электронное периодическое издание

ЭКОНОМИКА и социум

ISSN 2225-1545
№ 4(23)-2016

ЭЛЕКТРОННОЕ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЕ
ПЕРИОДИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ

«Экономика и социум»

http://www.iupr.ru

ISSN 2225-1545

УДК 004.02:004.5:004.9

Свидетельство о регистрации
средства массовой коммуникации
Эл № ФС77-45777
от 07 июля 2011 г.

ББК 73+65.9+60.5

Редакционный совет:
Зарайский А.А., доктор филологических наук, профессор,
СмирноваТ.В., доктор социологических наук, профессор,
Федорова Ю.В., доктор экономических наук, профессор,
Плотников А.Н., доктор экономических наук, профессор,
Постюшков А.В., доктор экономических наук, профессор,
Долгий В.И., доктор экономических наук, профессор,
Тягунова Л.А., кандидат философских наук, доцент
Отв. ред. А.А. Зарайский

Выпуск № 4(23) (апрель, 2016). ЧАСТЬ 1. Сайт: http://www.iupr.ru

© Институт управления и социально-экономического развития, 2016

Alekseeva O.
Bachelor of Finance, master student of
International Finance Faculty
The Financial University
Under the Government of
The Russian Federation
Moscow, Russia

THE USE OF NEW MARKETING TECHNOLOGIES ADVANCEMENT LENDING PRODUCTS ON THE MARKET AND THEIR SIGNIFICANCE FOR IMPROVING THE FINANCIAL PERFORMANCE OF THE BANK

Abstract

The relevance of the study. Consumer lending is currently the most popular program in the vast majority of banking organizations of the Russian Federation. It presents a multitude of variations and can be implemented under different conditions. For those who are going to apply for a consumer loan, types of this service is extremely important. Because of different amounts and purposes has different interest rates. Loan terms also vary. Today, this kind of program can be arranged in a wide range of interest rates: from 12 to 70%. Rapidly changing user needs make providers of banking services to expand the range of services, to seek new solutions increasing the incomes corresponding to the demands of each customer. When it comes to improving the work of the Bank, is necessary, primarily to ensure the competitiveness of the offered services on credit and to compare the real incomes of the population. The Bank needs a more thorough approach to the analysis of the creditworthiness of the customer, control over target use of the loan, the proper execution of loan collateral, etc. It should be noted that in the current situation of the development of the country there are a number of problems contributing to the condition of the Bank as a whole and in particular its lending operations to individuals. Their solutions need to develop a more efficient legislative, regulatory and methodological framework being developed by the Bank and by the Central Bank.

Key words: BANKS, LENDING, CREDITWORTHINESS, TECHNOLOGY, MARKETING, STRATEGY, BANKING BUSINESS, DEVELOPMENT, PERSONAL LENDING, FINANCE.

Introduction

In the era of globalization and integration of financial markets of particular relevance is the problem of ensuring effective activity of banks. Thanks to a sharp increase in cross-border movements of goods, capital, personnel, services and information within the many markets and business sectors actively leveled, there is their mutual convergence. Therefore, before banks came to the fore the need to rethink the strategy of competitive advantages and determination of their place in the markets. It should be noted that in recent decades the banking sector has become one of the most dynamic and high-tech economic activities. Constantly expanding range of banking products and services, improved banking technologies, increasing the capacity of the banking business, and together with

them – and the level of competition in banking markets. Each credit institution is interested in attracting more customers, therefore, carefully developing Bank marketing. The experts engaged in this activity is to examine various aspects of market relations, in order to make timely changes in policies of the Bank. In addition, should be based on the desires and requirements of consumer groups. In fact, Bank marketing is a complex of activities that include planning, action, analysis in financial market, implementation of specific programs and further its promotion. Since the main goal of any commercial Bank is profit and its maximisation, specialist in marketing must create the conditions that meet the interests of the two parties: credit institutions and customers. Bank marketing involves the following functions:

The information base. The study and selection of specific methods and techniques of marketing. Development of measures on promotion of banking services in the market. Conducting a good advertising campaign.

Marketing of banking services is based on the development of specific programs of promotion of a particular product. Drafting a strategy involves the study of market needs and potential of credit institutions to provide the desired service. Of course, it is necessary to conduct a predictive assessment in question the profitability of this project, which will give the grounds to confirm the feasibility of its implementation. The most common are considered the concept of leadership, concentration and differentiation. If Bank marketing is based on strategy of leadership in cost reduction, all further activity of the Bank aimed at minimizing costs. Typically, it is used in cases of high competition, that is, when lending institutions offer similar services in similar circumstances. Indeed, in such circumstances, greatly increasing demands from customers. Often this strategy is used by larger banks to implement large-scale programs. When the strategy is called focus or concentration, the Bank chooses a single segment of the market, which is being developed under a specific product. It is assumed that the specialist all their attention directs to the satisfaction of narrow desires of consumer groups. As a rule, credit institutions are seeking such a segment that is not yet interested in the competitors, because then greatly increase the chances of success. A striking example of the concentration strategy is the activity of the specialized banks. And the third type of strategic approach lending institutions in marketing activity is the opposite of the previous one and is based on the involvement of the client group a wide range. That is a specialist engaged in the development of the banking product with such properties and distinctive features that would be equally attractive to all categories of consumers, for example, the introduction of a new type of lending. In our country Bank marketing is evolving and gradual introduction. However, it is worth noting that the development of any program for the promotion of services requires a significant investment. That is why many lending institutions are hesitant to apply the Bank marketing. Public financing can ease the situation, but so far the budget is not enough. I would like to highlight the problem of lack of skilled workers, specializing in marketing activity. Still the promotion, because the banking system is improving each year. Banks, competing with each other for

attraction and placement of resources, encourage clients new products and services, expand customer base, differentiate distribution channels and provide round the clock availability to maximize the number of transactions. In this regard, the importance of the allocation policy of banking products and services, which necessitates the effective management of distribution channels on the basis of their comprehensive and systematic evaluation. In modern economic literature the study of banking marketing policy have been studied by many researchers but still there is no methodology for assessing banking e-Commerce network. Recently gaining popularity of remote distribution channels of banking products and services, based on the use of new information technologies. These include:

ATM; systems of electronic payments at points of sale of goods and services; electronic communication systems; banking services; Internet banking and Telebanking.

Consider what a banking product. One of the definitions implies it is the witness (or document) that was issued by a financial organization to serve its customers and relevant transactions. For example, the consumer lending product is referred to the credit agreement that governs the relations of the parties to the transaction. It is noteworthy that banking product for a very long time a clear definition had not. But through long debates on this subject and analyze the peculiarities of financial institutions turned out to be to identify those elements that are its components. For example, the basic element is the technology that defines the type of a product. These include savings and current accounts customers deposits and loans. It is believed that in the near future the Deposit some will lose their positions in terms of importance. The lender will be more interested in the financial condition of the borrower. The decrease in attention to material support will cause activation of entrepreneurs who want to start their own businesses, bankers believe. Very often banking product confused with service. In accordance with the above definition, Bank is the product of the following types:

currency transactions; credits to enterprises and commercial paper; savings Deposit; storage of different values; checking accounts; lending to the state.

References

1. Bulatov A. N. Principles of construction of systems of customer relationship management // Management in credit institution. – 2013. – N 4. – P. 98 - 108.
2. Vasilieva A. S., Vasilyev P. A. Features of consumer crediting in Russia in modern conditions.// Banking. – 2011. – No. 38. – S. 27-30.
3. Vikulin, A. Y. Scientific-practical commentary to the Federal law "On credit histories" (article by article). – M.: Norma, Infra-M, 2013. – 384
4. S. Vikulin, A. Y. Consumer lending: the trajectory of braking // retail Banking. – 2014. – N 1. – P. 15 - 29.
5. Vikulin, A. Y. The consumer credit market: the rally continues // retail Banking. – 2013. – No. 4. – P. 15 - 28.
6. Vikulin, A. Y. Trends in retail lending in the first quarter of 2014 // retail Banking. – 2014. – N 2. – P. 21 - 34.
7. Vikulin, A. Y. Trends in retail lending: the growth of overdue debt and risk of

default // retail Banking. – 2013. – No. 2. – S. 39 - 53.

Tutor: Altukhov K.V.
Student: Babushkin M.V.
Financial University
Under the Government of RF

RESEARCH
TREND OF UNEMPLOYMENT. RUSSIA.

Moscow 2016

Introduction

Unemployment rate is the percentage of the total labor force that is unemployed but actively seeking employment and willing to work. Why this indicator is such significant nowadays? There are a lot of reasons, one of it is that is a “necessary evil” of a free market – employers are interested in efficient labor force while workers are trying to find a job with the highest salary, therefore competition on the market either between employers for employees or vice versa is inevitable.

Natural rate of unemployment - objectively emerging, relatively stable, not connected with the dynamics of economic growth, the unemployment rate due to natural causes: turnover, migration, and demographic factors. It is believed that the natural rate of unemployment is 5.4% of the labor force.

Economically active population - the population of the country, which has or is willing and has the potential to have an independent source of income.

Depending on the level of development of the country "floating" lower the minimum age for which data are collected and published.

In general, the unemployment rate is calculated by dividing the number of unemployed individuals by all individuals which are currently working.

Let’s consider the main theme for us – Unemployment of Russian Federation. Russia during the last decade unemployment was about 8 percent. For finding out of the fluctuation causes, I’ve chosen 3 indicators, which can influence on the unemployment rate – GDP, Inflation, Population

Problem formulation: To learn the dependence between Russian unemployment and such factors as Inflation, GDP Growth and Population The period is 8 years.

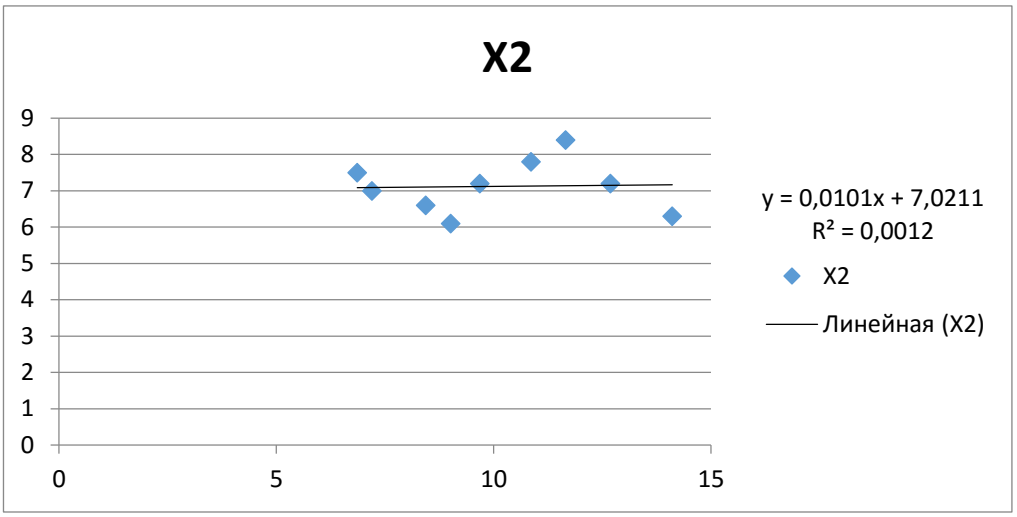
Dependent variable

Unemployment, total

There are 3 independent variables in the work – GDP, inflation, population.

In this model we can observe following:

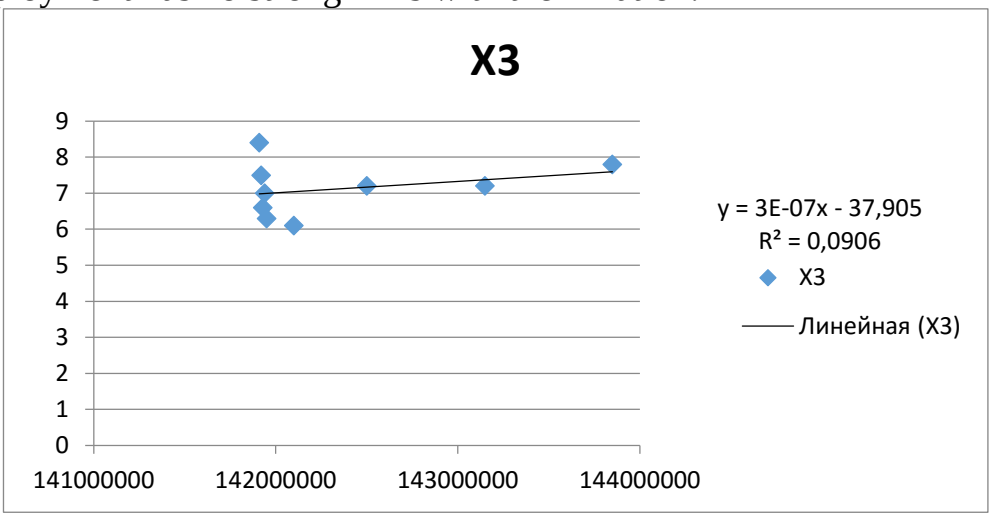
X1=0,63. In this case the increase in the value X1 will decrease variable Y. X2=0,03, therefore there is slight dependence for Y. X3=0,30, so the increase in population means the increase in unemployment



Here is shown the same situation but with another independent variable:

In the X-axis – Inflation, In the Y-axis - Unemployment

So, despite the world history – inflation in Russia has no strong influence on the unemployment and even during the crisis years the increasing of unemployment has no strong links with the inflation.



The last diagram is also shown here: X-axis population; Y-axis – Unemployment. That's more interesting. The highest is the population of our country, the highest is the Russian unemployment.

We create the model of impact Inflation, GDP Growth and Population to the Russian Unemployment.

From the making of work we can said that some answers is not the same with the world experience (e.g. in the work inflation plays a little role in the fluctuation of unemployment, while in reality it is one of the most significant factors), but there can be some error during the long computations.

Nevertheless, we find out a huge amount of information about this model:

We made F-test and checked whether the model is qualitative or not.

As we can conclude from the results of the Goldfeld-Quandt test the model is considered to be homoscedastic.

During DW-test we considered that our model is ambiguous

During the last test, understood that our model is adequate.

Sources

1. http://forexaw.com/TERMs/Exchange_Economy/Macroeconomic_indicators/Employment/l525_Уровень_безработицы_Unemployment
2. http://www.abird.ru/articles/unemployment
3. http://www.rate1.com.ua/obshchestvo/uroven-zhizni/2225/
4. http://en.wikipedia.org/wiki/Student's_t-test
5. http://www.worldbank.org
6. http://www.oecd.org

Burmistrov V.V. Bachelor of Economics, master student of International Finance Faculty Financial University under the Government of the Russian Federation Russia, Moscow

THE CONCEPT AND ELEMENTS OF THE INVESTMENT POLICY OF BANKS IN CONDITIONS OF UNCERTAINTY AND RISK

Summary. This article provides an analysis of concepts and elements of Investment policies of banks, Central Bank authority and main possible directions of a bank investment.

Keywords: CONCEPT, INVESTMENT POLICY, BANKS, RISK, PORTFOLIO MANAGEMENT.

Usually investment refers to a long-term capital invested in an enterprise, business, project, but should be considered more correct the following definition. Investment banking - is an investment banking resources in long-term securities in order to obtain direct and indirect revenues. Direct income from investments in securities of the bank receives in the form of dividends, interest or profits from the resale. Indirect revenues generated by expanding the influence of banks on customers through ownership of a majority of their securities.

The investment policy of banks - is making investments and collection of practical actions to implement them. Investment activity entities serve investors , including banks, investment activities and objects are newly created and modernized fixed and current assets, securities, trust cash deposits , scientific and technical products , other objects of property .

Investment banks are considered as a business to provide two types of services: an increase of cash or by the issue of placement of securities on their primary market; Connect buyers and sellers of existing securities in the secondary market during execution of brokers and / or dealers. Brokers are companies that provide services on the international financial market; dealers in securities market - legal entities, professional participants of the securities market, having the right to make transactions with securities on its own behalf and for its own account. Dealer and broker activities are licensed activities. In the Russian Federation the license issued by the Federal Service for Financial Markets.

As indicators of investment banks, the following indicators can be used:

- Investment resources of commercial banks;
- The volume of investment banking;

- The share of investment in total assets of banks;

- Performance indicators of investment banks, in particular, growth in assets, based on the amount of investment;

Classification of forms of investments of commercial banks in the economic literature and banking practice is based on the common criteria ordering forms and types of investments.

In accordance with an investment can be identified investment in real economic assets (real investment) and investments in financial assets (financial investments). Real investments usually represent a small share of the total investment banking. More typical of banks as financial and credit institutions are financial investments.

Financial investment banks include investments in securities, fast time deposits with other banks, investment loans, shares and equity participation. With the development of the stock market are becoming increasingly important investments in securities: Debt securities (bills, depositary certificates, government and municipal securities), equity securities (shares) and derivatives.

Depending on the purpose of investment, banking investments may be direct, aimed at providing direct control of investee portfolio and implemented based on the receipt of income in the form of a flow of interest and dividends, or because of the increasing market value of assets.

By purpose of investment can be identified investments in other business activities of enterprises and investing in their own bank's activities. Bank's investments in the economic activities of other organizations realized through participation in their capital expenditure, formation or expansion of the share capital. With participation in the authorized capital by buying shares, commercial banks become co-owners of the authorized capital and acquire all the rights provided by law.

Investing in your own bank's activities include investments in the development of the material and technical base and improving the organizational level. Depending on the direction of investment are:

- Investments to ensure efficiency of banking. They are aimed at creating conditions for reducing bank costs by improving the technical equipment , improving the organization of banking activity , working conditions, training, implementation of research and development;

- Investment-oriented extension of banking services. Such investments involve expanding the resource and customer base , increase range of banking operations , the creation of new units , capable of producing new types of banking services ;

- Investments related to compliance with the requirements of regulatory agencies. These investments are made where necessary to meet the regulatory requirements regarding the establishment of certain conditions of banking.

Source of funds for investment distinguish own investment bank committed at his expense, and the client, the bank carried out by and on behalf of their clients.

Maturity investments may be short (up to one year), medium term (three

years) and long term (over three years).

Effectiveness of investments in the development of the bank achieved if cost improvement provided its financial condition. Determination of the volume and structure of investments in its own activities, carried out during the development of the bank's investment plan should be based on accurate technical and economic calculations. Exceeding the necessary amount of investments can lead to an imbalance of liquidity, reduce the revenue base of the bank and falling efficiency of banking operations.

The most important characteristic is the investment banking positions with their assessment of the combined investment criterion, the so-called magic triangle «yield - risk liquidity. »

There are strong relationship between profitability, liquidity and investment risk as the qualities of investment objects. They are expressed in the fact that, as a rule, by increasing the liquidity and reduced yield increases the risk of attachment.

Investment returns of commercial banks depends on a number of economic factors and organizational conditions , including determining role belongs to, such as : a steadily growing economy of the state ; oiled and well-functioning structure of the financial and credit system; a developed and civilized market securities; the existence of market securities institutions (investment companies, funds , etc.); established system of laws and regulations governing the issuance and circulation of securities and the activities of the participants of the securities market , and others.

Yield securities and certain types of classes depends on the market value of the portfolio of investments, which in turn varies depending on changes in interest rates on bonds and certificates , credentials per cent , interest on promissory notes , dividends on shares and accordingly the supply and demand for these securities in the securities market .

The main goal of investment management is to obtain the maximum income for a given level of risk or minimize risk for a given level of income. Income from the investment portfolio consists of the following components:

- Proceeds in the form of interest payments;
- Revenue from increased capital value of the securities held in the portfolio of the bank;
- Commission for the provision of investment services - spread (the difference between buying and selling rates at the dealership operations) .

Central Bank of the Russian Federation can control the operation of the bank, but he did not have the right to interfere in the activities of other undertakings that are not credit institutions, and therefore, unable to determine the degree of commercial risk.

Here are the main types of risk on investment:

- Credit risk;
- The risk of exchange rate;
- Liquidity risk;

- Risk of early withdrawal;
- Business risk.

Credit risk is that the repayment of principal and interest on a security will not be implemented at the appropriate time. Assessment of credit risk for different types and individual securities issues give specialized agencies. They appropriate securities rating gives an indication of the probability of timely repayment of obligations.

Risk of changes in equity prices associated with an inverse relationship between the rate of interest and the tough-rate securities: when interest rates increase the market value of securities decreases and vice versa. This creates a big problem for the investment departments of banks, as when changing economic environment it is often necessary to mobilize liquidity and force to sell securities at a loss. Rising interest rates reduce the market price of previously issued securities, and issues with maximum maturities typically undergo the largest drop in prices. Moreover, periods of rising interest rates usually marked buildup of demand for loans. Moreover, because the main priority of the Bank is to issue credit, many securities must be sold in order to generate cash for lending.

Contradiction between liquidity and profitability and determines the investment risk, which is considered in the investment bank's activities as probable options dispersion of income with minimal damage, providing liquidity of the bank as a whole.

Banks should always consider the possibility that they will need to sell securities prior to their maturity. In this regard, the question arises about the width and depth of the corresponding secondary market for this type of securities.

Regarding the risk of early withdrawal of securities, many corporations and some governments that issue securities investment reserve the right to early reviews of these instruments and their redemption. Such redemption is permitted if the minimum allowable period has passed and if the market price of the bond is not below its initial market value.

Since these «reviews " usually occur after a decline in market interest rates , the bank faces the risk of loss of income, as it should be returned to reinvest funds at lower interest rates prevailing at the moment. Banks usually try to minimize this risk reviews , buying bonds, review of which cannot be made within a few years, or just avoiding the purchase of securities with the possibility of review .

Since the bank that holds a portfolio of «callable» bonds, loses some of the proceeds after the revocation, he receives compensation in the form of callable premium, which is higher than previously announced early repayment. Furthermore, since the possibility of early redemption of the bond introduces an element of uncertainty in the bank's policies on issues that paid a higher percentage.

All banks face a considerable risk that the market economy, they serve may come into decline with declining sales and an increase in bankruptcy and unemployment. These adverse events are referred to as business risk. They very quickly reflected in the Bank's loan portfolio, where the growth of the financial

difficulties of borrowers increases the amount of bad loans. Since the probability of business risk is high enough, many banks to offset the impact of the risk of the loan portfolio largely based on the securities of other regions.

Egorycheva M.L., Bachelor of Economics
MA student at International Finance Faculty
Financial University under the Government of the Russian Federation
Russia, Moscow

ESSENCE OF CORPORATE MANAGEMENT IN A BANK, ITS ROLE AND VALUE IN MARKET CONDITIONS

Abstract. *Corporate governance must be industry specific in order to deal with the peculiarities of those industries, such as banks. In this financial institutions power is not associated with the ownership of physical assets but rather with access to the use of critical resources. Moreover, as banks and other financial institutions are important operators in capital markets, governance in financial institutions is a relevant factor in the context of effectiveness of capital markets.*

Keywords: ECONOMICS, CORPORATE GOVERNANCE, CORPORATE MANAGEMENT, BANKS.

Corporate governance (CG) has become an extensively researched and debated topic, unique corporate governance issues that arise in the context of banks and financial institutions (financial intermediaries) have been generally discarded. This is a bit surprising as an extensive survey on corporate governance considers that corporate governance "deals with the ways in which suppliers of finance to corporations assures themselves of getting return on investment". Thus, the potential role of financial institutions in maintaining good corporate governance standards among their borrower clients is considered significant. and they are suited to monitor corporate and managerial performance due to their high (debt or equity) stake in a large number of companies. Also in times of financial crisis or irregularities, the macro issue of stability and efficient working of the financial system does come to the fore, but the micro issue of governance standards in banks (and more generally financial institutions) themselves is rarely discussed. This could partly be due to the fact that financial institutions, and banks in particular, are heavily regulated This leads to questions about whether regulation is a substitute for or complimentary to governance standards. But as good governance is likely to facilitate regulation and supervision, a case may be made for the explicit analysis of corporate governance in financial institutions Moreover, regulators themselves are emphasizing the need to maintain good corporate governance standards in the entities they are regulating supervising. While the market for corporate control and regulatory restrictions are external mechanisms of corporate governance, standards prescribed for responsibilities of different constituents of a corporation, remuneration and performance monitoring of executives and the audit function are internal mechanisms. These two

mechanisms are likely to be complementary.

It has been argued that corporate governance mechanisms would be country specific as they would depend on the development of financial systems and funding requirements of the industrial sector. Another related and interesting issue could be whether corporate governance is industry specific. While there are several corporate governance issues that are common between financial institutions and banks, relationship between shareholders and the board of directors, division of responsibilities between board and management, role of audit committees, there are several reasons which would justify separate treatment of CG issues in financial institutions.

Some researchers list the predominance of depositors who have a fixed claim (vis-a-vis shareholders) moral hazards inherent in banking leading to agency costs and the fear of bank runs, as the reasons for the importance of CG in banks. Another reseachers highlight the unintended effects of deposit insurance on the risk tolerance of bank managers. It has also been argued that in the 'new' businesses (such as banks or software companies) where human capital and not physical assets are important, not ownership but access to critical resources becomes important. Hence new governance mechanisms would be required in such enterprises.

Certain governance issues are peculiar to financial institutions and therefore different mechanisms would be necessary to maintain good governance standards. While regulators and supervisory authorities seek to maintain stability of the financial system, other mechanisms that focus on the working of individual institutions, play a complemetary role and reduce the regulatory burden on regulatory/supervisory authorities could be useful. Governance in financial institutions is an important micro aspect of the working of financial institutions. The question of corporate governance would also be important in the context of the relative efficacy of bank based and market financial systems. Corporate governance norms become important because the market for corporate control is not always effective. Similarly, competition in product markets may keep management on its toes but it cannot become a substitute for good corporate governance. Moreover, as banks and other financial institutions are important operators in capital markets, governance in financial institutions is a relevant factor in the context of effectiveness of capital markets.

Resources:

1. Liu Lawrence, ‘Corporate Governance for Financial Institutions'
2. Jalan Bimal, 'Corporate Governance and Financial System: Some Issues'
3. Macey J R and O'Hara M, 'The Corporate Governance of Banks'

Gabrielyan O.R.
Bachelor of Economics
Financial University under the Government of Russian Federation
Moscow, Russia

THEORETICAL BASE FOR OVER VIEWING RISKS IN THE ENERGY SECTOR

Russian energy industry is represented by v

ertically-integrated companies, as well as medium and small independent oil companies. By the beginning of 2015 oil production in Russia was carried out in 325 enterprises, 145 of which are among the vertically-integrated energy companies, as well as 177 are independent oil producing companies[1]. More than 90% of the total oil and condensate production in Russia are accounted for eight of vertically integrated companies.

The raw material base of Russian energy industry in 1500 are oil, gas condensate and energy fields, 800 of which are under development. In the field of oil refining there are 27 plants with total capacity for primary processing of oil of 253 million tones per year, 200 mini-mills and 6 factories, specializing in the production of oils and lubricants[2]. Currently, many of the country's strategic goals and objectives are related to the development of the North, as on the northern territory of Russia, which occupies more than 60% of the country, it holds about 80% of commercial reserves of oil and almost 100% of the produced gas. However, the development of the North is expected to attract considerable financial and material resources to ensure an acceptable standard of living in harsh climatic conditions.

Currently, the state and prospects of development of Russian energy industry are characterized by the following main issues.

The massive outflow from operating fixed assets in 2015 amounted to 60% - in the oil industry and more than 57% - in the gas sector. In many refineries degree of depreciation of fixed assets is 80%, which is partly responsible for finding a Russian one of the last places in the world in terms of oil refining[3]. The sales volume of the secondary processes, deepening on oil refining in domestic refineries is very small and amounts to 10% of the sales volume of the primary processes. As a result, there is large waste production and a low yield of light products. The main cause of this problem is a long-term orientation of the refining industry in the processing of the primary processes and maximizing the volume of oil production.

In other countries, it develops the opposite structure of petroleum products. For example, in Russia 420 liters of gasoline is produced on 1 ton of oil, in the

[1] The official portal of U.S. Energy information administration - electronic resource http://www.eia.gov/ free access mode.

[2] The official portal of the Ministry of Energy of the Russian Federation - an electronic resource http://minenergo.gov.ru/activity/statistic/17359.html free access mode.

[3] The official portal of the Customs Service of the Russian Federation - an electronic resource - http://www.customs.ru/index2.php?option=com_content&view=article&id=18884:-2014-&catid=53:2011-01-24-16-29-43&Itemid=1981 - Free access mode.

United States 1 ton of oil is obtained with 420 liters of gasoline. Integral coefficient characterizing the efficiency of oil refining in Russia is 4.2-4.3, in the USA - 11, in European countries - more than 9. In the majority of oil-producing countries in the world refining is selected as the main strategic guidelines for the development of energy complex. Currently, the volume of oil refining in the USA has twice the volume of oil production, the country has 147 refineries. In China, it operates with 98 refineries, which provide fully processed 180 mln. tons per year of crude oil in the country and another 130 mln. tons of oil purchased from other states. The EU operates with 140 oil refineries.

In Russia, the average load of refineries processing raw materials is an average of 73%. This state of oil refining in Russia is due to high crude oil prices, with the result that the oil companies are more profitable to export primary materials due to the high cost of oil refining.

The main problems from the fact that oil reserves in traditional areas of oil production (Western Siberia, the Volga-Urals and North Caucasus regions) are in low-productivity stage, whose share is more than 35-40%. Therefore, indicators of production activities of oil companies are at a low level: average flow rate is 10-11 tons per day. Now the share of hard-to-reserves exceeds 60%, and in some areas as high as 90% or more. These figures testify to the economic inefficiency of producing fields, as maintenance of wells with water cut ratio of 92% or more, as practice shows, it appears unprofitable. Overall profitability of development of the most potential energy reserves is low because these reserves are located in remote areas with poor infrastructure.

From the overall analysis of the fuel and energy complex of Russia it is clear - the most important role in the structure of domestic energy consumption and two main types of hydrocarbon plays in the export of energy resources are energy. Based on this, a deeper analysis of the markets of these two energy sources will allow to fulfill the tasks of the study.

The Energy Strategy of Russia until 2035 is a comprehensive plan for development of the Russian fuel and energy sector. The strategy is based on the basic parameters of the Russian fuel and energy sector and defines the main goals and objectives as well as specific measures to achieve them. Subsequently, the energy strategy is a guide, which is based on the regional development strategies, such as "long-term strategy of energy development on the Yamal" or "long-term strategy of development of Eastern Siberia and the Far East." On the basis of the energy strategy the investment projects of public companies in the fuel and energy sector are formed.

By 2035, production of primary energy will increase by 2.6 times compared to the level of 2015, while consumption - 1.5 - 1.6 times, that is a substantially increase of self-sufficiency in the region. The first phase of the Strategy will continue the development of energy fields of the Sakhalin area (on the continental shelf of the Sea of Okhotsk) and oil deposits in the territory of the Republic of Sakha (Yakutia) (Talakan and adjacent fields).

Particular attention will be paid to the comprehensive utilization of

associated petroleum gas and other components produced from a hydrocarbon feedstock, such as helium. Continue the project "Sakhalin-1" and "Sakhalin-2", as well as liquefied natural gas project development capacity and increase export of Russian liquefied natural gas to the Asia-Pacific region. Begin creating the Yakutia gas center in the Chayandinskoye gas condensate field and new gas transportation system, "Power of Siberia" on the deposits of Yakutia to Vladivostok center. To increase coal production in the region (mainly due to the deposits of Southern Yakutia).

The oil terminals in Nakhodka, De-Kastri, as well as coal - Vanino and Vostochny ports will be modernized. In remote and isolated areas heat and power from renewable energy sources will be developed. In the south of Primorsky Territory (Russian island and the island Popov) there will be a possible construction of a wind farm. The head floating power station - FNPP in Pevek Chukotka Autonomous Okrug - will be put into operation. Gasification of the south of the Far Eastern Federal District on the basis of Sakhalin gas will continue.

A large-scale export of electricity to China will begin. In the second phase of the Strategy implementation the volumes of energy production in the region will be increased. The development of the continental shelf of the Sea of Okhotsk (projects "Sakhalin-3", "Sakhalin-4," and others) And the development of Yakutia gas production center with the connection of new fields will continue. New gas processing centers, including n. Belogorie (Amurskaya region), a refinery in the Primorye Territory, the new plants to produce liquefied natural gas in Vladivostok and Sakhalin will be created. Exports of liquefied natural gas will be increased.

Operation of the Elga coal deposit in Yakutia will begin. Coal production growth will require capacity expansion of railroads in the western and eastern (for export to countries in the Asia-Pacific region) directions. Accelerated rates electricity will be developed, mainly by coal-fired power plants and hydroelectric power plants (comprising Energy Power), as well as heat and power plants running on gas in the cities.

It is envisaged accession of the Central energy district of Yakutia to the unified power system east of the country. In the third phase of the Strategy there is an implementation capacity of energy from new hydrocarbon fields (including the shelf of the Sea of Okhotsk near Magadan), the expansion of production and export of LNG and pipeline gas in the Asia-Pacific countries. Coal production will increase. Work on the accession of isolated power districts of the Republic of Sakha (Yakutia) and the Magadan region in the unified state power grid will continue. The creation of the eastern gas transmission network, which, if necessary, allows it to connect to the Unified Gas Supply System, will be completed.

Large-scale development of electric networks 190 aimed at including in the strategic objective interconnection of Siberia and the Far East will be carried out. The conditions of formation of the Far Eastern Federal District of priority development areas, which are characterized by more rapid economic growth than the national average, the region's energy will have to be transformed in order to

ensure its growing needs.

This factor determines the active development of the territory of the Federal District of new mining and processing facilities and the formation of entire energy clusters in the energy, petrochemical, coal industry; modernization of the existing energy infrastructure, as well as the transformation of the electric power system of the Far East. Network construction will pursue the goal of "pointing" bottlenecks and improve the utilization of existing generating capacity. Modernization of existing power plants and construction of new ones will be based on the combined cycle and gas turbine technologies - such policies will optimize fuel balance areas. A key focus is the development of hydropower, promoting, in particular, the solution of water problems. To improve the fuel self-sufficiency in the territories production of local fuels will be developed, primarily natural gas and coal as well as significantly increase the scale of the use of local renewable energy sources (wind, solar, geothermal energy, tidal energy, wood, peat, biogas, waste forest complex) . Their use will help to stabilize the situation with the energy supply, especially in isolated power systems[4].

The development of hydropower together with an increase in energy consumption will share local energy resources, the cost is lower than purchased fuel. It will reduce fuel prices and electricity prices to consumers of the Far Eastern Federal District. The solution of this problem is of great importance as the location and development in the Far East energy-intensive industries, which provide load power plants in the region and thereby significantly, affect the cost of supplied electricity. In some regions of the Far Eastern Federal District an important role in reducing the price of electricity a financing measures to eliminate inter-territorial cross-subsidies in the power sector with the involvement of the federal budget (for example, in the Chukotka Autonomous Okrug Bilibino to withdrawal from service) will play.

In 2035 Far Eastern Federal District will be a large energy surplus region, fully self-sufficient in primary energy sources, including in remote areas (due to the use of local resources and renewable energy sources) and it will implement the exports to the Asia-Pacific region. Energy security of the Far Eastern Federal District will be fully provided with significantly increased energy efficiency of its economy.

[4] Sarkisov PD The decision of the international scientific-practical conference «Logistics and economics of resource and energy efficiency in the chemical and petrochemical industry" [Text] / PD Sarkisov. - Russian Entrepreneurship. - 2015. - № 12. - p. 115 - 117.

Gudkova V.S.
Second-year student,
Economics and finance faculty
Obukhova L.Y.
Scientific supervisor
Senior teacher
"Foreign languages-4"department
Financial University under the Government of the Russian Federation
Russia, Moscow

RUSSIAN AGRICULTURAL SECTOR IN TERMS OF SANCTIONS.

The purpose of this article is to show how the sanctions have affected the development of the agricultural sector in Russia.

Russia is a big, rich country, with plenty of resources. However, nowadays our agricultural sphere can't meet all our needs, that's why the development of this sector is a priority. Moreover, agriculture is a base for economic growth, since without it Russian industry will not be able to develop in future. Therefore, it is time to consider the causes and the effects.

According to Dmitry Medvedev, our agricultural industry has been developing quite steadily over the past few years. Livestock breeding and the food industry have reported good results. Nevertheless, some basic problems remain. Russian farmers could not afford to use modern scientific technology to enjoy a higher yield. Furthermore, they are short of financial resources indispensable for obtaining modernized machines and equipment. On the other hand, there are no companies in Russia with the complete production cycle, starting from the creation of goods to selling them, which causes other problems, when most producers are not able to sell their goods as the market is highly monopolized and the laws are not working well.

Fortunately, there is a hope for better prospects in the agricultural sector. Firstly, it is through the development of small businesses, which are becoming the driving force of our economy. Moreover, new regulations (если речь идет о правительстве) of the market processes will help small farmers get their own share in the market. In turn, the government is organizing local fairs, where producers and customers would be able to deal effectively without any intermediaries. In fact, our farmers need both short-term loans for seasonal field work and additional capital for buying fodder. It is absolutely necessary to initiate co-financing of this sphere.

All these measures are to bring about the economic benefits. The first advantage is largely due to the fact that we will be less dependent on other countries, stronger, less vulnerable and will be able to implement the program of import substitution in full amount, which will require to create more jobs and will help reduce unemployment. All these factors are to increase the gross domestic product and promote the stability of the economy, thus improving the standard of living in the country.

Over the years the agricultural sector in Russia has been facing huge

problems. And surprisingly, the sanctions with restrictions on imports turned out to be a strong impetus for domestic producers reducing the competition in the market and booming the demand for their agricultural goods. All these factors are creating favorable conditions for the development of our agribusiness. Therefore, the government is focused on the solution of the existing problems and is taking all the necessary steps to encourage the farmers.

References:

1. Mikhail Metzel, M. (2015). Sanctions against Russia pose threat to food security. Economic Article. Available on: http://tass.ru/en/world/743929
2. Sobolev, M. (2014). On the development of agriculture in Russia will send 568,2 billion. Economic Article. Available on: http://agro2b.ru/en/news/19091-the-development-agriculture-Russia-will-send.html
3. Dmitry Medvedev, M. (2015). Meeting on the sustainable development of agriculture. Available on: http://government.ru/en/news/16533/
4. Andrey Panov, David Harris, Saskia Blokland, Michael Jürgen Werner, Patricia Nacimiento, Ruth Cowley, M. (2014). The impact of the Russian sanctions on food and agribusiness. Economic Article. Available on: http://www.nortonrosefulbright.com/knowledge/publications/123766/the-impact-of-the-russian-sanctions-on-food-and-agribusiness

Mikitenko E. G., undergraduate student
Yakubenko K. S., undergraduate student
Gogoleva M. A ., associate professor
The Institute of Service and Business (branch) of Don State Technical University in Shachty, Russia

SOCIAL RESPONSIBILITY IN PUBLIC ADMINISTRATION

The article deals with the issue of social responsibility of the officials of the Institute of authority. There were identified the main approaches to the interpretation of the concept of «social responsibility». Also, there was analyzed the structure of this concept with allocation of its major components.

Keywords: social responsibility, the institute of authority, civil servants, public (municipal) administration.

Currently, the issue of social responsibility of the authorities is a topical because it is directly dependent on the effectiveness of the authorities solutions that can change the social reality for the better.

The first attempts to explain and explore this phenomenon belong to the era of Antiquity. Formation of representations about social responsibility in ancient thought was accompanied by the emergence of the ideas of the ideal state. The basis for the formation and existence of responsibility by Socrates was morality. Moreover in his understanding a person becomes moral only when he consciously, ie, freely, strives to improve not only his life but also the lives of others [5, p. 28]. The pupil of Socrates, Plato put the responsibility in direct dependence on compliance with the laws. In a perfect understanding of Aristotle responsibility is

an individual activity, subordinate to the principles of ethics and morality, understood as the fulfillment of their civic duty. Moreover the debt may be in conflict with private interests and considerations of utility.

In European countries, the introduction of the term "responsibility" in the different spheres of social activity decided to attribute to the XVIII century. However, in scientific circulation this concept was first introduced by the researcher A. Bain in his book "Emotions and Will", where responsibility is regarded in the context of the definition of punishment as a measure of placing the responsibility for actions.

In modern understanding social responsibility seems nothing more than a social phenomenon, or rather, a property of social relations. This interpretation allows us to consider social responsibility as a way of interaction between different social actors, both individual and institutional, which have common objective of the activity, as well as having the mechanisms and means of mutual control [2, p. 68]. In a general view most frequently social responsibility is defined as the normative regulation of the activities of the individual in conditions of free choice. However, in the context of the problem, it should be noted that the system of choice in the state (municipal) control is not always free and most commonly limited to the specifics of the public administration system.

In the scientific and journalistic literature it decided to separate the two kinds of normative regulation of the individual. The first is the traditional regulation, the criteria of which are modern norms of society. And, secondly, it is the moral and ethical regulation, the criteria of which are ethical and moral and ethical principles of proper and valuable to the personality [1, p.63]. In the second case, the responsibility appears as a means of self-control and self-regulation in the the purposeful activity of the person.

The researchers write that the "social responsibility as a property of social relationships represents dependency person on anything perceived as a determining factor in the decision making process. At the same time, we note that the responsibility may be caused by inadvertently found or consciously accepted status, as well as the concluded agreements [3, p. 40]. If the responsibility is due to the status, then it decided as a vocation to determine, if it is due to the agreement is necessary to talk about duty. The source of this differentiation are the works of Max Weber, who proposed two concepts: "ethics of convictions" and "ethics of responsibility".

The second kind of social responsibility by M. Weber also commonly called contactor responsibility that arises as a result of an "agreement" between definite social groups, for example, between citizens and public officials. Since the social responsibility of state employees is in direct proportion to their functional duties, it means the purposeful activity of institutions of power should be based on the ethics of responsibility, contactor responsibility. However, this does not exclude the possibility of manifestation of natural social responsibility in the area of state (municipal) administration.

Social responsibility a public servant due to, first of all, his status and a

place in the public administration system. Therefore, we distinguish the following elements and mechanisms of the social responsibility of the state (municipal) servant [3, p. 42]:

- четкое представление роли и места в структуре государства и общества;
- voluntary and conscious taking on himself responsibilities, allowing full use of the functions of the state;
- understanding of the need to act in full accordance with the interests of the state and society and accepted social requirements and standards;
- the ability to anticipate results of his decisions and their social consequences;
- the pursuit of self-regulation, critical approach to their actions and constant self-control;
- willingness to take responsibility in all its forms for all his wrongful acts or omissions.

This list, developed by researchers at L.R. Yakovleva, is a direct proof of the need for manifestations of contactor social responsibility, but it does not exclude the presence of elements of social responsibility, which it controls internal stimuli, such as morality and ethics. The main question is in the ratio of these two kinds of social responsibility, and an advantage in one or another side depends on position, also it depends on the expectations of the society.

Bibliographic list:

1. Anikeeva O.P., L.M. Simonov, E.M. Limonov The definition of social responsibility in the context of sociological knowledge // Vestnik of TSU. - 2011. - №8. - S. 62 - 66.
2. Baydalova O.V., Ivanova M.B. Theoretical and methodological approaches to the definition of social responsibility of representatives of professional groups - officials // Bulletin of the VolgSU. - 2014. - №2. - S. 66 - 70.
3. Yakovleva L.R. Ferreira N.D.O. Social responsibility in state and municipal management system // Belgorod Economic Bulletin. - 2015. - №1 (77). - S. 40 - 50.
4. Semenova R.U. Weber: Ethics of responsibility and ethics of conviction (to the question of the relationship between politics and morality) // Vestnik of TumSU. 2006. - №2. - S. 51 - 55.
5. Zavyalov G.I. Formation of the categories of responsibility and freedom in ancient philosophy // Vestnik of OSU. 2013. - №1 (150). - S. 27 - 31.

Tsypkina K.Y.
Master student, International Finance Faculty
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia

M&A TRENDS IN GLOBAL AIRLINE INDUSTRY

Abstract: Historically, industry participants in the global airline industry have expanded their capacities and networks and were noticed being engaged in price wars in an effort to gain market share. However, the last 10 years of industry are characterized by unstable passenger demand and scattering fuel prices. In this conditions, merger and acquisition (M&A) activity has grown stronger, as now industry participants have moved their attention to cost cutting and excess capacity reduction in an aspiration to improve profitability.

In latest years the number of Mergers and Acquisitions worldwide grow rapidly. The number of benefits explains this tendency:

- M&A allows company to become bigger in size and leapfrog their rivals in a short period of time, while organic growth takes years;
- Obtaining such competitive advantage as wider portfolio of assets;
- Obtaining synergies and economies of scale, giving an opportunity to expand their branch and regional offices network and giving extra manufacturing facilities;
- M&A let the company to dominate in their sector.[1]

The wave of M&A didn't pass by airline sector. Current consolidation trends in this specific sector is characterized by:

• Rapid expansion of alliances and increased number of M&A deals;

• A deepening in the scope and depth of airline cooperation using such tools as codesharing and metal-neutral joint ventures, where airlines become effectively indifferent to which plane or 'metal' carries a passenger;

• Increased liberalization of international skies facilitates the growth of alliances;

• The growth of international airline alliances and domestic airline mergers raises strong competition concerns.

During 2001-2015 there was a total of more than 700 airline M&A transactions with a total value of $112 billion. Top markets by transaction volume were United States ($35 billion), Australia ($14 billion), China ($12 billion), Japan ($8 billion), Brazil ($6 billion) and Russia took only 2% of global volume.[2]

Airline yields have been decreasing or remained stable in real terms that pushes industry to consolidate. For example, real average domestic fares and yields have decreased after industry deregulation and, what is more, increased competition from Low Cost Carriers in domestic markets further erodes real yields and net profits for Full Service Network Carriers.

Companies are also looking for decrease of costs after a merger. Airline

sector is facing high operating costs and fuel costs in particular. Fuel costs are accounted for 25-40% of airline operating costs and that is why industry is very sensitive to fuel price changes, which in latest years are keep chopping and changing as shown on Graph 1.

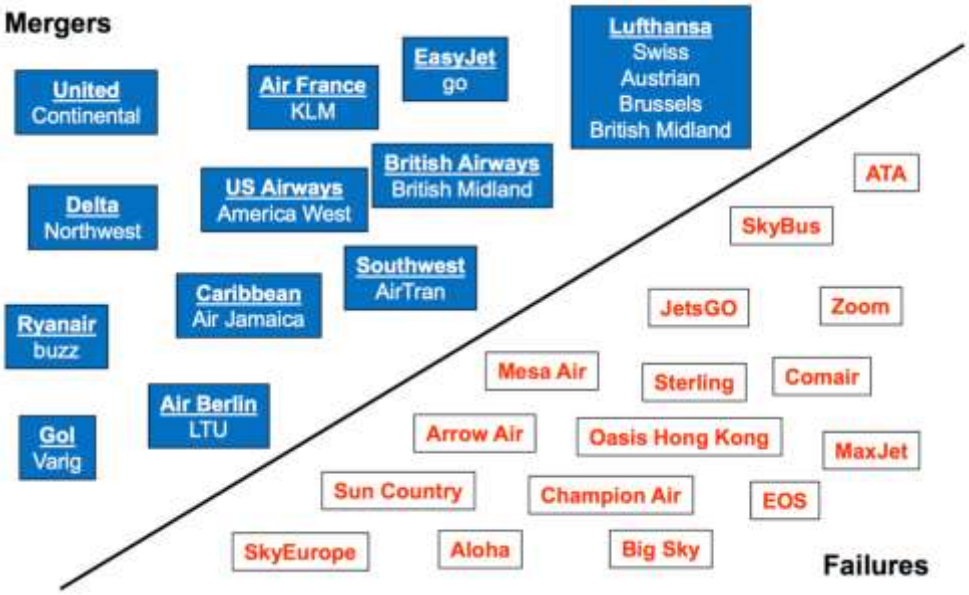
Graph 1. Jet fuel and Crude Oil Prices, $, 2008- 2015

Among other costs are labour, depreciation, amortization and rent, maintenance, materials and repairs, landing and terminal fees and other costs.

All in all, airlines benefit from larger networks it gives them cost advantage due to economics of scale and scope and, what is more important, higher demand due to better connectivity, greater range of destinations and increased service frequency and, at the end , increases their profitability.

Picture 1 represents the most significant mergers and failures in airline industry.

Picture 1. Airline Industry Consolidation



The last but not least trend is that the use of M&A in bankruptcy has increased dramatically in the world and in airline industry respectively. The trend among major carrier to restructure under bankruptcy protection takes turns. The most expensive in aviation history airline bankruptcy was performed by United

Airlines (U.S.). It lasted more than 3 years and cost $400 million in consulting and legal fees.

To draw the line, currently instead of engaging in competition, airline companies in the industry are focusing on improving their profitability. Mergers and Acquisitions as well as other consolidation tools are slowly becoming the norm for airline industry participants who are desperately interested in cost cutting and reduction of excess capacity in order to resist the problems of global economy.

References:

1. Timothy J. Galpin, The Complete Guide to Mergers and Acquisitions: Process Tools to Support M&A Integration at Every Level, 2nd Edition, 2008
2. The International Air Transport Association (IATA) Annual Review, 2015 Web: http://www.iata.org/publications/Pages/annual-review.aspx

Tsypkina K.Y.
Master student, International Finance Faculty
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia

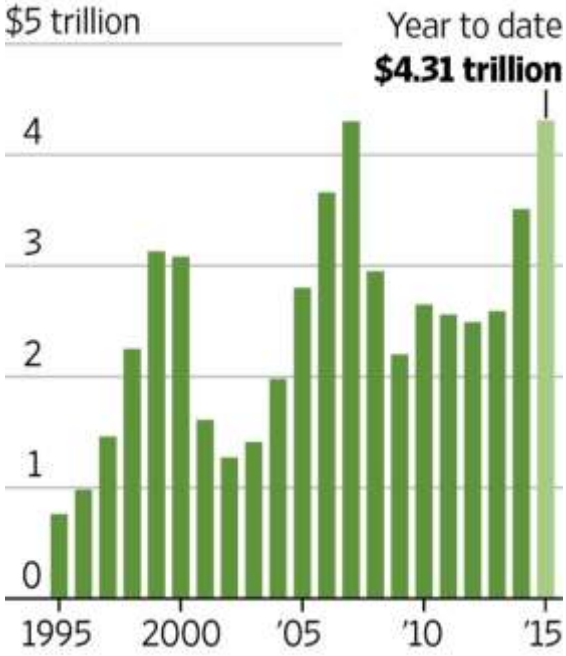
ACQUERER'S STOCK PRICE DYNAMICS AROUND M&A ANNOUNCEMENT: AIRLINE COMPANY CASE

Abstract: Merger and Acquisition, as consolidation tools, are experiencing a high demand in business world. Companies merge in order to obtain synergies and generate shareholders value. However, there are losers in M&A deals. While target companies gain positive returns and additional shareholders value, acquirers usually suffer losses or nearly zero returns. In this article I have looked at M&A deal from the acquirer company side and showed that positive returns may be generated by acquirer, too. As an example of such deal I have taken acquisition of AirTran Holdings Co (U.S.) by Southwest Airlines Co (U.S.) which was announced on 27. 09. 2010.

Mergers and Acquisitions are transactions which have become extremely demanded last years. For the first year ever, global M&A volume in 2015 surpassed $5 trillion, according to Dealogic data.

This record-setting volume breaks the previous record of $4.6 trillion set in 2007, by 9%. There were 10 M&A transactions with $50bn+ value transactions announced in 2015, there value combined is $798.9bn. Seven of the top 10 transactions in 2015 were cunducted in U.S. and accounted for half of 2015 total volume.[1] This fact makes the question of market reaction to M&A announcement even more edgy.

Picture 2. M&A deal volume worldwide



It would be easy to make any conclusions if the markets were to react consistently in response to the announcement of M&A deals, but, actually, they don't. Stock prices of acquirers and targets are reacting differently on M&A announcement, thereby giving investor the opportunity either to gain additional returns or to suffer losses. [2]

According to number of studies, typically, target company stocks are going up generating positive Abnormal Returns, while acquirer stock prices decline after the merger announcement. In order to reject this, I have conducted an analysis Air Tran Airways – Southwest Airlines acquisition deal.

The market reaction is usually analysed using different event-studies. Event-study examines the impact of an event on the stock returns of a firm, which is directly translated into the value of the firm. The market model is one of the most usable methodologies for event-studies.

Market model allowed me to calculate and evaluate Abnormal Returns and Cumulated Abnormal Returns generated by M&A announcement. This was done in several steps:

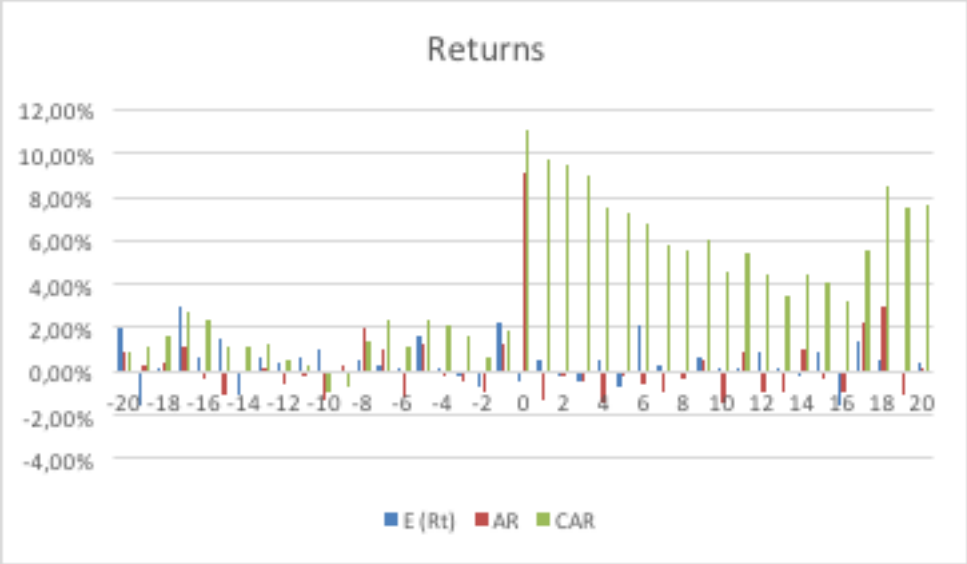
- Finding daily stock returns (Rt) of Southwest company and daily stock returns of market index Dow Jones (RMt)
- Regression coefficients were calculated by finding intersection and slope between Rt and RMt data sets
- Calculating Expected Returns E(Rt) - putting coefficients and daily stock returns into regression formula
- Calculating Abnormal Returns, AR = Rt- E(Rt). [3]

*All above were made for pre-acquisition (-240;-20) days period and event window (-20;+20) days period

- Calculating Cumulated Abnormal Returns – summarizing ARs day by day.

The results were plotted.

Graph 2. Southwest Airlines returns



From the graph above we clearly see positive Abnormal Returns of nearly 9% on announcement day. Moreover, CAR values also increased significantly. But these should be checked, this is why two more actions were carried out:

- Calculating standard deviation of ARs for pre-acquisition period
- Testing the results (T-Test)

For determining weather this returns were really abnormal or just a result of standard deviation distribution error, I conducted T-test for 2 intervals.

CAR(-2;+2)	t-test	CAR (-1;+1)	T test
7,85%	2,141	9,04%	3,183

The abnormal returns are confirmed if the value of T-tests lies above 1.96 or below -1.96. The results say that there really took place Positive Abnormal Returns for Southwest Airlines after the deal announcement.

It has been shown that positive Abnormal Returns may be generated and significant shareholder value can be created during the merger and acquisition event for bidding company.

Despite the opinion, that no value for the acquirers can be created , it has been shown that abnormal returns are indeed significant and some strongly positive cumulated abnormal returns may be present on days after the announcement for the acquirer .

References:

1. DEALOGIC - M&A ANALYTICS, electronic source, access 20.04.2016 http://www.dealogic.com

2. Rosen, RJ. (2013). 'Merger Momentum and Investor Sentiment: The Stock Market Reaction to Merger Announcements', Journal of Business, vol. 140, no. 2

3. Brown, R. I., and J. B. Warner (1995), "Measuring Security Price Performance", Journal of Financial Economics, Vol. 11

Tsypkina K.Y.
Master student, International Finance Faculty
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia

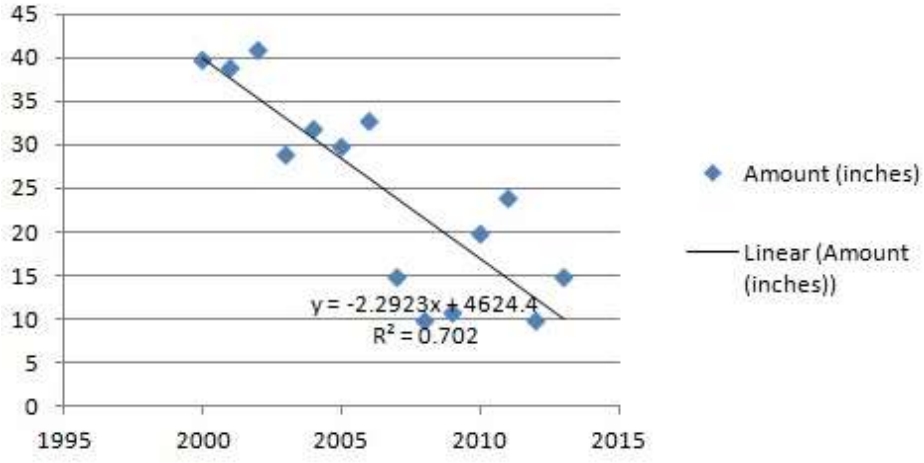
METHODOLOGIES FOR DETERMINING M&A PERFORMANCE

Abstract: During long time, researchers tried to understand the significance of adopting M&A strategy for organizations. Their motives were to understand whether the benefits from this strategy have occurred or not. They were trying to analyse whether these acquisitions are value creating or value destructive for the acquiring organization. For this purpose, many methods were used. Several research papers were revised to identify the most suitable methodologies and their benefits to measure M&A outcomes.

1) The first methodology to consider is Event Study methodology. It is the most popular methodology adopted by researchers. It was found that in 41% of studies the short-term event study method was used, while in 16% of studies the long term event study method was used. [1]

The roots of this methodology come back to 1930. A detailed description of the methodology which is the basis of most of the recent event studies has been provided in 1997 by a future UK politician A. Craig MacKinlay in his article "Event studies in economics and finance". According to event study methodology, at first the normal returns for the selected firm in relation to the market are estimated using a regression equation. Regression equation helps to find out what relationship, if any, exists between sets of data. Graphically it looks like scatter plot (Graph 1) and regression line, which is the "best fit" line for data.

Graph 3. Regression line



The researcher has a choice of the time lines to be used for estimating the normal returns before the event (the announcement date), called an estimation window. Having estimated the normal returns for a firm, the market model is then used to determine abnormal returns for a firm around the event announcement and cumulative abnormal returns.

2) Accounting Returns Methodology or operating performance methodology. Accounting Returns studies involve the analysis of the accounting performance of the combined company measured in terms of Return on Assets (ROA) or Return on Equity (ROE). Intervals for estimation usually include from two to three years after the bid termination. The pre acquisition accounting data of the target and bidding firms prior to merger is calculated to obtain pre-merger performance of the combined firm and compare it to post merger results.[2]

3) Economic Value Added methodology. This methodology determines the expected level of annual operating performance expressed in terms of Economic Value Added (EVA) to satisfy the acquisition. EVA provides a useful benchmark to use to measure actual versus expected acquisition performance. All in all, this methodology is designed to show what is the combined organization must reach if it wants shareholders to benefit.There is one more approach similar to the EVA methodology, where the fundamental value of acquirers before acquisition with the fundamental value post acquisition is compared. It is called Residual Income Approach.[3]

4) Data Envelopment Analysis (DEA). It is a linear programming technique more prevalent in operations research for comparing the relative efficiency of decision making units. The efficiency of each unit is measured in terms of a ratio of output to input variables.

5) Innovative Performance methodology. Measures the impact of M&A on innovation. For example, this methodology may be used to measure innovation performance of technological acquisition, of innovations generated by bidder in the chemicals industry.

6) Questionnaire Method, is used to measure perceptions, attitudes which are not possible using objective measures, for example in case of very small companies.[4]

Summarizing the abovementioned methodologies, we can conclude that measurement technique selected could significantly impact the nature of conclusions made about the success of an acquisition. Despite the variety of valuation approaches Event study is considered to be the most popular method internationally. However, it has its own issues. It is suitable for public listed companies and shows the performance not only of one company but also of its peers in the market, the problem is that it is not suitable for not listed firms. Another question is that this methodology can be applied to companies operating in efficient markets, where new information is quickly absorbed by market what may not be the case in all markets, specifically in emerging market countries, where market may not react accurately to news concerning M&A.[5]

The second most popular technique according to number of studies is the Accounting Performance measure. The limitation of this method is connected with difficulties in comparing accounting returns for companies from different geographical regions where regulations and accounting practices differ. This

approach also does not take into account the market value of the firm.

In this article we find that most M&A studies are based either on the event study methodology or on accounting based measures. Other less popular methods include: economic value added, residual income approach, innovative performance and questionnaire methods.

References:

1. Zollo, M and and Singh, H., (2004). Deliberate learning in corporate acquisitions: post-acquisition strategies and integration capability in U.S. bank mergers. Strategic Management Journal, 25(13), 1243-1257
2. Healy, Paul, K. Palepu, and Richard Ruback, 1992, Does Corporate Performance Improve After Mergers?, Journal of Financial Economics 31, 145-155
3. Kiymaz, H., and Baker, H. (2008). Short-Term Performance, Industry Effects, and Motives: Evidence from Large M&As. Quarterly Journal of Finance and Accounting, 47(2), 17-24
4. Schoenberg, R. (2006), Measuring the Performance of Corporate Acquisitions: An Empirical Comparison of Alternative Metrics. British Journal of Management, 17, 363-371
5. Guest, P., Bild, M., and Runsten, M.. (2010). The effect of takeovers on the fundamental value of acquirers. Accounting and Business Research, 40(4), 353-356
6. McKinlay, A. Craig, (1997) “Event Studies in Economics and Finance.” Journal of Economic Literature 35, 13-39

Абдуллина Н.Х.
студент 5 курса
экономический факультет
Башкирский государственный аграрный университет
Российская Федерация, г. Уфа

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ПРИ ВЫБОРЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Что лучше открыть ИП или ООО? Такой вопрос возникает у большинства начинающих предпринимателей. Сделать правильный выбор в подобной ситуации очень важно, поскольку от этого решения будет зависеть и процедура регистрации, и дальнейшая уплата налогов и все остальные сопутствующие факторы. В тоже время переоценивать значимость выбора организационно-правовой формы не стоит. Ведь самое главное – начать свой бизнес, а его форма – это по сути всего лишь договор с государством, на условиях которого вы соглашаетесь вести предпринимательскую деятельность.

Для того, чтобы эффективно показать различия между двумя видами деятельности, дадим обобщение:

ИП – индивидуальный предприниматель (частный предприниматель) – физическое лицо зарегистрированное как предприниматель без образования

юридического лица, но фактически обладающее всеми правами юридических лиц. ИП свободно использует выручку. ИП не нужно иметь уставной капитал, но он отвечает по обязательствам всем своим имуществом.

ООО – общество с ограниченной ответственностью – это юридическое лицо, где участники несут ответственность в рамках уставного капитала.

Проведем сравнение в значениях и характеристиках значения ИП и ООО и их различие (табл. 1)

Табл. 1 Факторы видов предпринимательской деятельности

Факторы	**ИП**	**ООО**
1.Ведение Бухгалтерской отчетности.	1.Предприниматель имеет право вывода и траты дохода по его личным предпочтениям. ИП не обязан вести свой бухучет (баланс и отчет о прибыли и убытках).	1.ООО имеет свою бухгалтерскую политику, у учредителей есть обязанность платы подоходного налога 13%. Данная позиция должна быть отмечена бухгалтерским учетом организации.
Факторы	**ИП**	**ООО**
2.Способы регистрации.	2.ИП имеет свободную регистрацию предпринимателя. Регистрация предпринимателя производится по месту жительства (указанная в паспорте ИП).	2.У ООО регистрация производится по юридическому адресу головного офиса.
3.Ограничения по виду деятельности.	3.Ограничение деятельности. ИП не имеет право на производство алкоголя, оптовой торговли алкоголем (исключением является пиво содержащуюся продукты), страхование, инвестиционную деятельность фондов, банков, туроператорскую, ремонт авиационной и военной техники и вооружения, производство лекарств.	3.Для ООО нет ограничений.
4.Возможность выбора патента.	4.ИП имеет право на выбор патентной системы налогообложения.	4.У ООО патент запрещен.
5.Количество участников деятельности.	5.ИП имеет право на только одного владельца (человека).	5.ООО имеет право иметь несколько (до 50) соучредителей.
6.Привлечение инвестиций.	6.ИП в чистом виде нельзя привлечь инвестиции. Обычно	6.ООО может привлечь инвесторов, но взамен

	приходится брать займы или кредит или лизинг.	вложенных средств потребуется выделить долю ООО.
7.Продажа бизнеса.	7.ИП нельзя продать или переоформить на другого человека.	7.В ООО можно сменить учредителей или продать.
Факторы	**ИП**	**ООО**
8.Имущественная ответственность.	8.Отвечает по обязательствам всем своим личным имуществом (даже после закрытия ИП). Исключением является только собственность, которую нельзя взыскивать по закону.	8.Отвечает по обязательствам только в рамках имущества организации. Однако учредителей, участников и руководителей могут привлечь к субсидиарной ответственности.
9.Закрытие бизнеса.	9.Закрыть ИП гораздо проще и быстрее чем ликвидация ООО.	9.Ликвидация ООО – процесс долгий и сложный (порядка 4-х месяцев), включающий оповещение кредиторов, выездную налоговую проверку, сдачу промежуточного ликвидационного баланса.

Исходя из таблицы можно **сделать вывод, что:**

Если лицо (один человек) собирается заниматься микро-бизнесом (не включающим деятельность из 3 пункта), то определенно лучшим вариантом будет выбрать ИП.

Если лицо собирается заниматься более масштабной деятельности, с большими инвестициями и расширенной географией, то лучшим выбором будет заведение ООО.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс РФ, часть первая от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (в ред. от 10 января 2016 г.); часть вторая от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ (в ред. от 29 июня 2015 г.)
2. Налоговый кодекс РФ, часть первая от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ (в ред. от 15 марта 2016 г.); часть вторая от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ (в ред. от 25 марта 2016 г.)
3. Нехорошева, Л.Н. Экономика предприятия: учебное пособие для ВУЗов/Л.Н. Нехорошева.-Минск: Выш.шк., 2005-383с.

Абелгузин Н.Р., к.э.н.
доцент
Миннигулова Э.Ф.
студент 4го курса
БашГУ, ИнЭФБ
Россия, г. Уфа

РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Аннотация: *в статье обозначены основные события в банковском секторе за 2015 год, рассмотрены особенности сценариев развития банковского сектора до 2020 года.*

Ключевые слова: *банковский сектор, санкции, кредитование, сценарий прорыва, инерционный сценарий, кризисный сценарий.*

В настоящее время банковский сектор России сталкивается с огромным количеством проблем.

Существуют различные точки зрения относительно сложившейся ситуации в экономике, однако все схожи во мнении, что банковская система России, как и вся экономика, переживает непростые времена и испытывает острую необходимость быстро адаптироваться к изменяющимся условиям.

Санкции негативно повлияли на внутреннее кредитование, совокупный корпоративный долг в 2015 году сократился (вот уже второй год подряд) на 9,2% – с 375,386 до 340,633 млрд. долларов.

В секторе кредитования физических лиц наблюдается следующая картина: объем выданных кредитов снижается, при этом объем выданных ипотечных кредитов растет.

По мнению ряда аналитиков, средний долг физических лиц (кроме ипотеки) составляет 150% среднемесячной зарплаты, довольно высокий уровень, даже по мировым стандартам. [3]

В тоже время наблюдается рост объема депозитов физических лиц: население предпочитают накапливать и ограничивать расходы в кризисное время.

В зависимости от успехов в проведении необходимых банковскому сектору преобразований и макроэкономической ситуации выделяют следующие сценарии развития банковского сектора:

1. сценарий прорыва,
2. инерционный сценарий,
3. кризисный сценарий.

В случае реализации прорывного сценария предполагается быстрый рост качественных и количественных характеристик до уровня, адекватного потребностям экономики. Согласно данному прогнозу к 2020 году банки смогут опираться на ресурсы населения и мощных национальных компаний, работающих в различных секторах экономики, а внешние ресурсы по системе не превысят 30% пассивов. Более того, снижение зависимости

от внешних источников ресурсов и сбалансированная макроэкономическая политика существенно снижают вероятность возникновения кризисных явлений в банковском секторе вплоть до 2020 года даже в условиях внешней нестабильности.

В рамках инерционного сценария ключевые ограничения в сфере укрепления внутренней ресурсной базы и в сфере расширения спроса на банковские услуги, сохранятся, однако возможности по снижению зависимости от внешних рынков капитала не будут реализованы. Это сделает невозможным удовлетворение потребностей российских экономических агентов в качественных банковских услугах силами российских кредитных институтов.

Кризисный сценарий предполагает реализацию рисков и катастрофических событий, вследствие чего большая часть времени и ресурсов пойдет на восстановление банковского сектора и экономики в целом. В случае реализации негативного сценария, по мнению экспертов, сложно говорить о решении как экономических, так и социальных задач, стоящих перед банковским сектором. [2, 4]

По базовому сценарию совокупные активы банков в 2016 году прибавят только 2% (рис.1) [4]:

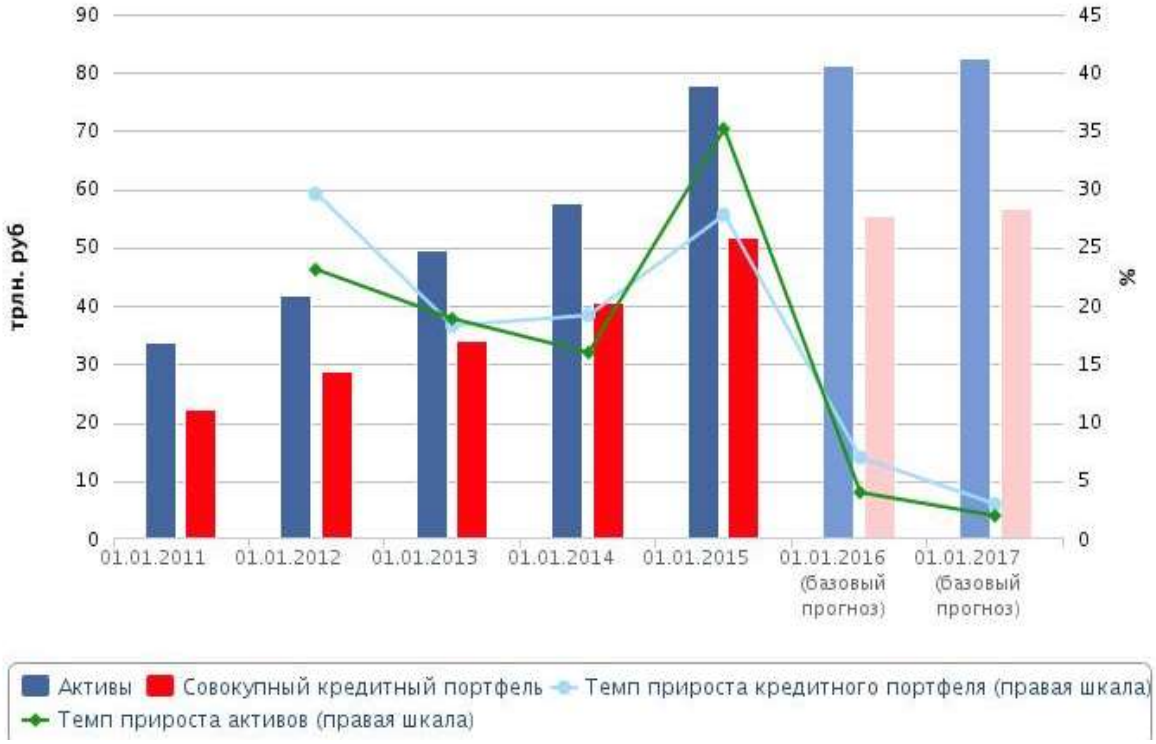


Рис. 1. Динамика совокупных активов российского банковского сектора

По базовому сценарию рост просроченной задолженности в 2016 году будет умеренным (рис.2) [4]:

Сейчас большинство кредитных организаций России не имеют доступа

к привлечению международного финансирования под влиянием санкций. Их возможности в привлечении средств на фондовом, валютном и межбанковском рынках ограничены. Единственным источником привлечения быстрой ликвидности в сложившейся ситуации служит Центральный банк Российской Федерации, однако не все его инструменты доступны мелким и средним банкам.

Рис. 2. Динамика просроченной задолженности по кредитам в банковском секторе России

По мнению экспертов, частично восстановить прибыль в банковском секторе могло бы дальнейшее снижение ключевой ставки Центральным банком. Такой шаг позволил бы понизить стоимость фондирования и за счет этого повысить процентную маржу кредитных организаций. Потребности банковской системы в новых резервах по-прежнему будут велики. В 2015 году объем созданных резервов составил около 2,5 трлн рублей, и в 2016 году, вероятнее всего, потребуется создание резервов в сопоставимом объеме. [2]

Решить задачу по созданию необходимых резервов в полном объеме, вероятно, смогут не все игроки, и кому-то придется уйти с рынка, а кому-то присоединиться к более крупным банкам. Кстати, эксперты также заявляют о том, что в 2016 году число банков снизится на 10%.

Использованные источники:

1. Бычков А.А., Подлинных Д.А. Банковский сектор России под влиянием кризиса 2014–2015 годов // Молодой ученый. - 2015. - №10.
2. Банковский сектор // URL: http://1prime.ru/projects/forecast2016/banks2016.html. (Дата обращения: 05.04.2016).

3. Банковский сектор в 2016 году. Прогноз // URL: http://fip-expert.ru/main/339-bankovskiy-sektor-v-2016-godu-prognoz.html. (Дата обращения: 05.04.2016).
4. Банковский сектор в 2016 году: «черная полоса» затянулась // URL: http://www.raexpert.ru/researches/banks/prognoz_2016. (Дата обращения: 05.04.2016).
5. Сценарии развития банковского сектора до 2020 года // URL: http://www.raexpert.ru/strategy/conception/part2/5/#Сопоставление инерционного сценария и сценария прорыва. (Дата обращения: 05.04.2016).

Абелгузин Н.Р., к.э.н.
доцент
Миннигулова Э.Ф.
студент 4го курса
Башгу, ИнЭФБ
Россия, г. Уфа

ФОРФЕЙТИНГ

Аннотация: *в статье раскрыто понятие форфейтинга, его особенности. Рассмотрены основные преимущества и недостатки операций форфейтинга.*

Ключевые слова: *форейтинг, форфейтор, форфейтинговые сделки.*

Иногда на практике можно услышать об операциях форфейтинга как об одних из форм кредитования торговых операций.

Форфейтинг был разработан в Швейцарии в 1950-е годы, чтобы заполнить пробелы между экспортерами товаров, которые не хотели или не могли открывать счета, и импортерами, которые хотели отсрочить оплату.

Форфейтинг представляет собой метод финансирования торговли, который позволяет экспортерам получить денежные средства за счет продажи своей среднесрочной и долгосрочной иностранных дебиторской задолженности без права обратного требования.

Форфейтор -это специализированная финансовая фирма или отдел в банке, который выполняет финансирование экспорта путем приобретения средне- и долгосрочной торговой дебиторской задолженности без права обратного требования. Отсутствие обратного права требования означает, что форфейтор принимает на себя риск неплатежа.

Как и факторинг, форфейтинг практически исключает риск неплатежа после того, как товар был доставлен иностранному покупателю в соответствии с условиями продажи. Однако, в отличие от факторинга, форфейтеры работают с экспортерами, которые продают товары промышленного назначения, или участвуют в крупных проектах. Поэтому необходимо предложить расширенные кредитные периоды от 180 дней до семи лет или более.

В настоящее время одним из основных центров форфейтинга является

Лондон, поскольку экспорт многих европейских стран давно финансируется из Сити, никогда не медлившего с освоением новых банковских технологий. Значительная часть форфейтингового бизнеса сконцентрирована также в Германии. В Соединенных Штатах форфейтингом, в основном, пользуются крупные корпорации, однако для того, чтобы выжить в стране с высокими рисками, иногда к форфейтингу прибегают и маленькие компании. В настоящее время минимальный размер транзакции для форфейтинга составляет $100,000.

Форфейтинг обычно организовывает работу с простыми и переводными векселями и аккредитивами. В большинстве случаев иностранные покупатели должны также предоставить банковскую гарантию в виде аваля, гарантийного письма или аккредитива.

Финансирование может быть организовано в любой из основных валют, как правило, по фиксированной процентной ставке, но вариант с плавающей процентной ставкой также возможен.

Основные преимущества форфейтинга:

1. форфейтер берет все риски на себя;
2. существует вторичный рынок форфейтинговых ценных бумаг, где долг можно продать, то есть первый форфейтер продает, появляется 2-ой, 3-й и т.д.;
3. долг можно дробить и каждую часть долга можно оформить отдельным векселем, это удобно, при возникновении потребности финансовых ресурсов, в соответствии с ее величиной продать не весь долг, а только его часть;
4. форфейтинг предусматривает гибкий график платежей, в том числе возможность предоставления льготного периода;
5. форфейтинг может предусматривать кредитование до 100 % контрактной стоимости (обратите внимание - без таможни);
6. низкие ставки - LIBOR+% (в среднем 7-12,5 % годовых в валюте контракта);
7. длительный срок рассрочки для многих видов оборудования (до 7 лет и более);
8. гибкий механизм обеспечения сделки;
9. форфейтинг предполагает гибкий график платежей, в том числе возможность предоставления льготного периода;
10. возможность работы с государственными и муниципальными структурами, а также финансирование под их гарантии.

Недостатки форфейтинга следующие:

- стоимость форфейтинга выше, чем у коммерческого кредита;
- ограничены сделки, не превышающие $ 100 000.

Хотя число форфейтинговых сделок растет во всем мире, в настоящее время не существует официальных статистических данных о размере мирового рынка форфейтинга. Тем не менее, отраслевые источники считают,

что общий годовой объем сделок форфейтинга составляет около $30 млрд., и что форфейтинговые сделки на сумму $60 до $75 млрд выдаются в любой момент времени. Также по данным различных источников только 2% мировой торговли финансируется за счет форфейтинга.

Использованные источники:

1. Forfaiting // URL: http://www.export.gov/tradefinanceguide/eg_ main_043252.asp. (Дата обращения: 03.04.2016).
2. Форфейтинг // URL: http://www.creditforbusiness.ru/terms/26125/. (Дата обращения: 02.04.2016).

Аблизина Н.Н.
старший преподаватель
кафедра «Финансы и кредит»
Полторыхина С.В., к.э.н.
доцент
Казанский инновационный университет имени В.Г. Тимирясова (ИЭУП) Набережночелнинский филиал
Россия, г. Набережные Челны

НАПРАВЛЕНИЯ СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ В РОССИИ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА РЕЗУЛЬТАТОВ ИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье рассматривается роль и значение негосударственных пенсионных фондов в системе пенсионного страхования граждан. Проанализированы итоги развития НПФ и сформулированы направления развития НПО в России. Определены факторы, влияющие на объемы накоплений и резервов НПФ на примере НПФ Сбербанка.

***Ключевые слова**: Негосударственный пенсионный фонд (НПФ), обязательное пенсионное страхование (ОПС), негосударственное пенсионное страхование (НПС).*

The article discusses the role and importance of private pension funds in the system of pension insurance. Analyzed the results of the development of pension funds and NGOs stated direction of development in Russia. The factors that affect the amount of savings and reserves NPF NPF Savings Bank as an example.

***Keywords**: Non-State Pension Fund (NPF), the compulsory pension insurance (OPS), private pension insurance (OPS).*

Опыт существования в сложных экономических и политических условиях негосударственных пенсионных фондов (НПФ) доказал их социальную значимость, и право участвовать в системе обязательного пенсионного страхования граждан. Одним из видов деятельности НПФ является негосударственное пенсионное обеспечение. Недостаточная степень развитости НПО и незначительная доля негосударственных пенсий в системе пенсионного обеспечения тормозят развитие российской пенсионной системы. Основные показатели деятельности НПФ по НПО представлены в таблице 1.

Таблица 1

Динамика основных показателей деятельности НПФ по НПО[5]

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Кол-во НПФ, осуществляющих деятельность по НПО, ед.	146	134	118	120
Собственное имущество, млн. руб.	1 200 573	1 550 472	2 063 235	2 187 336
Пенсионные резервы, млн. руб.	700 314	758 073	831 641	900 095
Кол-во участников, тыс. чел.	6 596	6 781	6 769	6 367
Кол-во участников, получающих пенсию по НПО, тыс. чел.	1 471	1 537	1 551	1 582
Выплаты пенсий по НПО, млн. руб.	31 305	36 649	40 997	45 523
Средний размер пенсии по НПО, руб. в мес.	1 774	1 987	2 203	2 398

В результате укрупнения НПФ, их объединения либо поглощения в анализируемом периоде количество НПФ сократилось. По итогам 2014 г. количество фондов незначительно увеличилось (до 120 НПФ). Количество участников НПФ в 2011-2013 гг. увеличилось, а по итогам 2014 года сократилось ниже показателя 2011 года, что вызвано как ухудшением экономической ситуации в России, так и повышением привлекательности деятельности НПФ в сфере обязательного пенсионного страхования. Средний размер пенсии по НПО имеет тенденцию роста, однако в рассматриваемом периоде не превышал 2,5 тыс. руб. Несомненными лидерами на рынке НПО являются такие фонды, НПФ «ГАЗФОНД» и НПФ «Благосостояние».

Помимо негосударственного пенсионного обеспечения НПФ осуществляют деятельность в сфере обязательного пенсионного страхования путем инвестирования средств пенсионных накопления и выплаты накопительной части трудовой пенсии. Практически 30% экономически активного населения России сделало выбор в пользу НПФ для своих пенсионных накоплений, что говорит о достаточно высоком уровне доверия к НПФ.

В 2014 г. первыми НПФ, вступившими в систему государственного гарантирования прав застрахованных лиц стали, например, НПФ «ГАЗФОНД», НПФ «Наследие», НПФ Сбербанка, НПФ «Промагрофонд», НПФ «КИТ Финанс» и НПФ «Благосостояние ОПС».

В таблице 2 представлены основные показатели, характеризующие деятельность НПФ в сфере обязательного пенсионного страхования.

[5] http://www.cbr.ru/finmarkets/default.aspx?Prtid=sv_coll_invest&ch=itm_16240#CheckedItem

Таблица 2

Динамика основных показателей деятельности НПФ по ОПС [6]

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Кол-во НПФ, осуществляющих деятельность по ОПС, ед.	104	100	89	87
Пенсионные накопления (балансовая стоимость), млн. руб.	393 786	668 690	1 086 277	1 132 441
Кол-во застрахованных лиц, тыс. чел.	11 876	16 570	22 186	22 142
Кол-во застрахованных лиц, получающих пенсию по ОПС, чел.	24	125 208	323 949	538 482
Выплаты пенсий по ОПС, млн. руб.	0,03	1739,81	4203,21	3973,47
Средний размер пенсии по ОПС, руб. в мес.	214	1 158	1 081	615

Число НПФ, осуществляющих инвестирование средств пенсионных накоплений, ежегодно снижается, что соответствует общей тенденции изменения количества НПФ в РФ. При этом размер пенсионных накоплений, находящихся в распоряжении НПФ, наоборот, имеет ежегодную тенденцию роста, в т.ч. в результате поступления новых страховых взносов на ОПС, а также за счет инвестиционного дохода. При этом следует отметить, что в 2012-2013гг. размер пенсионных накоплений увеличивается на 300-400 млрд. руб. в год, а за 2014 г. – на 50 млрд. руб.

Снижение числа застрахованных граждан по итогам 2014 г. обусловлено, в том числе, изменением пенсионного законодательства. Что касается выплат, то первые выплаты пенсий в рамках ОПС начались в конце 2011г. При этом в 2011г. выплаты пенсии в рамках ОПС осуществляли 3 НПФ. Данные выплаты получило 24 чел. в общей сумме на 30 800 руб., в т.ч. из НО НПФ «Благосостояние» 19 чел. (24,34 тыс. руб.), НПФ «Райффайзен» – 2 чел. (3,29 тыс. руб.) и НПФ «БПФ» – 3 чел. (3,16 тыс. руб.).

В 2012-2014 гг. количество получателей накопительной части трудовой пенсии увеличилось до 538 тыс. чел. Выплаты пенсий по ОПС также в 2012-2013гг. иллюстрировали динамику роста, а по итогам 2014 г. снижение до 3 973 млрд. руб. Что касается размеров выплат, то в среднем накопительная часть трудовой пенсии не превышает 1,5 тыс. руб. При этом в 2013-2014гг. наблюдается снижение среднего размера данных пенсионных выплат. В частности, по итогам 2014 г. наибольший средний размер выплачиваемой из НПФ пенсии по ОПС приходился на «НПФ Согласие» – 3 581 руб. в мес., НПФ «Первый Русский Пенсионный Фонд» – 3 561 руб. в мес. и Негосударственный пенсионный фонд «Сберегательный» – 2 805 руб. в мес.

Сравнение показателей деятельности НПФ по ОПС и НПО можно провести на основе данных, представленных в таблице 3. В анализируемом периоде произошло снижение числа НПФ, осуществляющих деятельность в сфере ОПС, что соответствует общей тенденции изменения количества НПФ

[6] http://www.cbr.ru/finmarkets/default.aspx?Prtid=sv_coll_invest&ch=itm_16240#CheckedItem

в России.

Таблица 3

Сравнение показателей деятельности НПФ по НПО и ОПС [7]

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Количество НПФ, осуществляющих деятельность, ед.:				
по ОПС	104	100	89	87
по НПО	146	134	118	120
Количество застрахованных лиц, участников, чел.:				
по ОПС	11 875 993	16 570 105	22 185 762	22 141 535
по НПО	6 595 994	6 595 994	6 769 148	6 366 673
Пенсионные поступления (накопления, резервы), млн. руб.:				
по ОПС	393 786	668 690	1 086 277	1 132 441
по НПО	700 314	758 073	831 641	900 095
Средний размер пенсии, руб. в мес.:				
по ОПС	214	1 158	1 081	615
по НПО	1 774	1 987	2 203	2 398

Первые выплаты пенсий в рамках ОПС фонды начали осуществлять в конце 2011г. В последующие периоды наблюдается рост количества получателей пенсии по ОПС, и, как следствие, выплаты накопительной части пенсий. При этом в рассматриваемом периоде средний размер накопительной части трудовой пенсии не превышает 1,5 тыс. руб. Основным лидером в сфере ОПС как по числу застрахованных лиц, так и размеру пенсионных накоплений является НО «НПФ ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ».

Среди НПФ выделим и проанализируем деятельность НПФ Сбербанка, который является частью Группы Сбербанк. В свою очередь данная группа компаний для всех поколений россиян по праву считается гарантом надежности и стабильности. Большое преимущество Фонда на пенсионном рынке – это широко разветвленная сеть Сбербанка. НПФ Сбербанка осуществляет деятельность, как по НПО, так и в рамках ОПС (таблица 4).

Таблица 4

Основные показатели деятельности НПФ Сбербанка по ОПС и НПО[8]

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Пенсионные накопления по ОПС, млн. руб.	21 976,40	40 756,5	72 518,1	74 247,08
Количество застрахованных лиц по ОПС, чел.	420 387	671 982	1 061 912	1 059 296
Кол-во застрахованных лиц, получающих пенсию по ОПС, чел.	-	1 121	8 057	15 238
Выплаты пенсий по ОПС, тыс. руб.	-	19 625	125 917	182 574,42
Средний размер пенсии по ОПС, руб. в мес.	-	1 459	1 302	998
Пенсионные резервы по НПО, млн. руб.	3 598,20	5 513,40	7 860,60	10 247,20

[7] http://www.cbr.ru/finmarkets/default.aspx?Prtid=sv_coll_invest&ch=itm_16240#CheckedItem

[8] http://www.npfsberbanka.ru/about/information-to-be-disclosed/report/

Выплаты пенсии по НПО, млн. руб.	146,5	156,9	327	290
Количество участников по НПО, чел.	263 729	278 971	288 113	301 389
Количество участников, получающих негосударственную пенсию, чел.	12 703	13 056	13 301	12 491
Средний размер негосударственной пенсии, руб. в мес.	961	1 001	2 049	2 580

Из таблицы видно, что большинство показателей по ОПС растет, в то время как средний размер пенсий по ОПС снижается. Несмотря на это растет количество застрахованных и объемы выплат по ОПС. Для НПО характерен рост среднего размера пенсий и некоторое снижение количества получателей пенсий по НПО.

Сравнивая развитие НПФ в сфере НПО и ОПС можно отметить следующее:

– число НПФ, осуществляющих деятельность по НПО, превышает количество фондов, осуществляющих инвестирование средств пенсионных накоплений в рамках ОПС в связи с тем, что все НПФ, работающие в сфере ОПС, осуществляют деятельность по НПО;

– количество застрахованных граждан в 2-3 раза больше, чем участников фондов в рамках негосударственного пенсионного обеспечения, что отражает наибольшую привлекательность развития деятельности НПФ в сфере ОПС;

– несмотря на преобладание количества граждан, пользующихся услугами НПФ по ОПС, общий объем пенсионных резервов НПФ превышает размер переданных в фонды пенсионных накоплений;

– средний размер пенсий по НПО преобладает над средним размером пенсий по ОПС.

Развитие НПФ Сбербанка, как и большинства других в среднесрочной перспективе зависит от поступления пенсионных накоплений, а также от размера пенсионных резервов. В качестве показателей, влияющих на размер пенсионных резервов и поступление пенсионных накоплений, в целях экономико-математического моделирования можно выделить участников Фонда и застрахованных лиц, средний размер заработной платы и сбережения населения. Так как неофициальный размер сбережений неизвестен, для анализа будут использованы вклады населения в банках.

Исходные данные для анализа представлены в таблице 5.

Таблица 5

Пенсионные резервы и пенсионные накопления НПФ Сбербанка и влияющие на них факторы в 2008-2014гг. [9]

Год	Зависимый показатель	Влияющие показатели		
НПО	Пенсионные резервы, млн. руб.	Количество участников, чел.	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников, руб.	Вклады (депозиты) физических лиц, млрд. руб.
2008	1 361,40	172 015	17290	5 523,8
2009	1 694,20	172 154	18638	6 998,8
2010	2 391,20	188 831	20952	9 250,4
2011	3 598,20	263 729	23369	11 061,4
2012	5 513,40	278 971	26629	13 434,2
2013	7 860,60	288 113	29792	16 260,8
2014	10 247,00	301 389	32611	18 087,1
ОПС	Пенсионные накопления, млн. руб.	Количество застрахованных лиц, чел.	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников, руб.	Пенсионные накопления на 1 застрахованное лицо, руб.
2008	1 230,50	55 099	17290	252
2009	1 996,00	66 576	18638	267
2010	6 687,10	187 834	20952	319
2011	21 976,40	420 387	23369	371
2012	40 756,50	671 982	26629	434
2013	72 518,10	1 061 912	29792	502
2014	74 247,00	1 059 296	32611	571

С помощью анализа данных Excel выявим корреляционную связь между рассматриваемыми показателями. Коэффициенты корреляции (r) представлены в таблице 6.

Таблица 6

Пенсионные резервы и пенсионные накопления НПФ Сбербанка и влияющие на них факторы в 2008-2014гг.[10]

Влияющий показатель	Пенсионные резервы, млн. руб.	Влияющий показатель	Пенсионные накопления, млн. руб.
Количество участников, чел.	0,861369744	Количество застрахованных лиц, чел.	0,996661356
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников, руб.	0,897581708	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников, руб.	0,977812821

[9] http://www.npfsberbanka.ru/about/information-to-be-disclosed/report/

[10] http://www.npfsberbanka.ru/about/information-to-be-disclosed/report/

Вклады (депозиты) физических лиц, млрд. руб.	0,965275788	Пенсионные накопления на 1 застрахованное лицо НПФ Сбербанка, руб.	0,978439403

Чем ближе значение коэффициента корреляции к 1, тем с большей уверенностью можно утверждать о наличии между рассматриваемыми величинами линейной связи. Наибольшая линейная связь существует между пенсионными резервами и вкладами физических лиц (r=0,9653). Пенсионные накопления со всеми представленными величинами демонстрируют сильную зависимость (r>0,97). В связи с этим, в дальнейшем анализ пенсионных резервов НПФ будет построен на основе зависимости от размера вкладов населения, а пенсионных накоплений – исходя из количества застрахованных лиц.

С помощью инструмента Регрессия программы Excel выявим дополнительную информацию о зависимости пенсионных резервов и накоплений НПФ Сбербанка от изучаемых факторов (таблица 7).

Таблица 7

Регрессионная статистика

Регрессионная статистика пенсионных резервов		Регрессионная статистика пенсионных накоплений	
Множественный R	0,977089744	Множественный R	0,996661356
R-квадрат	0,954704367	R-квадрат	0,993333859
Нормированный R-квадрат	0,945645241	Нормированный R-квадрат	0,99200063
Стандартная ошибка	785,6792108	Стандартная ошибка	2849,079155
Наблюдения	7	Наблюдения	7
Коэффициенты		Коэффициенты	
Y-пересечение	-3448,410352	Y-пересечение	-5191,612429
Депозиты физических лиц, млрд. руб.	0,704633424	Количество застрахованных лиц, чел.	0,072593451

Из полученных данных видно, что 95,47% изменения пенсионных резервов НПФ Сбербанка связано с вкладами физических лиц, остальные 4,53% – от иных неучтенных причин. В то же время 89,31% изменения пенсионных накоплений НПФ Сбербанка связано с численностью застрахованных лиц.

Графически связь показателей и уравнение линейной регрессии представлены на рис.2.3.12.

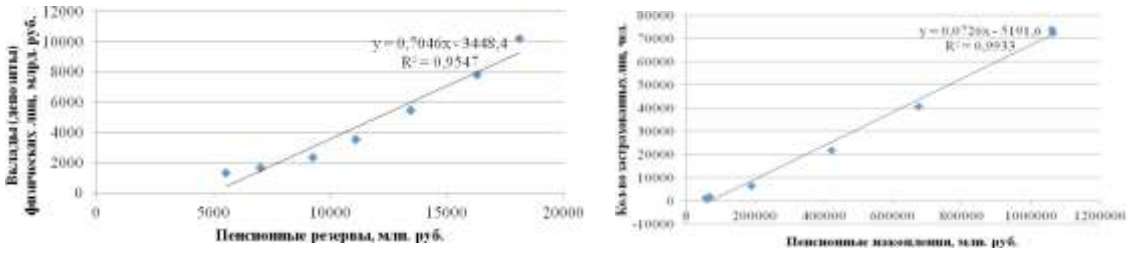


Рис.1. Корреляционные поля пенсионных резервов и пенсионных накоплений НПФ Сбербанка

Таким образом, в настоящее время в России происходит снижение числа НПФ, осуществляющих деятельность, как по НПО, так и в сфере ОПС. Снижение количества НПФ происходит в основном, как за счет объединения фондов, так и в результате поглощения (присоединения) небольших НПФ более крупными. При этом показатели, характеризующие деятельность НПФ, отражают динамику роста. В частности, в 2011-2014 гг. динамику роста демонстрируют пенсионные накопления и пенсионные резервы фондов. Кроме того, увеличивается количество участников фондов по НПО, а также застрахованных лиц, доверивших свои пенсионные накопления негосударственным пенсионным фондам, что свидетельствует о повышении доверия к НПФ со стороны населения. Изменение пенсионного законодательства может привести к снижению количества застрахованных лиц и, как следствие, оттоку средств из НПФ.

Дальнейшее развитие деятельности НПФ обусловлено стимулированием НПФ. В целях стимулирования деятельности НПФ по НПО можно предложить следующее:

– введение новых пенсионных и бонусных программ, имеющих преимущества перед существующими депозитами;

– расширение корпоративного НПО, которое обеспечивает наибольшую привлекательность работодателя. Функционирование институтов, позволяющих формировать право на корпоративную пенсию для работников в сфере НПО, будет гарантировано введением нового правового регулирования деятельности НПФ, устанавливающего требования по стандартизации финансовых пенсионных продуктов, контролю и надзору за ними, а также налоговые льготы для финансирования пенсионных выплат.

Стимулированию деятельности НПФ в целом будет способствовать создание эффективной системы саморегулирования, которое подразумевает следующее:

1. Создание системы отраслевых стандартов;
2. Создание системы оценки качества работы НПФ (рейтингование, ренкингование);
3. Методологическое обеспечение деятельности НПФ;
4. Представление интересов отрасли в органах государственной власти, общественных объединениях и организациях, во взаимодействии с партнерскими организациями, саморегулируемыми организациями на рынке ценных бумаг, страховом и банковском рынках, а также в других сферах, затрагивающих интересы НПФ.

Использованные источники:

1. http://www.cbr.ru/finmarkets/default.aspx?Prtid=sv_coll_invest&ch=itm_16240#CheckedItem
2. http://www.npfsberbanka.ru/about/information-to-be-disclosed/report/

Абрекова А.Р.
студент 3 курса
учетно-финансовый факультет
Углицких О.Н., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы, кредит и страховое дело»
Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь

ДИНАМИКА РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Рынок ценных бумаг является значимой и неотъемлемой частью экономики нашей страны. Россия входит в систему мирового финансового рынка, ей присвоен международный кредитный рейтинг, следовательно возникает необходимость современных подходов к исследованию и изучению ценовой динамики на различных сегментах рынка ценных бумаг.

Ключевые слова: формирование, развитие, значения рынка ценных бумаг, динамика котировок "голубых фишек", динамика фондовых индексов за 2014-2016.

The securities market is an important and integral part of our economy. Russia is included in the system of the global financial market, it has an international credit rating, hence there is a necessity of modern approaches to the exploration and study of price movements in various segments of the securities market.

Key words: formation, development, the value of the securities market, dynamics of quotations of "blue chips", the dynamics of stock indices for the period 2014-2016.

При переходе России к рыночной экономике возникла необходимость в формировании эффективного финансового рынка и институтов, необходимых для его деятельности. Рынок ценных бумаг входит в состав финансового рынка, но имеет собственный механизм деятельности и регулирования. Формирование и становление рынка ценных бумаг не могут быть слишком быстрыми процессами, поскольку они начались лишь в конце восьмидесятых годов двадцатого века и его формально не существовало в стране более семидесяти лет. Рынком ценных бумаг является сфера, в рамках которой создаются финансовые источники экономического роста, аккумулируются и перераспределяются инвестиционные ресурсы. Его эволюция имеет прямую связь с развитием отношений собственности и с преобразованиями в финансовой политике страны.

Задачей рынка ценных бумаг является расширение и облегчение доступа всех субъектов экономики к требуемым денежным ресурсам. Инвестиционный процесс, заключающийся в направлении инвестиций в наиболее прибыльные и перспективные отрасли, осуществляется на рынке

ценных бумаг (РЦБ).

Главным отличием РЦБ от иных видов рынка является специфика товара. Ценная бумага – это товар, не имеющий собственной стоимости, но имеющий возможность быть проданным по высокой рыночной цене. На практике установили, что главным основным средством развития рыночных методов хозяйствования являются ценные бумаги, фиксирующие право собственности на капитал. Для развития РЦБ в России создаются условия, однако эти процессы влекут неминуемые качественные преобразования в его структуре, методике деятельности, инструментарии, инфраструктуре. Следовательно, становится актуальной задача выявления и изучения нынешних проблем развития фондового рынка России.

В нашей стране, в нынешних условиях, с данной ступенью развития рынка ценных бумаг, использование зарубежных теорий на практике невозможно. Для успешной деятельности и прогресса разных отраслей, секторов экономики необходим капитал, то есть денежные средства, вложенные в производственно-хозяйственную или финансовую деятельность. Привлечение денежных средств может осуществляться за счет внутренних и внешних источников. Внутренние источники: амортизационные отчисления и прибыль. Главные внешние источники - банковские кредиты и средства, полученные от эмиссии ценных бумаг. Обычно больше используются внутренние источники, потому что внешние являются результатом перераспределения внутренних. Так или иначе, рынок ценных бумаг - один из источников финансирования экономики. Этот факт обуславливает причину его формирования и функционирования. Аккумулирование и миграция капитала, обращенного в ценные бумаги тесно взаимосвязано с рынком реальных активов. Рынок реальных активов - это рынок, на котором происходит купля-продажа материальных ресурсов. С возникновением ценных бумаг, или фондовых активов, капитал приобрел два вида. С одной стороны, существует реальный капитал, с другой - его отражение в ценных бумагах, поэтому ценные бумаги часто называют «фиктивным капиталом».

Капитал в форме ценных бумаг оказывает положительное влияние на эффективность и рациональность экономики. Он способствует мобилизации излишков денежных средств в интересах производства и их распределение в наиболее нуждающиеся в них направления. Излишки денежных средств могут послужить средством прибыльного инвестирования во многие сферы. Рынок ценных бумаг конкурирует за их привлечение. На миграцию ресурсов между разными рынками вложений капитала воздействуют следующие факторы: уровень доходности рынка; условия налогообложения прибыли; уровень риска потери капитала, ожидаемого дохода; динамика структуры рынка.

На российском рынке обращаются ценные бумаги более 300 эмитентов, однако весь оборот по сделкам происходит в основном вокруг нескольких из них, которые входят в группу, так называемых, «голубых

фишек», наиболее ликвидных и надежных ценных бумаг, по которым всегда есть спрос и предложение. Динамика котировок "голубых фишек"

Акция	Дата	Цена last	Изм. за месяц, %	Изм. за год, %	Оборот	# сделок	График
ВТБ, акция об.	29.04.2016	0.0701	-6.23	6.95	1 367 558 414.40	23 965	
Газпром нефть, акция об.	29.04.2016	152.40	1.26	4.60	22 886 792.00	483	
Газпром, акция об.	29.04.2016	168.47	13.99	9.75	11 863 365 588.60	83 170	
ГМК Норильский никель, акция об.	29.04.2016	9 409.00	5.13	-2.40	2 343 874 428.00	16 634	
Лукойл, акция об.	29.04.2016	2 752.00	5.44	4.02	2 406 836 522.00	20 025	
Роснефть, акция об.	29.04.2016	351.00	14.04	36.84	3 211 644 233.50	27 455	
Ростелеком, акция об.	29.04.2016	98.50	0.15	24.29	219 950 882.50	8 414	
Ростелеком, акция прив.	29.04.2016	72.00	5.88	22.53	9 506 235.00	272	
Сбербанк России, акция об.	29.04.2016	123.55	13.19	60.66	12 763 192 798.20	77 628	
Сбербанк России, акция прив.	29.04.2016	84.00	6.21	68.00	1 129 055 768.00	15 647	
Сургутнефтегаз, акция об.	29.04.2016	34.10	-13.23	-11.20	1 293 019 440.00	16 134	
Сургутнефтегаз, акция прив.	29.04.2016	42.00	-5.51	8.11	2 336 039 112.50	25 591	

Динамика фондовых индексов за 2014-2016 гг

Московская биржа	Дата			Отклонение (+, –)	
	01.03.2014 г.	01.03.2015 г.	01.03.2016 г.	2016 от 2015 гг.	2016 от 2014 гг.
РТС	1 115,06	903,56	786,36	-117,2	-328,7
ММВБ	1 288,81	1 783,34	1 844,17	60,83	555,36

Традиционное летнее затишье 2015 г. на рынке сменилось паникой на мировых площадках. В первое полугодие 2015 г. на финансовую систему мира давила угроза распада европейского валютного блока на фоне проблем Греции относительно выплаты по внешним долгам. В начале августа 2015 г.

началось падение на фондовых рынках. Поводом стала публикация чрезвычайно низкого показателя PMI Китая. Начавшаяся девальвация юаня лишь добавила вопросов и породила новые страхи. Участие Китая в мировых валютных войнах грозит еще большими дисбалансами в экономике и неустойчивостью финансовых рынков. Все это происходит на фоне продолжающегося повышения ставок Федеральной резервной системой США.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «Об акционерных обществах» (26.12.95 №208-ФЗ). О внесении изменений и дополнений в ФЗ «Об акционерных обществах» (07.08.01 №120-ФЗ).
2. Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» (22.04.96. № 120-ФЗ). О внесении изменений и дополнений в ФЗ «О рынке ценных бумаг» и о внесении дополнений и ФЗ «О некоммерческих организациях» (28.12.02 № 183-ФЗ).
3. Галанов Г.А. Рынок ценных бумаг: Учебник - М.: Финансы и статистика, 2009. - 378с.

Абрекова А.Р.
студент 3 курса
учетно-финансовый факультет
Углицких О.Н., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы, кредит и страховое дело»
Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь

ПОЯВЛЕНИЕ ЗОЛОТА КАК ВСЕОБЩЕГО ЭКВИВАЛЕНТА И ЗОЛОТЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ СТАНДАРТЫ

История развития человечества неразрывно связана с историей золота. Веками золото было мировыми деньгами и составляло основу валютно-финансовых отношений между государствами. Золото на сегодняшний день - второе по важности резервное средство и никто из крупных держателей не заинтересован в снижении ценности такого важного резервного актива.

Ключевые слова: золотомонетный, золотослитковый, золотодевизный золотой стандарт, золотомонетный, золотослитковый, золотодевизный, свойства золота.

The history of humanity is inextricably linked with the history of gold . For centuries, gold has been the world's money and was the basis of monetary and financial relations between States. Gold today - the second most important reserve asset and one of the largest holders are not interested in lowering the value of such an important reserve asset .

Keywords : gold coin , gold bullion , gold exchange gold standard , gold

coin , gold bullion , gold exchange , gold properties

Изначально люди даже не предполагали, насколько важную экономическую задачу им было необходимо решить, когда они приступили к товарному обмену. Племя, занимавшееся животноводством, не имело представления, как и в каких соотношениях можно равноценно обменять появившиеся у него излишки мяса на зерно, выращенное земледельцами. Суть этой задачи состояла в том, чтобы определить общепризнанный эквивалент, которым можно было бы измерять стоимость всех товаров. Открыть такую вещь, верно установившую эквивалентность товарного обмена между всеми людьми, было непросто, и поиск занял около семи тысяч. Очевидно, что без нее было невозможно не успешное развитие товарно-рыночного хозяйства в рамках национальных границ и в международном масштабе. Этот поиск происходил опытным путем и рос по мере расширения рыночных связей. Первоначально в качестве равноценных товаров выступали случайные предметы, затем на местных рынках стали различать самые популярные товары.

Однако, местные эквиваленты не отвечали требованиям международной торговли. В конце концов, остановились на одном всеобщем эквиваленте - деньгах. Роль отвели золоту, наиболее подходящий благородный металл, обладающий большой сохраняемостью. Кроме этого золото имело и другие важные преимущества: делимость, относительная легкость, распространенность в необходимом количестве для обмена (по сравнению с ним, платина встречается гораздо реже), высокую стоимость (добыча стоит больших трудовых затрат).

Золото в наше время демонетизировано, то есть оно не выполняет денежных функций. Национальные валюты утратили золотое обеспечение, золото напрямую не используется в международных расчетах. Несмотря на это, оно все еще является ценным высоколиквидным товаром и занимает большую часть финансовых резервов России. Золото исполняет роль страхового фонда и используется для покупки свободно конвертируемой валюты путем продажи его на рынках золота и на аукционах. Золото может являться залогом при международном кредитном финансировании.

Золотой стандарт - это способ организации денежных отношений, при котором роль всеобщего эквивалента играет золото и при котором наряду с золотом в обращении находятся кредитные деньги, свободно по номиналу обмениваемые на золото. В мировой истории последовательно применялись следующие три типа золотых стандартов: золотомонетный, золотослитковый, золотодевизный. Золотые стандарты возникли при переходе от биметаллизма к монометаллизму, когда серебро перестало быть денежным средством и золотом стало единственным эквивалентом.

Первым золотым стандартом был золотомонетный стандарт. При нем цены всех товаров определялись в золоте и золотые монеты выпускались и находились в свободном обращении. Каждый собственник золота любой

форме имел законное право отчеканить из металла на государственном монетном дворе золотые монеты. Существовал свободный обмен банкнот на золото по номиналу. Запретов или ограничений на ввоз и вывоз денег из страны не было.

Следующим был принят золотослитковый стандарт. Данный тип золотого стандарта содействовал появлению такой денежной системы, при которой банкноты обменивались на слитки весом 12-14 кг. Для этого было необходимо предоставить в банк крупные суммы. Чеканка монет из золота при этом стандарте была прекращена и золото не использовалось во внутреннем денежном обращении из-за большого веса и высокой стоимости слитков. Значительные стоимость и вес слитков ограничили их использование оптовым внутренним товарооборотом или государственными расчетами. При этом стандарте золото еще обладало функцией мировых денег, хотя и в ограниченных масштабах.

Многие страны после первой мировой войны не смогли вернуться к золотомонетному стандарту, и также не сумели восстановить золотослитковый стандарт. Для этих стран ввели обмен из валют на "девизы" - банкноты тех стран, которые обменивали свою валюту на золото. Девизы служили в качестве валюты для международных платежей. Во время золотодевизного стандарта золото уже не только перестало использоваться во внутригосударственном денежном обращении, но и исчезло из межгосударственного денежного оборота. Золотослитковый и золотодевизный стандарты приобрели юридический статус в результате межгосударственного соглашения, принятого на Генуэзской международной экономической конференции в 1922 г. Конференция установила статус резервной валюты (резервного девиза). Эти стандарты стали причиной формирования второй мировой валютной системы.

Конец апреля 2016 для рынка золота ознаменовался положительными тенденциями. 28 апреля котировки золота достигли психологически важного уровеня - 1250 долларов за унцию и а на следующий день - 1280 долларов. С января данный драгметалл вырос в цене на 20% и показал в первом квартале самую лучшую динамику за последние 30 лет.

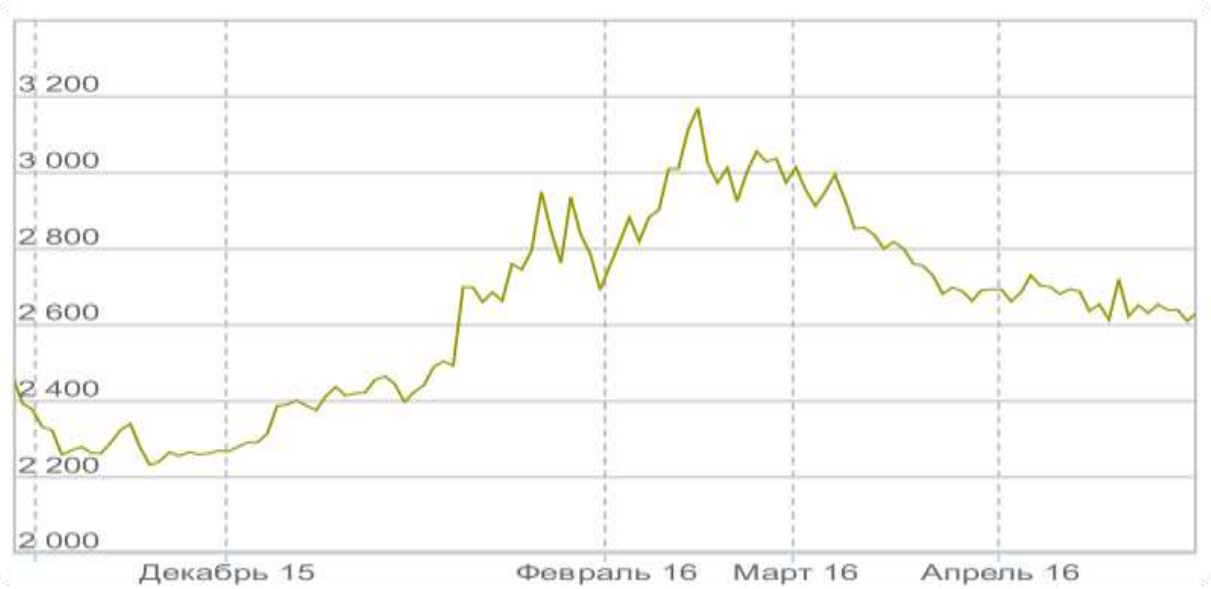
Во-первых, рост цен связан со слабыми макроэкономическими данными, которые приходят из США. Так министерство торговли США сообщило, что ВВП в 1-м квартале вырос всего на 0,5%, что является самым низким результатом за два последних года. Следовательно ФРС США не может повышать процентные ставки теми темпами, которые были заявлены ранее. Золото – это контрциклический биржевой товар, который растет в цене в периоды низких ставок. Чем дольше Федеральный резерв сохраняет нынешнюю мягкую денежно-кредитную политику – тем лучше для золота.

Во-вторых, золото выполняет функцию товара-убежища во время экономических кризисов и биржевых крахов. Многие экспертысчитают, что на мировых фондовых площадках появляется еще один пузырь, который вот-вот лопнет, последовав примеру Китая. Инвесторы прибегают к золоту, что

заметно по динамике продаж слитков и золотых инвестиционных монет.

Кроме того, рынок реагирует на скандал вокруг манипулирования цен и картельного сговора, в котором обвиняется Deutsche Bank вместе с HSBC Holdings Plc, Bank of Nova Scotia и Swiss UBS. 14-го апреля немцы пошли на сделку с истцами и согласились дать показания против остальных участников картеля. Ожидается, что в скором времени станут известны подробности манипуляций ценами на золото со стороны крупнейших банков и жёлтый металл в ответ покажет бурный рост котировок и спроса на физический металл.

Динамика цен на золото за период с 29.10.2015- 29.04.2016. Цена на золото в рублях за грамм рассчитывается Центральным банком России ежедневно.



Использованные источники:

1. А.В. Волков Крупнотоннажные месторождения в мировой и российской золотодобыче // "Золото и технологии. - 2012. - № 2 (16) /июнь.

2. "Куда идет мировая валютная система?"/ Д.В. Смыслов // Мировая экономика и международные отношения. - 1997. - N 7. - С.13 - 27.

3. Гегина М.А. Драгоценные металлы и инвестиционный спрос // Деньги и кредит. №3.2009. - С. 20-23.

Аванесова М.А.
студент 4 курса
факультет «Финансы и кредит»
Колкарева Э.Н., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»
Россия, г. Краснодар

ДЕПОЗИТНЫЕ ОПЕРАЦИИ БАНКА РОССИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ

Ключевые слова: Центральный банк РФ, депозитная операция, депозитный аукцион, кредитная организация, ликвидность банковского сектора

Key words: Central bank of Russian Federation, deposit of money, deposit auction, lending agency, liquidity of banking sector

Проведение Центральным банком Российской Федерации операций по привлечению денежных средств банков-резидентов в валюте Российской Федерации в депозиты, открываемые в Банке России, является особой разновидностью депозитных операций, специфика которых состоит в их целевой направленности. Банк России проводит такие операции в соответствии со ст. 4 и 46 Федерального закона от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» с целью регулирования ликвидности банковского сектора в рамках проводимой им во взаимодействии с Правительством Российской Федерации единой государственной денежно-кредитной политики, обеспечивающей устойчивость рубля [2]. Привлекая в депозиты денежные средства кредитных организаций, Банк России осуществляет изъятие излишних денежных средств (ликвидности) у кредитных организаций с использованием процентной политики.

В целях абсорбирования ликвидности банковского сектора в настоящее время в рамках системы инструментов Банка России предусмотрено проведение:

1. Депозитных операций по фиксированным процентным ставкам на стандартных условиях – проводятся в качестве операций постоянного действия по абсорбированию ликвидности

Депозитные операции по фиксированным процентным ставкам проводятся на срок:

- 1 день на условии «overnight»;
- 1 день на условиях: tom-next, spot-next;
- до востребования.

Ставка привлечения средств в депозиты по данным видам операций составляет 10%

2. Депозитных аукционов на срок «1 неделя». Данный вид депозитных операций выступает в качестве основного инструмента

абсорбирования ликвидности банковского сектора. и проводится в соответствии с графиком проведения депозитных аукционов и на основании решения Банка России о проведении депозитного аукциона.

В случае необходимости в качестве инструмента «тонкой настройки» Банк России может оперативно проводить депозитные аукционы на сроки от 1 до 6 дней.

Итоги проведения депозитных аукционов, состоявшихся в 2015 г. представлены в таблице 1 [1].

Процентная ставка при проведении депозитных аукционов устанавливается Банком России по итогам аукциона

Таблица 1 – Депозитные аукционы, проведенные в январе-феврале 2015 г.

Дата проведения аукциона	Срок депозита, дни	Ставка отсечения, (%)	Средневзвешенная ставка, (%)	Минимальное предложение КО процентных ставок, (%)	Максимальное предложение КО процентных ставок, (%)	Объем предложения (млрд. руб.)	Максимальный объем привлекаемых денежных средств, (млрд. руб.)	Объем привлеченных денежных средств, (млрд. руб.)
09.02.	1	14,93	14,73	13,95	15,00	266,0	220	220,0
06.02.	3	—	—	13,95	15,00	590,9	150	—
03.02.	1	15,00	14,93	14,75	15,00	467,2	410	410,0
02.02.	1	15,00	14,93	14,50	15,00	128,6	300	128,6
30.01.	4	17,00	16,90	16,55	17,00	304,7	500	304,7
23.01.	3	16,96	16,88	16,50	17,00	357,2	300	300,0
22.01.	1	16,95	16,89	16,50	17,00	289,0	190	190,0
21.01.	1	17,00	16,95	16,55	17,00	282,5	250	250,0
20.01.	1	17,00	16,94	16,48	17,00	223,3	320	223,3
14.01.	1	17,00	16,91	16,55	17,00	227,5	230	227,5
13.01.	1	17,00	16,79	16,47	17,00	114,2	510	114,2

В соответствии с Положением № 404-П, наряду с «американским» или «голландским» способами проведения процентных аукционов Банк России может проводить объемные депозитные аукционы.

При проведении депозитных операций между Банком России и кредитными организациями обмен документами осуществляется как с использованием программно-технических комплексов (Системы «Рейтерс-Дилинг», Системы электронных торгов ОАО Московская Биржа), так и путем прямого обмена документами (на бумажном носителе и в электронном виде) средств банков.

С учетом имеющегося объема свободных средств на корреспондентских счетах кредитных организаций, условий размещения в депозиты и сложившейся ситуации в экономике депозитные операции Банка России становятся наиболее актуальными и востребованными банковским сектором.

Рассмотрим изменения в количестве кредитных организаций,

заключивших с Банком России соглашения по депозитным операциям и объемах депозитов, привлеченных Банком России [1]. Данные представим в таблице 2.

Таблица 2 – Количество кредитных организаций, заключивших с Банком России соглашения по депозитным операциям в 2015 г.

Дата	Количество кредитных организаций	Объемы депозитов, млрд. руб.
01.01.2015	513	6144,8
01.02.2015	514	5733,2
01.03.2015	523	3304,1
01.04.2015	527	4450,9
01.05.2015	539	3558,0
01.06.2015	543	5321,1
01.07.2015	547	6821,6
01.08.2015	540	4941,1
01.09.2015	537	5286,9
01.10.2015	537	4994,3
01.11.2015	540	6184,0
01.12.2015	532	8059,0

Исходя из представленных данных, мы видим, что несмотря на снижение потребности банковского сектора в ликвидности в 2015 г., количество банков, заключивших с Центральным банком РФ соглашения по депозитным операциям возросло на 19 учреждений.

Рисунок 1 – Прирост количества кредитных организаций и объема депозитов, привлеченных Банком России в 2015 г.

При этом объемы депозитов кредитных организаций. привлеченных Банком России возросли на 31,2 % и в конце 2015 г. составили 8059,0 млрд. руб. Этот факт также может быть связан с текущей нестабильной экономической ситуацией в РФ, а соответственно с возрастанием банковских рисков.

Однако в течении года данные показатели постоянно менялись, при этом предложение кредитных организаций зачастую превышал спрос Банка

России. Данное обстоятельство говорит о существующих проблемах большинства банков в прогнозировании своей деятельности и переоценке потребностей банков в ликвидности.

В рамках развития депозитных операций Банк России предполагает осуществить построение прямого обмена документами в электронном виде, снять ограничения по количеству основных счетов кредитной организации по принципу «один способ — один счет» и провести техническую реализацию возможности досрочного возврата срочного депозита [1].

На наш взгляд, в течение 2016 г. будет увеличиваться количество кредитных организаций, заключивших с Банком России соглашения по депозитным операциям. Данный рост будет обусловлен стремлением большинства банков к безрисковому размещению средств в условиях нестабильной экономической ситуации. При этом предполагается, что предложение кредитных организаций также, как и в 2015 г. будет превышать спрос Банка России.

Таким образом для оптимизации соотношения спроса и предложения необходимо, чтобы банки провели корректировку в кредитной политике и нашли другие пути размещения собственных свободных денежных средств.

Использованные источники:

1.Сайт Центрального Банка РФ: Депозитные операции Банка России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru

2. Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»

Авдеева Е.С., д.э.н.
Седов И.С., к.соц.н.

ДРЕВНЯЯ СПАРТА – СОВЕТСКИЙ СОЮЗ

«Начало недуга и порчи в Спарте
восходит к тем временам, когда спартанцы,
победив афинян, наводнили свой
город золотом и серебром» (аналогично: импортные товары в СССР)
«Во время войн спартанцы
носили одежды красного цвета»
(красный цвет издревле в почёте на Руси)
«Любители поговорок часто
приводят слова:
«Не приложивши рук,
богов не призывай» (из Плутарха)
(русская пословица: «На бога надейся,
а сам не плошай»)

В статье «Древняя Спарта – Советский Союз» проводится интересная историческая аналогия одной из античных общественно-экономических систем с социальным строем СССР.

Ключевые слова: географическое положение, производящая

экономика, деньги, торговля, демократия, милитаризация, автаркия.

In the article "Ancient Sparta - The Soviet Union" conducted an interesting historical analogy of one of the ancient social and economic systems with the social system of the USSR.

Keywords: geographical position, producing the economy, money, trade, democracy, militarization, autarky.

Уже на протяжении более чем пятисот лет историю античного мира человечество заслуженно считает золотым веком своей истории. И в самом деле, античность имела множество чрезвычайно притягательных сторон: это разумное социальное устройство, гармония человека и природы, сочетание сильного религиозного чувства со свободой творчества, неизбывная устремлённость к красоте и добру.

Южная часть Балканского полуострова и острова Эгейского моря в силу своего географического положения стали ещё на заре земной цивилизации тем мостом, который соединял Европу с Ближним Востоком. Здесь, прежде чем в прочих европейских регионах, установилось господство производящей экономики, основанной на земледелии и скотоводстве.

С определённого времени стержнем отношений между древнегреческими государствами стало непримиримое соперничество между Спартой и Афинами. Военный конфликт завершился победой Спарты и утверждением её гегемонии на территории всей античной Греции.

Итак, Спарта (Лакония, Лакедемон) – наиболее известное и самое могущественное государство на территории Древней Греции, особо прославившееся своей армией, никогда не отступавшей перед врагом. В этой замечательной стране не было ни богатых, ни бедных, а посему сами спартанцы (спартиаты этой замечательной стране не было ни богатых, ни бедных, а посему сами спартанцы ()лавившееся своей армией, никогда не отступа) называли её «общиной равных». В соответствии с традицией, завещанной законодателем Ликургом (основателем Спартанского государства), могущество Спарты основывалось на строгости и простоте образа жизни (Ликург стремился навсегда искоренить богатство и бедность, изгнал из Спарты лишние и бесполезные ремёсла и сделал страну недоступной для золота и серебра). В пределах Лаконии – отмечал Плутарх – не появлялись ни искусный оратор, ни бродячий шарлатан-предсказатель, ни сводник, ни золотых дел мастер, ибо там отсутствовала общепринятая монета.[11] Роскошь там исчезла вовсе. В итоге социально-политическая система Лакедемона не знала смут и распрей на протяжении нескольких столетий!

- В СССР были сверхмощные вооружённые силы – особенно авиация, флот, ракетные войска, ПВО – чему свидетельствуют т. н. «локальные войны» (особенно в Корее и Вьетнаме). В Советском Союзе государственной властью поддерживалось относительное равенство: это поразительно, но

[11] Родионов В. Расовые мифы нацизма.- М.: Яуза-Пресс, 2010.-С.138-139.

например, месячная заработная плата генерального директора одного из крупнейших саратовских производственных объединений (завода «Корпус» ракетно-космической промышленности (минобщемаша СССР) составляла в 1980-е годы 600-700 руб., квалифицированный рабочий этого же завода получал около 300руб., а высококвалифицированный – 500-600). Зарплата генерального директора Саратовского станкостроительного завода в этот же период времени равнялась 500-600 рублям, рабочие указанного предприятия на так называемой «обрубке» («литья») получали по 800-1000 рублей в месяц!

Ни у кого не могло быть ни личных самолётов (даже грузовых авто), ни океанских яхт. Жилплощадь распределялась по уравнительным нормативам, как и другие блага.

В целях скорейшего индустриального и технологического рывка все талантливые советские люди обеспечивались безусловной возможностью учиться в высшей школе, а не только те, кто может заплатить за обучение (как на Западе). Для того чтобы иметь возможность работать, все обеспечивались теплым жильем, медицинским обслуживанием, пищей и одеждой, отмечает С. Кара-Мурза. Кардинальные задачи экономической и технической оптимизации систем, от которых зависело существование самого народа, подчёркивает учёный, решались при условии гарантированного обеспечения каждого по средним нормам.

Советское государство стабильно просуществовало несколько десятилетий, выдержало проверку страшной войной с Западом, продемонстрировав всему миру беспрецедентный экономический динамизм и беспримерные достижения социальной системы.

- Спартиаты проводили политику сознательной изоляции своей общины от внешнего мира. Эта политика была направлена на то, чтобы чужие нравы и обычаи не проникали в «общину равных». Они (спартанцы) окружили себя покровом тайны, запрещая своим гражданам покидать родные рубежи, а иноземцам приезжать в Спарту («железный занавес» в СССР). Ликург полностью закрыл Спарту от влияния окружающих стран и народов, не разрешая спартанцам выезжать за пределы Лакедемона и путешествовать, дабы они не завезли в отечество чужие нравы и не стали подражать иной, неупорядоченной жизни и образу правления.

Торговому люду (купцам) не давали привозить свои товары в Лаконию, ибо спартанцы ничего не покупали и не продавали (самим спартиатам было запрещено заниматься торговлей и, дабы оградить их от соблазнов извлечения лёгкой прибыли, не допускалось использование монет из драгметаллов).

Однажды спартанского юношу, за бесценок купившего землю, предали суду. В обвинении говорилось, что он слишком молод, а уже соблазнился выгодой, а корысть - это враг каждого жителя Спарты.[12]

[12] Всемирная история. Энциклопедия. М. : «Аванта», 1997. 685с.

- Нечто аналогичное было и в нашей советской действительности. Так, завесой секретности было окутано очень и очень многое, например численность трудовых коллективов режимных заводов.

Далее. В 1980 году курсанта Саратовского военного училища (уроженца одного южного города) едва не исключили из учебного заведения за продажу сокурсникам нескольких противосолнечных очков-«капель». А в 1983году похожий случай имел место в СГУ им. Н.Г. Чернышевского, где был наказан студент-географ, сбывавший «кроссовки», привезённые из летней закавказской практики (в Саратове они были дефицитом). Одновременно эти парни подвергались и определённой общественной обструкции за корыстолюбие.

А любители футбола со стажем помнят, как пострадал советский нападающий Игорь Численко (знаменитый «Число»!), в шестидесятые годы привезший из заграничного турне сборной СССР по футболу и сдавший в «комиссионку» десять модных тогда болоньевых плащей…

- В Спарте существовал закон, согласно которому никто не должен был быть полнее, чем необходимо. Все юноши до 20 лет каждые 10 дней показывались эфорам (членам выборного органа власти) и если у них обнаруживались следы «неспортивного» телосложения, юношей били палками, приговаривая, что их внешний вид позорит Спарту. Громадное значение придавалось физическим упражнениям и воспитанию мужества. Кстати, более столетия спартанские атлеты доминировали на Олимпийских Играх, добившись сорока шести из восьмидесяти одной победы, занесённой в анналы.

- В советский период существовали обязательные нормативы ГТО (БГТО), да и без них тот, кто не мог подтянуться на перекладине, переживал форменный позор уже в средней школе. Во дворах и микрорайонах сооружались хоккейные «коробки», спортивные площадки, а спортинвентарю любой сельской школы сегодня позавидовали бы многие вузы. Сборная СССР лидировала по числу завоёванных медалей на Летних Олимпийских Играх 1956(вторая для нас Олимпиада), 1960, 1964,1972,1976, 1980,1988 (предыдущая Олимпиада была нами бойкотирована), 1992 (Объединённая команда СНГ) гг. Советский Союз выигрывал Зимние ОИ в 1956, 1960(Скво-Вэлли, США!), 1964, 1972, 1976,1984, 1988 гг.

- Профилактика пьянства носила весьма своеобразный характер. Эфоры заставляли илотов (обращенное в рабов население Лаконии) пить несмешанное вино, а потом приводили их на общие трапезы, дабы продемонстрировать спартанской молодежи, что такое опьянение.

- Вся советская эпоха отмечена применением различных организационных, административных и пропагандистских мер со стороны политической власти, посвящённых борьбе с пьянством. В советских кинотеатрах показ популярных фильмов предварялся специальным видеожурналом, где, как правило, демонстрировались «социальные

пороки» (главным образом пьянство) и их последствия. На промышленных предприятиях и в учреждениях для этого существовали такие наглядные формы, как «стенгазеты».

- В целях сохранения тотального равенства в Спарте было запрещено употребление золотых и серебряных монет и введены железные деньги (настолько тяжелые, что для небольшой суммы требовалось целая повозка). На них можно было приобрести лишь то, что производилось в самой Спарте (режим хозяйственной самодостаточности в СССР, экономическая доктрина, названная «автаркией»). Кроме того, существовал строгий запрет на производство предметов роскоши, изготовлялась только простая одежда, посуда, оружие…

- В Советском Союзе запрещалось хождение иностранной валюты. А советское народное хозяйство не производило «мерседесов» (почти не было и импортных иномарок), зато делались превосходные системы вооружения, в ходу были довольно простая одежда, примитивная мебель и т.д.

- Спартанских мальчиков намеренно приучали к воровству, но когда кто-то попадался – били нещадно! Не за совершённую кражу, а за неловкость…

- В советском обществе (социуме традиционной культуры) воровство, в принципе, также отчасти не преследовалось. Но при этом строго каралось превышение разумной меры (пределов кражи «по необходимости»).

Писатель Ю. Поляков, детство которого прошло в общежитии столичного маргаринового завода, как-то вспоминал один характерный эпизод.[13] Суть его в том, что обитатели сего домоучреждения (рабочие данного предприятия) каждодневно уносили с собой после работы то пачку маргарина, то банку майонеза, а к праздничным дням и поболее… Всё это считалось почти «в порядке вещей» и практически не наказывалось.

Но неожиданно выяснилось, что новый слесарь в специально приспособленной «униформе» стал выносить столько, что даже приторговывал по выходным на базаре. Общий приговор трудового коллектива звучал так: «Совсем совесть потерял!». После чего «коллеги» вызвали «беспредельщика» на лестницу… и отбюллетенив две недели тот стал «как все»!

Практически все крупные («резонансные») уголовные дела советской эпохи (наподобие дела директора столичного «Елисеевского» магазина) были вызваны именно данным фактором.

Вместо послесловия

Да, Древняя Спарта не дала миру ни поэтов, ни учёных. Пятый и четвёртый века (до н. э.), о коих здесь и шла речь, были для Эллады периодом наивысшего расцвета культуры. Именно тогда жили и творили

[13] Поляков Ю.М. «Россия в откате» М.:Росмэн,2004,469с.

философы Платон, Сократ и Аристотель, историки Геродот и Фукидид, математик Эвклид, врач Гиппократ, скульпторы Мирон, Фидий, Праксителъ и Лисипп, драматурги Софокл, Еврипид и Эсхил, комедиограф Аристофан. И все эти выдающиеся люди происходили из различных местностей Греции, творили в самых разных её городах-государствах – полисах, кроме одного – Спарты!

Перикл прямо противопоставлял социальное устройство Афин спартанскому: «мы всем разрешаем посещать наш город… и не высылаем чужеземцев». - «И со всего света в наш город, благодаря его величию и значению, стекается на рынок всё необходимое, и мы пользуемся иноземными благами не менее свободно, чем произведениями нашей страны».[14]

Итак, продолжим наш разговор в рамках дихотомии: милитаризованная казарменная Спарта (тоталитарный СССР) – демократические свободные Афины (либеральный Запад). Крамольный вопрос: что есть предпочтительнее с точки зрения развития культуры?- Да, западные страны зачастую выступали провозвестниками культурного и научно-технического прогресса. Однако и Советский Союз по целому ряду позиций как минимум не уступал, а то и превосходил Европу с Америкой. А в отношении культурного творчества Западу с нами вообще трудно сравниться!

Возьмём в качестве примера годы военного лихолетья, ибо война есть самый строгий, безжалостный и беспристрастный экзаменатор социальной системы государства, его экономического строя и политического режима. Вот отдельные результаты: сварщики под руководством Е. Патона в 1942 году создали линию для автоматической сварки танковой брони под флюсом, что позволило организовать поточное производство танков (немцы за всю войну не смогли наладить автоматической сварки брони). Благодаря новаторским расчётам математиков в Советском Союзе была сделана лучшая в мире солдатская каска с очень сложной кривизной поверхности, обеспечивающей максимальную отражательную способность. Подготовка, снабжение и проведение Сталинградской битвы планировались по программно-целевому методу с линейным программированием (за разработку метода впоследствии Л. Канторович получил Нобелевскую премию).15

А вот парадоксальный факт, в истории крупных войн не встречавшийся ни разу: война привела в СССР не к угасанию, а к необычайному расцвету культурного творчества. Ни в одной стране мира не писали такого количества перворазрядных стихов и прозы, не снимали великих фильмов, не писали гениальных симфоний и берущих за душу каждого песен, подчёркивают А. Дюков, А. Исаев и Е. Холмогоров. Только

[14] Фукидид. История.- М.: Ладомир, АСТ, 1999.-С.107

15 Кара-Мурза С. Советская цивилизация от начала до Великой Победы. М.: «АЛГОРИТМ», 2004.- 625 с.

России удалось создать синтез пушек и муз, что говорило именно о расцвете, взлёте советской цивилизации в период войны. Этот взлёт не могли остановить ни разрушения, ни страшные людские потери.

Ну а касаемо Спарты и Афин, если взвесить все «плюсы» и «минусы», то сказать однозначно трудно. Невозможно определить, что выше: Платон и Сократ, или царь Леонид и триста спартанцев.

Культурный (в самом широком смысле) взлёт – это, безусловно, демократические Афины. Преимущества Спарты в стабильности общества и государственной мощи. И потом, чтобы ощутить вкус спартанского супа - «чёрной похлёбки» - надо сначала искупаться в Эвроте .[16]

Агавелян Г.Г.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва

ЛИЗИНГ КАК ФОРМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В данной статье рассматривается сущность лизинга, история его появления и основные его характеристики. Так же в статье отражены преимущества лизинга перед другими формами инвестиционного финансирования.

Ключевые слова: *лизинг, субъекты лизинга, преимущества лизинга.*

Ли́зинг (англ. leasing от англ. to lease – сдать в аренду) – вид финансовых услуг, форма кредитования при приобретении основных фондов предприятиями или очень дорогих товаров физическими лицами. Лизинг является одним из наиболее молодых и одновременно наиболее перспективных видов организации финансирования инвестиций в экономику. Его появление связывают с развитием и усложнением производственно-экономических и финансовых отношений между отдельными субъектами рыночной экономики. Как способ финансирования, аренда появилась в середине XX в. Первая лизинговая компания «United States Leasing Corporation», созданная в 1952 г. Г. Шонфельдом, занималась покупкой имущества для последующей сдачи его в аренду. За короткое время своего существования этот вид деятельности получил широкое распространение во всем мире и был признан как один из наиболее эффективных и надежных методов инвестирования средств в оборудование. Многие крупные производители оборудования и транспортных средств являются одновременно крупнейшими арендодателями своей продукции; в их числе такие известные фирмы, как IBM, XEROX, «Boeing Aircraft».

[16] Плутарх пересказывает историю одного из понтийских царей, ради этой похлёбки купившего себе повара-лаконца, но попробовавшего её и с отвращением отстранившегося. Тогда повар сказал ему: «Царь, чтобы есть эту похлёбку, надо сначала искупаться в Эвроте» (река в Спарте).

Особенно лизинг распространен в таких отраслях, как авиастроение и авиаперевозки, судостроение, информационные технологии.

Деятельность любой коммерческой организации чаще всего строится, исходя из стратегии наращивания производственных мощностей и объемов производства, реализация которой нередко сдерживается недостатком источников финансирования; кроме того, все источники существенно различаются темпом их мобилизации. Одним из сравнительно быстро мобилизуемых источников является аренда. Не случайно одна из разновидностей аренды – финансовая аренда (лизинг) – рассматривается сейчас как весьма эффективный способ финансирования инвестиционного процесса и потому широко распространена во многих странах мира.

Субъектами лизинга являются:

1. лизингодатель – юридическое лицо, которое осуществляет лизинговую деятельность, т. е. передачу в лизинг по договору специально приобретенного для этого имущества;

2. лизингополучатель (пользователь) – юридическое лицо, получающее имущество в пользование по договору лизинга;

3. продавец лизингового имущества – предприятие, изготавливающее машины и оборудование.

Лизинг в обобщенном виде можно представить как инвестиционную деятельность, связанную с передачей во временное пользование имущества, имеющегося у лизингодателя либо приобретённого им за счет собственных или заёмных средств у назначенного лизингополучателем поставщика на заранее оговоренный срок на условиях полного или частичного возмещения лизингополучателем стоимости имущества и за определённое вознаграждение.

Преимущество лизинга по сравнению с другими способами инвестирования состоит в том, что предприятиям предоставляются не денежные средства, контроль за обоснованным расходованием которых не всегда возможен, а непосредственно средства производства, необходимые для обновления и расширения производственного аппарата.

Причиной широкого распространения лизинга является ряд преимуществ этой формы инвестиционного финансирования перед традиционным кредитом.

1. Лизинг предполагает 100-процентное кредитование и, как правило, не требует немедленного начала платежей.

2. Контракт по лизингу заключить обычно проще, чем получить кредит (особенно финансовый, т.е. несвязанный). Особенно это относится к мелким и средним предприятиям.

3. Лизинговое соглашение более гибко, чем ссуда, которая предполагает жесткие сроки и иные условия погашения.

4. Риск морального и физического износа оборудования целиком ложится на арендодателя.

5. Преимущества арендуемого имущества. В ряде стран взятое в

аренду имущество при лизинге может не отражаться на балансе предприятия-пользователя, поскольку право собственности сохраняется за арендодателем. Лизинг, таким образом, не “утяжеляет” активы, арендная плата получателя оборудования относится на издержки производства (себестоимость) и соответственно снижает налогооблагаемую прибыль. Лизинг способствует увеличению общего объема операций арендатора по финансированию хозяйственного оборота и не препятствует привлечению традиционных источников средств. В этой связи современный лизинг часто классифицируется как «внебалансовое финансирование».

6. В случае лизинга арендатор может единовременно задействовать гораздо больше производственных мощностей, чем при покупке, а временно высвобожденные благодаря лизингу финансовые ресурсы направить на другие цели.

7. Так как лизинг длительное время служит средством реализации продукции и развития производства, то государственная политика, как правило, направлена на поощрение и расширение лизинговых операций.

8. Международный валютный фонд не учитывает сумму лизинговых сделок в подсчете национальной задолженности, т.е. существует возможность превысить фактические лимиты кредитной задолженности, установленные Фондом по отдельным странам.

Использование лизинговой формы инвестирования дает возможность предприятиям приобретать необходимое оборудование без значительных единовременных капитальных затрат. При этом выгода лизингополучателя зависит от доходов по новым инвестициям и суммы арендных (лизинговых) платежей.

Использованные источники:

1. Дмитриев С.П. Особенности кредитования сельхозпроизводителей в современных условиях / С.П. Дмитриев, А.В. Жирнов // Международный научный журнал. - 2015. - № 6. – С. 34-38.
2. Жирнов А.В. Анализ факторов, сдерживающих развитие сельских территорий / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин // Экономика и социум. – 2014. - № 3-1 (12). С. 640-643
3. Жирнов А.В. Проблемы обеспеченности материально-технической базы сельскохозяйственных предприятий России / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин // Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения» - Ульяновск, 2011. С. 58-60
4. Жирнов, А.В. Проблемы развития материально-технической базы сельскохозяйственных организаций / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Экономика и социум. -2014. -№ 3(12). -С. 643-646
5. Лапшин, Ю.А. Состояние машинно-тракторного парка Приволжского региона и перспективы его развития / Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина, А.В. Жирнов // Международный научный журнал. -2014. -№ 6. -С. 32-36
6. Лапшин Ю.А. Состояние и перспективы развития материально-

технической базы АПК / Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов // Материалы VII Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения». - Ульяновск, 2016. – С. 63-67

Агафонова В.В.
профессор
Agafonova Valentina Vasilevna
Королев А.И.
магистрант
Korolev Aleksey

ВЛИЯНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА РЕАЛИЗАЦИЮ КОНКУРЕНТНЫХ БАНКОВСКИХ СТРАТЕГИЙ

До недавнего времени применение информационных систем и технологий ограничивалось в большинстве случаев автоматизацией сбора и обработки банковской информации. В отдельных случаях они использовались при контроле и планировании деятельности банка, для сокращения банковских издержек и сокращения применяемого ручного труда[17]. Сегодня новые информационные технологии выступают одной из движущих сил кардинальных изменений самой структуры банковского бизнеса, предоставляя возможность круглосуточного выхода банка на географически удаленные рынки. Причем большинство из таких традиционных конкурентных преимуществ банка как развитая филиальная сеть и долговременные многоплановые контракты с клиентами могут быть расширены посредством применения различных форм финансово-информационного обслуживания. Происходит появление принципиально нового типа клиентов, для которых традиционные форма общения с банком неприемлемы. Данная группа клиентов пользуется услугами дистанционных банков и интернет банкинга[18]. Обеспечение виртуальных отношений банка и клиента основывается на применении современных мультимедийных средствах и постепенно вытесняет личное общение между ними, используя компьютерные технологии и телефонные каналы связи, банки могут предоставить своим клиентам следующие классические банковские услуги: управление платежами, сбережениями, ссудные операции и т. д. У дистанционной системы существует ряд преимуществ, как для банка, так и для клиента. Так клиент контактирует только с компьютером, отправляя запросы на проведение различных операций. Причем банк в случае дистанционного обслуживания извлекает двойную выгоду. С одной стороны, происходит снижение уровня издержек по сравнению с традиционным

[17] Влияние глобализации на основные параметры банковской деятельности. 2005, с.21[Электронный ресурс] // Режим доступа: http://bankir.ru/publikacii/20050803/vliyanie-globalizacii-na-osnovnie-parametri-bankovskoi-deyatelnosti-1378364/.
[18] Шишков Ю. В. Глобализация экономики - закономерный продукт индустриализации и информатизации социума. Глобальный мир (клуб ученых). 2010, № 8. с. 67.

обслуживанием. А с другой стороны, дистанционная система банковского обслуживания – эффективный инструмент маркетинга и продажи банковских услуг. Дело в том, что дистанционная система дает возможность сделать общение клиента с банком более частым, а также детализировать расчет доходности операций с каждым клиентом по каждому отдельно взятому продукту и услуге. Помимо этого, такая взаимосвязь банка с клиентом позволяет быстрее адаптировать предложение услуг и регулировать их цену в зависимости от спроса на них, а также предугадать запросы клиентов. А для прогнозирования своей деятельности, разработки и внедрения тех продуктов и услуг, которые понадобятся клиентам в будущем, банки используют детальный анализ клиентских баз, данных и их запросов. В настоящее время коммуникационные и информационные технологии все активнее применяются как способ привлечения клиентов, а финансовые услуги предоставляются через интернет, что приводит к постепенному снижению частоты физических контактов клиентов с банками и замены их на виртуальное общение. Данные технологии позволяют достичь высокого уровня индивидуализации предлагаемых банковских продуктов и услуг вне зависимости от места и времени запроса клиента. По этому поводу эксперты, ученые и практики все чаще упоминают о возникновении и развитии новой концепции виртуального банка, использующего в основе своей деятельности информационные и коммуникационные технологии[19]. Применение новых возможностей информационных технологий сопряжено и с определенными рисками. В силу того, что данные технологии способствуют изменению самого характера взаимоотношений между банком и клиентом, они способствуют упрощению процедуры смены обслуживающего банка для клиента. Еще одним из рисков виртуализации деятельности банка выступает риск деперсонализации отношений между клиентом и банком. Также негативные последствия вероятны, в случае, если банк использует для внедрения недостаточно разработанную стратегию внедрения новых технологий. В силу того, что создание дистанционного банковского обслуживания обычно сопряжено с закрытием функционирующих банковских офисов и подразделений, происходит кадровая и организационная реструктуризация банка. В том числе происходит сокращение занятости, количества подразделений и переобучение персонала. Также применение новых технологий способствует смене правил конкурентной борьбы как в сфере виртуального банкинга, так и в традиционной банковской сфере. Так уже сейчас прослеживается тенденция вытеснения банков в сфере посредничества проведения платежей. В сложившейся ситуации между банками для поддержки конкурентных цен на предлагаемые товары и услуги применяются схемы контроля за издержками, проводится анализ эффективности деятельности и ведется борьба за

[19] Овсепян М.Г. Процесс глобализации и основные тенденции развития финансового рынка. Финансы. 2009 №2. с.34.

сокращение затрат. Нацеленность банков на соответствие требованиям современных условий предполагает увеличение расходов на внедрение новых телекоммуникационных и информационных технологий, развитие дополнительно к имеющейся филиальной сети электронных дистрибутивных каналов. Вследствие чего формируется противоречие между необходимостью значительных затрат и стремлением к экономии. Однако, несмотря на вышесказанное в последние годы получила поддержку среди практиков и специалистов банковского дела концепция «разделения банка». Данная теория, которая была разработана американским экономистом Л. Брайеном, основывается на необходимости полного разделения кредитной и депозитной функций банка. Так, по мнению Л. Брайена, для обеспечения эффективности работы финансового учреждения каждая функция должна выполняться юридически самостоятельной финансовой единицей[20]. Только в этом случае функция может быть выполнена опытными и компетентными специалистами данной сферы банковской деятельности. Такая концепция послужила основой для разработки процессов вертикальной дезинтеграции банковской деятельности в Западных странах. Что, в свою очередь, отразилось в тенденции передачи части функций банков независимым финансовым компаниям по договорам подряда, таких как ведение счетов частных лиц, управление рисками клиентов, автоматизация денежных расчетов и т.п. Несмотря на это, за банками сохраняется конечное распределение финансовых услуг. Все вышеперечисленное ведет к коренным изменениям в организационной структуре банков, однако, при условии сохранения универсальности их деятельности. Причем, изменения в организационной структуре направлены на формирование крупномасштабных и диверсифицированных банковских объединений. Концепция Л. Брайена является противоположной теории экономии на масштабе производства и обосновывает эффективность деятельности диверсифицированных банков. Так, эта теория обосновывает, почему в случае производства нескольких товаров или услуг одновременно одной компанией возникает «экономия за счет разнообразия». Что становиться возможным вследствие снижения производственных издержек по сравнению с производством данных товаров разными компаниями. Таким образом, банкам выгодно диверсифицировать свою деятельность и за счет нее получать экономию и снижать издержки производства[21].

THE IMPACT OF INFORMATION TECHNOLOGY ON THE IMPLEMENTATION OF A COMPETITIVE BANKING STRATEGIES

Annotation: Currently, communication and information technologies are increasingly used as a way to attract customers, and financial services provided via

[20] Влияние глобализации на основные параметры банковской деятельности. 2005г. с.21[Электронный ресурс] // Режим доступа: http://bankir.ru/publikacii/20050803/vliyanie-globalizacii-na-osnovnie-parametri-bankovskoi-deyatelnosti-1378364/.

[21]Панова Г.С. Российские банки в зеркале мировых тенденций. Банковские услуги. 2012, № 12. с.8.

the Internet, leading to a gradual reduction in the frequency of physical contact with the customers of banks and replace them with virtual communication. These technologies make it possible to achieve a high level of individualization of banking products and services, regardless of location and time of the client request.

Keywords: Information Technology, Internet banking, Concept Brian L.

1. Impact of globalization on the basic parameters of banking activities. 2005. P.21 [Electronic resource] // Access mode: http://bankir.ru/publikacii/20050803/vliyanie-globalizacii-na-osnovnie-parametri-bankovskoi-deyatelnosti-1378364/.
2. Shishkov V. Globalization of the economy - a natural product of industrialization and informatization of society. Global world (Club of Scientists). 2010. № 8. P. 67.
3. Hovsepian M. The process of globalization and development trends in the financial market.Finances. 2009. №2. P.34;
4. Impact of globalization on the basic parameters of banking activities. 2005. P.21 [Electronic resource] // Access mode: http://bankir.ru/publikacii/20050803/vliyanie-globalizacii-na-osnovnie-parametri-bankovskoi-deyatelnosti-1378364/.
5. Panova G. Russian banks in the mirror global trends. Banking. 2012. № 12. P.8.

Агафонова В.В., к.э.н.
профессор
кафедра «Электронная коммерция
и управление электронными ресурсами»
ФГБОУ ВО «СГЭУ»
Беспалова Е.Е.
магистрант 1 курса
направление «Экономика»
программа «Финансовые рынки и финансовые институты»
Платонова А.А.
магистрант 1 курса
направление «Экономика»
программа «Финансовые рынки и финансовые институты»
Россия, г. Самара

РОЛЬ КОМПЬЮТЕРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РФ

В статье рассматривается банковская система Российской Федерации на современном этапе развития общества. Анализируется роль компьютерных технологий в обеспечении экономической безопасности

банковской системы РФ, а так же способы ее совершенствования на данном этапе экономического развития общества. Рассматривается роль банковской системы РФ в системе финансов страны.

Ключевые слова: банковская система, экономическая безопасность, компьютерные технологии, коммерческие банки, экономические риски.

Agafonova V.V.
Candidate of Economic Sciences, Full Professor
Professor at the Department of E-commerce and electronic resources
Samara State University of Economics
Russia, Samara
Bespalova E.E.
Master, Samara State University of Economics,
Russia, Samara
Platonova A.A.
Master, Samara State University of Economics,
Russia, Samara

ROLE OF COMPUTER TECHNOLOGIES IN THE PROCESS OF ENSURING ECONOMIC SECURITY, AND IMPROVING THE BANKING SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION

The article is about modern Russian banking system. The author analyzes the role of computer technology in ensuring economic security of the banking system, as well as ways to improve it at this stage of economic development of society. The authors also considers the role of the banking system in the country's finance system.

Keywords: banking system, economic security, computer technology, commercial banks, economic risks.

В настоящее время, в процессе экономического преобразования России важную роль играет функционирование банковской системы. Под воздействием банков находятся важнейшие рычаги влияния на инвестиционную, финансовую, производственную, а также иные сферы экономики. От того на сколько эффективно и бесперебойно функционирует кредитно-финансовый механизм зависят не только получение отдельными хозяйственными единицами средств своевременно, но и в целом темпы экономического развития государства.

Современная банковская система является важнейшей сферой национального хозяйства любого хорошо развитого государства, она представляет собой народнохозяйственную отрасль, оказывающую широкого спектра разнообразные банковские и другие финансовые услуги.

Современным банком является крупный конкурентоспособный банк с широким и гибким ассортиментом как банковских, так и иных финансовых услуг, ориентированных на потребности различных групп клиентов. Основное его внимание уделяется проблемам корпоративного управления,

освоения новых и преобразования традиционных сфер деятельности, модернизации систем управления рисками [3, с. 379].

Необходимо обратить внимание, что ранее никогда в распоряжении банка не находился такой значительный объем средств, как на сегодняшний день. Невероятно большой рынок, высокий рост, существенный уровень рентабельности характеризуют в настоящий момент данный сегмент экономики.

На современном этапе развития общества банковская система является основополагающей составной частью экономической системы каждого государства. Это говорит о том, что деятельность и совершенствование банковской индустрии необходимо рассматривать в совокупности с производством, обращением и потреблением и материальных, и нематериальных благ.

Под банковской системой подразумевается сложившаяся исторически и регламентированная законодательно система организации банковской индустрии в конкретном государстве. Она включает в себя все банковские и небанковские институты, реализующие отдельные банковские операции.

Банковская система является комплексом функционирующих в стране банков, кредитных организаций и отдельных экономических учреждений, которые выполняют банковские операции. Кроме того, банковская система включает в себя специализированные финансовые институты, которые обеспечивают деятельность банков и иных кредитных учреждений: расчетно-кассовые и клиринговые центры, фирмы по аудиту банков, дилерские фирмы, работающие с ценными бумагами банков, организации, которые обеспечивают банки информацией, оборудованием, а так же кадрами.

Банковская система не находится в изоляции от окружающей сферы, она, наоборот, тесно взаимодействует с ней, представляет собой подсистему более общего образования, какой служит экономическая система. Являясь частью более общего, банковская система функционирует в рамках общих и специфических банковских законов, подчинена общим юридическим нормам общества [4, с. 365].

В структуру современной банковской системы входят Центральный Банк и кредитные организации. Банковскую систему можно охарактеризовать, как, входящую в состав в экономическую систему страны единую и целостную совокупность кредитных организаций, выполняющих свои особые функции, проводящих свой перечень денежных операций, в результате чего весь объем потребностей общества в банковских продуктах удовлетворяется в полной мере и с максимальной возможной степенью эффективности.

По данным Центрального Банка РФ на 1 декабря 2015 г., в РФ осуществляли банковскую деятельность 740 кредитных организаций, которые имели банковскую лицензию. Следует отметить, что в начале года в России работали 834 банка.

В течение 2015 г. лицензии были отозваны у 93 банков и небанковских кредитных организаций (что составляет 9% от общего числа на начало года). Больше всего лицензий лишились кредитные организации, зарегистрированные в Москве.

Данные показатели являются рекордными с 1999 г., когда финансовый регулятор прекратил деятельность более 200 банков.

Основными причинами отзыва лицензий стали высокорискованная кредитная политика и проведение сомнительных операций в крупных объемах - данные причины были указаны в качестве оснований для отзыва лицензий для 46 и 45 банков соответственно [1, с. 24].

Банковской системе России отводится значимое место в системе финансов страны. С помощью своего особого положения банковская система решает важнейшие задачи в области финансового обслуживания как юридических, так и физических лиц, а так же подавляющего большинства отраслей производства, участвует в привлечении инвестиций с целью воплощения в жизнь инновационных программ, в частности государственных.

В 20 веке банки в России выполняли в основном лишь расчетно-кассовые функции. На сегодняшний день список функций банковского аппарата значительно расширился, и уже невозможно представить современную экономику России без этого сектора, который является, пожалуй, ключевым в функционировании механизмов рыночной экономики. Можно с уверенностью говорить о том, что современная рыночная экономика является разнообразным взаимодействием различных хозяйствующих субъектов. Такого рода взаимодействие в той или иной мере непосредственно связано с денежными расчетами с помощью различных кредитно-финансовых институтов, в первую очередь банков, и включает в себя гражданско-правовые сделки с этими институтами (кредитование, сделки купли/продажи и т.д.), а также различные финансовые и банковские услуги.

Повсеместное использование локальных и глобальных сетей, каналов спутниковой связи, технической разведки и конфиденциальных данных повышает актуальность проблемы защиты информации банков. На сегодняшний день в банковской сфере не осталось только бумажных процессов, все больше внедряются и используются компьютерных технологии. Безналичные деньги, ценные бумаги, платежные поручения, договоры, данные клиентов – все переведено в цифровой вид. А характер угроз информационной безопасности банков перестал быть чисто технологическим – теперь это финансовые, имиджевые, юридические, экономические и прочие риски.

Компьютерные информационные технологии это процесс, которые включает в себя сумму средств и методов осуществления операций по сбору, регистрации, передаче, накоплению и обработке информации с помощью компьютеров и компьютерных сетей для решения различных задач в

банковском секторе. К понятию «компьютерная информационная технология» относится обработка информации с помощью использования средств компьютерной техники.

В современных условиях компьютерные информационные технологии стали основой для деятельности банков. Постоянное увеличение объемов информации в сфере деятельности банков, потребность в кратчайших сроках и более сложных способах ее переработки приводят к необходимости сделать обработку информации автоматизированной, то есть внедрить компьютерные информационные технологии.

Использование современных достижений в области компьютерных технологий в банковской сфере обеспечивает повышение качества экономической деятельности банков.

В связи с этим, можно говорить о все более возрастающей с каждым днем важности развития обеспечения экономической безопасности банковской сферы в современной России.

Экономическую безопасность банка можно представить как сумму определенных элементов и факторов, которые связаны с деятельностью коммерческих банков, как во внешней, так и во внутренней среде, которые в свою очередь находятся в постоянной взаимосвязи и могут изменять как свои особенные черты, так степень и формы воздействия на экономическую устойчивость банка. В практическом плане это означает, что коммерческий банк готов отражать возникновение угроз, которые могут оказать влияние на его деятельность, как в настоящее время, так и в будущем [2, с. 71].

В основе обеспечения экономической безопасности коммерческого банка в настоящее время лежит его финансовая стабильность, которая является результатом функционирования системы институционально-управленческих, организационно-технических и информационных мер, которые в свою очередь направлены на обеспечение воспроизводственно-устойчивого режима деятельности банка, защиту его прав и интересов, рост уставного капитала, повышение ликвидности активов, сохранность финансовых и материальных ценностей, а также на обеспечение возвратности кредитов.

На экономическую безопасность банковской системы влияют следующие факторы:

1. состояние политической и экономической стабильности как в пределах государства, так и в странах, с которыми у данной страны налажены экономические и политические отношения;
2. зависимость системы банков страны от различных источников финансирования (как внутренних, так и внешних);
3. концентрация актива банка в различных финансовых организациях иностранных государств;
4. концентрация активов банка в отраслях экономики или финансово-промышленных группах;
5. структура собственности на банковские учреждения.

На сегодняшний день защита информации строится на общеизвестных постулатах. Потребитель выберет банковский продукт в том случае, когда будет уверен в том, что его деньги и персональная информация находятся в сохранности и безопасности. В связи с этим защита информации, и, как следствие, экономическая безопасность является неотъемлемой составляющей банковской деятельности. Нет систем, которые в настоящий момент смогли бы обеспечить абсолютную защиту и безопасность. Любой системе в то или иной степени могут помешать нормально функционировать те или иные угрозы [5, с. 15].

Банковская система функционирует только в том случае, когда в стране существует большое количество банков, а так же кредитных учреждений и организаций, выполняющих определенные банковские операции. Банковская система — это существенная составляющая экономической системы страны.

От того, в каком состоянии находится банковская система государства, в большей степени, зависит защищенность и устойчивость национальной валюты, в частности ее покупательная способность, а так же курс по отношению к иностранным валютам, что имеет большой вес для государственной независимости.

От того, в каком состоянии находится банковская система страны, от ее устойчивости и надежности зависит стабильность и эффективность функционирования государственных органов и учреждений, развитие независимого государства в целом. Без такой системы невозможно успешное осуществление государственных экономических, социальных, политико-правовых, экологических и других программ и проектов.

Для любого подлинно суверенного государства вопросы обеспечения устойчивости национальной банковской системы имеют стратегическое значение и всегда актуальны, составляя часть содержания понятия «экономическая безопасность государства».

Использованные источники:

1. Абузярова Э.Р. Анализ роли коммерческих банков в кредитовании реального сектора экономики // Евразийский Союз Ученых . 2015. №9-1 (18). С.21-25.
2. Переверзева Е. С., Лапшина Я. А. Проблемы и перспективы экономической безопасности коммерческого банка в Российской Федерации // Современные наукоемкие технологии . 2014. №7-1. С.71-73.
3. Подложёнов И.М. Коммерческие банки: новые услуги и инновационные технологии коммуникации // Известия ПГПУ им. В. Г. Белинского. 2011. № 24. С. 378–382.
4. Погребенко Ю.Н. Основные направления и пути обеспечения экономической безопасности деятельности коммерческих банков // Бизнес в законе . 2012. №2. С.365-367.
5. Фейзель М.Г. Укрепление устойчивости банковского сектора // Финансовый бизнес. 2015. №5. с. 11-22 .

Айтиева С.Н.
преподаватель
КПКРЯиКР ОшГУ
Кыргызская Республика, г. Ош

К ВОПРОСУ О СУЩНОСТИ ПАРЕМИИ И ПАРЕМИОЛОГИИ

Паремии - особые единицы и знаки языка, необходимые элементы общения людей. Эти знаки передают как в русском, так и в кыргызском языках специфическую информацию, обозначают типичные жизненные и мысленные ситуации или отношения между теми или другими объектами. Они передают одни и те же типовые ситуации, имеют сходное логическое содержание, различаясь лишь образами (деталями, реалиями), с помощью которых передается логическое содержание.

Паремиоло́гия (др.-греч. paroimia - притча, пословица и logos - слово, учение) - подраздел фразеологии, раздел филологии, посвящённый изучению и классификации паремий - пословиц, пословичных выражений, антипословиц, поговорок, веллеризмов, девизов, слоганов, афоризмов, загадок, примет и других изречений, основным назначением которых является краткое образное вербальное выражение традиционных ценностей и взглядов, основанных на жизненном опыте группы, народа.

Паремиология тесно связана с паремиографией - дисциплиной, занимающейся сбором, хранением и обработкой материалов для исследований паремиологов. Сравнительная (компаративная) паремиология занимается изучением паремий в разных языках и культурах. Паремии – важная составная часть народной культуры.

Трудно сказать, с каких времен берут начало паремии - устные краткие изречения, наделенные особым смыслом. Фонд паремиологических единиц языка представляет несомненный интерес для лингвокультурологии, так как позволяет реконструировать наиболее важные стереотипы массового национального сознания. Паремии отражают особенности взаимоотношений между людьми, социально-исторический контекст, особенности быта, обычаи и традиции.

Изучение паремий позволяет выявить, во-первых, культурно обусловленный компонент языковых значений и, во-вторых, рассмотреть когнитивные механизмы формирования важнейших культурных стереотипов. Функционируя как средство хранения и передачи народного опыта, являясь своего рода кристаллизацией этнического мировоззрения, паремиологические единицы обнаруживают органическую связь с концептами как культурно-специфическими вариантами понятий, которые составляют когнитивный базис национальной языковой картины мира.

Несмотря на то, что большинство лингвистов, занимающихся проблемами паремиологии, фразеологии или фольклора, давали свое определение пословицы, сухое, научное или поэтическое, тем не менее, можно сказать, что их универсальной, общепринятой дефиниции на сегодняшний день все еще не выработано. Проблематичным остается также

вопрос о включенности или невключенности паремий во фразеологическую систему языка. Тем не менее, все ученые признают, что паремии представляют собой чрезвычайно ценное явление для современной науки и обладают большим эвристическим потенциалом для культурологии, этносемантики, когнитивной лингвистики.

За каждой из паремий стоит авторитет поколений, их создавших. Поэтому паремии не спорят, не доказывают - они утверждают что-либо в уверенности, что все ими сказанное - истинно и общезначимо. «...Пословица и крылатое слово, выражающее общее мнение, не оспариваются никогда, и, следовательно, они максимально авторитетны», - говорится в работе «Язык и культура» Е.М. Верещагина и В.Г. Костомарова. Благодаря своей отточенной формулировке и лаконичности паремии легко запоминаются. Бесчисленные поколения людей, их создавшие и передававшие - люди в большинстве своем неграмотные, для которых короткие языковые афоризмы - оптимальная форма аккумулирования и трансляции жизненного опыта и наблюдений.

Никто не вспоминает паремии без повода и причины. Они всегда приходят нам на память сообразно ситуации, а не произвольно или случайно.

Искусство слова возникло в речи пахарей, охотников, косарей, пастухов, чабанов, народных певцов-сказителей - людей самых разных сословий, занимающихся разными видами деятельности. Об этом свидетельствуют сами паремиологические высказывания - «ходячая» народная мудрость. В паремиях нашла свое отражение вся многогранная жизнь народа, все сферы деятельности человека со сложностями бытия и его противоречиями. Центральной фигурой в них всегда выступает человек в своих различных проявлениях - во всем своем совершенстве и величии и во всех своих неприглядных качествах. Паремиологические выражения содержат эмоционально-экспрессивную оценку поступков человека, событий, явлений.

Паремии всегда поучительны, они дают разумные советы и наставления на самые различные случаи жизни. Суждение, приговор, поучение, высказанные паремиями, представляют всеобщее мнение, непосредственно вытекающее из общественной практики, социально-исторического опыта народных масс. Именно в этом проявляется сила паремий, их неуязвимость. Поэтому они не сочиняются, их появление как бы вынуждается ситуацией, силою обстоятельств, как крик или возглас, невольно сорвавшийся с души, это цельные изречения, сбитые в один ком, в одно междометие, это стоны и вздохи людей, плач и рыдания, радость и веселье, горе и утешение в лицах, это житейская народная правда.

Любой афоризм народного происхождения фиксирует коллективный опыт людей. Приведем лишь некоторые примеры: *Бириккенде - тирилик («В единстве сила»). Кулбо карыяга, келет башына («Не смейся над старостью, сам тоже состаришься»). Кылыч курал эмес, акыл курал («Мечь не оружие, оружие - ум»). Корбос – тону да корбойт*

(«Кто не замечает, тот и верблюда не увидит»).

Издавна человек стремился понять окружающий мир, сравнивая различные явления, создавая новое в мире и в своем воображении. Плоды многовековых наблюдений и раздумий народа, его мечты и надежды воплощались в песнях, сказках, легендах, загадках и паремиях. Так народ создавал свое искусство, свою поэзию и жизненную философию. Трудно перечислить все художественные определения, которые языковеды дают пословице. Ее называют народной мудростью, практической философией, устной школой, сводом правил жизни, исторической памятью народа. Часто пословичные выражения имеют форму категорического утверждения или отрицания, конденсирующего многовековой опыт социума. «Пословица не просто изречение. Она выражает мнение народа. В ней заключена народная оценка жизни, наблюдения народного ума. Не всякое изречение становилось пословицей, а только такое, которое согласовывалось с образом жизни и мыслями множества людей, такое изречение могло существовать тысячелетия, переходя из века в век».

Меткое сравнение, лаконичная формула, сказанные кем-то однажды по какому-то конкретному поводу, становятся атрибутами народной речи благодаря постоянному употреблению в аналогичных по смыслу ситуациях. Как отмечают Е. М. Верещагин и В. Г. Костомаров, суждение представляет лишь часть того массива информации, который несет в себе афоризм. Именно поэтому «означаемым афоризмом следует считать типовую ситуацию, т.е. совокупность обстоятельств, признаков, оценок, положений, но на известном уровне абстракции — в отвлечении от мелких и несущественных характеристик».()

Родившись в гуще народной жизни, паремии широко используются не только во всех сферах устной речи, но и в художественных произведениях, в публицистике, в средствах массовой информации, в теле - и радиопередачах, в периодической печати, где они постоянно совершенствуются, шлифуются, переосмысливаются, претерпевают семантические изменения и разнообразные формальные, структурные преобразования. Употребление паремий делает речь выразительной, точной, меткой, эмоционально окрашенной и экспрессивно насыщенной.

Паремии - трудовой, нравственный и художественный опыт поколений, сжатый в мудрые изречения и образные выражения. Это житейская, практическая философия, которая служит, прежде всего, для отображения сложности и противоречивости бытовой, социальной и политической жизни конкретного народа. Паремии - наследие не устаревшее, живое, входящее в нашу жизнь, в нашу речь. Можно утверждать, что народная культура, важной составной частью которой являются паремии, близка к тому, что называют ментальностью. Она формируется в детстве в отношениях ребенка с родителями и другими людьми, в общении с природой, в религии, в повседневной жизни, в процессе включения человека в общество и усвоения им обычаев,

представлений, способов поведения и ценностных ориентации. Паремии - элементы коннотативной системы, то есть системы, план выражения которой сам является знаковой системой и составлен из значимых двуплановых единиц, обладающих планом содержания и собственным планом выражения.

Следовательно, ценен не только буквальный перевод паремий, который наглядно вскрывает ее чувственную основу, ее внутренний образ. Для нас важно то, что изречения данного типа отсылают нас к морали, к тем представлениям об этических нормах, которые главенствуют в данном языковом континууме. В качестве примера можно привести следующее паремиологическое высказывание: *Ат олсо - эгери калат, адам олсо - аты калат. «Лошадь умрет - останется седло, человек умрет - останется хвала, слава о нем».*

В целом ряде образных паремий, осуществляющих образную когнитивную обработку определенных знаний о мире, можно открыть не только элементы социально-этических норм, но и увидеть в них по-своему преломленную систему общечеловеческих положительных и отрицательных оценок, отражение общемирового разума человечества, то есть реальную действительность, которая прошла через фильтр сознания целого этноса и нашла свое выражение в паремиях.

Рассуждая о национальных образах мира, исследователи обычно утверждают, что современная цивилизация сближает народы, а национальные культуры различают их. Своеобразие национального образа мира наиболее отчетливо проявляется при его сопоставлении с образами мира других народов.

Культурно-языковые характеристики паремий являются важным компонентом национальной культуры, отражают специфику национальной картины мира и могут быть исследованы при межъязыковом сопоставлении при помощи культурных концептов. В устном поэтическом творчестве кыргызского народа наиболее краткой, художественно-миниатюрной, яркой, чеканной формой, отображающей действительность, являются пословицы и поговорки.

Содержание одной лишь пословицы и поговорки нередко можно приравнять к рассказу о каком-нибудь большом событии. Пословицы и поговрки высоко ценили и часто использовали в своих трудах классики и такие известные русские писатели, как А.Н.Радищев, Н.В.Гоголь, А.М.Горький и др. Кыргызские писатели и поэты, начиная с выдающихся акынов-основоположников кыргызской письменной литературы, как А.Токомбаев, Ч.Айтматов, М.Элебаев, Ж.Турусбеков, К.Баялинов, К.Жантошев, Т.Сыдыкбеков, Т.Уметалиев и другие, также широко использовали пословицы в своём творчестве.

Говоря об условиях бытования пословиц и поговорок, нельзя устанавливать какие-то определённые рамки, но необходимо указать, что пословицы и поговорки употребляются лишь в определённых случаях.

Народные акыны большей частью на первое место ставят

дидактический смысл пословиц и поговорок, раскрывают их значение в своих назидательных произведениях. У писателей-профессионалов пословицы и поговорки большей частью употребляются для раскрытия внутреннего мира главных героев, их взглядов на жизнь, их борьбу и взаимоотношение.

Виднейший энциклопедист В.Даль, неутомимо собиравший пословицы и поговорки русского народа, писал об их сюжете: «Сборник пословиц – свод народной опытной премудрости и суемудрия, это стоны и вздохи, плач и рыдания, радости и веселье, горе и утешение в лицах; это цвет народного ума, самобытной стати; это житейская народная правда». В пословицах и поговорках видны следы событий, пережитых народом.

Основным источником формирования пословиц и поговорок являлась сама жизнь, которая предоставляла богатый материал для них. Национально-культурная специфика паремий возникает в результате того, что объективная реальность понимается в разных культурах неодинаково. Способы проявления этой специфики обусловлены механизмами восприятия мира, психологией народа и его менталитетом. Именно сопоставительное изучение паремий позволяет выявить их общие свойства - паремиологические универсалии, а также подчеркнуть национально-специфические черты. Особенно четко специфика обнаруживается при исследовании народной афористики этносов, языки которых относятся к типологически неодинаковым лингвосемиотическим системам. Чтобы показать это, достаточно сравнить пословицы и поговорки русских и кыргызских народов.

При сопоставлении пословичных изречений русских и кыргызов мы придерживаемся тематической классификации, учитывая достоинства и недостатки других существующих классификаций. Для настоящего исследования принципиально важно, с помощью каких образов и лексем раскрывается содержание паремий данных этносов.

В связи с этим особую значимость приобретает проблема адекватного перевода пословиц. Нередко из-за недостаточного внимания к национальной специфике текста в переводе допускаются неточности, что ведет к искажению информации, содержащейся в высказывании. Поэтому при переводе следует обращать внимание на образность, ритмичность, то есть на то, что делает пословицу пословицей.

Культуры русского и кыргызского народа имели разные истоки. Отсюда значительное расхождение национально-культурных реалий, транслируемых паремиями. В результате происходит своеобразное "оттенение" фактов культуры. К собственно этническим пословицам и поговоркам можно отнести прежде всего те, которые имеют в своем составе "безэквивалентную лексику", например, антропонимы, топонимы, а также названия одежды, еды, предметов быта и пр. Эти названия есть в лексике одного языка и отсутствуют в лексике другого. В пословице они являются знаками географической, исторической и культурно-бытовой

принадлежности и конкретному этносу.

В то же время "многие заметят любопытные случаи смыслового, а часто и текстуального сходства пословиц, принадлежащих народам, которые живут на разных концах Земли...". Подобные случаи можно объяснить общностью всего человеческого развития, сходством географического и языкового ареала, культурными контактами и, как следствие, заимствованием народных изречений. Согласно Г.Л.Пермякову, пословицу делают не реалии, а логико-семиотические структуры, где реалии выступают лишь в качестве строительного материала. Наличие таких конструкций и объясняет, почему у разных народов, территориально отдаленных друг от друга, существуют очень схожие по смыслу пословицы и поговорки. Например, такие пословицы о бедности и богатстве, как: *Дело богача – ходить в гости, дело бедняка – горевать (байдын иши барман менен, кедейдин иши арман менен); если на богаче выступает жир, то на бедняке – соль (байдан май чыкса, кедейден туз чыгат).* О торговле: *Мясник продаёт кости даже матери (касапчы энесине соок сатат).* О власти: *Где нет утки, там и кулик судья (ордок жокто чулдук бий).* О религии: *Увидев богатство, даже пророк согрешил (малды коруп пайгамбар жолдон чыгыптыр).* О земледелии: *Что посеешь, то и пожнёшь (эмне эксен, ошону оросун); Мало труда, мало и урожая (эмгеги аздын, онмогу аз).* Можно встретить множество пословиц и поговорок о родине, жизни и смерти, о любви, профессии, морали, семейной жизни и др. Например: *Береги честь смолоду. - Абийирди жашыңдан сакта. Все начинается с семьи. – Баары уй-булодон башталат. В своем болоте и лягушка поет, а на чужбине и соловей молчит. – Бироонун жеринде хан болгуча – озундун жеринде кул бол.*

Прежде всего, на специфику национальных воззрений влияет географическая среда, в которой проживают народы. Значимым объектом для кыргызского народа являются горы. *Тоо - ташсыз болбойт, эл - башсыз болбойт. Тоо арасын суу бузат, эл арасын чуу бузат. Тоо бийиктиги алыстан байкалат. Тоо бөрүсү, токой каракчысы көп. Тоодо кийгенин тойдо да киет. Тоодогу түлкүнү табындагы тайган алат. Тоодон түшкөн - таскак, тоого чыккан - аксак. Тоолуу жер аңсыз болбойт, көчмөн эл малсыз болбойт. Тоону бийик дебе, талаптансаң чыгаарсың, жоону күчтүү дебе, кайраттансаң жыгасың* и др.

Иная ситуация в паремиологическом фонде русских народов. В большей степени здесь оказывается востребован образ камня: «*В камень стрелять – только стрелы терять». «Время и камень долбит». «Жизнь не камень: на одном месте не лежит, а вперед бежит». «За старой головой как за каменной стеной». «Согласье крепче каменных стен». «Человек - не камень: терпит – терпит, да и треснет».* Причина такого предпочтения связана, по всей вероятности, с тем, "что народ проживает не на гористой местности".

* Русских и кыргызов включает лесные массивы. Лес - один из источников жизнеобеспечения людей, что отражается в фольклорном

материале. В пословицах, образный мир которых связан с лесом, немало общего у этих народов. Например, в кыргызских пословицах: *«Токой - тоонун көркү, Эр - ЭЛДИН көркү». «Токойдо жүрүп сайраган: булбулдан муңдуу куш барбы, өлгөндөн жаман иш барбы». «Токойлуу жер аңсыз болбос». В русских пословицах: «Лесная сторона не одного волка и мужика до сыта кормит». «Дальше в лес - больше дров». «Соколу лес не в диво». «Вырос лес, так выросло и топорище». «Возле леса жить - голоду не видать». «Лесные дары для каждой поры». «Лес поит, кормит, одевает, укрывает, согревает».*

В народной афористике выделяются и другие географические объекты - реки, озера, моря. Реки имеют важное экономическое значение для всех этносов. С ними связана основная хозяйственная деятельность. Помимо этого образ реки метафорически используется для "философского толкования развития природы, утверждения объективности в природе, для показа соотношения части и целого": *«По которой реке плыть, ту и воду пить». «Волга добрая лошадка: все свезет». «Волга - всем рекам мать». «И за рекой люди живут». «Где река глубже, там меньше шумит». «Около реки колодца не копают»* (рус.посл.). *«Суу - жашоонун булагы». «Суу - жерге, илим (билим, байлык) - элге». «Суу - адамдын жаны, өсүмдүк - канны». «Суу атасы - булак, сөз атасы - кулак». «Суу бар жерде жашоо бар». «Суу - жерге, байлык - элге». «Суу ичкен кудугуңа - түкүрбө». «Суу менен жер көгөрөт, эл менен эр көгөрөт» (кырг. посл.).*

Приведенные примеры не исчерпывают специфику выделенных тематических центров исследования. Они составляют лишь минимальную часть богатства пословиц и поговорок русских и кыргызских этносов.

Использованные источники:

1. Верещагин Е.М., Костомаров В.Г. Язык и культура: Лингвострановедение в преподавании русского языка как иностранного: Методическое руководство. М.: Русский язык, 1983. С. 98.
2. Аникин В.П. Предисловие к кн.: Жуков В.П. Словарь русских пословиц и поговорок. М., 1966. С.3.
3. Верещагин Е.М., Костомаров В.Г. Язык и культура: Лингвострановедение в преподавании русского языка как иностранного: Методическое руководство. М.: Русский язык, 1983. С.93.

Акиров А. М.
магистрант
кафедра гражданского и предпринимательского права
Институт права
ФГБОУ ВПО «Самарский государственный
экономический университет»
Российская Федерация, г. Самара

МЕТОДОЛОГИЯ ПОНЯТИЯ ЮРИДИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА

Происходящее в настоящее время реформирование процессуального законодательства свидетельствует о возросшем интересе ученых к проблемам юридического процесса.

Теория юридического процесса, является самостоятельной частью теории права, направлена на изучение общих черт процессуально-правовой составляющей общественных отношений. Недооценка положений общепроцессуальной теории в юридической науке и законотворчестве негативно сказывается на эффективности обеспечения прав и законных интересов человека, общества и государства.

При этом в теории права нет единого понимания категории «юридический процесс».

В юридической науке рассматривают понятие юридического процесса в узком и широком смыслах. Сторонники узкого понимания юридического процесса отождествляют последний с судопроизводством (либо судебным правом) [1, с. 151].

Однако, данное ограниченное понимание рассматриваемой категории является не совсем оправданным, поскольку юридический процесс охватывает помимо норм, регулирующих осуществление правосудия, и нормы, регулирующие позитивные процедуры реализации права.

Для более всестороннего теоретического осмысления данного правового института в статье предлагается рассмотреть наиболее распространенные методологические подходы к определению понятия «юридический процесс».

Малько А.В. определяет юридический процесс как нормативно установленные формы упорядочения юридической деятельности, направленные на оптимальное удовлетворение и гарантирование интересов субъектов права [2, с. 127].

Панова И.В. определяет юридический процесс как разновидность социального процесса, которая является нормативно установленной формой упорядочивания юридической деятельности и правовых документов, которые включают в себя судопроизводства и правовые процедуры [3, с. 22].

Протасов В.Н. в свою очередь определяет юридический процесс как особую разновидностью юридической процедуры, направленной на выявление и реализацию материального охранительного правоотношения [4, с. 20].

Приведена только малая часть существующих в юридической

литературе дефиниций юридического процесса, данное обстоятельство обусловлено сложностью и многомерностью рассматриваемой категории теории права. Необходимость поиска единых критериев понимания юридического процесса направляет исследователей в область методологии.

Рассмотрим наиболее распространенные методы юридической науки.

Формально-догматический метод – основное направление юридических исследований. Сущность права постигается посредством анализа самого действующего права, вне зависимости от внешних проявлений (экономики, политики и т.д.). Догматика заключается в системном изложении норм права. В рамках рассматриваемого метода цели исследования достигаются посредством описания, обобщения, классификации норм права.

Вначале при использовании формально-догматического метода при исследовании юридического процесса описываются отдельные процессуальные нормы различных отраслей права, выстраивается система. Впоследствии следует обобщение исследуемых процессуальных норм, определяются их общие признаки в изолированном виде (генерализация). Например, обобщая процессуальные нормы можно выделить такие признаки юридического процесса как системность, стадийность, нормативность, определенная регламентация, целенаправленность и т.д.

Систему юридического процесса в разрезе догматической методологии следует понимать как систему логически связанных нормативных правил, объединенных в более крупные блоки.

Формально-юридический метод в научной литературе считается наиболее традиционным.

В рамках указанного метода юридический процесс рассматривается как самостоятельная правовая конструкция, как правоотношение. В рассматриваемом случае юридический процесс понимается как властно-организационная деятельность субъектов публичной власти. Специфика властных отношений заключается в том, что они направлены на соблюдение общественных интересов и носят публично-правовой характер.

При данных обстоятельствах роль юридического процесса существенно сужается, поскольку не учитывается частный (позитивный) юридический процесс.

Социологическая методология анализирует юридический процесс не только как правовую категорию, но и как социальный фактор. В рамках данного метода юридический процесс рассматривается как деятельность уполномоченных органов, направленная на реализацию функций управления обществом.

Системный (синергетический) подход к изучению права свидетельствует о делении права на материальное и процессуальное, юридический процесс в данном случае представляет собой комплексную самоорганизующую систему с единым субъектным составом, едиными компонентами.

Именно синергетика обращает нас к осмыслению роли сознательного как безусловного элемента всякой социальной системы в развитии права. Соотношение необходимости и случайности в процессе становления системы права, предлагаемое синергетикой, качественно иное, чем в досинергетической диалектике. Вывод синергетики о нелинейности развития сложной самоорганизующейся системы, когда малые воздействия могут приводить к очень большим последствиям [5, с. 23-24].

Институциональный методологический подход изучает юридический процесс через его организационно-нормативные образования (институтов, элементов, блоков и т.д.), которые выполняют определенные характерные только им функции.

Каждая из рассмотренных методологий изучения юридического процесса несет определенный положительный заряд в развитии общей теории процессуального права, при этом следует отметить, что для получения более достоверных знаний о праве явствует необходимость одновременного комплексного использования различных методологических подходов.

М.Г. Тирских отмечает, что «важность вопроса о достоверности результатов научного познания очевидна. Степень достоверности выводов, сделанных благодаря использованию различных методов познания, далеко не одинакова. Наука теории права заинтересована не только в формировании теоретических выводов, но и в генерации подходов к прикладному применению научного знания в рамках процессов правотворчества, толкования и применения права. В таких условиях оценка степени достоверности данных, получаемых при помощи тех или иных методов познания, становится принципиально важной задачей, требующей своего скорейшего разрешения» [6, с. 6].

Использованные источники:

1. Ланг П. П.
2. Лошкарев А.В. Синергетика в системе методов теории права // Вопросы экономики и права. – 2015. – № 2. – С. 23-24.
3. Малько А.В. Теория государства и права в вопросах и ответах: учеб.-метод. пособие. – М., 1997. – С. 512.
4. Панова И.В. Юридический процесс. – Саратов, 1998. – С. 253.
5. Протасов В.Н. Основы общеправовой процессуальной теории. – М., 1991. – С. 231.
6. Тирских М.Г. Право как объект применения синергетических методов //Академический юридический журнал. – 2007. – № 2 (28). – С. 6.

Албеков Х.Н., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономика и управление производством»
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»
Россия, г. Грозный

МОНИТОРИНГ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ СЕЛЬСКИХ НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ

Проблемные вопросы становления сельской местности состоят, прежде всего, в обозначении курсов путей целесообразной эксплуатации природных, экономических и иных ресурсов при регулярном увеличении потребностей граждан.

Подобное положение обуславливает использование методологии, оценивающей потенциальный экономический вклад сельского района в среднесрочном будущем и осуществляющей сравнение показателей данного потенциала с объемом соответствующих издержек, которые являются стоимостью достижения требующегося увеличения степени общественно-экономического становления. Вместе с тем, разработка разнообластной стратегии по осуществлению разграниченных государственных услуг для разных сельских населенных пунктов в виду их экономического потенциала ориентирована на рост результативности эксплуатации средств отечественного бюджета.

Современная точка зрения относительно преодоления проблем становления сельских территорий предполагает учет отличительных характеристик района как объекта экономической системы государства. Данный объект предстает как единая общественно-экономическая система, которая функционирует на базе двух видов системных связей: внешних и внутренних.

Существенная разница в степени становления каждого конкретного сельского населенного пункта, имеющего свою отличительную специфику, обуславливает необходимость дифференцированного подхода. Оптимальное преодоление многих проблем формированием системы растущих сельских населенных пунктов должно обеспечиваться использованием актуальных способов и приемов математического моделирования, позволяющих достичь данные цели быстрее, результативней, в совокупности при учете каждого существенного фактора. Вместе с этим, применяя одинаковый типовой математический образец, но трансформируя отдельные значения начальных данных, получится создать проекты большинства, находящихся практически в одинаковых условиях сельских поселений.

Особенностью условий сельской местности Северо-Кавказского федерального округа является то, что не на всех территориях позволительны применяемые в иных экономически развитых государствах методы и способы сельского расселения. В целях обеспечения общественно-культурных потребностей граждан конкретного субъекта следует определить несколько довольно больших населенных пунктов, которые обладают

необходимыми условиями для дальнейшего совершенствования, выявить тянущиеся к ним (по уровню удобства предоставления социальных и других услуг) хозяйственные образования с принадлежащими им землями и сельскохозяйственными угодьями для создания целостного сельского производственно-общественного района, который находится в ведении сельской администрации [1].

Под хозяйством отдельного сельского района следует понимать систему, в состав которой входит две основные части: сельскохозяйственное производство и производственные и непроизводственные системные части по обслуживанию производства и предоставлению, проживающим гражданам материальных и нематериальных (общественных) благ.

Сбалансированное становление сельских районов подразумевает целесообразную комбинацию ее производственных, общественных, управленческих и других структурных подразделений, позволяющих в определенной ситуации увеличивать материальную базу, общественную и культурную обеспеченность граждан, которые делают привлекательной жизнь в деревне, деятельность хозяйств сельских районов, их рациональные размеры и системы обслуживающих их перспективных населенных пунктов мобилизованы содействовать тому, чтобы сельские населенные пункты могли функционировать и преуспевать за счет собственной производственной и непроизводственной деятельности при незначительной поддержке государства общественных и культурных потребностей (содержание школ, больниц, клубов, строительство средств коммуникаций и жизнеобеспечения и др.).

Абсолютно понятно, все граждане не обязаны проживать и не все усадьбы хозяйств следует размещать в населенном пункте, который выбран центром сельского административного сектора. Консолидация граждан должна производиться только в целях предоставления государством им социальных и культурных благ. Относительно включения товаропроизводителей в разные сбытово-снабженческие, кредитные объединения и товарищества, следует отметить, что подобное вхождение должны осуществляться на добровольных началах.

Формирование образца функционирования хозяйства сельского района следует осуществлять на объективной базе при учете действующих факторов и обстановки для жизнедеятельности граждан, существования ресурсов, приближенности к магистральным дорожным и другим коммуникационным сетям, возможностей дальнейшего их становления. В связи с этим следует особо тщательно исследовать сельские населенные пункты [2].

Исследуем оценку типового населенного пункта с численностью 7500 чел. на примере «Элин-Юрт» Чеченской Республики.

Количество населения – 7500 чел. Структура численности жителей: процент дошкольного возраста – 1,4%; школьники – 16,4; активная часть жителей – 68,1; пенсионеры –14,1%. На одну семью приходится примерно 4 чел., что тождественно среднему значению этого параметра по региону [6].

Землепользование ТОО «Элин-Юрт» представлено в виде неправильного многоугольника. В целях достижения максимальной эффективности пашни, залога исполнения плановых заданий по продаже сельскохозяйственных товаров, производства требующегося для внутрихозяйственных потребностей и большей рентабельности полеводства подготовлена целесообразная система посевных площадей, реализованная в настоящее время. Таблица 1 содержит данные относительно структуры и состава сельскохозяйственных угодий, которые есть в хозяйстве, в таблице 2 обозначены сведения относительно структуры посевных площадей.

Таблица 1

Описание сельхозугодий, 2014 г.

Наименование угодий	Площадь, га	%
Всего земельных участков	59462	
Всего сельхозугодий	56137	100
пашня	29864	53,2
сенокос	4884	8,7
пастбища	21388	38,1

Таблица составлена по данным исследования автора

Из таблицы 1 ясно следует, что большая часть сельхозугодий ТОО «Элин-Юрт» относится к пашне – 53,2%, или 29864 га, на которую приходится выращивание растениеводческой продукции.

Таблица 2

Состав площади пашни 2014 г.

Название культур	По хозяйству		По бригадам					
	га	%	1		2		3	
			га	%	га	%	га	%
Всего зерновых	17000	61,2	5660	61,7	5264	59,2	6076	62,5
в т.ч.:								
пшеница	13300	47,9	4400	48,0	4400	49,5	4500	46,3
ячмень	3700	13,3	1260	13,7	864	9,7	1576	16,2
Многолетние травы	2777	10,0	866	9,4	939	10,6	972	10,0
Однолетние травы	3402	12,2	1123	12,3	1089	12,0	1190	11,2
Пашня, всего	29864	100	9166	100	8888	100	9722	100

Таблица составлена по данным исследования автора

Из таблицы 2 явно видно, что в соответствии с принятой в хозяйстве системой севооборотов большая доля посевных угодий занята зерновыми культурами, совсем несущественная доля посевных угодий отведена под овощи, поскольку данные продукты производятся в большинстве своем в целях удовлетворения внутрихозяйственных потребностей. Среднегодовое поголовье КРС примерно равняется 160 гол., в связи с этим некоторое количество посевных угодий отдано под кормовые культуры. Под пары в этом году было отведено 16,6%.

Среди ключевых параметров, которые характеризуют производствен-

ную деятельность хозяйства, следует выделить товарную продукцию, по величине ее реализации можно обозначить специализацию хозяйства. Таблица 3 содержит величину товарной продукции за истекшие 3 года. В составе товарной продукции наибольшим удельным весом в секторе растениеводства обладает выращивание пшеницы, в секторе животноводства – производство баранины – 6 %. Данные показатели способствуют точному определению главного курса специализации хозяйства – производство зерна, второстепенное – производство свиного и говяжьего мяса.

Вместе с тем, вопреки всем проблемам, возникающим в настоящее время в хозяйстве при выращивании и откорме животных, число их значительно не поменялось (табл. 3, 4).

Таблица 3

Содержание товарной продукции по видам

Наименование товаров	Количество реализованной продукции, т				Цена товаров в ценах реализации 2013 г., тыс. руб.	Содержание товарной продукции, **%**
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	в среднем		
Мясо КРС	5	4,5	9	5,5	667	0,4
Мясо баранина	97	99	94	96	8112	6
Молоко	308	314	315	314	3688	2,5
Всего по сектору животноводства					12467	8,7
Пшеница	8600	18041	13301	13314	124524	87,6
Ячмень	1508	1901	1602	1668	5012	3,4
Итого по сектору растениеводства					129536	91,1
Всего по хозяйству					142003	100

Таблица составлена по данным исследования автора

Таблица 4

Наличие животных в хозяйстве, гол.

Вид животных	Наличие на 2014 г.
Лошади	70
Бараны	1669
КРС, всего	783
в т.ч. коровы молочного направления	230

Таблица составлена по данным исследования автора

Большая доля материальных ресурсов в хозяйстве отведена основным средствам. Функционируя в производстве в течение длительного периода времени, они участвуют в создании потребительской стоимости продукции. В таблице 5 приведены основные средства, которыми обладает хозяйство, удовлетворяющие его потребности.

Таблица 5

Основные средства на 2014 г.

Наименование значения	Стоимость, тыс. рублей
Недвижимость	531555
Передаточные устройства	5410
Техника и оборудование	79430
Транспорт	81180
Инструменты	4425
Продуктивный скот	118625
Многолетние насаждения	1440
Другие основные средства	368740
Всего	1269205
в т.ч. производственного назначения	1190205
непроизводственного назначения	79150

Таблица составлена по данным исследования автора

Нормативы по социальному сектору считаются объективной потребностью; они выступают в качестве отражения степени совершенствования социально-требуемых нужд в каждый исторический этап; ориентированы на результативное рассредоточение ресурсов между секторами и районами; содействуют росту степени управления и скачку на новый качественный уровень; поэтапной реализации интенсивной социальной политики [3].

В них следует включать три части: первая состоит из уровня обеспеченности граждан социальными услугами и благами, предметов инженерной инфраструктуры; вторая – затрат по обслуживанию социальных объектов из расчета на одного потребителя; третья – высчитанных затрат строительства единицы мощности конкретных объектов из расчета на одного потребителя. Первую часть следует определять посредством разделения величины тех или иных услуг или объектов социального сектора на душу населения или на установленное количество граждан. При таком содействии возможно установление потребности в трудовых ресурсах для социального сектора сельского района. Вторую часть необходимо определять исходя из статей затрат, источников финансирования. Третью, которая связана с затратами на строительство объектов социального сектора и производственной инфраструктуры, следует определять, учитывая нормы расхода материалов по действующей рыночной их цене, умножением факультативных нужд граждан в объектах социальной инфраструктуры на цену единицы мощности конкретного объекта. При разработке нормативов по социальному сектору можно обозначить различные аспекты в зависимости от обозначенной конкретной цели: потребности граждан; определенные задачи в экономике; сосредоточение жителей; перспективная ориентация сельской местности и т.д. на данный момент такие стандарты не разработаны, что препятствует осуществлению расчетной обеспеченности граждан объектами социального сектора сельской местности, цены строительства и содержания в зависимо-

сти от граждан, отсутствует их взаимосвязь с экономическим совершенствованием территориального хозяйства [4].

Достижение единой цели управления стабильным развитием сельских районов включает в себя несколько блоков [5].

1. Экономический блок состоит из:

– плодородия земельных площадей;

– уровня удаленности от рынков сбыта, предпринимательских усилий, развития переработки сельскохозяйственных товаров, обеспеченности деревни сельскохозяйственным оборудованием, применения ирригационных систем, пашни, пастбищ.

2. Блок инженерной инфраструктуры включает в себя системы водоснабжения, дорог, газоснабжения, электроэнергии, связи.

3. Социальный блок состоит из: образования, здравоохранения, обеспеченности жильем, занятости, бедности.

Произведенные вычисления обозначили, что к первостепенным в плане инвестирования следует относить сельские населенные пункты с достаточным экономическим потенциалом, которые нуждаются в гораздо меньших государственных затратах для реализации социальных и иных программ.

Для подготовки возможных планов стабильного развития общественно-экономической инфраструктуры села нами предложено применение совокупного подхода (геоэкологического), состоящего из экономических программ, состояния и перспектив земельных и водных ресурсов, общественных и экологических программ становления. Произведенные вычисления в данном исследовании были осуществлены по следующим параметрам: среднедушевой доход, процент малообеспеченных жителей, уровень образования, здравоохранения, действие и эксплуатация коммунальных услуг [7].

На основании полученных в процессе исследования данных следует обозначить три разряда сельских населенных пунктов: сильные, средние, и слабые.

Проведенное исследование теоретических и практических основ развития сельских территорий, их мониторинг, изучение международного опыта позволили обосновать ряд выводов и предложений:

В общепринятом понятии устойчивое развитие – это стабильное социально-экономическое развитие, не разрушающее своей природной основы и обеспечивающее непрерывный прогресс общества.

Под устойчивым развитием сельских территорий понимается стабильное развитие сельского сообщества, обеспечивающее:

– выполнение им его народнохозяйственных функций (производство продовольствия, сельскохозяйственного сырья, других несельскохозяйственных товаров и услуг, а также общественных благ, предоставление рекреационных услуг, сохранение сельского образа жизни и

сельской культуры, социальный контроль над территорией, сохранение исторически освоенных ландшафтов);

– расширенное воспроизводство населения, рост уровня и улучшение качества его жизни;

– поддержание экологического равновесия в биосфере

Исходя из современных трактовок полноценного устойчивого развития территорий регионов, устойчивое развитие сельских территорий можно охарактеризовать как равномерное наращивание позитивных социальных показателей (рост показателей жизненного уровня населения, образованности, здоровья) в полном соответствии с экономическим и экологическим развитием сельского региона.

Использованные источники:

1. Абдукаримов В.И. К вопросу о сущности устойчивого развития экономики региона / В.И. Абдукаримов, А.С. Клейменова // Социально-экономические процессы и явления. – 2007. – №4.
2. Авторханов А.И. Социально-экономическое развитие Чеченской Республики за период 2001-2010 гг. – Грозный, Элиста: ЗАОр «НПП Джангар», 2014. – 170 с.
3. Адуков Р.Х. Аграрные реформы и развитие сельской экономики России. – Электронный ресурс. – Режим доступа: http//www.adukov.ru/articles/ agrarnyereformy
4. Галачиева С.В., Мамбетова Ф.А., Исраилов М.В. Управление устойчивым развитием региональных социально-экономических систем в переходной экономике. – М.: Издательство «Спутник+», 2008. – 76 с.
5. Исраилов М.В., Исраилов С.В. Межрегиональные различия уровня жизни регионов Северо-Кавказского федерального округа // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 2; URL: www.science-education.ru/102-6000.
6. Анасов В.В. и др. Управление устойчивым развитием социально-экономических систем: Коллективная монография. – М.: ООО «ЦИУМиНЛ», 2015. – 123 с.
7. Албеков Х.Н., Захираева А.Х. Особенности развития сельских территорий Северо-Кавказского федерального округа // Молодой ученый. – 2015. – № 7. – С. 331-336.

Алгазина Ю.Г., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономики предпринимательства и маркетинга»
Алтайский государственный университет
Россия, г. Барнаул

МОДЕЛЬ ОПТИМИЗАЦИИ ДИВЕРСИФИЦИРОВАННОГО ПОРТФЕЛЯ ПОСРЕДНИКОВ

В статье рассматривается модель оптимизации торгового взаимодействия хозяйствующих субъектов на товарном рынке на основе диверсификации. Предложен частный случай диверсификации – диверсификация портфеля посредников. На модельном примере задачи оптимизации выбора посредников показана важность для производителя диверсификации портфеля посредников в условиях риска. Определен экономический эффект от торговли товарами через портфель посредников.

Ключевые слова: торговля, диверсификация, торговый посредник, производитель, потребитель

Algazina Y. G., candidate of economic Sciences, associate Professor
associate Professor of the Department "Economy of enterprise and marketing"
Altai state University
Russia, Barnaul

THE MODEL OF OPTIMIZATION OF A DIVERSE PORTFOLIO OF resellers

The article discusses the optimization model of trading interaction between the economic entities in the commodity market on the basis of diversification. Proposed a special case of diversification – portfolio diversification resellers. On a model example the problem of optimizing the selection of mediators shown the importance for the producer diversification of resellers in terms of risk. Identified economic effect of trade through portfolio of resellers.

Keywords: trading, diversification, reseller, manufacturer, consumer

Результаты торгового взаимодействия хозяйствующих субъектов формируются под воздействием определенного уровня риска, характеризующегося вероятностью и величиной потерь [2]. Каждый из хозяйствующих субъектов (производитель, посредник и потребитель) стремится снизить размер потерь от продажи (производитель, посредник) и покупки товара (посредник, потребитель) [1].

Одним из методов минимизации потерь от проведения операции купли-продажи товара является диверсификация.

Направления диверсификации для торговой системы «производитель – посредник – потребитель» необходимо дополнить диверсификацией портфеля посредников – снижением риска путем его распределения между несколькими посредниками таким образом, что повышение риска продажи

и/или покупки одному посреднику означает снижение риска продажи и/или покупки другому посреднику [1].

Диверсификация портфеля посредников целесообразна в том случае, если существует риск снижения экономической выгоды, который невозможно нивелировать другими способами.

Как правило, решение о диверсификации принимается на основе величины коэффициента корреляции. Он показывает, насколько сильно выражена тенденция к изменению одной переменной при изменении другой. Коэффициент корреляции находится в диапазоне [-1, 1]. При отрицательной величине данного коэффициента, особенно близкой к «-1», целесообразно принятие решения о диверсификации.

Другой подход к диверсификации, а также важность для производителя диверсификации портфеля посредников в условиях риска показаны на следующем модельном примере задачи оптимизации выбора посредников [1].

Пусть рассматриваемый фрагмент рынка однородного товара состоит из одного его производителя и h фирм, потенциальных посредников. Для каждого посредника $r\,(r=\overline{1,h})$ задана минимальная цена этого товара p_r, по которой он согласен закупить его у производителя. Тогда посредников можно упорядочить по ценам (1)

$$p_1 \geq p_2 \geq \ldots \geq p_h. \tag{1}$$

Имеется вероятность того, что посредник, нарушив уже принятые перед производителем обязательства, откажется от закупок у него товара. Пусть вероятность этого события одинакова для всех посредников и равна π. Допустим также независимость таких событий, т.е. вероятность того, что отказ посредника не зависит от того, откажет или не откажет какой-либо другой посредник.

Считается, что весь произведенный товар реализуется через посредников, но в случае отказа последнего в закупках товара производитель несет потери $C(Q')$, где Q' – объем запланированных, но фактически не свершившихся торговых сделок.

Далее пусть объем произведенной продукции составляет Q.

Без учета риска весь товар, чтобы максимизировать доход производителя, очевидно, следует продать первому посреднику. Этот доход составит (2)

$$\Pi = p_1 Q. \tag{2}$$

Учтем теперь риск, сначала предполагая, что $C(Q') = \gamma Q'$, где $\gamma \geq 0$ – некоторый неотрицательный коэффициент потерь производителя. Если распределить объем продукции по посредникам как $Q_1, Q_2, \ldots, Q_h$ $(Q = \sum_{r=1}^{h} Q_r)$, то математическое ожидание дохода производителя составит (3)

$$\Pi = (1-\pi)p_1Q_1 + \ldots + (1-\pi)p_hQ_h - \pi\gamma Q_1 - \ldots - \pi\gamma Q_h =$$
$$= (1-\pi)\sum_{r=1}^{h} p_rQ_r - \pi\gamma Q. \quad (3)$$

И в этом случае весь товар следует продать первому посреднику. Этот вывод обусловлен линейностью целевой функции производителя и независимостью «отказов» посредников.

Для того, чтобы учесть эффект диверсификации рассмотрим ту же ситуацию с нелинейной функцией потери $C(\cdot)$. Допустим теперь, что $C(Q') = \gamma(Q')^2$. Тогда (4)

$$\Pi = (1-\pi)\sum_{r=1}^{h} p_rQ_r - \pi\gamma\sum_{r=1}^{h} Q_r^2. \quad (4)$$

Найдем решение задачи максимизации математического ожидания дохода производителя (4) при ограничениях $Q = \sum_{r=1}^{h} Q_r$ и $Q_r \geq 0, (r = \overline{1,h})$.

Метод множителей Лагранжа для этой задачи дает следующую систему уравнений относительно $Q_r\ (r = \overline{1,h})$ и λ (5):

$$\begin{aligned} &(1-\pi)p_1 - 2\pi\gamma Q_1 - \lambda = 0, \\ &\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots, \\ &(1-\pi)p_h - 2\pi\gamma Q_h - \lambda = 0, \\ &Q = \sum_{r=1}^{h} Q_r. \end{aligned} \quad (5)$$

Отсюда следует (6) – (7)

$$(1-\pi)\sum_{r=1}^{h} p_r - 2\pi\gamma Q = \lambda^* h, \quad (6)$$

$$Q_r^* = \frac{Q}{h} + \frac{1-\pi}{2\pi\gamma}\left(p_r - \frac{\sum_{r=1}^{h} p_r}{h}\right), \quad r = \overline{1,h}. \quad (7)$$

Очевидно, что $Q_1^* \geq Q_2^* \geq \ldots \geq Q_h^*$. Причем, для тех посредников, цена товара p_r больше средней величины $\frac{\sum_{r=1}^{h} p_r}{h}$, оптимальный объем заказа Q_r^* убывает с ростом вероятности π; а для посредников с ценой товара, меньшей средней величины, объем заказа возрастает с ростом π.

Далее оценим математическое ожидание дохода производителя. С учетом (4), (7) и последующих преобразований имеем (8)

$$\Pi^* = (1-\pi)\sum_{r=1}^{h} p_rQ_r^* - \pi\gamma\sum_{r=1}^{h}(Q_r^*)^2 =$$
$$= \frac{(1-\pi)^2}{4\pi\gamma}\left[\sum_{r=1}^{h} p_r^2 - \frac{1}{h}\left(\sum_{r=1}^{h} p_r - \frac{2\pi\gamma}{1-\pi}Q\right)^2\right]. \quad (8)$$

Аналогичным образом могут анализироваться оптимальные объемы заказов для посредников с учетом риска для других нелинейных функций потерь $C(\cdot)$.

Таким образом, диверсификация портфеля посредников избирательно позволяет снижать ущерб торговых решений, связанный с возникновением несистематических коммерческих, производственных рисков и рисков

вложений затрат. Посредством нее не может быть сокращен систематический риск. Поэтому использование этого механизма носит на хозяйствующем субъекте ограниченный характер.

Использованные источники:

1. Алгазина Ю.Г. Исследование рисков торговой системы с применением принципов системного компромисса / Монография. – Барнаул: Азбука, 2014. – 165 с.
2. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: учеб. пособие. М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2016.

Александрова Ю. С.
студент, 3 курс
факультет учетно-финансовый
Углицких О.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент
ФГБОУ ВПО Ставропольский
государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РФ

Статья посвящена общим вопросам функционирования рынка ценных бумаг России. В работе освящены вопросы о развитии рынка ценных бумаг в России, а также рассказывается о проблемах функционирования рынка ценных бумаг и описываются тенденции его развития.

Ключевые слова: Россия, формирование, рынок, ценные бумаги.

Рынок ценных бумаг без сомнения актуальная тема. Рынок ценных бумаг – неотъемлемая часть рыночной экономики, а российская экономика развивается по рыночному пути. Последние годы инфраструктура рынка активно развивается, выпуска ценных бумаг, количество участников и эмитентов рынка повышается, увеличивается и их профессиональный уровень. Также вырастает и число операций с ценными бумагами. Рынок ценных бумаг считается финансовым институтом, осуществляющим функцию формирования вложения капиталов.

В настоящий момент, российский институт рынока ценных бумаг сформирован не совсем качетвенно и не до конца. Также он очень подвержен изменениям.

В данный момент перед нашим государством стоят важные задачи: создать продуктивную систему регулирования оборота российских ценных бумаг, сформировать эффективный рынок ценных бумаг, использовать все его возможности, как отрасли развития и роста инвестиций. Для того чтобы решить данные задачи, нужно более подробно исследовать рынок ценных бумаг в России как института, его природы, а также необходимо аргументировать практические тенденции развития данного рынка.

В конце XX века в 90-х годах , с принятием Гражданского кодекса Российской Федерации, Федеральных законов «Об акционерных

обществах», «О рынке ценных бумаг», начинает развиваться более полно урегулирование рынка ценных бумаг. На рынке появились такие инструменты, как облигации Банка России, муниципальные облигации, ипотечные облигации с правительственной гарантией, государственные сберегательные облигации и расширилось количество выпускаемых ценных бумаг корпораций. На данный момент, несмотря на мировой финансовый кризис, на отечественном рынке ценных бумаг сохранилась достаточно положительная динамика развития.

Если говорить об этапе развития рынка ценных бумаг на сегодняшний день, то важнейшей его особенностью является формирование современного законодательства, определившего пути цивилизованного развития фондового рынка. Увеличивается число участников фондового рынка, происходит быстрое развитие страховых и негосударственных пенсионных фондов, в стране образовался крупный рынок векселей. Созданы организации инфраструктуры фондового рынка, такие как регистраторы, депозитарии, расчетные палаты.

На протяжении всего своего развития, деятельность российского рынка ценных бумаг отличается особенностью: основную роль в совокупном объеме рынка занимает рынок государственных ценных бумаг. В настоящий момент, число муниципальных ценных бумаг на фондовом рынке России очень значительно и представляют собой наиболее сформированный рыночный способ развития государственного долга.

Согласно суждению некоторых исследователей, в России сформировалась смешанная, полицентрическая модель рынка ценных бумаг, на котором одновременно и с одинаковыми правами присутствуют фондовые биржи, комерческие банки и другие различные финансовые институты. На данном рынке осуществляют свою деятельность большое количество корпорации, у которых акции могут обращаться на рынке; на рынке существуют много различных инструментов; население нашей страны склонно к операциям с фондовыми ценностями; большое количество финансовых институтов действуют на рынке; внутренний рынок открыт в большой степени; сосредотачиваются интеллектуальные ресурсы.

На данный момент отечественный рынок ценных бумаг представляет несколько различных видов государственных долговых обязательств. Рынок является типичным крупным развивающимся рынком и имеет двойственную характеристику. С одной стороны имеется множество проблем, которые затормаживают его развитие, а с другой стороны, можно отметить рост положительных количественных и качественных изменений, который достаточно высок.

По мнению А.М. Герасимова, резкий спад фондового рынка в нашей стране в прошлые годы, выявил его слабую сторону — маленькое количество внутренних инвестиционных ресурсов, который попадает на рынок через инвестиционные, негосударственные пенсионные фонды, банки,страховые компании и т. д.

По мимо этого, рынок ценных бумаг в России подвержен влиянию изменений цен на основное сырье: газа, нефти, металлов. Предприятия топливно-энергетического комплекса в своих акциях сохранили свою высокую концентрацию оборотов и капитализации. Поэтому, российский фондовый рынок не справляется с задачей эффективного перераспределения ресурсов.

Как считает М.С. Агафонова и А.О. Чеглакова , именно сейчас самое благоприятное время для того, чтобы войти в рынок, потому что отечественные ценные бумаги показывают хороший рост, а операции на рынке ценных бумаг в основном приносят доход. Уже не первый год рост российского рынка ценных бумаг выделяется положительной динамикой и на будующий период прогнозируется стабильный рост объемов и доходов от вложенных денег .

Сейчас для российского рынка ценных бумаг очень важно привлечение на рынок новых лиц и частных инвесторов, выпускающих ценные бумаги, рост объемов. Если на рынке будет принимать участие больше частных инвесторов, то рынок сможет меньше реагировать на различные изменения и колебания. Чтобы реализовать данную задачу, необходимо провести программу, главное в которой будет финансовое просвещение населения, а также маркетинговые мероприятия, которые будут иметь общей целью представить в наиболее привлекательном ключе фондовый рынок для инвестора. Такие мероприятия в итоге должны показать инвестору, при соответствующей и благоприятной рыночной конъюнктуре, возможность получения доходов.

Итак, в современном государстве рыночная экономика характеризу ется сложной системой множества разнообразных специализированных рынков. Взаимодействие этих рынков определяет экономический механизм государства.

В современном мире происходит глобализация рыночного пространства. Именно при этом процессе функционирование рынка ценных бумаг имеет очень большое значение. Финансовые источники экономического роста государства формируются именно в этой сфере. Где инвестиционные ресурсы скапливаются и распределяются между производствами, отраслями и экономиками различных государств.

Таким образом, состояние фондового рынка показывает, насколько высок потенциал экономики и экономической системы в целом. И что важно, рынок ценных бумаг прогнозирует экономику реально существующую, ее поведение.

В системе финансового рынка место рынка ценных бумаг зависит от соотношения объемов различных операций на отдельных рынках, входящих в рынок ценных бумаг. Что определяет уровень развития экономики страны, степень экономической, политической и социальной стабильности, а также насколько долго будет существовать национальный рынок ценных бумаг.

Фондовый рынок имеет значительную, а в рыночной экономике —

незаменимую, роль двигателя инновационного прогрессивного развития, сильного стимулятора притока капиталов. А также роль регулятора действия тех сил, которые стремятся препятствовать установлению экономического равновесия.

Использованные источники:

1. Бердникова Т.Б. Рынок ценных бумаг и биржевое дело: Учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2015.
2. Галанов В.А., Басов А.И. Рынок ценных бумаг: Учебник.-2-е изд. перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2014.
3. Лаврушина О.И. Деньги, кредит, банки: учебник. Изд-во: КноРус, 2015.

Alexandrova Y. S.
student,
3 Course, Accounting and Finance Department
VPO
Stavropol State
agricultural University
Russia, Stavropol
Supervisor: Ph.D., senior lecturer Uglitskikh O.N

FEATURES OF FORMATION OF THE SECURITIES MARKET IN RUSSIA

The article is devoted to general issues of Russian securities market functioning. In the sanctified questions about the development of securities market in Russia, and also describes the problems of the securities market functioning and describes the trends of its development.

Tags: Russia, the formation of market securities.

The securities market undoubtedly relevant topic. The securities market - an integral part of the market economy and the Russian economy is growing at the market route. In recent years, the market is actively developing infrastructure, issue of securities, the number of participants increases and market issuers, and increasing their professional level. Also grows and the number of securities transactions. The securities market is considered to be a financial institution which carries out the function of formation of capital investments.

At present, the Russian Institute of the securities market is not entirely formed kachetvenno and not to the end. Also, it is very susceptible to changes.

At the moment, our state faces important tasks: to create a productive Russian securities turnover control system, form an effective securities market, to use all of its features, as an industry development investment and growth. In order to solve these problems, you need to explore in more detail the securities market in Russia as an institution, its nature, and the need to substantiate the practical trends in the development of this market.

At the end of XX century in the 90s, with the adoption of the Civil Code of the Russian Federation, the Federal Law "On Joint Stock Companies", "On Securities Market", begins to develop more fully the settlement of the securities

market. On the market there are tools such as the Bank of Russia bonds, municipal bonds, mortgage bonds with a government guarantee, government savings bonds and increased the number of issued securities of corporations. At the moment, despite the global financial crisis on the domestic securities market has remained quite positive dynamics of development.

If we talk about the stage of development of the securities market today, the most important feature is the formation of a modern law that determined the path of civilized development of the stock market. The number of participants in the stock market, there is a rapid development of the insurance and private pension funds, the country has formed a large market of promissory notes. Established stock market infrastructure organizations such as registrars, depositories, clearing houses.

Throughout its development, the activities of the Russian securities market is different feature: a major role in the overall volume of the market takes the government securities market. At present, the number of municipal securities in the Russian stock market is very significant and represent the most established market way of development of the public debt.

According to the judgment of some researchers in Russia was formed mixed, polycentric model of the securities market, which at the same time and with the same rights there are stock exchanges, commercial banks and various other financial institutions. On this market operate a large number of corporations whose shares are traded on the market; There are on the market a number of different tools; the population of our country is prone to stockbroking; a large number of financial institutions operating on the market; the internal market is open to a large extent; focus intellectual resources.

Currently, the domestic stock market is a couple of different types of public debt. The market is typical of the largest emerging markets, and has a dual characteristic. On the one hand there are many problems that inhibit its development, and on the other hand, it may be noted positive growth of quantitative and qualitative changes, which is quite high.

According to AM Gerasimova, a sharp decline in the stock market in our country in recent years, has revealed its weaknesses - a small amount of domestic investment resources, which hits the market through investment, private pension funds, banks, insurance companies, etc...

After this, the stock market in Russia is influenced by the main raw material price changes: gas, oil, metals. Fuel and energy complex in their promotions have retained their high concentration of turnover and capitalization. Therefore, the Russian stock market can not cope with the task of efficiently reallocating resources.

According to MS Agafonov and AO Cheglakova, now it is the opportune time to enter the market because domestic securities show good growth, and operations on the securities market is mainly generate revenue. For years, the growth of the Russian securities market highlighted the positive dynamics and buduyuschy period is forecast stable growth and income from money invested.

Now for the Russian securities market it is very important to attract the entry of new entities and private investors, issuing securities, the volume growth. If the market will participate more private investors, the market will less responsive to various changes and fluctuations. To realize this task, it is necessary to conduct the program, which will be important in the financial education of the population, as well as marketing activities, which will have a common goal to introduce in the most attractive way the stock market for investors. These activities eventually have to show investors, with appropriate and favorable market conditions, the ability to generate revenue.

Thus, in the modern state of the market economy is characterized by a complex system of a variety of different niche markets. The interaction of these markets determines the economic mechanism of the state.

In today's world there is globalization of the market space. It was during this process, the functioning of the securities market is very important. Financial sources of economic growth of the state is formed in this area. Where investment funds are collected and distributed among the industries, sectors and economies of various countries.

Thus, the state of the stock market shows how high the potential of the economy and the economic system as a whole. And what is important, the stock market predicts the economy really exist, its behavior.

The system of financial market place securities market depends on the ratio of the volume of the various operations in selected markets included in the securities market. What determines the level of development of the economy, the degree of economic, political and social stability, as well as how long there will be a national securities market.

The stock market has a significant, and in the market economy - the irreplaceable role of the innovation engine of progressive development, a strong stimulator of capital inflows. As well as the role of regulator of the actions of those forces that seek to hinder the establishment of economic equilibrium.

Bibliography:

1. Berdnikov TB Securities market and stock exchanges: Textbook. - M .: INFRA-M, 2015.
2. Galanov VA, Basov AI Securities market: Uchebnik.-2nd ed. Revised. and ext. - M .: Finance and Statistics, 2014.
3. Lavrushina OI Money, credit, banks: the textbook. Publishing house: KnoRus 2015.

Андреев Н.Ю.
студент 4 курса
факультет «Менеджмент»
Раздроков Е.Н., к.э.н.
доцент, заведующий кафедрой «Финансов и банковского дела»
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск

ВЗАИМОСВЯЗЬ УРОВНЯ ЛИКВИДНОСТИ И АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИЗДЕРЖЕК КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА (НА ПРИМЕРЕ ПАО «ЗАПАДНО-СИБИРСКИЙ КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК»)

В статье рассматривается взаимосвязь уровня ликвидности и альтернативных издержек коммерческого банка, а также приводится расчет величины упущенной выгоды от неиспользования части временно свободных денежных средств.

Ключевые слова: ликвидность, альтернативные издержки, коммерческий банк, прибыльность, рынок МБК.

The article is devoted to the relationship between the level of liquidity and the opportunity cost of a commercial bank, as well as a calculation of lost benefits from non-use of the temporarily surplus funds.

Keywords: liquidity, opportunity cost, commercial bank, profitability, interbank market.

Согласно Инструкции Банка России от 03.12.2012 N 139-И (ред. от 30.11.2015) «Об обязательных нормативах банков» под ликвидностью понимается определение уровня способности коммерческого банка (далее КБ) исполнять свои обязательства перед клиентами своевременно и в полном объеме путем трансформации структуры активов в пользу их высоколиквидных статей [1]. Также банковскую ликвидность можно охарактеризовать как степень удовлетворенности денежного спроса, возникающего со стороны клиентов, которые производят платежи по своим счетам и (или) обращаются с просьбой выдачи кредита, а также для исполнения требования вкладчиков в случае возврата ими средств из депозита [2].

Для того чтобы обеспечить своевременное исполнение взятых на себя обязательств, КБ необходимо добиться наиболее точного соответствия заемных средств и вложений банка по срокам, так чтобы трансформация активов в наиболее ликвидные из них в любой период времени хватило на то, чтобы удовлетворить потребности вкладчиков банка, а также выполнить оставшиеся обязательства. Если данное условие не соблюдается, то функционирование КБ не может считаться нормальным.

Ликвидность можно охарактеризовать с двух позиций: дефицита и избытка. Дефицит ликвидности является первопричиной неплатежеспособности КБ. Несмотря на это, также стоит отметить, что

избыточная банковская ликвидность тоже не является положительным моментом для него, поскольку это свидетельствует о том, что он неэффективно осуществляет свою деятельность. Данная ситуация влечет за собой возникновение альтернативных издержек под которыми понимают упущенную выгоду (в частном случае – прибыль, доход) в результате выбора одного из альтернативных вариантов использования ресурсов и, тем самым, отказа от других возможностей [3].

Опираясь на выше изложенное, отметим, что понятие ликвидности КБ обратно пропорционально связано с обеспечением рентабельности осуществляемых им операций. Если по результатам оценки фактическое значение норматива ликвидности оказывается намного выше, предельно допустимого, то это свидетельствует о неэффективном использовании финансовых возможностей КБ, а именно увеличение альтернативных издержек от неиспользования временно свободных финансовых ресурсов. Следовательно менеджменту КБ необходимо увязать оценку ликвидности с анализом его доходности.

Опираясь на зарубежный опыт, известно, что деятельность КБ становится более рентабельной, когда он функционирует на границе предельно допустимой величины норматива ликвидности. Однако, вместе с этим, специфика его работы как организации, деятельность которой строится на использовании привлеченных во вклады средств клиентов, требует применения показателей ликвидности. Ликвидность КБ достигает своего максимума тогда, когда остатки в кассах, а также на корреспондентских счетах, по отношению к другим активам банка, занимают очень высокую долю. Но стоит отметить, что максимизация ликвидности приводит к появлению упущенной выгоды. Прирост прибыли обеспечивается за счет размещения кредитов или целесообразного инвестирования, т. е. использования средств, а не их консервации. Для обеспечения данного процесса требуется снизить количество денежной наличности в кассах и средств на корреспондентских счетах до минимума, т. е. осуществить целенаправленные действия для снижения возможности банком отвечать по своим обязательствам.

Таким образом, связь банковской ликвидности и доходности очевидна, а также требует гибкого разумного управления.

Далее рассмотрим на практическом примере, как уровень ликвидности влияет на возникновение альтернативных издержек. В качестве примера используются данные отчетности ПАО «Западно - Сибирский коммерческий банк», а также информация, размещенная на сайте ЦБ РФ.

В таблице 1 представлены данные о среднемесячных процентных ставках по размещению кредита на рынке МБК за 2015г., среднемесячные процентные ставки доходности государственных облигаций, размещенных на рынке ГКО-ОФЗ за 2015г., а также уровень инфляции.

Таблица 1 – Исходная информация по процентным ставкам и уровне инфляции [4]

Дата	Средняя % ставка по размещению кредита на рынке МБК на срок от 8 до 30 дней	Средняя ставка рынка ГКО-ОФЗ, %	Инфляция, %
01.2015г.	19,97	14,5	3,85
02.2015г.	15,83	14,5	2,22
03.2015г.	15,96	13,14	1,21
04.2015г.	14,79	12,36	0,46
05.2015г.	13,4	10,96	0,35
06.2015г.	12,87	10,36	0,19
07.2015г.	12,32	11,33	0,80
08.2015г.	11,36	-	0,35
09.2015г.	11,71	-	0,57
10.2015г.	11,59	10,41	0,74
11.2015г.	11,72	10,41	0,75
12.2015г.	11,42	9,64	0,77

Как видно из таблицы 1 наиболее предпочтительным вариантом размещения временно свободных денежных средств для КБ является рынок МБК, поскольку среднемесячные ставки данного рынка превышают ставки рынка ГКО-ОФЗ. Также стоит отметить, что в августе и сентябре ставки по краткосрочным ГКО и ОФЗ вовсе отсутствовали.

В таблице 2 приведена информация о зависимости КБ от рынка МБК.

Таблица 2 – Зависимость ПАО «Запсибкомбанк» от рынка МБК [5]

Дата	01.2015г.	02.2015г.	03.2015г.	04.2015г.	05.2015г.	06.2015г.	07.2015г.	08.2015г.	09.2015г.	10.2015г.	11.2015г.	12.2015г.
Показатель зависимости от межбанковского рынка	-1,42	-2,6	-5,49	-2,4	-1,92	-5,38	-6,38	-8,85	-9,07	-2,94	-4,26	-7,22

Как видно из таблицы 2 КБ полностью независим от рынка МБК, т. к. во всех анализируемых периодах значение показателя является отрицательным. Это означает, что КБ размещает кредитов на рынке МБК больше, чем привлекает их с того же рынка. При этом величина показателя невысокая, что дает возможность КБ инвестировать больше в данный вид кредитования.

В таблице 3 приведен расчет альтернативных издержек КБ от неиспользования части временно свободных денежных средств.

Таблица 3 – Расчет величины упущенной выгоды ПАО «Запсибкомбанк» за 2015г. от неиспользования части временно свободных денежных средств

Дата	Остаток, тыс. руб.	Нормативы ликвидности		% от остатка, тыс. руб.	Средства для инвестирования (размещения), тыс. руб.	Риск невозврата средств в срок, %	Доход от операции, тыс. руб.
		Н2	Н3				
01.2015г.	8 651 175	114,87	144,48	12,9	1 116 002	10	16 089
02.2015г.	5 574 949	229,70	1 147,10	25	1 409 827		16 346
03.2015г.	4 764 054	233,02	220,52	25	1 207 359		14 241
04.2015г.	3 961 906	156,97	240,76	20	806 623		8 877
05.2015г.	4 926 549	174,14	1 058,79	20	994 187		9 923
06.2015г.	4 031 786	150,78	461,26	20	816 280		7 836
07.2015г.	3 705 725	147,40	474,29	20	748 981		6 845
08.2015г.	3 727 373	139,63	542,33	20	752 320		6 366
09.2015г.	4 259 506	122,57	311,89	18,4	790 115		6 878
10.2015г.	3 896 099	198,15	912,03	20	786 097		6 762
11.2015г.	4 002 505	228,33	2 105,53	25	1 007 388		8 762
12.2015г.	4 054 561	243,21	2 023,01	25	1 022 402		8 664
Итого							**117 588**

Как видно из таблицы 3 КБ имеет достаточно высокие показатели нормативов мгновенной (Н2) и текущей (Н3) ликвидности. Вследствие чего мы полагаем, что часть временно свободных средств можно было бы инвестировать в качестве кредитов на рынке МБК. Процент от остатка взят небольшой для того, чтобы не занижать текущий уровень ликвидности слишком сильно. Таким образом после отсечения остатка уровень ликвидности по нормативу Н2 не снизился менее 100%.

В расчете дохода от операции был учтен риск невозврата средств в срок в размере 10%, а также уровень инфляции. Средства для инвестирования рассчитывались как сумма процента от остатка и полученного дохода от операции за предыдущий период.

В итоге произведенных расчетов, мы установили, что альтернативные издержки банка составили 117,6 млн. руб. Конечно, также стоит учесть и расходы связанные с размещением средств на рынке МБК, однако, мы считаем, что они не будут слишком высокими. Учитывая тот факт, что на 01.2016г. чистая прибыль КБ составила 628,8 млн. руб., рассчитанная упущенная выгода могла улучшить финансовое положение КБ.

Использованные источники:

1 Инструкция Банка России от 03.12.2012 N 139-И (ред. от 30.11.2015) «Об обязательных нормативах банков» [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: http://base.garant.ru/70286876/ (дата обращения 17.03.2016)

2 Лаврушин, О. И. Банковское дело: учебник / Под общ. ред. О. И. Лаврушина. – М.: КноРус, 2013. – 768 с.

3 Свободная онлайн энциклопедия «Википедия». [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: https://ru.wikipedia.org/ (дата обращения: 09.04.2016)

4 Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: http://www.cbr.ru/ (дата обращения: 09.04.2016)
5 Портал банковского аналитика «Анализ банков» [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: http://www.analizbankov.ru/ (режим доступа: 09.04.2016)

Анисимова М.В.
студент 3 курса
ФГБОУ ВО «Орловский ГАУ»
Россия, г. Орел

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Вступление в силу Приказа Минфина России от 02.07.2010(ред. от 06.04.2015)№66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» [4] повлекло за собой соответствующее изменение форм бухгалтерской (финансовой) отчетности, которая является одним из основных источников информации для проведения анализа финансового состояния должника. В связи с этим в настоящий момент времени требует актуализации в соответствии с современными условиями хозяйствования и Постановление Правительства РФ от 25.06.2003 №367 «Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа» [3].

Финансовый анализ, в соответствии с вышеуказанным документом проводится арбитражным управляющим в следующих целях:

- подготовки предложения о возможности (невозможности) восстановления платежеспособности должника и обоснования целесообразности введения в отношении его соответствующей процедуры банкротства;
- определения возможности покрытия за счет имущества должника судебных расходов;
- подготовки плана внешнего управления;
- подготовки предложения об обращении в суд с ходатайством о прекращении процедуры финансового оздоровления (внешнего управления) и переходе к конкурсному производству;
- подготовки предложения об обращении в суд с ходатайством о прекращении конкурсного производства и переходе к внешнему управлению.

Анализ финансового состояния предприятия-должника, можно представить в виде следующей модульной структуры:

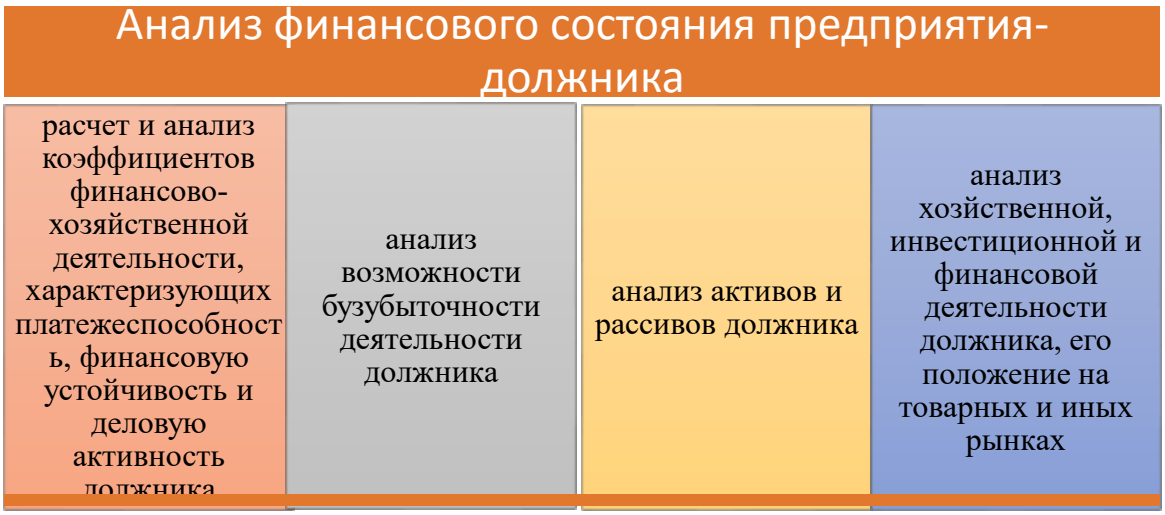


Рисунок 1 – Анализ финансового состояния предприятия-должника

Анализ завершается подготовкой выводов о возможности или невозможности восстановления платежеспособности должника, о целесообразности введения соответствующей процедуры банкротства, о возможности или невозможности покрытия судебных расходов и расходов на выплату вознаграждения арбитражному управляющему в случае, если в отношении должника введена процедура наблюдения.

В первую очередь арбитражный управляющий рассчитывает и анализирует коэффициенты, характеризующие финансово-хозяйственную деятельность должника.

Логика работы с коэффициентами, характеризующими финансово-хозяйственную деятельность должника, предполагает рассмотрение каждого показателя в динамике и с точки зрения его соответствия рекомендуемому уровню.

Рисунок 2 – Основные источники информации для проведения анализа финансового состояния предприятия-должника

Рисунок 3 - Основные источники информации, используемые для подсчета коэффициентов финансово-хозяйственной деятельности предприятия-должника

Всостав показателей, характеризующих платежеспособность должника, входят следующие:

- коэффициент абсолютной ликвидности;
- коэффициент текущей ликвидности;
- показатель обеспеченности обязательств должника его активами;
- степень платежеспособности по текущим обязательствам.

Особое внимание следует обратить на коэффициент текущей ликвидности и на методику его расчета. В соответствии с Правилами проведения арбитражным управляющим финансового анализа:

Коэффициент текущей ликвидности *характеризует обеспеченность организации оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения обязательств и определяется как отношение ликвидных активов к текущим обязательствам должника.*

Практический опыт свидетельствует, что коэффициент текущей ликвидности представляет собой наиболее широко используемый в мировой практике показатель, служащий для оценки инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта. Его результативное значение показывает, достаточно ли у предприятия средств, которые могут быть использованы для погашения краткосрочных обязательств.

При оценке деловой активности должника следует принимать во внимание разный порядок представления данных в формах отчетности. Так,

например, в бухгалтерском балансе данные представляются на отчетную дату, а в отчете о финансовых результатах – нарастающим итогом за весь отчетный период. Следовательно, сопоставлять показатели этих двух форм следует с осторожностью, тем более что в соответствии с рассматриваемыми Правилами проведения арбитражным управляющим финансового анализа для расчета и анализа коэффициентов, характеризующих финансово-хозяйственную деятельность должника, необходимо привлекать данные квартальной бухгалтерской (финансовой) отчетности не менее чем за 2-летний период, предшествующий возбуждению производства по делу о несостоятельности (банкротстве).

Требования к анализу активов и пассивов и возможности безубыточной деятельности хозяйствующего субъекта, описаны в Правилах достаточно подробно. Данный факт является несомненным достоинством официальной методики финансовой диагностики должника.

Обобщая все вышесказанное, отметим, что в связи с внесением последних изменений в состав бухгалтерской (финансовой) отчетности и отсутствием соответствующих редакций Постановления Правительства РФ от 25.06.2003 №367 «Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа» значительно возрастает роль арбитражного управляющего как аналитика. От того, насколько качественно проведено аналитическое исследование, в частности проанализировано финансовое состояние предприятия-должника, зависит эффективность и результативность подготовленных арбитражным управляющим предложений.

Использованные источники:

1. Григорьева Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2012.
2. Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа: Постановление Правительства РФ от 25.06.2003 №367.
3. О формах бухгалтерской отчетности организаций: Приказ Минфина России от 02.07.2010 №66н. (ред. от 06.04.2015)
4. Савицкая Г.В. Экономический анализ: Учебник. 14-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2011.
5. Чеглакова С.Г., Карпунин А.Ю., Карпунина Е.В. Информационная база анализа финансового состояния в целях прогнозирования вероятности банкротства сельскохозяйственных организаций // Экономика и предпринимательство. 2013. №12-1.

Анисимова А.В.
студент 3 курса
специальность «Экономическая безопасность»
Коростелева В.В.
научный руководитель, доцент
кафедра «Экономики»
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск

ПРОБЛЕМЫ, СВЯЗАННЫЕ С ФИНАНСИРОВАНИЕМ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

В настоящее время для развития государства, для его стабильного нормального функционирования необходимо при разработке государственной политики уделять особое внимание вопросам социального значения. Социальная сфера одна из важнейших сфер жизни общества. Она должна создавать для граждан страны благоприятные условия, для их жизни и развития. От этого зависит степень развития самого государства.

Ключевые слова: социальная сфера, централизованные финансовые источники, децентрализованные финансовые источники, бюджет.

THE PROBLEMS CONNECTED ABOUT FINANCING OF SOCIAL SECURITY SYSTEM

Now for development of the state, for his stable normal functioning it is necessary to pay special attention to questions of social value when developing a state policy. Social sphere one of the most important spheres of life of society. She has to create for citizens of the country favorable conditions, for their life and development. Extentofdevelopmentofthestate depends onit.

Keywords: the social sphere, the centralized financial sources, the decentralized financial sources, the budget.

Начиная с девяностых годов функционирование социальной сферысталкивалось со многими проблемами, связанными с изменением законодательных основ, с изменениями государственного устройства, с кризисами, задевшими Россию.

В связи с этим очень заметными и болезненными для России оказались проблемы социального неблагополучия, хотя и имевшие место всегда, но особенно резко усилившиеся в период рыночных реформ конца 20 века.

В свою очередь, ключевым условием эффективности функционирования социальной системы служит их финансовое обеспечение, поскольку финансы являются денежным выражением реальных хозяйственных процессов и действенным рычагом управления ими.

Источники финансирования системы социального обеспечения можно разделить на две основные группы: централизованные и децентрализованные

Централизованные фонды денежных средств представляют собой, фонды, находящиеся в распоряжении государства и органов местного самоуправления, функционирующие по общеобязательным для всей территории страны и всех экономических субъектов правилам и формируемые в основном за счет налоговых поступлений и страховых взносов(федеральный, региональный, местный бюджеты, бюджеты ПФ РФ, ФСС РФ, ФФОМС). Централизованные источники играют ведущую роль в финансировании социальных расходов государства и обеспечивают 80% всего общего объема расходов на социальную сферу.

К главным элементам децентрализованных фондов можно отнести учреждения и организации, которые оказывают платные услуги в сфере образования, здравоохранения, культуры и так далее, за счет средств населения. Так же это благотворительные фонды, профессиональные союзы, негосударственные пенсионные фонды, и страховые компании, предлагающие населению дополнительные услуги.

Исходя из перечня основных источников финансирования системы социального обеспечения России, можно сказать, что в отношении каждого источника существует ряд проблем.

И так, рассмотрим эти основные проблемы:

- Наблюдается ежегодное уменьшение межбюджетных трансфертов, предоставляемых из бюджета Государственных внебюджетных фондов из федерального бюджета и бюджетов субъектов РФ;

- Ежегодный рост расходов бюджетов Государственных внебюджетных фондов, что в свою очередь может повлечь образования дефицита бюджетов при недостаточном объеме доходов, данная ситуация имеет место в 2014г.;

- Снижение средств децентрализованных фондов до 9% от общего объема средств в распоряжении системы социального обеспечения;

- Имеется необходимость в повышении пенсий, так как существует неравенство в отношении стареющего населения, но с учетом того, что его число в стране увеличивается (численность пенсионеров ежегодно увеличивается примерно на 400 тыс. человек – в 2016 г.), это повлечет дополнительные расходы;

- Пенсионная система не сбалансирована по доходам и обязательствам, в результате чего поступающих в систему обязательного пенсионного страхования (ОПС) страховых взносов не хватает для выплаты нынешним пенсионерам приемлемых величин трудовых пенсий;

- Низкая доходность инвестиционных портфелей негосударственных пенсионных фондов (НПФ), слабые изменения в преобладании структуры портфеля консервативных финансовых инструментов;

- Следует отметить, что некоторые организации, предприятия, ИП (особенно субъекты мелкого бизнеса) уклоняются от уплаты страховых взносов и налогов, так сказать, уходят в теневую экономику, путем того, что не оформляют официальных трудовых договоров с наемными работниками,

следовательно, не уплачивают взносы и тем самым уменьшают бюджет внебюджетных фондов, а так же не отражают в своей отчетности действительные данные (например прибыль), это приводит к уплате несоответствующих налогов или вообще уклонение от их уплаты;

- При применении организациями и ИП льготных налоговых режимов они уплачивают страховые взносы по пониженным тарифам и не во все внебюджетные фонды (в основном только в ПФ РФ), но, не смотря на это, все выплаты социального характера физическим лица (их наемным работникам) выплачиваются в полном объеме. Это влечет дополнительные расходы внебюджетных фондов, которые не обеспечены перечислениями страхователей;

- Значительные удельные социальные расходы в Северных регионах (Ханты-Мансийского, Ямало-Ненецкого и Ненецкого автономных округов, республик Коми и Якутии), объективно выше, чем в других регионах страны, это связано не только с дополнительными рентными доходами, но в первую очередь с действием удорожающих факторов – суровых климатических условий, слабой обеспеченности транспортной и другой инфраструктурой, низкой плотности населения, необходимости сохранения культуры коренных малочисленных народов;

- Необходимость преодоление существующих диспропорций в оплате труда работников бюджетной сферы, потому что важно, чтобы образование, здравоохранение, культура и социальная защита развивались соразмерно со всем национальным хозяйством страны.

В российской Федерации сложился ряд проблем, связанных с финансирование социальной сферы, которые отражаются на благополучии и благосостоянии граждан страны. От их благополучия напрямую зависит состояние национальной экономики, социальной сферы, общественного спокойствия и остальных сфер жизнедеятельности общества.

Исходя из выявленных проблем, можно сказать, что главной из них является недопоступление средств от хозяйствующих субъектов и уменьшение объема предоставляемых внебюджетным фондам межбюджетных трансфертов.

В сложившейся в настоящее время в России и во всем мире напряженная и нестабильная ситуации (в экономике, в политике, в международных отношениях) создает определенные проблемы и трудности в стране. По всему миру разворачивается кризис, происходят постоянные вспышки вооруженных конфликтов, частые теракты, несчастные и чрезвычайные случаи, оказывают очень негативное воздействие на состояния страны и граждан.

Именно поэтому необходимо уделять значительное внимание обеспечению населения социальными благами и услугами, поддерживать малообеспеченные слои, развивать образование, здравоохранение, культуру и этику граждан, так как они являются составляющей частью капитала для развития и процветания страны.

Использованные источники:
1.Российская Федерация. «Основные направления бюджетной политики на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов» [Электронный ресурс].: - Режим доступа: Консультант Плюс \\ http://www.consultant.ru/.
2.Кравчевский В.В. Целевые бюджетные и внебюджетные фонды: вузовский учебник. – М.:, 2011. С. 5-10, 45-83, 86-117, 124-157.
3. Коростелева В.В. Эволюция и специфика институтов пенсионного обеспечения ХМАО-Югры. // Агропродовольственная политика России. – №12, 2015 г.
4.Официальный сайт Министерства финансов: \\ http://www.minfin.ru/ru/.

Анищенко А.Н., к.э.н.
младший научный сотрудник
Институт социально-экономического развития территорий РАН
Россия, г. Вологда

АНАЛИЗ ЗАВИСИМОСТИ РЕГИОНА ОТ ВВОЗИМЫХ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ

Аннотация: В статье автором предложен комплекс мероприятий, направленный на активизацию имеющегося в регионе потенциала импортозамещения продовольствия.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, импортозамещение, зависимость, ввозимое продовольствие, Вологодская область.

В сложившихся в настоящее время политических условиях (российское продовольственное эмбарго, функционирование в ВТО) проблемы обеспечения продовольственной безопасности, возможности импортозамещения актуальны для всех регионов Российской Федерации, в том числе и для Вологодской области. Так, удельный вес везенных на территорию региона мяса и мясо-продуктов в общем объеме ресурсов в последние годы был более 40%. Аналогичные тенденции наблюдаются и по ряду других продуктов (сельхозсырья), условия для производства которых имеются в области.

Следует отметить, что важную роль в обеспечении продовольственной безопасности региона играет торговля с другими субъектами Российской федерации, а так же с зарубежными странами, поскольку самообеспечение основными видами продовольствия для ряда регионов невозможно из-за ряда причин или же экономически нецелесообразно.

Вологодская область поставляет свою продукцию в 49 субъектов РФ, в том числе в Москву и Санкт-Петербург, Архангельскую, Костромскую, Ярославскую области, республики Карелия, Коми и другие регионы, а так же в Грузию, Белоруссию, Азербайджан, Кыргызстан, Казахстан и Таджикистан. Основными же потребителями вывозимой продукции являются Москва и Московская область, Санкт-Петербург и Ленинградская область, а также Ярославская и Архангельская области.

Регионом экспортируется в основном молокопродукты, кондитерские изделия, яйца, мясопродукты и алкогольная продукция *(табл. 1)*.

Таблица 1 – **Вывоз продукции отраслей животноводства и растениеводства за пределы Вологодской области,** тонн

Продукция	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. к 2009 г., %
Молоко	111449	94877	69498	68009	82059	73,6
Мясо	1275	1793	1242	867	900	70,6
Яйца, тыс. шт.	98191	53517	59769	33991	43254	44,1
Зерно	732	12	-	-	-	-
Картофель	3263	5070	7072	8796	6562	201,1
Овощи и бахчевые	996	929	2069	2295	2366	237,6
Источник: составлено автором на основе официальных статистических данных Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Вологодской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://vologdastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/vologdastat/ru/statistics/enterprises/agriculture/						

Агропродовольственный экспорт составляет незначительную долю всего регионального экспорта. Максимальная доля экспорта продуктов питания была в 2013 году и составляла 0,4% *(табл. 2)*.

Таблица 2 – **Структура экспорта товаров в Вологодской области**

Показатель	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. к 2009 г.
Экспорт (всего), млн. дол. США	2522,0	3941,4	4860,0	4456,9	4103,1	в 1,6 раза
продовольственные товары и сырье для их производства	8,3	11,8	11,3	13,3	18,8	в 2,3 раза
Экспорт (всего), %	100	100	100	100	100	-
продовольственные товары и сырье для их производства	0,3	0,3	0,2	0,3	0,4	+0,1 п.п.
Источник: рассчитано автором на основе официальных статистических данных Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Вологодской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://vologdastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/vologdastat/ru/statistics/enterprises/agriculture/						

Следует отметить, что на структуру вывоза оказывает влияние производственная специализация региона. Так, во внутрироссийской интеграции Вологодская область выступает в качестве поставщика молочных и мясных продуктов.

Основными импортерами продовольственных товаров в Вологодскую область являются Казахстан, Финляндия, Польша, Венгрия, Германия, а так же Ленинградская, Московская, Калининградская, Архангельская, Кировская, Воронежская области и города Москва и Санкт-Петербург. В

регион ввозятся: сахар, подсолнечное масло, фрукты, мясопродукты, зерновые продукты, макаронные изделия, рыба и др. В связи с отсутствием собственного производства за счет ввоза область полностью обеспечивает свои потребности в растительном масле, сахаре, чае, соли.

Региональные производители, в свою очередь, полностью покрывают потребности населения области в молоке и молокопродуктах, яйце, на 90% обеспечивают внутриобластной рынок мяса и мясопродуктов22.

Для расчета зависимости от импорта проанализируем, какой процент от потребляемых продуктов питания составляют ввозимое продовольствие. Для этого мы из ввозимого продовольствия вычтем вывозимое, для нахождения чистого импорта, а затем полученный результат разделим на потребление *(табл.3)*.

Таблица 3 – **Зависимость Вологодской области от ввоза отдельных групп продовольствия, %**

Год	Продукция / Показатель	Мясо, тыс. тонн	Молочные продукты, тыс. тонн	Яйца, млн. штук	Картофель, тыс. тонн	Овощи, тыс. тонн	Фрукты и ягоды, тыс. тонн
2009	Ввоз (вкл. импорт)	33,8	98,8	135,8	2,2	67,9	68,6
	Вывоз (вкл. экспорт)	6,6	229,4	295,1	5,3	7,5	0,0
	Личное потребление	76,7	288,2	377,0	111,0	117,3	74,6
	Зависимость, %	**35,5**	**-45,3**	**-42,3**	**-2,8**	**51,5**	**92,0**
2010	Ввоз (вкл. импорт)	37,5	88,1	136,2	2,0	62,0	71,5
	Вывоз (вкл. экспорт)	6,6	189,3	294,1	12,5	6,6	0,0
	Личное потребление	79,9	284,7	380,0	103,5	115,3	79,8
	Зависимость, %	**38,7**	**-35,6**	**-41,6**	**-10,1**	**48,0**	**89,6**
2011	Ввоз (вкл. импорт)	42,9	49,7	143,3	1,7	72,7	75,7
	Вывоз (вкл. экспорт)	6,3	160,3	335,2	14,6	2,1	1,2
	Личное потребление	85,1	280,2	384,0	120,0	122,9	82,1
	Зависимость, %	**43,0**	**-39,5**	**-50,0**	**-10,8**	**57,4**	**90,7**
2012	Ввоз (вкл. импорт)	47,9	57,6	122,8	9,1	70,9	78,6
	Вывоз (вкл. экспорт)	4,5	182,9	383,8	22,7	2,3	3,9
	Личное потребление	87,4	295,3	389,2	123,8	123,8	81,5

[22] На основе официальных статистических данных Единой межведомственной информационно-статистической системы ЕМИСС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fedstat.ru

Год	Продукция / Показатель	Мясо, тыс. тонн	Молочные продукты, тыс. тонн	Яйца, млн. штук	Картофель, тыс. тонн	Овощи, тыс. тонн	Фрукты и ягоды, тыс. тонн
	Зависимость, %	**49,7**	**-42,4**	**-67,1**	**-11,0**	**55,4**	**91,7**
2013	Ввоз (вкл. импорт)	54,5	84,7	121,8	9,4	71,4	82,3
	Вывоз (вкл. экспорт)	3,7	192,8	294,9	22,6	2,4	3,4
	Личное потребление	88,8	281,8	380,0	119,5	123,6	85,3
	Зависимость, %	**57,2**	**-38,4**	**-45,6**	**-11,0**	**55,8**	**92,5**

Источник: рассчитано автором на основе официальных статистических данных Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Вологодской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://vologdastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/vologdastat/ru/statistics/enterprises/agriculture/

Выявлено, что в Вологодской области за 2009-2013 гг. возрастает зависимость от ввоза мясных продуктов, овощей и фруктов, ягод. Так, зависимость по мясу к 2013 году увеличилась на 21,7 п.п. (с 35,5% в 2009 году до 57,2% в 2013 году), по овощам – на 4,3 п.п., фруктам – на 0,5 п.п. На протяжении всего анализируемого периода регион в наибольшей степени зависел от ввоза фруктов и ягод поскольку собственное производство данного вида продовольствия находится на низком уровне в виду климатических особенностей.

Однако по таким группам продовольственных товаров как: яйца, молоко и картофель регион в 2009-2013 гг. не был зависим от ввоза на 45,6%, 38,4% и 11,0% соответственно.

В результате значительного объема ввоза и вывоза товаров на потребительском рынке Вологодской области формируется конкурентная среда, обеспечивающая потребителей разнообразной продукцией и стимулирующая рост экономики региона.

Использованные источники:

1. Анищенко, А.Н. Оценка продовольственной безопасности региона / А.Н. Анищенко // Проблемы развития территорий. – 2013. – №4 (66). – С. 30-39.
2. Анищенко, А.Н. Активизация потенциала импортозамещения в продовольственной сфере региона [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_18/Anishenko%20A.N.%20Osnovnoy%20razdel.pdf
3. Курс – на импортозамещение [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://premier.region35.ru/gazeta/np881/s16.html
4. Пути обеспечения продовольственной безопасности региона [Текст]: монография / Т.В. Ускова, Р.Ю. Селименков, А.Н. Анищенко, А.Н. Чекавинский. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2014. – 102 с.

5. Фальцман, В.К. Продовольственная импортонезависимость России / В.К. Фальцман // ЭКО. – 2015. – №2. – С. 127-140.
6. Anishchenko A.N. The role of import substitution in ensuring food security [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_18/Anishenko%20Osnovnoy%20razdel.pdf

Антонов Н.В.
доцент
Краскова А.А.
студент 1 курса
филиал ФГБОУ ВО «СГЭУ»
Россия, г. Сызрань

СОТРУДНИЧЕСТВО САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ И КАЗАХСТАНА В РЕКРЕАЦИОННОЙ СФЕРЕ

Аннотация: *Статья посвящена взаимосвязям Самарской области и Казахстана в области отдыха, оздоровления и туризма. Рассмотрен рекреационный потенциал двух регионов. Показаны наиболее привлекательные туристические направления. Особый интерес представляет санаторно-курортное лечение и оздоровление. Показан привлекательный для туристов ландшафт горной местности Казахстана.*

Ключевые слова: *Сотрудничество, рекреация, туризм, Россия, Казахстан, инфраструктура.*

Казахстан и Россия связаны многовековыми историческими, культурными, экономическими и политическими отношениями. С самого начала своей независимости Казахстан в качестве основного своего союзника видел Россию. На сегодняшний день на развитие данных связей и сближения двух стран глубоко влияет рекреационная сфера.

Самарская область обладает огромным рекреационным потенциалом, под которым понимается вся совокупность природных, культурно-исторических и социально-экономических предпосылок для организации рекреационной деятельности. Она имеет большие возможности по развитию въездного туризма из-за своего выгодного географического положения, богатого природного, исторического и культурного наследия. Здесь преобладает наличие крупных промышленных объектов, привлекательных для бизнес-туристов, наличие культурных мероприятий, имеющих международный характер. Область обладает крупными туристско-рекреационными зонами, разнообразной развлекательной инфраструктурой, богатой театрально-концертной сферой.

Самарский регион привлечёт казахских туристов не только своей волжской природой, но и культурными достопримечательностями. Область располагает солидным культурным потенциалом: 4 театра, 12 музеев и их филиалов, филармония, государственный симфонический оркестр, одна из

лучших в Поволжье картинная галерея. Богатейшими коллекциями обладает музей краеведения (более 114 тысяч экспонатов). Уникален книжный фонд областной научной библиотеки имени Ленина, имеется библиотека для слепых. Библиотечное обслуживание населения области осуществляют 842 государственные и муниципальные библиотеки.

Интересна и насыщена культурная жизнь не только у жителей столицы области, но и у жителей других городов области. В Тольятти три профессиональных театра, филармония, музей. В Сызрани имеется театр им. А. Н. Толстого и Краеведческий музей. Самый главный ресурс области — государственный национальный парк Самарская Лука, вокруг которого действует популярный водный туристический маршрут «Жигулёвская кругосветка» по рекам Волга и Уса. «Кругосветка» традиционно включает в себя конкурсы художественной самодеятельности между экипажами. Также проводятся соревнования по футболу, гребле, легкоатлетические состязания, народные, настольные виды спорта, а так же интеллектуальные игры и пр.

Регион представляет особый интерес в плане санаторно-курортного лечения и оздоровления. Множество источников минеральных вод и лечебных грязей в сочетании с неповторимой красотой волжских просторов, гор и благоприятным климатом создают прекрасные условия для отдыха и лечения. В области расположено около 50 санаториев и spa-центров. Также стоит отметить, что Самарская область является одним из крупнейших транспортных узлов в России.

Казахстан предлагает туристам сразу несколько вариантов путешествий: познавательные экскурсионные маршруты по стране, этнические и экологические туры, а также лечение, охоту, рыбалку и альпинизм. Лучшим временем для посещения страны считается весна (с апреля по июнь) и осень (с сентября по ноябрь). В крупных городах хорошая отельная база.

Горы Казахстана являются излюбленным местом отдыха туристов со всего мира. Кроме природных ландшафтов и редкой флоры и фауны, казахские горы славятся своими высокогорными курортами и санаториями, а так же лагерями альпинистов, где созданы все условия для экстремального отдыха. Для туристов, прибывших на северный Тянь-Шань,2-3 дневное пребывание в Алматы перед началом горного похода рекомендуется не только для решения организационных вопросов. Это необходимо для постепенной акклиматизации — ведь сам город находится на высоте 500 — 1000м. Над уровнем моря. За это время можно познакомиться со многими объектами Алматы.

Знакомство с достопримечательностями окрестностей Алматы лучше всего осуществлять, выходами в Большой и Малый Алматинские ущелья.

По левой части Большого Алматинского ущелья находится курорт «Алмаарасан», расположенный на высоте 1800 м над уровнем моря. Курорт построен у тёплых минеральных источников, имеющих многовековую историю. Основными лечебными факторами курорта являются

благоприятный горный климат и слабоминерализированная, серно-кремниевая, натриево-карбонатно-сульфатная вода источников, которая используется для ванн.

Наиболее интересной для туристов будет экскурсия в спортивный комплекс, расположенный в Малом Алматинском ущелье. Сюда входят четыре скалодрома, бассейн, всемирно известный высокогорный каток «Медео», гостиница, научно-спортивная база «Горельник» Казахской академии спорта и туризма, горнолыжная база «Чимбулак» и лагерь альпинистов ЦСКА РК.

Также одним из главных центров Республики Казахстан является Астана – современная столица, строительство которой продолжается. Здесь находятся отели высокого уровня, зеркальные небоскребы, широкие проспекты и набережные; монумент «Астана-Байтерек» - «тополь» из металла, стекла и бетона; этно-мемориальный комплекс «Карта Казахстана – Атамекен»; столичный цирк с архитектурой «летающей тарелки»; центральная мечеть «Нур-Астана»; ансамбль Президентского центра культуры; музей Первого Президента, расположенный в бывшей Резиденции Главы Государства; Музей современного искусства; Национальный театр оперы и балета.

Шымкент и Тараз были в свое время крупнейшими городами Средневековья, расположенными на Великом Шёлковом пути. Сейчас это одни из крупнейших промышленных, торговых и культурных центров страны. Шымкент является областным центром Южно-Казахстанской области, как правило, с него и начинаются все туристические маршруты в различные уголки региона. Оказанием туристских услуг в городе занимаются 20 специализированных фирм и учреждений. В Южном Казахстане имеются святые места и архитектурные сооружения, к которым осуществляется паломничество (зиярат). Экскурсии по Шымкенту включают в себя посещение «Святого места» в Сайрамском районе и «Арыстанбаба» - места преклонения перед святыми. В Таразе можно посетить Музей истории, мавзолей Айша-Биби – место паломничества мусульман.

Озеро Балхаш, расположенное на востоке Казахстана – уникальный водоем, огромный по площади и мелководный. Вода в восточной половине – соленая, в западной – достаточно пресная.

Байконур – первый и крупнейший в мире космодром, расположенный на территории Казахстана. На космодроме осуществляется тур на пилотируемые и непилотируемые старты космических кораблей; экскурсии «Гагаринский старт», также здесь находятся музей истории космонавтики, мемориальные домики Ю. Гагарина и С. Королева. Этот уникальный научно-технический комплекс, несмотря на все трудности, успешно работает в интересах Казахстана и России, мировой науки в целом.

Благодаря доброму сотрудничеству России и Казахстана немало достигнуто в сфере развитии рекреации государств. Практическая реализация уже достигнутых договорённостей на высшем уровне, создаёт

надёжную основу для дальнейшего углубления взаимовыгодных отношений между Россией и Казахстаном.

Использованные источники:

1. Вуколов В.Н. По северному Тянь-Шаню: горные туристические маршруты по Заилийскому Алатау и Кунгей Алатау. – Учебное пособие. – изд. 2-ое, исп. и доп. Алматы, 2006 – 344с.
2. Зеркалов Д.В. Политическая безопасность. В трех книгах. Книга 2. Россия и мир. Хрестоматия. – К.: Основа, 2009. – 659с.
3. Кусков А.С., Голубева В. Л., Одинцова Т. Н. Рекреационная география. – Учебное издание – 503с.
4. Мансуров Т.А. Казахстан и Россия: суверенизация, интеграция, опыт стратегического партнёрства. - М., Русский Раритет, 1997. - 368с.
5. Якунин В.Н.. Роль туризма и рекреации в повышении социально-экономического развития Самарской области. // Симбирский научный вестник. – 2011. - № 4 (6). – с. 150-156.

Антонова Ю. И.
старший преподаватель
кафедра «Общественные науки»
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
Омский филиал
Россия, г. Омск

ГРАЖДАНСКОЕ ОБЩЕСТВО РОССИИ И СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

В статье характеризуется специфика гражданского общества в решении социальных проблем населения. Определяется значение критерия социальной ответственности в деятельности институтов гражданского общества России. Разработка социально ориентированных проектов оценивается оптимальным видом деятельности институтов гражданского общества современной России.

Ключевые слова: гражданское общество; социальная ответственность; стандарты социальной ответственности; социально ориентированные проекты.

Antonov U. E. - senior teacher of "Social Sciences" FGOBU HPE «Financial University under the Government of the Russian Federation", Omsk branch, Russia, Omsk

CIVIL SOCIETY IN RUSSIA AND SOCIAL RESPONSIBILITY

The article characterizes the specifics of the civil society in solving social problems of the population. It defines the value of the criterion of social co-responsibility in the activities of civil society institutions in Russia. The development of social projects is estimated optimal activity of the institutions of civil society in modern Russia.

Keywords: civil society; Social responsibility; social responsibility standards; socially oriented projects.

В статье используется информация публикаций проф. Г. В. Баранова по проблематике социальной ответственности акторов общества, в том числе гражданского общества [1; 2; 3]. В абстрактном значении состояние ответственности означает «...необходимость и обязанность для человека и всякого субъекта общества подвергаться организованному или непосредственному воздействию иных людей и субъектов общества за совершённые действия; основные классы ответственности – юридическая, дисциплинарная, моральная, материальная, информационная...» [4, с. 253].

По критерию мировоззрения ответственность есть: «состояние зависимости жизни и деятельности человека от иного идеального или вещественного объекта (состояния) бытия, которое оценивается человеком в качестве определяющего основания собственных жизни и деятельности; состояние жизни и деятельности человека, при котором человек исполняет или нарушает нормы юридических и моральных законов и требований социума (общества)» [5, с. 190-191].

В российском национальном стандарте «Руководство по социальной ответственности», составленном на основе международного стандарта ISO - ISO 26000:2010 Guidance on social responsibility», предложено описательное современное объяснение социальной ответственности. Социальная ответственность (social responsibility) - это «ответственность организации за воздействие её решений и деятельности на общество и окружающую среду через прозрачное и этичное поведение, которое содействует устойчивому развитию, включая здоровье и благосостояние общества; учитывает ожидания заинтересованных сторон; соответствует применяемому законодательству и согласуется с международными нормами поведения; и интегрировано в деятельность всей организации и применяется в её взаимоотношениях» [6, с. 16].

Основные значения понятия «гражданское общество»: «часть общества, в которой свободно и добровольно действуют люди и организации, реализуя собственные потребности и интересы, без применения государственно-организованного насилия; система неидеологизированных и неполитизированных экономических, социальных, идеационных процессов и состояний, являющихся результатами свободной активности людей в составе государства; множество нравственных, религиозных, семейных, социально-экономических институтов и общественных отношений, функционирующих как средство удовлетворения интересов индивида и социальных групп» [7, с. 49]. В абстрактном обобщении понятием гражданского общества обозначают многомерное и противоречивое состояние общественной деятельности физических и юридических лиц, граждан и общественных групп в государстве по достижению частных (локальных) результатов с применением самостоятельно созданных (привлечённых) средств при соблюдении

юридических, моральных и иных норм культуры.

Формирование понятия гражданского общества по логическим критериям относится к одному из методов («приёму») образования понятия – «отождествляющее абстрагирование - при выделении признаков предмета все предметы данного класса как бы признаются равными друг другу по данному признаку без учёта иных их признаков» [8, с. 21].

Специалистами социальной философии, политологических и социологических наук выделены и охарактеризованы общие признаки, а также основные части (элементы) состояния гражданского общества: множество негосударственных общественных институтов и общественных отношений, в том числе, собственность, предпринимательство, труд; система независимых от государства производителей товаров и услуг – субъектов хозяйствования; общественные объединения и организации; политические партии и движения; система негосударственного образования и воспитания; социальный институт семьи; религия в её конфессиональных формах и иные. По оценке специалистов социологических наук необходимо исследовать специфику институтов гражданского общества, которые функционируют с целями оптимального общественного взаимодействия разнородных групп в государстве, органов власти и управления с населением.

В каждом из государств человечества («мира») имеются исторические и актуальные особенности функционирования институтов гражданского общества. По этой причине специалистами различаются оценки показателей и уровня совершенства институтов гражданского общества в каждом отдельном государстве.

В современной России 21 века функционирование институтов гражданского общества регламентируется Федеральными законами об общественных объединениях, политических партиях, некоммерческих организациях, меценатской деятельности, благотворительной деятельности и иных. Эволюция гражданского общества в России есть показатель демократического развития социального государства на основе соблюдения Основного закона – Конституции Российской Федерации. По статье 30 Конституции РФ «Каждый имеет право на объединение, включая право создавать профессиональные союзы для защиты своих интересов. Свобода деятельности общественных объединений гарантируется... Никто не может быть принуждён к вступлению в какое-либо объединение или пребыванию в нём» [9].

В России общественные объединения создаются в двух организационных формах: отдельная организационно-правовая форма, любая организационно-правовая форма. Отдельная организационно-правовая форма представлена в состояниях - общественная организация; общественное движение; общественный фонд; общественное учреждение; орган общественной самодеятельности; политическая партия. Любая организационно-правовая форма устанавливается при соблюдении российского законодательства в определённых случаях, например, в случае

определения статуса профсоюзов.

Специалисты различают абстрактный и юридический значения используемых в российской общественной культуре понятий, обозначающих виды неправительственных, негосударственных добровольных объединений граждан государства на основе их автономных совместных интересов и целей.

В условиях глобализирующегося человечества состояние социальной ответственности распространяется на все классификационные единицы общества, в том числе и на элементы системы гражданского общества. По причинам противоречий между потребностями населения и возможностью их удовлетворения деятельностью государства и иными способами возникает необходимость в регулировании и сознательном управлении социально ответственной деятельностью физических и юридических лиц. Представлены различные концепции и частные варианты практик социальной ответственности, например, концепция корпоративной социальной ответственности [10: 11; 12].

Адаптация частные вариантов практик социальной ответственности на уровне физических и юридических лиц гражданского общества является относительно сложной проблемой и может решаться по критерию добровольности и моральной ответственности субъектов гражданского общества. В условиях конкурентных взаимодействий государств и иных акторов человечества, а также в Российской Федерации, для субъектов гражданского общества первичным фактором является соответствие их деятельности Конституции государства и его (государства) комплексу нормативных актов. Критерии социального правового государства и социальной ответственности совпадают в сущности, но различаются по качественным и количественным показателям исторической культурной специфики государства.

Применительно к историческим фактам эволюции России в 21 в. краткосрочные цели деятельности субъектов гражданского общества являются приоритетными. Названную особенность акцентировали, в частности, 14-15 января 2015 г. в МГУ им. М.В. Ломоносова участники Общероссийского форума «Государство и гражданское общество: сотрудничество во имя развития. Форум организовали Общественная палата Российской Федерации и общероссийская общественная организация «Лига здоровья нации» по проблеме поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций.

Выступающие, в частности, Президент Лиги здоровья нации, академик Л.А. Бокерия, особо выделил исторический факт необходимости поддержки государства для развития гражданского общества и его основных функций», а также эффективность Президентской программы поддержки развития институтов гражданского общества, действующей в России с 2006 г. и достигшей в 2014 г. 3 млрд. 700 млн. рублей финансирования социально значимых проектов [13].

В выступлении Президента России Владимира Владимировича Путина представлены основные исторически возможные инновационные показатели эволюции российского гражданского общества в 20-е гг. 21 в. В частности: совершенствование партнёрства государства и гражданского общества; повышение эффективности работы социально ориентированных некоммерческих организаций по решению общенациональных задач; консолидация финансовых ресурсов на социально значимые проекты поддержки инвалидов, ветеранов, детей-сирот, культурных и просветительских инициатив, развитие массового спорта. В истории России «добровольчество, благотворительность, меценатство» относятся к традиционным видам деятельности институтов гражданского общества и выражают базовые ценности россиян - чувство гражданского долга, патриотизм, доброта, милосердие» [14].

Критерий социальной ответственности гражданского общества реализуется противоречиво, так как социальные группы общества имеют особенные социальные интересы. По этой причине оптимальный результат партнёрства органов власти и институтов гражданского общества как самоуправляемой части государства достигается в многомерных показателях. Однако, критерий вещественной реализации социальных идеалов истины, справедливости, гуманности, совершенства [15, с. 8] в условиях противоречий «гуманитарности и социальности» [16, с. 2-3] безальтернативен.

Использованные источники:

1. Баранов Г.В. Концепция социальной ответственности в гражданском обществе России // Международный научно-исследовательский журнал. 2015. № 2 (44). Часть 1. Февраль. С. 64-65.
2. Баранов Г.В. Критерий социальной ответственности в деятельности гражданского общества России // Международный научный журнал «Символ науки». 2016. № 1. С. 118-120.
3. Баранов Г.В. Гражданское общество и фактор социальной ответственности организации // Инновации, технологии, наука: сборник статей Международной научно-практической конференции (23 января 2016 г., г. Киров). В 2 частях. Часть 2 / Отв. ред. А. А. Сукиасян. Уфа: МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2016. С. 63-66.
4. Антонова Ю. И., Баранов Г.В. Теория и история экономики: словарь понятий. Омск, 2010. 472 с.
5. Баранов Г.В. Понятия философской культуры. Омск, 2011. 392 с.
6. Руководство по социальной ответственности Guidance on social responsibility ISO 26000:2010 Guidance on social responsibility. M., 2011.
7. Баранов Г.В. Понятия политологической культуры. Омск, 2012. 300 с.
8. Баранов Г.В. Логика. - 2-е изд., испр. - Омск, 2004. 198 с.
9. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993). [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.consultant.ru.
10. Баранов Г.В., Лейс Л.А. Корпоративная социальная ответственность и

социальная политика // Актуальные вопросы развития экономики: мат-лы межд. науч.-практ. конфер. 4 декабря 2013 г., г. Омск. - Омск, 2013. - С. 102-105.
11. Баранов Г.В., Бервицкая А.Б. Критерии эффективности внутренних корпоративных коммуникаций // Актуальные вопросы развития экономики: мат-лы межд. науч.-практ. конфер. 4 декабря 2013 г., г. Омск. - Омск, 2013. - С. 195-198
12. Баранов Г.В., Залесский С.А. Социальная ответственность организации и её современные критерии // Актуальные вопросы развития экономики: мат-лы межд. науч.-практ. конфер. 4 декабря 2013 г., г. Омск. - Омск, 2013. - С. 67-71.
13. Тезисы выступления Президента Лиги здоровья нации, академика Л.А. Бокерия на форуме. - [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ligazn.ru/blog/view/.
14. Выступление Президента России В.В. Путина на Общероссийским форуме «Государство и гражданское общество: сотрудничество во имя развития» 15-16 января 2015 г. - [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://kremlin.ru/events/president/news/47480
15. Баранов Г.В. Философия в культуре: монография. - Омск: Изд-во ОмГТУ, 2015. - 280 с.
16. Гуманитарность и социальность: актуальные проблемы: колл. монография / Г. В. Баранов, В. В. Карпов, О. В. Фрик [и др.]: гл. ред. Г.В. Баранов. – Мюнхен: AVM, 2013. – 196 с.

Арзамасцева В.А.
студент 3 курса
Учетно-финансовый факультет
Глотова ИИ., к.э.н.
научный руководитель, зав.кафедры «Финансы, кредит и страховое дело»
Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь

АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПО БОРЬБЕ С ИНФЛЯЦИЕЙ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Аннотация: в статье рассматриваются основные меры по борьбе с инфляцией, ее темпы и антиинфляционная политика.

Ключевые слова: инфляция, антиинфляционная политика, таргетирование, денежная масса, уровень инфляции.

Abstract: The article examines the main measures to combat inflation, the pace and the anti-inflationary policy.

Keywords: inflation, anti-inflation policy, targeting, money supply, the rate of inflation

Антиинфляционная политика – совокупность мер государства по

борьбе с инфляцией, при помощи денежно-кредитных и других методов. Главная цель – борьба с отрицательными социально-экономическими последствиями инфляции.

Задачами антиинфляционной политики являются:

- снижение потенциала инфляции;
- прогнозирование темпов роста инфляции;
- замедление инфляционной динамики;
- регулирование ценообразования.

Главной целью антиинфляционной политики является уравновешивание темпов роса массы денежных средств с темпом роста реального ВВП в краткосрочной перспективе и соотношение спроса и предложения в долгосрочном планировании.

Замедлить инфляцию в кратчайшие сроки позволяет комплекс мероприятий денежной, бюджетной и кредитной политики. Основными миссиями стабилизационных мероприятия являются:

- снижение государственных затрат, в том числе субсидирования;
- повышение процентной ставки налога;
- сокращение кредитов коммерческих банков;
- облигации и повышение иностранных займов;
- социальное обеспечение социально-незащищённых слоев населения;
- фиксация курса рубля.

Мировая практика доказывает, что одновременно с подготовкой программы стабилизации, государство частично изменяют свое законодательство в области экономики. Например, нормативно-правовой акт запрещающий ЦБ выдавай долгосрочные и краткосрочные займы коммерческим банкам.

Борьба с инфляционными процессами также осуществляется при помощи факторов инфляции спроса и издержек. Управление спросом реализуется при помощи дефляционной политики. Контроль денежного обращения определяется монетарным характером, ориентировано на сокращение спроса на деньги, используя налоговые и денежно-кредитные институты. Регулирование издержек характеризуется корректировкой цен, заработной платы, осуществление политики доходов и цен. Также государство использует политику фиксации заработной платы.

Эмбарго на некоторые продовольственные товары оказали существенное воздействие на российскую инфляцию, примерно 3% ее ускорения, чистый эффект ниже на 1,5%. Из числа импортных товаров попавших под эмбарго, самое значимое место занимает мясо(9%). Высокий уровень повышения уровня цен у фруктов и овощей. Смена поставщиков не решит быстро эту проблему[2].

Существенное вложение в инфляцию вносит повышение цены на молочную продукцию, под импортное замещение попали 45% товара.

Эмбарго снижает покупательскую способность населения и поддерживает инфляционные процессы внутри страны. Именно эти основные политические и экономические факторы повлияли на инфляцию в России в 2015 году.

Рисунок 1 - Динамика темпов прогрессирования инфляции за 2015 год

В декабре 2015 года уровень инфляции составил 0,77%, что на 0,03 ниже чем уровень инфляции в ноябре 2015 года. По данным рисунка видно, что темы роста инфляции с января по декабрь 2015 году существенно снизились. В первом квартала года еще сохранялся высокий уровень инфляции, но уже на данном этапе проявлялась тенденция к снижению. По прогнозам Минэкономразвития страны, среднемесячный темп должен был замедлиться вдвое во втором квартале года, что и произошло. С апреля по ноябрь 2015 года, темп инфляции не превышает 1%. По итогам 2015 года общий уровень инфляции составил 12,91

Антиинфляционная политика в каждой отдельной стране осуществляется индивидуально, опираясь на различные меры, многие переходят на политику таргетирования. Инфляционное таргетирование в России – это взаимосвязанные меры, принимаемые правительством для контролем над уровнем цен и темпами инфляции.

Таргетирование инфляции осуществляется из нескольких этапов:

- прогнозирование параметров темпов роста инфляции за год;
- выбор инструментов для контроля над уровнем инфляции, зависит от предметной надобности;
- сопоставление уровня инфляции за определенный период с прошедшим или запланированным период.

Глава Банка России Эльвира Набиуллина, в интервью журналу «Forbes» заявила, эффект от факторов оказывающих влияние на цены нормализовались и исходя из данной тенденции Центральный Банк России планирует снизить уровень инфляции до 4% в 2017 году.

Особенное внимание должно быть уделено усовершенствованию системы налогообложения России, которое основывается на: постепенном снижении взымаемых налогов, изменение системы налоговых платежей, изменение методик налогообложения, покрытие государственного долга

перед отраслями народного хозяйства, перераспределение бюджетных отношений между субъектами страны и государственным бюджетом.

На сегодняшний день, для борьбы с инфляцией предложим следующие основные методы и направления финансово-экономической политики России для улучшения текущего состояния денежно-финансовой системы РФ:

1. Фиксирование повышения тарифов на жилищно-коммунальные услуги (до 2018 г.);
2. Сдерживание повышение стоимости газа и электроэнергетики;
3. Накопление сезонной продукции (товары АПК, зерно, топливо);
4. Повышение процентных ставок, снижение эмиссии;
5. Государственное регулирование валютного и финансового рынков и поддержание курса рубля.
6. Структурное перестроение экономики и приспособление к рыночным реальным потребностям;
7. Фиксирование цены на воду до 3-5 лет в 2015 году;
8. Завершение начатых реформ преобразования финансовой, денежно-кредитной систем страны;
9. Перестройка системы экспорта и импорта. Переход с ресурсно-сырьевого направления экспорта, на технологические и продовольственные товары, расширение экспортного потенциала России;
10. Осуществление программы по замещению импортной продукции отечественной
11. Смена ориентированности с сокращения инфляции любой ценой на увеличение объемов производства, ВВП, ВНП;
12. Индексация заработной платы, пенсий;
13. Снятие инфляционных ожиданий у граждан, информационная открытость;
14. Оживление инвестиционного процесса, возвращение «беглых капиталов»;
15. Привлечение иностранных инвестиций в экономику России
16. Повышение эффективности взаимосвязанных действий правительства и властей субъектов.

Таким образом, при выполнении вышеизложенных мер, в нашей стране станет возможным регулирование инфляционных процессов, контроль над повышением цен в соответствии со спросом и предложением.

Использованные источники:

1. Бондарь, А.В. Экономическая теория: методические рекомендации по изучению курса «Экономическая теория» для студентов заочной формы обучения /А. В. Бондарь, А. А.Рудак – Мн.: БГЭУ, 2013. – 138 с.
2. Орлов, А. О. социально-экономической природе современной инфляции. / Общество и экономика - 2015 - № 4.

Афанасьева С.В.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ И ПОВЫШЕНИЯ КРЕДИТОСПСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена важнейшей из тем производственного менеджмента –методы оценки и повышения кредитоспособности предприятия.

Ключевые слова: *менеджмент, оценка кредитоспособности, предприятие, коэффициент ликвидности, оборачиваемость, рентабельность, заемщик, кредитование, банки, собственные средства, заемные средства.*

The article is devoted to the most important of the production management - methods evaluating and improving the creditworthiness of the company.

Key words: *management, credit rating, company liquidity, turnover, profitability, the borrower, lending, banks own funds, borrowed funds.*

Для оценки кредитоспособности предприятия используются различные методы, которые хотелось бы освятить в данной статье.

Рассмотрим ситуацию: на определённых этапах производственного процесса почти все предприятия испытывают недостаток средств для осуществления тех или иных хозяйственных операций, то есть возникает необходимость в привлечении средств извне. В такой ситуации самый логичный выход получение банковского кредита, однако, на практике такая задача оказывается для предприятий зачастую непосильной, российские предприятия в основной своей массе не соответствуют критериям кредитоспособности.

Вопросы определения кредитоспособности заемщика при принятии банком решения о выдаче или, наоборот, отказе в выдаче кредита являются одними из наиболее простых. Ежедневно сотрудниками отделов кредитования коммерческих банков проводятся десятки расчетов кредитоспособности заемщика, на основании которых делаются заключения о степени целесообразности выдачи кредита. Более того, именно вследствие недостаточно корректного подхода к определению кредитоспособности заемщика российские банки терпят значительные убытки из-за неожиданных неплатежей надежных клиентов. Логичным будет, если мы дадим определение термину «кредитоспособность предприятия».

Кредитоспособность предприятия - это наличие у него предпосылок для получения кредита и возможности своевременно возвратить взятую ссуду с уплатой причитающихся процентов за счет прибыли или других финансовых ресурсов.

При изучении кредитоспособности заемщика основной целью является оценка способности и готовности заемщика полностью и в срок рассчитаться

по своим долговым обязательствам.

Понятие кредитоспособность включает в себя:

- юридический статус заемщика;
- его репутацию;
- экономическую состоятельность.

Оценивается данная категория с помощью критериев, соответствие или несоответствие которым повышает или понижает вероятность возврата предприятием кредита. Эта проблема имеет два аспекта: первый определение кредитоспособности заемщика с позиций банка-кредитора. Второй аспект проблемы заключается в определении соответствия требованиям кредитоспособности самим предприятием и проведении мероприятий по её повышению. Эта сторона проблемы представляется крайне важной в современных условиях.

Большинство коммерческих банков сегодня осуществляют комплексную оценку кредитоспособности предприятий с учетом не только количественных показателей (оценка финансового состояния заемщика) деятельности заемщика, но и качественных.

Целью проведения анализа рисков является определение возможности, размера и условий предоставления кредита. Данная методика состоит из нескольких этапов.

На первом этапе оценивается финансовое состояние заемщика. Оценка финансового состояния заемщика проводится с учетом тенденций в изменении финансового состояния и факторов, влияющих на эти изменения.

Для оценки финансового состояния заемщика используются три группы оценочных показателей:

1) Коэффициенты ликвидности;
2) Коэффициент соотношения собственных и заемных средств;
3) Показатели оборачиваемости и рентабельности.

На втором этапе проводится качественный анализ, основанный на использовании информации, которая не может быть выражена в количественных показателях. Для проведения анализа используются сведения, представленные заемщиком, подразделением безопасности и информация базы данных. На этом этапе оцениваются отраслевые, акционерные, производственные и управленческие риски.

Заключительным этапом оценки кредитоспособности является определение рейтинга заемщика, или класса. Устанавливается 3 класса заемщиков:

- первоклассные – кредитование которых не вызывает сомнений;
- второго класса – кредитование требует взвешенного подхода;
- третьего класса – кредитование связано с повышенным риском

Рейтинг определяется на основе суммы баллов по пяти основным показателям, оценки остальных показателей третьей группы и качественного анализа рисков.

Рассмотрим, что же такое К1, К2, К3, К4, К5:

1. Коэффициент абсолютной ликвидности (К1) характеризует способность к моментальному погашению долговых обязательств и определяется как отношение денежных средств и высоколиквидных краткосрочных ценных бумаг к наиболее срочным обязательствам предприятия.

2. Промежуточный коэффициент покрытия (К2) характеризует способность предприятия оперативно высвободить из хозяйственного оборота денежные средства и погасить долговые обязательства.

3. Коэффициент текущей ликвидности (общий коэффициент покрытия) (К3) является обобщающим показателем платежеспособности предприятия, в расчет которого в числителе включаются все оборотные активы, в том числе и материальные.

4. Коэффициент соотношения собственных и заемных средств (К4) является одной из характеристик финансовой устойчивости предприятия и определяется как отношение собственных средств ко всей сумме обязательств по привлеченным заемным средствам за вычетом доходов будущих периодов и резервов предстоящих расходов.

5. Рентабельность продукции (или рентабельность продаж) (К5). Рентабельность продаж является индикатором ценовой политики компании и её способности контролировать издержки.

В заключение следует отметить, что в условиях рыночной экономики с увеличением опасности неплатежеспособности и последующего банкротства предприятий все большее значение приобретает проблема разработки методов определения кредитоспособности предприятий. Задачи коренного улучшения функционирования кредитного механизма выдвигают на первый план необходимость использования экономических методов управления кредитом. Это позволит предотвратить неоправданные с точки зрения денежного обращения и народного хозяйства кредитные вложения, их структурные сдвиги, обеспечить своевременный и полный возврат ссуд.

Использованные источники:

1. Бабич, Т.Н. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие / Т.Н. Бабич, И.А. Козьева, Ю.В. Вертакова, Э.Н. Кузьбожев. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 336 с.

2. Жирнов, А.В. Анализ развития крупных сельскохозяйственных предприятий / А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. -2008. -№1. -С. 45-48.

3. Жирнов А.В. К вопросу о принятии предпринимательских решений /А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин //Материалы VII Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения». - Ульяновск, 2016. – С. 42-46.

4. Дмитриев, С.П. Особенности кредитования сельхозпроизводителей в современных условиях / С.П. Дмитриев, А.В. Жирнов // Международный научный журнал. - 2015. - № 6. – С. 34-38.

5. Кушнарев, Л.И., Дидманидзе, О.Н. Состояние и проблемы трудового потенциала сельского хозяйства России Текст. Монография. -М.: ООО «УМЦ «ТРИАДА», 2010. - 70 с.
6. Лапшина, Г.В. Специфика формирования социального пакета в сельскохозяйственных предприятиях / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов // Экономика и социум. - № 4-6(13). – 2014. – С. 847-849.
7. Лапшин, Ю.А. Стимулирование работников сельскохозяйственных организаций (на примере Ульяновской области) /Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина, Е.Ю. Лапшина //Международный технико-экономический журнал. -2013. - №3. – С. 49-52.

Афанасьева С.В.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ВИЛТ»

Данная статья посвящена анализу финансового состояния и финансовой устойчивости ОАО «ВИЛТ»

***Ключевые слова**: финансы, финансовое состояние, финансовый анализ, финансовая устойчивость, финансы, открытое акционерное общество, сельское хозяйство.*

This article is devoted to the analysis of financial condition and financial stability of "wilt"

***Keywords:** finance, financial condition, financial analysis, financial sustainability, finance, joint stock company, and agriculture.*

Компания «ВИЛТ» была основана в начале 2005 года. В настоящее время компания является крупным поставщиком рыбы, икры, морепродуктов с Дальнего Востока и Мурманска.

Компания является партнером таких производителей, как Ничира, Устькамчатрыба, РКЗ, Рыбозавод Большекаменский, Акватория, Камчатрыбопродукт, Камчатморепродукт, Щапино. Продукция данных поставщиков отличается высоким качеством и пользуется спросом не только в России, но и в европейских странах, Японии.

Основными товарными позициями ОАО «ВИЛТ» являются кета, кижуч, нерка, чавыча, горбуша, камбала, навага, треска, минтай, пикша, икра лососевых.

Главными преимуществами ОАО «ВИЛТ» являются:

- постоянные надежные поставщики;
- высокое качество продукции;
- ответственность за своевременные поставки;
- возможность отгрузки с различных складов Москвы и Московской области.

Компания не только осуществляет плановые отгрузки продукции, но и закупает рыбу под заказ.

Уставный капитал предприятия составляет 10 тысяч рублей. У предприятия два учредителя (физические лица) с одинаковыми долями в уставном капитале – по 50 %.

В таблице 1 представлена динамика финансово-экономических результатов ОАО «ВИЛТ» в 2012-2014 годах.

Таблица 1 - Финансово-экономические результаты ОАО «ВИЛТ»

Показатель	Значение показателя по годам			Изменение			
				+/-		%	
	2012	2013	2014	12/ 11	13/ 12	12/ 11	13/ 12
1. Выручка от продаж, тысяч рублей	76326	223738	140089	147412	-83649	+193,13	-37,39
2. Полная себестоимость, тысяч рублей	75020	221272	137492	146252	-83780	+194,95	-37,86
3. Прибыль от продаж, тысяч рублей	1306	2466	2597	1160	131	+88,82	+5,31
4. Прибыль до налогообложения, тысяч рублей	1747	2033	5016	286	2983	+16,37	+146,7
5. Чистая прибыль, тысяч рублей	1434	1559	4786	+125	+3227	+8,72	+207,0
6. Стоимость имущества, тысяч рублей	16678	22336	22728	+5658	+392	+33,92	+1,76
7. Рентабельность продаж, %	1,71	1,10	1,85	-0,61	+0,75	-	-
8. Рентабельность основной деятельности, %	1,88	0,70	3,42	-1,18	+2,72	-	-

Из приведенной таблицы можно сделать следующие выводы:

1) в 2013 году наблюдается значительный рост деловой активности предприятия – имеет место почти трехкратное увеличение выручки от реализации и полной себестоимости реализованных товаров. Стоимость имущества предприятия в 2013 году выросла на 33,92 %. В 2014 году под влиянием сложной финансовой обстановки в стране объемы продаж предприятия в 2014 году значительно сократились – выручка от реализации в 2014 году сократилась по сравнению с 2013 годом на 37,39 %.

2) все показатели прибыли предприятия в 2012-2014 годах демонстрируют положительную динамику – прибыль от продаж в 2013 году

выросла на 88,82 %, в 2014 году на 5,31 %; прибыль до налогообложения выросла в 2013 году на 16,37 %, в 2014 году на 146,7 %; чистая прибыль выросла в 2014 году на 8,72 %, в 2014 году на 207 %. При этом, рост чистой прибыли предприятия в 2013 году был обусловлен увеличением прибыли от продаж, а в 2014 году – улучшением сальдо прочих доходов и расходов.

3) в 2013 году несмотря на рост показателей прибыли, рентабельность предприятия сокращается – рентабельность продаж сократилась с 1,71 % до 1,10 %, рентабельность основной деятельности сократилась с 1,88 % до 0,70 %. Сокращение рентабельности продаж связано с тем, что темпы роста полной себестоимости реализованных товаров превысили темпы роста выручки от реализации. В 2014 году показатели рентабельности улучшились – рентабельность продаж выросла на 0,75 %, рентабельность основной деятельности выросла на 2,72 %.

По результатам проведенного анализа абсолютных показателей финансовой устойчивости можно сделать вывод, что ОАО «ВИЛТ» имеет достаточно неустойчивое финансовое положение, низкий уровень финансовой устойчивости (таблица 2).

Из приведенных расчетов видно, что финансовое состояние предприятия в анализируемом периоде может быть охарактеризовано как допустимая финансовая напряженность (потенциальная платежеспособность).

Таблица 2 - Оценка финансовой устойчивости предприятия по методике, предполагающей деление активов предприятия на финансовые и нефинансовые (тысяч рублей)

Показатели	2012г	2013г	2014г	Изменение, +/-	
				12/11	13/12
Финансовые активы, в том числе:	9697	13298	13770	+3601	+472
- мобильные	312	94	92	-218	-2
- немобильные	9385	13204	13678	+3819	+474
Нефинансовые активы, в том числе:	6981	9037	8958	+2056	-79
- оборотные	6950	8010	7264	+1060	-746
- долгосрочные	31	1027	1694	+996	+667
Всего активов	16678	22335	22728	+5657	+393
Всего обязательства	15635	20763	16419	+5128	-4344
Собственный капитал	1043	1572	6309	+529	+4737
Тип финансовой устойчивости	Допустимая финансовая напряжен-ность	Допустимая финансовая напряжен-ность	Допустимая финансовая напряжен-ность	-	-

Собственный капитал при данном типе финансовой устойчивости больше долгосрочных финансовых активов, но меньше всей суммы нефинансовых активов. Финансовое состояние предприятия является неустойчивым, но при этом предприятие сохраняет возможность восстановления устойчивости финансового состояния в будущем.

Использованные источники:

1. Абрютина М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ДИС, 2012. – 289 с.
2. Банковское дело: современная система кредитования /под ред. Лаврушина О.И. – М.: КНОРУС, 2012. – 426 с.
3. Басовский Л.Е., Лунева А.М., Басовский А.Л., Экономический анализ (Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности): Учеб. Пособие – М.: ИНФРА-М, 2012. – 422 с.
4. Дмитриев С.П. Особенности кредитования сельхозпроизводителей в современных условиях / С.П. Дмитриев, А.В. Жирнов // Международный научный журнал. - 2015. - № 6. – С. 34-38.
5. Жирнов А.В. Количественная и вероятностная составляющие риска как основа для классификации факторов его возникновения /А.В.Жирнов //Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2015. - №37-2. – С.93-97.
6. Жирнов А.В. Многовариантные прогнозные расчеты ожидаемой прибыли предприятия /А.В.Жирнов //Проблемы современной экономики (Новосибирск). – 2015. - № 28-2. – С.121-126.
7. Лапшина, Г.В. Результаты исследований социальной ответственности агробизнеса Ульяновского региона /Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Столыпинские чтения. Агробизнес в устойчивом развитии сельской местности. 70 лет УГСХА»: сборник научных трудов. – Ульяновск: УГСХА им. П.А.Столыпина, 2013. - С. 60-63.
8. Лапшин, Ю.А. Экономические подходы к планированию мероприятий по охране труда / Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Международный научный журнал. -2013. -№ 1. -С. 52-54.

Афонина И.С.
студент 4 курса
Исаева Т.С.
студент 4 курса
Буйная Е.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
СПД
институт и экономики и управления
Кузбасский государственный технический
университет имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово

АВТОМАТИЗИРОВАННЫЕ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Исторически именно системы автоматизации бухгалтерского учета появились в России первыми. Значительный рывок в развитии бухгалтерских ИС произошел с появлением персональных ЭВМ, на базе которых были созданы автоматизированные рабочие места (АРМ), в результате чего бухгалтер, т. е. главный пользователь, получил возможность работать с информацией непосредственно, минуя посредников[1].

1. **Бухгалтерские комплексы.** Первые бухгалтерские системы представляли собой так называемые бухгалтерские комплексы – отдельные программы для каждого раздела учета, созданные еще до появления персональных компьютеров. Для средних и крупных предприятий такая форма бухгалтерских программ рациональна до сих пор. В настоящее время комплексы используются, прежде всего, для автоматизации складского учета, учета и заработной платы. Основными пользователями таких программ являются крупные и средние предприятия с большим оборотом хозяйственных средств многочисленным персоналом.

Из известных на российском рынке программ данного класса можно выделить: “Учет товаров и материалов” (фирма “Паритет-Софт”), “Склад” (фирма “Фолио”), “Торговый склад” (фирма “Инфин”), “Парус – Реализация и Склад” (корпорация “Парус”); “1 С – зарплата” (фирма “1 С”); “Заработная плата” (фирма “Паритет-Софт”); “Мини-зарплата”, “Макси-зарплата”, “Супер-зарплата” (фирма “Инфин”), “Зарплата” (корпорация “Парус”) и другие.

Современный бухгалтерский комплекс представляет собой несколько программ по различным участкам учета, объединенных с помощью так называемой сводной программы, “подводящей итоги”.

2. **Мини-бухгалтерии.** В начале 90-х годов появление в России большого количества коммерческих структур потребовало программного обеспечения для ведения простой бухгалтерии. На рынке бухгалтерского программного обеспечения появились так называемые мини-системы или мини-бухгалтерии – разработки ряда фирм, позволяющие работать бухгалтерам самой разной квалификации. К данному классу относятся программы, предназначенные главным образом для бухгалтерий с

численностью 1-3 человека.Эти программы ориентированы на малый бизнес, реализуют функции ведения синтетического и стоимостного аналитического учета, позволяют вводить и обрабатывать бухгалтерские записи, оформлять набор первичных документов и формировать отчетность. На малых предприятиях основной объем работ приходится на финансовый учет (а не управленческий). Среди этой группы наибольшее распространение получили: “Интегратор-Соло” (фирма “Инфософт”); “ДиаСОФТ BALANS” (фирма “Диасофт”); “АУБИ-мини-бухгалтерия” (фирма “О’Стрим”); “Инфо-Бухгалтер” для малых предприятий (фирма “Информатик”) и другие.

3. Комплексные или интегрированные бухгалтерские системы.

Дальнейшее развитие бизнеса, деловых процессов, происходящих внутри предприятий, потребовало от бухгалтерских ИС расширенных возможностейи перехода от упрощенного учета к универсальному.

Так появились комплексные или интегрированные бухгалтерские системы, такие, как “ABACUS”, рассчитанные на бухгалтерию в 50-60 человек. К этому классу относятся программы, объединяющие и поддерживающие ведение всех основных учетных функций и разделов. Интегрированные бухгалтерские ИС в основном ориентированы на средний бизнес и служат для работы на одном компьютере, хотя возможны варианты их использования на нескольких компьютерах, а также в локальной сети. При этом на каждом персональном компьютере отображается, как правило, вся система. Наиболее распространены программные пакеты фирм ПАРУС (“Парус-предприятие” – вариант для крупных и средних предприятий), ИНФОСОФТ (“Интегратор”), “Интеллект Сервис” (“БЭСТ” – для комплексной автоматизации предприятий), “Ланкс” (“Суперменеджер”), “Диц” (“Турбобухгалтер”) и других[2].

Данный класс бухгалтерских систем относится к системам, которые легко настраиваются на специфику ведения бухгалтерского учета на промышленном предприятии и могут работать как в сети, так и на отбельных рабочих местах учетных работников. Поэтому подобные системы занимают самый большой сектор на рынке финансово-экономического программного обеспечения.

4. **Западные системы.** Среди финансово-экономического программного обеспечения на российском рынке особое место занимают западные системы. Они демонстрируют комплексный подход к управлению финансами или бизнесом. Наиболее широко зарекомендовали себя программные комплексы для крупного бизнеса, такие, как “Scala”, “SunSystem”, “Platinum”, “SAP”, “Avalon”, “Triton”.

Западные программные продукты относятся к классу комплексных бухгалтерских систем, в которых учет ведется в режиме реального времени. Они построены по модульному принципу; основными модулями такой системы являются:

- Главная книга и Расширенный генератор отчетов;
- Банковская книга;

- Заказчики;
- Поставщики;
- Оформление заказов;
- Расчеты с заказчиками;
- Склад;
- Расчеты с поставщиками.

Основной причиной распространения западных программ на российском рынке явилась необходимость ведения бухгалтерского учета в международных стандартах. Российские производители подобных систем мало известны широкой общественности, наиболее известным сейчас является отечественный комплекс “Галактика” (фирма “Галактика”).

5. **Финансово-аналитические программы.** Дальнейшее развитие возможностей бухгалтерских информационных систем вызвано необходимостью аналитической обработки учетной информации, накапливаемой в этих системах и используемой менеджерами и руководителями в повседневной деятельности для принятия управленческих решений. Использование известных экономико-математических методов, методов математической статистики, соответствующих инструментальных средств программирования в условиях жесткой конкуренции на российском рынке привело к появлению финансово-аналитических программ, позволяющих вести анализ финансового состояния и результатов деятельности предприятия. Условно такие программы можно разделить на подклассы:

- системы анализа хозяйственной деятельности предприятия,
- и системы для работы с инвестиционными проектами.

К ним можно отнести такие программы, как: “Экспресс-Анализ” (фирма “Телеком-Сервис”); “ФинЭксперт” (фирма “РосЭкспертиза”); “Альт-Финанс” (фирма “Альт”), “AuditExpert” (фирма “Pro-INVEST Consulting”) и другие.

В целях удовлетворения сложившегося спроса на рынке финансово-экономического программного обеспечения подобные программы можно использовать как самостоятельно для оценки, управления и расширения бизнеса на предприятии, так и в комплексе с уже существующими системами в качестве приложения к ним.

В настоящее время общество переживает очередной этап своего развития – переход к постиндустриальной форме общественно-экономических отношений. На данном этапе информационные технологии становятся неотъемлемой частью любой формы общественных отношений – общество переходит от традиционных форм производства к производству знаний, информационных средств [3]. Для успешного осуществления такого перехода необходимо непрерывное развитие и совершенствование взаимодействия пользователя (человека) и “машины” – информационной системы. Конечной целью такого развития должно стать создание системы коммуникаций и единого всемирного информационного пространства,

охватывающего все области деятельности человека во всех уголках земного шара.

Использованные источники:

1. Гагарина Л. Г. Автоматизированные информационные системы: учеб. Пособие. М.: МИЭТ, 2013.
2. Галкина Г. Е. Бухгалтерские информационные системы (БУИС)/ Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права. М. : ММИЭИФП, 2012.
3. Румянцева Е. Л., Слюсарь В. В. Информационные технологии: учеб. Пособие / Под ред. Проф. Л. Г. Гагариной. – М. : ИД “ФОРУМ”: ИНФРА – М,2013.

Афонина И.С.
студент 4 курса
Овчинникова И.В.
научный руководитель, старший преподаватель
институт и экономики и управления
Кузбасский государственный технический университет
имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово

РОЛЬ НАЛОГОВ В ЭКОЛОГИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РОССИИ

Важнейшей задачей любой экономической системы является обеспечение устойчивого, сбалансированного развития. Проблема устойчивости разрабатывается достаточно давно, тем не менее, до сих пор остается много спорных, нерешенных вопросов, что обусловлено динамичностью и многогранностью данной проблемы.

Проблему устойчивого развития современной экономики следует рассматривать с позиции произошедших в последние годы глубоких структурных изменений мировой экономики, политики, общего устройства, технологии, экологии.

У правительств есть целый диапазон инструментов экологической политики – законодательные (командно-контрольные) инструменты, рыночные инструменты (такие как налоги и реализуемые квоты), соглашения на договорной основе, субсидии, системы управления природопользованием и информационные компании. Хотя ни один из этих инструментов нельзя назвать наилучшим для решения всех экологических вопросов, экологические налоги (и реализуемые квоты) становятся все популярнее.

Налоги на загрязнение являются очевидным стимулом для снижения выбросов и поиска альтернативных, более чистых методов производства. При определении прямой стоимости экологического ущерба, у компаний, работающих на максимальную прибыль, появляется стимул снижать эти расходы, также как и другие производственные затраты. По сравнению с другими экологическими инструментами, такими как законодательные акты,

касающиеся интенсивности выбросов или требований к технологиям, экологические налоги способствуют внедрению низкозатратных технологий устранения загрязнений и стимулируют устранение загрязнений на каждом источнике выбросов/сбросов [4].

Экологические налоги не только способствуют внедрению уже известных методов снижения загрязнения окружающей среды, но могут стать значительным стимулом для инноваций, если компании и население станут искать новые, более чистые решения при установке оплаты за загрязнение. Такие стимулы обеспечат коммерческую привлекательность инвестиций в НИОКР, проводимыми самыми предприятиями загрязнителями и другими изобретателями, в разработку новых технологий и потребительской продукции с меньшим воздействием на экологию.

В основах экологической политики Российской Федерации определены стратегические приоритеты экологического развития нашей страны.

Экологическим налогом в России также неофициально называют плату за негативное воздействие на окружающую среду. В отличие от экологического сбора, который был введен только в 2014 году, соответствующее обязательство существует уже давно. Оно было установлено ФЗ № 7 «Об охране окружающей среды», принятым 10.01.2002.

Рассматриваемое обязательство — это, как и экологический сбор, не налог. Его статус звучит как «публично-правовой платеж» (определение Конституционного суда РФ № 284-О от 10.12.2002), который можно отнести к категории фискальных сборов. В данном случае — сборов компенсационного характера (за вредное воздействие на экологию).

Перечислять данный сбор должны организации и физические лица, как российские, так и иностранные, которые работают в РФ в сфере природопользования, а также те фирмы, которые пользуются арендованным оборудованием, оказывающим вредное воздействие на экологию [1].

Платежи за загрязнение окружающей среды имеют налоговую природу, но формально к налогам не относятся. Данный факт не позволяет распространять на плательщиков ответственность, предусмотренную Налоговым кодексом РФ, за нарушение правильности исчисления и уплаты налогов и сборов [2].

Существующая система экологических платежей ограничивается взиманием платы с «загрязнителей» окружающей среды, но учитывая, что главной функцией экологических налогов является все же не фискальная, а регулирующая, направлений воздействия может быть гораздо больше: повысить эффективность налогообложения добычи невозобновляемых полезных ископаемых посредством отнесения к объектам обложения природной ренты; ввести налоговые льготы, повышающие экономическую заинтересованность в использовании возобновляемых источников энергии, экологически чистых технологий и технологий, позволяющих снизить потребление сырья и энергии. Конкретные механизмы реализации

значительной части из предложенных мер совершенствования экологического налогообложения уже существуют в зарубежной практике [3].

Делая вывод, можно сказать, что для повышения роли налоговых инструментов в экологическом развитии Российской Федерации, следует предпринять следующие шаги: придать экологическим платежам статус налоговых, администрирование которых осуществляли бы налоговые органы; предусмотреть поступление платы за негативное воздействие на окружающую среду в целевой фонд; повысить ставки платы за негативное воздействие на окружающую среду; более широко использовать налоговые механизмы экологического стимулирования при взимании уже существующих налогов (налога на прибыль, транспортного налога, налога на имущество).

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 10.01.2002 № 7-ФЗ «Об охране окружающей среды».
2. Проект Федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части совершенствования нормирования на окружающую среду и введения мер экономического стимулирования хозяйствующих субъектов для внедрения наилучших технологий».
3. Постановление Правительства РФ от 28.08.1992 № 632 «Об утверждении Порядка определения платы и ее предельных размеров за загрязнение окружающей природной среды, размещение отходов, другие виды вредного воздействия».
4. Громова А.И. Опыт внедрения принципов «зеленой» экономики в мировой экономике // Креативная экономика. 2014. № 8 (92). С. 113.

Афонина И.С.
студент 4 курса
Исаева Т.С.
студент 4 курса
Буйная Е.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
СПД
институт и экономики и управления
Кузбасский государственный технический университет
имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово

СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

В современном мире в условиях развития информационных технологий все большую роль для бухгалтерской работы играют различные информационные системы. На рынке предлагаются различные методические

информационные системы для бухгалтеров, которые позволяют быстро и удаленно актуализировать знания бухгалтера. Некоторые предложенные системы, как правило, не содержат всей необходимой информации в комплексе, и бухгалтеру необходимо обращаться к различным источникам информации одновременно.

Учитывая все современные потребности бухгалтера, рассмотрим, каким критериям должна отвечать методическая информационная система (МИС):

- Предметная целостность и наполненность. Современная система должна содержать достаточно большое количество материалов (статей) по бухгалтерскому учету и налогообложению.
- Достоверность. Достоверность может быть подкреплена ссылками на законодательство, арбитражную практику, письма министерств и ведомств.
- Универсальность. МИС должна быть ориентирована на широкий круг пользователей. Она не должна быть излишне специализированной под определенную отрасль, особенности нетипового учета.
- Доступность изложения материала. Материалы информационной системы должны быть понятны пользователю, имеющему профильное образование и знающему основы бухгалтерского учета и налогообложения.
- Удобство в использовании. Должна иметь четкую структуру и рубрицирование. Она должна обладать удобным расширенным поиском, с помощью которого пользователь мог бы без особого труда найти необходимый материал.
- Материалы МИС должны быть актуальными и содержать дату публикации, с тем, чтобы пользователь мог оценить, насколько актуальную информацию он получает.
- Доступность для использования. Предполагается, доступ к сети Интернет, так как подключение возможно с любого компьютера [1].

Один из самых главных критериев – это стоимость информационной системы. Сколь бы совершенной ни была МИС, руководитель организации, принимающий решение о ее приобретении, будет соотносить возможные выгоды от ее использования с затратами на приобретение и дальнейшее обслуживание системы.

Приведем несколько наиболее известных и популярных российских разработчиков автоматизированных бухгалтерских систем: «1С» (серия программ «1С: Бухгалтерия»), «АйТи» (семейство «БОСС»), «Атлант – Информ» (серия «Аккорд»), «Галактика – Парус» (серия программ «Галактика» и «Парус»), «Интеллект – сервис» (серия «БЭСТ»), «Инфософт» («Интегратор»), «Цифей» («Эталон») и «R-StyleSoftwareLab» («Универсальная бухгалтерия Кирилла и Мефодия», серия RS-Balance) [2].

Коротко остановимся на некоторых из выше перечисленных программ.

1. Компания «1С», система «1С: Бухгалтерия». В настоящее время это

самый известный и реализуемый продукт в России. Популярность этой программе обеспечили мощная реклама, развитая дилерская сеть, низкая стоимость и грамотная маркетинговая стратегия. Основные возможности системы просто укладываются в схему «проводка – главная книга – баланс». В целом программу «1С: Бухгалтерия» можно отнести к подклассу инструментальных систем для квалифицированного бухгалтера малого предприятия, потому что она требует некоторой настройки для последующего персонального использования. Хотя базовые компоненты недоступны пользователю, функциональные конфигурации, написанные на встроенном языке, полностью доступны для модификации. Это дает пользователям возможность быстро и действенно модифицировать конфигурацию, с которой работает предприятие, включить в нее новые задачи, документы, системы учета, подстраиваться под изменение законодательства.

2. Корпорация «Галактика – Парус» предлагает программу «Парус» под Windows. Разработка предназначена для небольших и средних хозрасчетных компаний различного профиля деятельности. Она позволяет автоматизировать не только бухгалтерский учет, но и финансово – хозяйственную деятельность предприятия.

3. Система «БЭСТ» считается в первую очередь торговой системой, но, тем не менее,гарантирует автоматизацию всех ведущих участков учета на предприятии (ведение расчетных счетов, кассы, расчетов с подотчетными лицами, учет основных средств и материалов, расчет зарплаты) и может быть благополучна применена для автоматизации компаний любого профиля. Интерфейс системы ориентирован на пользователя, благодаря чему, большинство настроек может быть выполнено самостоятельно пользователем, без привлечения специалистов компании – создателя. Стоит отметить, что «БЭСТ» является закрытой системой и неимеет возможность быть изменена пользователем [2].

Практически в каждой фирме есть справочно-правовые системы «Гарант» или «КонсультантПлюс», а также различные бухгалтерские программы. Компьютерные программы и базы данных относят к нематериальным активам. Однако при покупке этих систем или программ приобретается только право пользования ими. Авторские права же на них по-прежнему остаются у фирмы-разработчика.

Поэтому относить «Гарант» или «КонсультантПлюс», 1С и т.п. к нематериальным активам нельзя. Их учет необходимо вести за балансом (п. 26 ПБУ 14/2007). План счетов не предусматривает отдельного забалансового счета для учета нематериальных активов, полученных в пользование. Поэтому фирме нужно самостоятельно открыть забалансовый счет и закрепить это в учетной политике для целей бухучета. Например, это может быть счет 012 «Нематериальные активы, полученные в пользование» [3].

В налоговом учете стоимость правовой базы можно сразу списать на прочие расходы (п. 1 ст. 272 НК РФ) [4].

В бухгалтерском учете расходы на установку можно отражать двумя способами. Первый – отнести стоимость правовой базы на расходы будущих периодов и затем постепенно списывать ее на общехозяйственные расходы. Второй – сразу списать на общехозяйственные расходы. Выгоднее пользоваться вторым способом. Расходы на установку будут одинаково отражены в бухгалтерском и налоговом учете.

Порядок отражения в бухгалтерском учете приобретения справочно-правовой системы необходимо отразить следующим образом:

- перечислены деньги поставщику – Дебет 60 Кредит 51;
- получено право пользования системой – Дебет 012;
- отражены расходы на установку системы – Дебет 26 Кредит 60;
- учтен НДС – Дебет 19 Кредит 60;
- НДС к вычету – Дебет 68 субсчет «Расчеты по НДС» Кредит 19.

Системы и бухгалтерские программы необходимо постоянно обновлять. Затраты на обновление необходимо списывать на общехозяйственные расходы в бухгалтерском учете и на прочие – в налоговом. Как правило, организация платит за несколько обновлений вперед. Однако расходами эти суммы можно признать (как в налоговом, так и в бухгалтерском учете) только после того, как программа будет фактически обновлена. Поэтому необходимо составить следующие записи:

- внесена предоплата за обновление системы – Дебет 60 субсчет «Расчеты по авансам выданным» Кредит 51;
- отражены расходы на обновление системы – Дебет 26 Кредит 60 субсчет «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»;
- учтен НДС – Дебет 19 Кредит 60 субсчет «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»;
- зачтена часть аванса, перечисленного поставщику – Дебет 60 субсчет «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» Кредит 60 субсчет «Расчеты по авансам выданным»;
- НДС принят к вычету – Дебет 68 Кредит 19 .

Таким образом, можно сделать вывод о том, что прежде чем руководству организации, принимать решение о приобретении информационной системы, необходимо учитывать все критерии, а также выгоды от приобретения и внедрения для ведения бухгалтерского учета. Приобретение информационных систем позволит упорядочить бухучет, повысит его оперативность, увеличит количество получаемой информации, уменьшит число арифметических ошибок, оценить текущее финансовое положение предприятия и его перспективы.

Использованные источники:

1. Стричко Е.Г. Роль информационных систем в бухгалтерской работе. // Бухгалтерский учет. – №2. – 2014. – С.123-125.
2. Бухгалтерские программы – http://www.pandia.ru
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов»

(ПБУ 14/2007) от 27 декабря 2007 г. № 153н (ред. от 24.12.2010 № 186н).
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) Федеральный закон №117-ФЗ от 05.08.00 г., (в ред. от 21.07.2014 № 244-ФЗ).

Афонина Т.Н.
доцент
кафедра социологии и информационных технологий
Российская академия народного хозяйства и государственной службы
Российская Федерация, г. Орел

ТЕНДЕНЦИИ И ФАКТОРЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. Создание эффективных механизмов улучшения жилищных условий населения является предметом программ стратегического развития муниципальных образований различного уровня. В статье рассматриваются вопросы влияния отдельных факторов на ценообразование на объекты жилой недвижимости в г.Орле и Орловской области.

Ключевые слова: жилая недвижимость, рынок жилья, строительство, факторы ценообразования, жилищные условия.

Afonina T.N.

TRENDS AND FACTORS OF PRICING IN THE RESIDENTIAL REAL ESTATE MARKET OF THE ORYOL REGION

Abstract. The establishment of effective mechanisms for improving the living conditions of the population is subject to municipal strategic development programmes at various levels. This article discusses the impact of individual factors on pricing for residential real estate in Oryol and the Oryol region.

Keywords: residential real estate, housing market, construction, and pricing factors, housing conditions.

Жилищная сфера муниципального образования представляет собой сложный конгломерат взаимодействующих субъектов, занимающихся созданием, обеспечением функционирования и обновления жилищного фонда, включающий в себя часть производственной сферы региона, действующую в сфере обеспечения строительства, ремонта, реконструкции и модернизации объектов жилищного фонда.

Проблемы жилищного строительства постоянно остаются актуальными и продолжают оставаться в центре внимания различных уровней власти, как всей Российской Федерации, так и отдельных ее регионов, включая Орловскую область. Эти вопросы актуализируются в Программах Правительства РФ и Указах Президента РФ,

предусматривающих разработку государственных программ обеспечения доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан РФ [1,2].

Для муниципального образования город Орел общие перспективы его формирования определяет стратегия его социально-экономического развития, разработанная до 2025 года. Реализация муниципальных программ по улучшению жилищных условий жителей города выделена как одна из важнейших для управления городского хозяйства [3,4].

Эффективность реализации отмеченных программ во многом определяется не только плановыми показателями выполнения строительных работ и ввода жилья в эксплуатацию, но и уровнем платежеспособности потенциальных покупателей предлагаемого жилья, определяемого сложившимся уровнем цен на недвижимость [5]. В качестве потенциальных собственников жилья выступают не только физические лица и юридические компании, но и органы муниципальной власти, приобретающие жилье для распределения среди жителей региона, имеющих право на льготы различного характера.

Рынок недвижимости области представлен большим количеством риэлтерских фирм и отделов специализированных продаж, оказывающих помощь юридическим и физическим лицам в продаже, покупке и аренде жилой недвижимости, наличием общедоступных печатных изданий, содержащих необходимую информацию по ценам предложений на продажу различных объектов.

Наиболее крупным застройщиком, действующим на рынке строительства жилых помещений в Орловской области, является ОАО «Орелстрой». Эта фирма проводит диверсифицированные общестроительные и специализированные строительные работы, предоставляет услуги по сдаче в аренду железнодорожного и автотранспорта, имеет собственное производство бетонных и железобетонных конструкций, строительных металлоконструкций, что оказывает существенное влияние на себестоимость возводимых объектов и, в конечном итоге, на цену всего жилья, предлагаемого в регионе. Вторым крупным производителем на данном рынке является закрытое акционерное общество АК «АЛРОСА», третьим - ОАО «АИЖК Орловской области» и ЗАО «Жилстрой». Доля остальных компаний традиционно составляет от 5% и ниже.

В настоящее время в Орле наибольшим спросом пользуются однокомнатные и двухкомнатные квартиры, что связано не только с конечной ценой продаж, но и с высоким спросом данной категории жилья со стороны муниципальных органов, приобретающих квартиры для первоочередного предоставления жилья отдельным группам населения, выделенным в федеральных и региональных программах (ветераны войны, сироты, молодые семьи и др.) [3,4].

Определение стоимости строительства жилья экономического класса

является базой для системного ценообразования на рынке жилой недвижимости города. В зависимости от района расположения, этажности, качества отделки и прочих параметров стоимость одного квадратного метра жилой площади варьируется в достаточно большом диапазоне от 30 до 60 тысяч рублей за квадратный метр (первичный рынок), но есть предложения строителей (идет реклама) 25 тыс. руб. за кв. м; на вторичном рынке цена колеблется от 27 до 60 тысяч рублей за один кв.м.

В целом рынок жилья в Орле можно разделить на следующие категории: первичный и вторичный рынок. Первичный рынок представляет собой в основном долевым участием в строительстве, к вторичному относится жилой фонд до 2005г. постройки – в основном это кирпичные и панельные здания 70-х годов постройки. Доля квартир 2005-2015г.п. в категории вторичного жилья не превышает 30-35%.

В результате в Орле сложились следующие ценовые диапазоны, представленные в ниже расположенных таблицах 1 и 2.

Таблица 1

Сводная таблица уровня цен 1 кв.м. квартиры в административных районах г. Орла (основной тип зданий – первичный рынок)

Показатель	Район города			
	Железнодорожный	Заводской	Северный	Советский
1 комн. квартира, руб.	44 998	45 073	42 001	52 615
2 комн. квартира, руб.	43 353	39 999	39 841	49 167
3 комн. квартира, руб.	43 233	39 078	33 254	44 149
Средняя стоимость по району, руб.	43 861	41 384	38 365	48 644

В сложившихся рыночных условиях большую часть жилья представляют квартиры эконом-класса [5, 6]. Наименьшая цена на первичном рынке за 1 кв.м. площади заявлена для квартир, реализуемых в рамках долевого участия, права собственности на которые не оформлены, цена за 1 кв.м. для таких квартир на 10-20% дешевле.

Таблица 2

Сводная таблица уровня цен 1 кв.м. квартиры в административных районах г. Орла (основной тип зданий – вторичный рынок)

Показатель	Район города			
	Железно-дорожный	Заводской	Северный	Советский
1 комн. квартира, руб.	46 184	46 240	42 767	46 476
2 комн. квартира, руб.	39 877	41 016	36 402	41 162

3 комн. квартира, руб.	38 854	36 428	31 941	39 024
Многокомнатная квартира, руб.	41 430	39 069	34 427	41 810
Средняя стоимость по району, руб.	41 586	40 689	36 384	42 118

По сравнению с квартирами эконом-класса предложение квартир бизнес-класса существенно меньше (приблизительно в три раза). Отличительной особенностью жилья бизнес-класса является уровень отделки, поскольку базовая часть стоимости недвижимости осуществляется в основном из уровня цены эконом класса, а за счет проведения соответствующих современных ремонтно-отделочных работ стоимость заведомо увеличивается.

Элитные квартиры в Орловском регионе составляют порядка 10% от выставленных на продажу объектов. Показатель стоимости во многом зависит от спроса на подобные виды объектов недвижимости. Отличительная особенность таких объектов представлена высоким уровнем архитектуры (экстерьером), дизайном (интерьером). Отделка характеризуется как использование более экологичных материалов, приближенных к природным.

Рассматриваемый сектор отличается по масштабности строительства, поскольку существующие на дату постройки нормативные значения по обеспеченности населения жилой площадью отличаются от современного до 30%, а улучшение своих жилищных условий продолжает носить открытый характер. Анализ рынка жилой недвижимости показал, что предпочтение отдается 1-комнатным квартирам улучшенной планировки.

Одним из наиболее значимых факторов ценообразования в жилом секторе является местоположение объекта недвижимости. Несмотря на то, что территориальное развитие и инфраструктура застраиваемых районов соответствует современным стандартам градостроения, уровень цен на жилье в этих районах ниже на 10-20% по сравнению со стоимостью приближенных к центру объектов.

Особенностью рынка жилья Орловского района является то, что квартиры, находящиеся в небольших отдаленных от основных трасс населенных пунктах, стоят в 2-3 раза дешевле, чем квартиры, расположенные в населенных пунктах, прилегающих к г.Орлу.

Таблица 3

Сводная таблица уровня цен 1 кв.м. квартиры в Орловском районе Орловской области (основной тип зданий – вторичный рынок)

Показатель	Орловский район
1 комн. квартира, руб.	39 227
2 комн. квартира, руб.	31 485
3 комн. квартира, руб.	30 015
Многокомнатная квартира, руб.	37 697

Средняя стоимость по району, руб.	34 606

Местоположение объекта недвижимости оказывает существенное влияние и на стоимость одного квадратного метра жилья в области. Так квартиры, находящиеся в небольших отдаленных от основных трасс населенных пунктах, стоят в 2-4 раза дешевле, чем квартиры, расположенные в районных центрах. Наибольшая стоимость квадратного метра у квартир, расположенных в г.Ливны (средняя стоимость 41 237 руб. за кв.м), несколько меньше у квартир, расположенных в г.Мценск (средняя стоимость 31 670 руб. за кв.м). Далее идет стоимость квадратного метра у квартир, расположенных в других районных центрах (средняя стоимость 25 790 руб. за кв.м), еще меньше стоимость квадратного метра у квартир, расположенных в сельских населенных пунктах, расположенные вдоль федеральных трас (средняя стоимость 20 995 руб. за кв.м). Наименьшая стоимость квадратного метра у квартир, расположенных в сельских населенных пунктах (средняя стоимость 12 417 руб. за кв.м).

Таблица 4

Сводная таблица уровня цен 1 кв.м. квартиры в Орловской области (без учета квартир, расположенных в г.Орле и в Орловском районе)

Показатель	Орловский район
1 комн. квартира, руб.	25 354
2 комн. квартира, руб.	22 621
3 комн. квартира, руб.	19 819
Средняя стоимость по району, руб.	22 598

Проблемы экономического развития региона, характерные для всей страны, находят свое отражение и в динамике цен на жилую недвижимость.

В период 2013-2014гг. в г.Орле и области наблюдался тренд стабильного небольшого роста цен (отстающий от темпов инфляции), то кризисные явления 2015г. выразились в пиковых колебаниях и отрицательном ценовом тренде (рисунок 1).

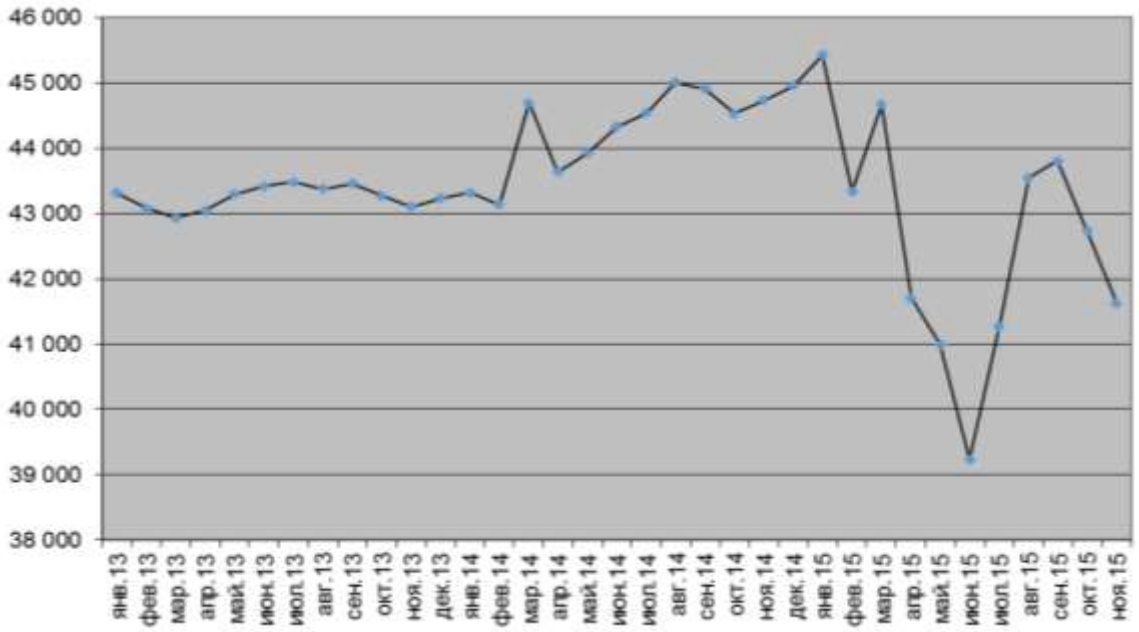


Рисунок 1.Диаграмма изменения стоимости 1 кв.м. квартир в г. Орел за 2013-2015гг

По данным сайтов городской недвижимости и периодических изданий [5, 6] средняя стоимость 1 кв.м квартиры в Орле в 2015 году выглядела следующим образом:

Таблица 5

Таблица уровня цен 1 кв.м. квартиры в г. Орле за 2015г.

Месяц	Средняя цена одногокв.м.	Изменение цены за месяц	Изменение цены с начала года
январь	45 429	1,02%	0,00%
февраль	43 338	-4,82%	-4,82%
март	44 674	2,99%	-1,83%
апрель	41 703	-7,12%	-8,96%
май	40 999	-1,72%	-10,68%
июнь	39 235	-4,50%	-15,17%
август	41 259	4,91%	-10,27%
сентябрь	43 547	5,25%	-5,01%
октябрь	43 808	0,60%	-4,42%
ноябрь	42 731	-2,52%	-6,94%
декабрь	40 669	-3,95%	-10,68%

Показатели наибольшего снижения цены на жилую недвижимость. отмечено в период с мая по июнь 2015г., что напрямую коррелирует со значительным ростом в этот период показателей передачи в эксплуатацию жилых площадей в новых микрорайонах города (Зареченском, Алроса и др), падением спроса на жилье вторичного рынка, обладающее более низкими качественными характеристиками, общим снижением платежеспособности граждан.

С начала 2016 года риэлтерскими службами отмечается небольшой

(≈0,03-0,4%) ценовой подъем, что связывается с развитием кризисных явлений в строительстве и небольшим замедлением темпов ввода новых жилых объектов. Поскольку спрос продолжает балансировать с предложением, на окончательную цену определенное влияние оказывает индивидуальные торговые соглашения с владельцами недвижимости. По результатам интервьюирования продавцов квартир скидка составляет 1-7% (среднее значение 2-3%). В некоторых случаях наблюдается увеличение стоимости, также с последующим торгом.

Использованные источники:

1. Постановление Правительства РФ от 17 декабря 2010 г. N 1050 "О федеральной целевой программе "Жилище" на 2011 - 2015 годы" (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс] // URL: http://base.garant.ru/12182235/#ixzz3PJDAt6Ya.
2. Указ Президента РФ от 7 мая 2012г. N600 "О мерах по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг" [Электронный ресурс] // URL: http://base.garant.ru/ 70170944/#ixzz43bmiRMFB
3. Постановление Администрации города Орла от 09 июля 2013 г. № 3148 «Об участии муниципального образования «Город Орёл» в областной адресной программе «Переселение граждан, проживающих на территории Орловской области, из аварийного жилищного фонда» на 2013-2015 годы» [Электронный ресурс] // URL: http://www.orel-adm.ru/index.php?option=com_k2&view=itemlist&task.
4. Постановление Администрации города Орла от 7 ноября 2013 г. N 5079 «Об утверждении ведомственной целевой программы «Обеспечение жильем молодых семей в городе Орле на 2014–2016 годы» [Электронный ресурс] // URL: http://www.orel-adm.ru/index.php?option=com_k2&view= itemlist&task.
5. Цены на недвижимость в Орле // Росриэлт [Электронный ресурс] // URL:http://www.rosrealt.ru,
6. Доска объявлений от частных лиц и компаний на Avito [Электронный ресурс] // URL:https://www.avito.ru/orel

Афонина И.С.
студент 4 курса
Исаева Т.С.
студент 4 курса
Буйная Е.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
СПД
институт и экономики и управления
Кузбасский государственный технический университет
имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово

ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМ

На сегодняшний день автоматизированные системы (АС) играют ключевую роль в обеспечении эффективного выполнения бизнес-процессов как коммерческих, так и государственных предприятий. Вместе с тем повсеместное использование АС для хранения, обработки и передачи информации приводит к повышению актуальности проблем, связанных с их защитой. Подтверждением этому служит тот факт, что за последние несколько лет, как в России, так и в ведущих зарубежных странах имеет место тенденция увеличения числа информационных атак, приводящих к значительным финансовым и материальным потерям.

Практически любая АС может выступать в качестве объекта информационной атаки, которая может быть определена как совокупность действий злоумышленника, направленная на нарушение одного из трёх свойств информации - конфиденциальности, целостности или доступности. Рассмотрим эти свойства более подробно. Свойство конфиденциальности позволяет не давать права на доступ к информации или не раскрывать ее неполномочным лицам, логическим объектам или процессам. Характерным примером нарушения конфиденциальности информации является кража из системы секретной информации с целью её дальнейшей перепродажи. Целостность информации подразумевает её способность не подвергаться изменению или уничтожению в результате несанкционированного доступа.

Для реализации информационной атаки нарушителю необходимо активизировать уязвимость АС. Под уязвимостью принято понимать слабое место АС, на основе которого возможна успешная реализация атаки. Примерами уязвимостей АС могут являться: некорректная конфигурация сетевых служб АС, наличие ПО без установленных модулей обновления, использование нестойких к угадыванию паролей, отсутствие необходимых средств защиты информации и др [1].

Уязвимости являются основной причиной возникновения информационных атак. Наличие самих слабых мест в АС может быть обусловлено самыми различными факторами, начиная с простой халатности сотрудников, и заканчивая преднамеренными действиями

злоумышленников.

Уязвимости АС могут быть внесены как на технологическом, так и на эксплуатационном этапах жизненного цикла АС. На технологическом этапе нарушителями могут быть инженерно-технические работники, участвующие в процессе проектирования, разработки, установки и настройки программно-аппаратного обеспечения АС.

Уязвимости могут использоваться злоумышленниками для реализации информационных атак на ресурсы АС. Согласно разработанной классификации любая атака в общем случае может быть разделена на четыре стадии:

- стадия рекогносцировки. На этом этапе нарушитель осуществляет сбор данных об объекте атаки, на основе которых планируются дальнейшие стадии атаки. Примерами такой информации являются: тип и версия операционной системы (ОС), установленной на узлах АС, список пользователей, зарегистрированных в системе, сведения об используемом прикладном ПО и др. При этом в качестве объектов атак могут выступать рабочие станции пользователей, серверы, а также коммуникационное оборудование АС;
- стадия вторжения в АС. На этом этапе нарушитель получает несанкционированный доступ к ресурсам тех узлов АС, по отношению к которым совершается атака;
- стадия атакующего воздействия на АС. Данный этап направлен на достижение нарушителем тех целей, ради которых предпринималась атака. Примерами таких действий могут являться нарушение работоспособности АС, кража конфиденциальной информации, хранимой в системе, удаление или модификация данных системы и др. При этом атакующий может также осуществлять действия, которые могут быть направлены на удаление следов его присутствия в АС;
- стадия дальнейшего развития атаки. На этом этапе выполняются действия, которые направлены на продолжение атаки на ресурсы других узлов АС.

Информационные атаки могут быть классифицированы как внешние или внутренние. Внешние сетевые атаки проводятся извне АС, т.е. с тех узлов, которые не входят в состав системы. Примером внешней сетевой атаки являются вторжение нарушителя в ЛВС из сети Интернет. Внутренние атаки проводятся изнутри АС с одного из её серверов или рабочих станций. В качестве примера такой атаки можно привести действия сотрудника компании, направленные на утечку конфиденциальной информации.

Последствия, к которым могут привести информационные атаки, могут по-разному рассматриваться исходя из той или иной ситуации. Так, например, одно и тоже последствие атаки может сводиться к искажению системного файла на сервере для системного администратора, в то время как для руководителя компании - приостановкой одного из важнейших бизнес-процессов предприятия. Последствия информационных атак могут

воздействовать на аппаратное, общесистемное или прикладное программное обеспечение, а также на информацию, которая хранится в АС. Так, например, воздействие на аппаратное обеспечение может быть направлено на несанкционированное изменение памяти микросхемы BIOS, расположенной на материнской плате инфицированного компьютера. В результате такой атаки может быть изменён пароль доступа к настройкам BIOS или полностью искажено содержимое памяти BIOS, что приведёт к блокированию возможности загрузки компьютера. Восстановление работоспособности хоста в этом случае может потребовать перепрограммирования памяти BIOS.

В настоящее время существует большое количество организационных и технических мер защиты, которые могут использоваться для защиты от информационных атак. организационные и технические. Организационные средства связаны с разработкой и внедрением на предприятиях нормативно-правовых документов, определяющих требования к информационной безопасности АС. Примерами таких документов являются политика и концепция обеспечения информационной безопасности, должностные инструкции по работе персонала с АС и т.д. Технические же средства защиты АС реализуются при помощи соответствующих программных, аппаратных или программно-аппаратных комплексов.

На сегодняшний день можно выделить следующие основные виды технических средств защиты:

- средства криптографической защиты информации;
- средства разграничения доступа пользователей к ресурсам АС;
- средства межсетевого экранирования;
- средства анализа защищённости АС;
- средства обнаружения атак;
- средства антивирусной защиты;
- средства контентного анализа;
- средства защиты от спама.

Средства разграничения доступа предназначены для защиты от несанкционированного доступа к информационным ресурсам системы. Разграничение доступа реализуется средствами защиты на основе процедур идентификации, аутентификации и авторизации пользователей, претендующих на получение доступа к информационным ресурсам АС.

На этапе собственной идентификации пользователь предоставляет свой идентификатор, в качестве которого, как правило, используется регистрационное имя учётной записи пользователя АС. После представления идентификатора, проводится проверка того, что этот идентификатор действительно принадлежит пользователю, претендующему на получение доступа к информации АС. Для этого выполняется процедура аутентификации, в процессе которой пользователь должен предоставить аутентификационный параметр, при помощи которого подтверждается принадлежность идентификатора пользователю. В качестве параметров

аутентификации могут использоваться сетевые адреса, пароли, симметричные секретные ключи, цифровые сертификаты, биометрические данные (отпечатки пальцев, голосовая информация) и т.д. Необходимо отметить, что процедура идентификации и аутентификации пользователей в большинстве случаев проводится одновременно, т.е. пользователь сразу предъявляет идентификационные и аутентификационные параметры доступа.

В случае успешного завершения процедур идентификации и аутентификации проводится авторизация пользователя, в процессе которой определяется множество информационных ресурсов, с которыми может работать пользователь, а также множество операций которые могут быть выполнены с этими информационными ресурсами АС. Присвоение пользователям идентификационных и аутентификационных параметров, а также определение их прав доступа осуществляется на этапе регистрации пользователей в АС [2].

Средства анализа защищённости выделены в представленной выше классификации в обособленную группу, поскольку предназначены для выявления уязвимостей в программно-аппаратном обеспечении АС. Системы анализа защищённости являются превентивным средством защиты, которое позволяет выявлять уязвимости при помощи анализа исходных текстов ПО АС, анализа исполняемого кода ПО АС или анализа настроек программно-аппаратного обеспечения АС.

Средства антивирусной защиты предназначены для обнаружения и удаления вредоносного ПО, присутствующего в АС. К таким вредоносным программам относятся компьютерные вирусы, а также ПО типа "троянский конь", "spyware" и "adware".

Средства защиты от спама обеспечивают выявление и фильтрацию незапрошенных почтовых сообщений рекламного характера. В ряде случаев для рассылки спама используется вредоносное программное обеспечение, внедряемое на хосты АС и использующее адресные книги, которые хранятся в почтовых клиентах пользователей. Наличие спама в АС может привести к одному из следующих негативных последствий:

- нарушение работоспособности почтовой системы вследствие большого потока входящих сообщений. При этом может быть нарушена доступность как всего почтового сервера, так и отдельных почтовых ящиков вследствие их переполнения. В результате пользователи АС не смогут отправлять или получать сообщения при помощи почтовой системы организации;
- реализация "phishing"-атак, в результате которых пользователю присылается почтовое сообщение от чужого имени с просьбой выполнить определённые действия. В таком сообщении пользователя могут попросить запустить определённую программу, ввести своё регистрационное имя и пароль или выполнить какие-либо другие действия, которые могу помочь злоумышленнику успешно провести атаку на информационные ресурсы АС

- снижение производительности труда персонала вследствие необходимости ежедневного просмотра и ручного удаления спамовских сообщений из почтовых ящиков.

Системы обнаружения атак представляют собой специализированные программные или программно-аппаратные комплексы, предназначенные для выявления информационных атак на ресурсы АС посредством сбора и анализа данных о событиях, регистрируемых в системе. Система обнаружения атак включает в себя следующие компоненты:

- модули-датчики, предназначенные для сбора необходимой информации о функционировании АС. Иногда датчики также называют сенсорами;
- модуль выявления атак, выполняющий анализ данных, собранных датчиками, с целью обнаружения информационных атак;
- модуль реагирования на обнаруженные атаки;
- модуль хранения данных, в котором содержится вся конфигурационная информация, а также результаты работы средств обнаружения атак;
- модуль управления компонентами средств обнаружения атак.

Комплексный подход к защите от информационных предусматривает согласованное применение правовых, организационных и программно-технических мер, перекрывающих в совокупности все основные каналы реализации вирусных угроз. В соответствии с этим подходом в организации должен быть реализован следующий комплекс мер:

- меры по выявлению и устранению уязвимостей, на основе которых реализуются угрозы. Это позволит исключить причины возможного возникновения информационных атак;
- меры, направленные на своевременное обнаружение и блокирование информационных атак;
- меры, обеспечивающие выявление и ликвидацию последствий атак. Данный класс мер защиты направлен на минимизацию ущерба, нанесённого в результате реализации угроз безопасности.

Важно понимать, что эффективная реализация вышеперечисленных мер на предприятии возможна только при условии наличия нормативно-методического, технологического и кадрового обеспечения информационной безопасности.

Нормативно-методическое обеспечение информационной безопасности предполагает создание сбалансированной правовой базы в области защиты от угроз. Для этого в компании должен быть разработан комплекс внутренних нормативных документов и процедур, обеспечивающих процесс эксплуатации системы информационной безопасности. Состав таких документов во многом зависит от размеров самой организации, уровня сложности АС, количества объектов защиты и т.д. Так, например, для крупных организаций основополагающим нормативным документом в области защиты информации должна быть

концепция или политика безопасности. В рамках кадрового обеспечения информационной безопасности в компании должен быть организован процесс обучения сотрудников по вопросам противодействия информационным атакам. В процессе обучения должны рассматриваться как теоретические, так и практические аспекты информационной защиты. При этом программа обучения может составляться в зависимости от должностных обязанностей сотрудника, а также от того к каким информационным ресурсам он имеет доступ [3].

В настоящее время успешная работа предприятий, использующих те или иные информационные системы, зависит от того насколько хорошо они защищены от возможных угроз безопасности. Это позволяет утверждать, что проблема защиты информации является сегодня одной из наиболее злободневных и актуальных. В данной статье были рассмотрены основные понятия информационной безопасности, а также дано общее функциональное назначение основных типов средств защиты, представленных на рынке информационной безопасности.

Использованные источники:

1. Балдин, К.В. Информационные системы в экономике: Учебное пособие / К.В. Балдин. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015г.
2. Васильков, А.В. Информационные системы и их безопасность: Учебное пособие / А.В. Васильков, А.А. Васильков, И.А. Васильков. - М.: Форум, 2015г.
3. Норенков, И.П. Автоматизированные информационные системы: Учебное пособие / И.П. Норенков. - М.: МГТУ им. Баумана, 2015г.

Ахметова Э.Р.
старший преподаватель
Сафин И.Д.
студент 4-го курса
экономический факультет
Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа

ЕДИНЫЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕНЫЙ НАЛОГ

Аннотация научной статьи: рассмотрены плюсы и минусы ЕСХН.

Ключевые слова: единый сельскохозяйственный налог, налог на добавленную стоимость, налоговая система, налоговая ставка, налоговое регулирование, налоговые льготы, налоговый кодекс, налогоплательщики.

Современная российская налоговая система сельского хозяйства сформировалась путем заимствования применяемых в других странах подходов к налогообложению и их совмещения с существующими в плановой экономике.

При этом, вводя основные положения трансформируемой налоговой системы, ее разработчики во многом ориентировались на потребности

большого бизнеса.

За относительно небольшой период российская налоговая система неоднократно претерпевала серьезные изменения. На самой первой ступени своего развития она включала в себя 43 вида налогов. К середине девяностых годов в Российской Федерации насчитывалось более ста видов налогов. После отмены региональных и местных привилегий налогообложения в стране начала формироваться цивилизованная налоговая система. За этот период принимались, вступали в действие новые налоги и сборы, отменялись старые, а зачастую и недавно принятые.

К настоящему времени российская налоговая система насчитывает 9 федеральных, 3 региональных и 2 местных налога, а также 4 специальных налоговых режима.

Рассмотрим ЕСХН подробнее. При правильном выборе системы налогообложения у субъектов предпринимательства появляются большие возможности оптимизировать бремя уплаты налогов и направить свои усилия на решение иных задач.

Новый вариант единого сельскохозяйственного налога предусматривает добровольный порядок перехода с общего режима налогообложения на уплату ЕСХН с заменой ряда традиционных налогов единым налогом.

По мнению большинства специалистов, основная выгода предприятий, перешедших на его уплату, — значительное снижение налогового бремени.

На сегодняшний день по-прежнему остается открытым вопрос выгодности ЕСХН. С одной стороны замена налога на прибыль, который для организаций с каждым годом существенно растет (для тех, кто не перешел на ЕСХН, он до 2006 года составлял 0 %, в 2007/08 – 6 %, 2009/11 – уже 12 %, 2012/14 – целых 18 %, а с 2015 года составляет 24 %), может действительно сэкономить средства. А с другой – реальная выгода зависит от финансовой политики, которая проводится в конкретном регионе в аграрной сфере. Например, при отсутствии налоговой льготы на имущество переход на ЕСХН очень выгоден, поскольку в этом случае организация или индивидуальный предприниматель будут платить меньше.

В целом же из положительных моментов можно отметить:

- упрощение бухгалтерского учета предприятия;
- сокращение общего количества налогов;
- возможность добровольного выбора системы налогообложения и свободного перехода на новую систему.

Но, конечно, есть и минус, который касается в основном крупных предприятий, имеющих высокий уровень производства: они теряют сумму возмещаемого бюджетом НДС.

В отличие от общего режима налогообложения, ЕСХН подразумевает свой собственный состав уплачиваемых взносов. Общая сумма налога складывается из следующих элементов:

- налог на добавленную стоимость;

- единый социальный налог;

- имущественный налог. Здесь предусматриваются льготы для того имущества, которое применяется при изготовлении и хранении сельскохозяйственной продукции;

- транспортный налог. Льгота предусматривается для сельхозтехники и грузовиков;

- налог на прибыль. И здесь есть льготные ставки — для прибыль от реализации собственно сельхозпродукции;

- земельный налог;

- налог на добычу полезных ископаемых;

-налог за загрязнение окружающей среды и за пользование водными объектами.

Разумеется, налогообложение сельскохозяйственных товаропроизводителей имеет и свои плюсы. Так, предприятия, уплачивающее ЕСХН, освобождаются в следующем порядке:

1. ИП не нужно платить НДФЛ, налог н имущество и НДС (кроме импорта продукции).
2. Организации освобождаются от налога на прибыль, налога на имущество и НДС (помимо импорта).

Все прочие налоговые взносы уплачиваются в том же порядке, какой действует при ОСНО.

С 2014 года начинают действовать поправки, согласно которым подать документы о переходе на ЕСХН можно будет до 31 декабря, а не до 20, как было раньше. При этом заявление заменяется уведомлением. Если же ИП или организация сразу после регистрации хочет перейти выбрать эту систему, то это можно будет сделать в течение 30 календарных дней после регистрации, вместо пяти по действовавшему ранее законодательству. Кроме того, вновь созданные организации не будут считаться утратившими право на ЕСХН, если за первый год существования у них вообще отсутствуют доходы от сельскохозяйственной деятельности, которые должны составлять не менее 70%. Есть изменения и касательно исчисления налоговой базы. Так, к расходам будут относиться все уплаченные предприятием сборы, кроме сельхозналога, что, соответственно, уменьшит налоговую базу.

При желании производитель сельхозпродукции может перейти на уплату ЕСХН с 1 января 2007 г., подав соответствующее заявление. Заявление следует подавать в налоговый орган по своему местонахождению (организации - по месту регистрации, индивидуальному предпринимателю - по месту жительства) в период с 20 октября по 20 декабря 2006 г.

В заявлении о переходе на уплату ЕСХН следует указать данные о доле дохода от реализации произведенной налогоплательщиком сельхозпродукции, включая продукцию первичной переработки, произведенную им из сельскохозяйственного сырья собственного производства, в общем объеме доходов от реализации товаров (работ, услуг), полученном по итогам 2005 г., не прилагая к заявлению какие-либо

подтверждающие документы.

Следует обратить внимание на то, что МНС России в свое время утвердило и формы уведомлений налогоплательщиков о возможности (или невозможности) перехода на уплату ЕСХН . Рассылка таких уведомлений НК РФ не предусмотрена, но при получении положительного уведомления налогоплательщик может быть уверен в том, что налоговый орган знает о его желании перейти на уплату ЕСХН и произвел некие контрольные действия, например удостоверился в статусе сельхозпроизводителя и в размере доли выручки от производства сельхозпродукции в общем объеме доходов налогоплательщика. Рассмотрение заявлений и направление уведомлений должно осуществляться налоговым органом в месячный срок.

Кстати, неполучение уведомления вовсе не означает запрет перехода на уплату ЕСХН, так как такой переход носит заявительный характер. Налогоплательщику нужно убедиться в том, что его заявление с правильными реквизитами действительно получено налоговой инспекцией или принято ее сотрудником (в последнем случае желательно получить регистрационную отметку на своей копии заявления).

И напоследок обращаем внимание индивидуальных предпринимателей на то, что годовую декларацию по ЕСХН придется представлять месяцем раньше: не 30 апреля, а 31 марта.

Таким образом, еще до момента перехода на новый налоговый режим в виде ЕСХН предприятиям необходимо провести подготовительную работу, которая позволит свести к минимуму возможные потери.

Принимаемые государством меры по совершенствованию системы ЕСХН оказывают положительное влияние на развитие сельского хозяйства, растут поступления этого налога в бюджет. Это свидетельствует об усилении социальной и фискальной функции этого налога, а также о его соответствии основным принципам налогообложения, в первую очередь, принципу социальной налоговой справедливости. Это говорит о том, что ЕСХН активно использовался государством в целях регулирования социально-экономических процессов на селе.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Глава 26.1. Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог

2. Шишко А.В. Трудное становление налоговой системы России / А.В. Шишко // ЭКО. — 2012. — № 2. — С. 3-12.

3. Пизенгольц М.В. Единый сельскохозяйственный налог: порядок применения, результаты существования / М.В. Пизенгольц // Достиж. науки и техн. АПК. — 2013. — № 10. — С. 46-47.

4. Шацило Г.В. О роли единого налога в специальных налоговых режимах / Г.В. Шацило // Финансы. — 2012. — № 8. — С. 40-41.

5. Энгель Е.А. Плюсы и минусы применения единого сельскохозяйственного налога / Е.А. Энгель // Экономика с.-х. и перераб. предприятий. — 2013. —

№ 1. — С. 45-46.

Бабиньян Я.С.
студент 4 курса, бакалавриат
Синицына А.В.
студент 4 курса, бакалавриат
Бондарчук О.П., к.э.н.
старший преподаватель
кафедра денежного обращения и кредита
Кубанский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Краснодар
Y.S. Babin'yan
Fourth-year student, Bachelor
A.V. Sinizhina
Fourth-year student, Bachelor
O.P. Bondarchuk,
Candidate of Economic Sciences,
Lecturer monetary
Kuban State Agrarian University
Russia, Krasnodar

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ВНЕШНИЙ ДОЛГ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

PUBLIC EXTERNAL DEBT OF THE RUSSIAN FEDERATION

В статье раскрыто понятие государственного (внешнего) долга РФ, его сущность, структура, а так же состояние внешнего долга на 01.03.2016г.

Ключевые слова: внешний долг России, внешний государственный долг, займы.

In the article the concept of public(external) debt of the Russian Federation, its nature and condition of state debt on 01.01.2016g.

Keywords: Russia's foreign debt, external public debt, loans.

Внешний долг России - обязательства Российской Федерации, возникающие в иностранной валюте.

Внешний государственный долг - это двусторонние кредиты от правительств других стран, центральных банков, государственных экспортно-импортных банков, международных и региональных экономических и финансово-кредитных организаций и институтов.

Государственный внешний долг Российской Федерации (включая обязательства бывшего СССР, принятые РФ) состоит из:

1. задолженность перед официальными кредиторами - членами Парижского клуба;
2. задолженность перед официальными кредиторами - не членами Парижского клуба;
3. задолженность перед официальными кредиторами - бывшими

странами СЭВ;

4. коммерческая задолженность бывшего СССР;

5. задолженность перед международными финансовыми организациями;

6. задолженность по еврооблигационным займам;

7. задолженность по ОВГВЗ;

8. задолженность по гарантиям РФ в иностранной валюте.

Существует ряд как положительных, так и отрицательных сторон внешнего долга страны.

К отрицательным относятся:

1. Во-первых, займы необходимо обязательно возвращать, иначе, отказ от выполнения внешних обязательств означает суверенный дефолт, то есть потерю даже минимального кредитного рейтинга, исключение страны из системы международного рейтинга, который является важным источником увеличения национального капитала.

2. Во-вторых, внешнее заимствование – это не только существенный источник покрытия дефицита гос. бюджета, но так же и дефицита платежного баланса, который покрывается исключительно твердой валютой.

3. Крупные ежегодные бюджетные дефициты, обычно сдерживают экспорт и стимулируют импорт, превышение импорта над экспортом означает важный фактор отрицательного сальдо платежного баланса.

4. Высокие проценты по гос. бумагам привлекают иностранных инвесторов. Даже если возросший приток иностранной валюты в какой-то мере снизит рыночную ставку процента, пойдет на финансирование балансов и капитальных вложений, все равно он ведет к росту внешнего долга, и следовательно, к сокращению национального производства в стране должника.

К положительным сторонам внешнего долга страны относится:

1. снижается общий объем;
2. повышается доля рыночных инструментов (ОВГВЗ);
3. снижается долговая нагрузка на экономику;
4. из-за благоприятной внешней конъюнктуры тенденция уменьшения внешнего долга будет сохраняться и в дальнейшем.

Рассмотрим динамику внешнего государственного долга РФ 01.03.2014 – 01.03.2016гг. (Рисунок 1).

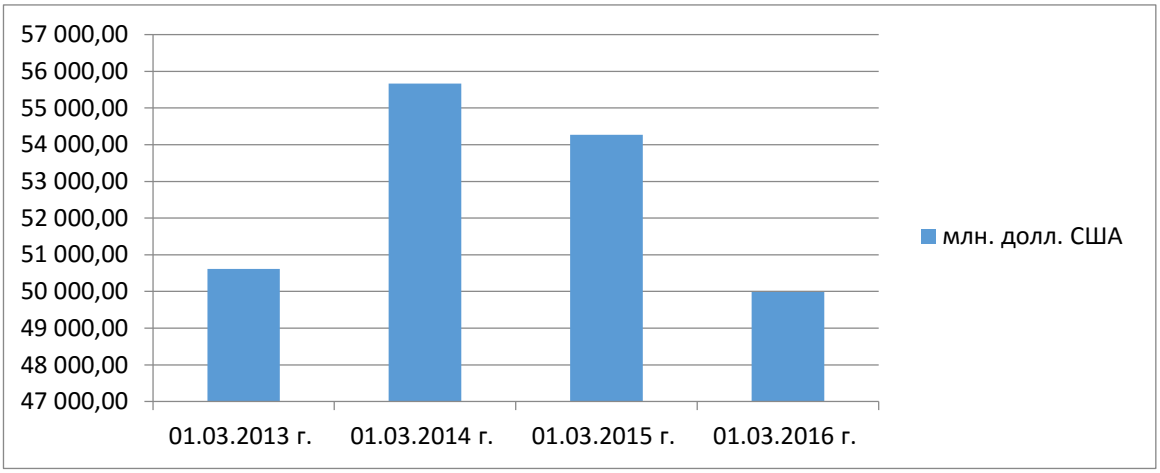


Рисунок 1 - Государственный внешний долг Российской Федерации 01.03.2014 – 01.03.2016гг.

Анализ рисунка 1 показывает, что в период с 2013 г. по 2014 г наблюдается тенденция к увеличению государственного долга, на март 2015 г. внешний долг составляет 54 268,0 млн. долл.

Период с 2013 г. по 2014г. в целом можно охарактеризовать ростом гос. долга. Особенно он был значительным в 2014 г., когда произошло увеличение на 5050,4 млн. долларов. Такой рост обусловлен активным использованием механизма государственной поддержки российской экономики в форме предоставления государственных гарантий.

Что же касается периода с 2015 г. по 2016 г. можно с уверенностью сказать что гос. долг уменьшился на 4280,6 млн. долл. США.

Пример современной стратегии Правительства Российской Федерации свидетельствует о правильности решений при ее выборе. Наблюдаются ее первые результаты, такие как погашение основных внешних задолженностей перед мировыми кредитными организациями, что позволит больше средств тратить на социально значимые объекты и направления. Реализация социальных программ в области образования, здравоохранения, решения жилищного вопроса позволит улучшить положение в этих важных сферах социальной жизни общества.

Использованные источники:

1. Астапов К.Л. Управление внешним и внутренним долгом в России/ К.Л. Астапов// Мировая экономика и международные отношения. - 2012. - №2. - С.26-35.
2. Воронин Ю. С. Управление государственным долгом / Ю. С. Воронин // Экономист. - 2012 - №1 - С.58 - 67.
3. 22. Саркисянц А. Проблема внешнего долга России: исторический аспект. // Аудитор. – 2014. — № 8. – С. 25 – 31.
4. http://minfin.ru/

Бабиньян Я.С.
студент 4 курса, бакалавриат
Синицына А.В.
студент 4 курса, бакалавриат
Бондарчук О.П., к.э.н.
старший преподаватель
кафедра денежного обращения и кредита
Кубанский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Краснодар
Y.S. Babin'yan
Fourth-year student, Bachelor
A.V. Sinitsyna
Fourth-year student, Bachelor
O.P. Bondarchuk,
Candidate of Economic Sciences,
Lecturer monetary
Kuban State Agrarian University
Russia, Krasnodar

РАЗВИТИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

DEVELOPMENT OF CONSUMER CREDIT IN CRISIS

В статье раскрыто понятие потребительского кредита, сущность потребительских кредитных сделок, а так же состояние современного потребительского портфеля.

Ключевые слова: кредит, потребительский кредит, кредитные сделки, кредитование, ломбард.

The paper presents the concept of consumer credit, the essence of consumer credit transactions, as well as the state of the modern consumer portfolio.

Keywords: credit, consumer loans, credit transactions, loans, pawnshop.

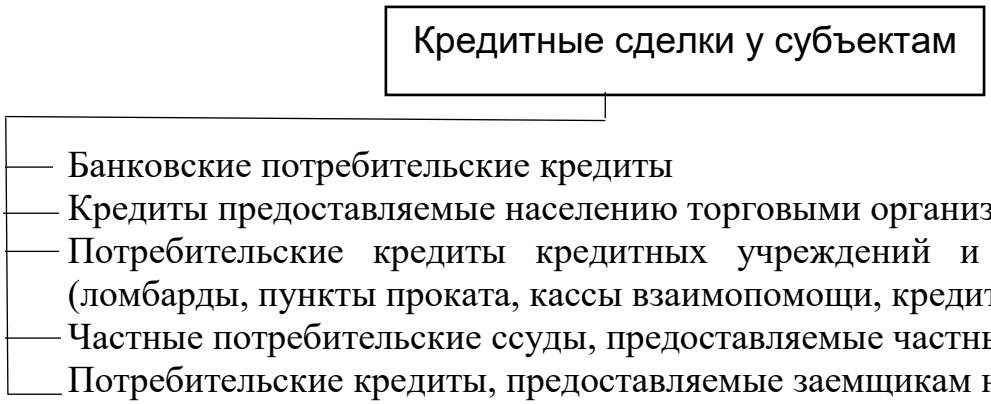
Потребительский кредит – кредит, назначение которого состоит в предоставлении населению денежных средств или товаров для удовлетворения потребительских нужд с последующим возмещением долга.

Кредитование является одним из важнейших и неотъемлемых элементов финансово- экономической системы любого современного государства и общества. Помимо экономической роли оно играет важнейшую социально-политическую роль, способствуя повышению благосостояния и уровня жизни населения, а также развитию предпринимательства. Кредит является экономическим средством удовлетворения материально-денежных потребностей населения, бизнеса, публично-правовых образований и иных субъектов. Особой значимостью обладает сектор потребительского кредитования, позволяющий населению с помощью заемных средств удовлетворять различные потребности без предварительного длительного накопления. Более того, в последнее время на рынке потребительского кредитования появилось немало социально

ориентированных кредитных продуктов, в том числе разрабатываемых и внедряемых по инициативе государства (льготное ипотечное кредитование, автокредиты с государственным субсидированием и пр.).

В отдельных источниках экономисты разделяют формы кредита по составу участников, объекту, величине ссудного процента и сфере функционирования. В других источниках в основу классификации кредита положены такие признаки как состав участников, сфера экономики, характер и проявление кредитных отношений. Мы считаем, что разнобой в произвольной трактовке этих категорий негативно влияет на практику кредитования, разработку ее нормативного обеспечения, что актуализирует целесообразность уточнения указанных категорий.

Потребительские кредитные сделки различают по субъектам (рис. 1).



На сегодняшний день на рынке потребительского кредитования работает около 700 российских коммерческих банков, 4000 ломбардов и 350 кредитных потребительских кооперативов граждан. Однако самыми активными операторами рынка потребительского кредитования являются банки. Классификация кредитов зависит от условий, которые складываться в экономике стране, от уровня развития системы законодательства. Сюда входят такие виды кредитов:

1. государственный;
2. международный;
3. ростовщический;
4. банковский;
5. коммерческий;
6. потребительский;
7. ипотечный;
8. бланковый;
9. ломбардный;
10. вексельный;
11. инвестиционный.

Широкое распространение среди кредитования физических лиц занимает, безусловно, потребительское кредитование. Под ним в РФ принято понимать ссуду, предоставляемую населению. При этом потребительский

характер определяется целью предоставления самой ссуды.

Так, по мнению З.С. Каценеленбаума понятие кредита, как обращение капитала в чужом предприятии не ограничивается сферой только производственного кредита, а распространяется и на потребительский. При этом задачей кредита становиться поддержание жизнедеятельности работающего и его семьи. То есть, в домашнем хозяйстве затраты на потребление в определенной мере являются производственными, а кредит на потребление также производственным кредитом. Личное потребление обеспечивает поддержку и рост стоимости рабочей силы. При этом, источниками погашения кредитов на потребительские нужды выступают доходы заемщиков. Подобного мнения придерживаются многие ученые. Мы также считаем, что приведенное толкование содержательно обосновывает соответствие потребительского кредита всем закономерностям движения кредита и раскрывает его социально-экономическое содержание.

Основная сущность кредита заключается в его перераспределительной функции и функция создания кредитных средств обращения. Перераспределительная функция кредита обеспечивает перераспределение стоимости, а функция создания кредитных средств обращения привела к созданию всей современной банковской системы.

Использованные источники:

1. Козлова Д.Д. Потребительский кредит: правовая природа и сущность // Юридический вестник молодых ученых. – 2015. - № 1
2. Решетникова А.В. Организационные основы и особенности потребительского кредита / А.В. Решетникова, Т. В. Завгородняя // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2014. - № 1 (19)
3. Охрименко И.Б. К вопросу о сущности и классификации потребительского кредита // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2014. - № 2-1

Базайкина М.В.
студент 4 курса
экономический факультет
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»
Российская Федерация, г. Саранск

ПОРЯДОК УЧЕТА И МЕТОДИКА АНАЛИЗА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

В статье рассматриваются порядок учета движения денежных средств в бюджетных организациях, методика анализа денежных потоков и основные коэффициенты оценки финансового состояния бюджетного учреждения.

Ключевые слова: *денежные средства, денежные потоки, анализ, учет, бюджетное учреждение, финансовое состояние.*

In the article examined order of account of cash flow in budgetary

organizations, methodology of analysis of money streams and basic coefficients of estimation of the financial state of budgetary establishment.

Keywords: monetary resources, money streams, analysis, account, budgetary establishment, financial state.

Рациональное и экономное использование средств государственного бюджета становится необходимым условием эффективного функционирования российской экономики.

Согласно действующему законодательству РФ, бюджетным учреждением признается некоммерческая организация, созданная органом государственной власти или местного самоуправления для выполнения работ или оказания услуг в целях обеспечения реализации предусмотренных законодательством РФ полномочий указанных органов власти в сферах науки, образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта, а также в иных сферах. Финансовое обеспечение бюджетных учреждений осуществляется прежде всего в соответствии с государственным (муниципальным) заданием в виде субсидий из соответствующего бюджета бюджетной системы Российской Федерации. При этом бюджетное учреждение не вправе отказаться от выполнения государственного (муниципального) задания.

Бухгалтерский учет наличных денежных средств в валюте РФ в кассе учреждения и расчетов наличными денежными средства через кассу учреждения осуществляется на счете 020134000 «Касса».

При оформлении и учете кассовых операций все организации, в том числе и бюджетные учреждения, руководствуются Порядком ведения кассовых операций. Он регламентирует прием, выдачу наличных денег, оформление кассовых документов, ведение Кассовой книги, хранение денежных средств, осуществление ревизии кассы, контроль за соблюдением кассовой дисциплины. Наличные денежные средства, полученные через органы казначейства, расходуются на цели, указанные в чеке. Формы первичных документов по учету кассовых операций приведены в приказе Минфина России №172н:

- Приходный кассовый ордер;
- Расходный кассовый ордер;
- Журнал регистрации приходных и расходных кассовых ордеров;
- Ведомость на выдачи денег из кассы подотчетным лицам.

При осуществлении операций с использованием наличных денежных средств в учреждении обязательно должна вестись одна Кассовая книга. Записи в Кассовую книгу ведутся в двух экземплярах и производятся кассиром сразу же после получения или выдачи денег по каждому ордеру или другому заменяющему его документу. Вторые экземпляры листов служат отчетом кассира, к которому прикрепляются все кассовые документы. [3, с. 175]

Исходя из двойственного характера все расходы делятся на кассовые и фактические. Кассовыми расходами считаются все суммы, перечисленные с текущего счета в отделении казначейства в оплату своих обязательств на счета поставщиков за товары, оказанные услуги, выполненные работы, а также на счета получателей средств по обязательным расчетам и нетоварным операциям (платежам в бюджет). Соответственно кассовые расходы рассчитываются по следующей формуле: кассовые расходы = остатки денежных средств на начало года + сумма полученных средств из бюджета – остатки денежных средств учреждения на конец года.

Фактические расходы – это действительные затраты учреждения, оформленные соответствующими документами, включая расходы по неоплаченным счетам кредиторов, по начисленным зарплате и стипендиям. Величина фактических расходов рассчитывается по следующей формуле: кассовые расходы – (изменение кредиторской задолженности на конец года по сравнению с началом + изменение остатков материалов + изменение дебиторской задолженности + изменение остатков по счетам подотчетных лиц).

Следовательно, можно сделать вывод, что кассовые расходы характеризуют движение денежных средств, выделенных учреждению, а фактические – полноту их использования.

В условиях сокращения бюджетного финансирования учреждения вынуждены вести поиск внебюджетных доходов за счет оказания платных услуг по основной деятельности. С этой точки зрения анализ финансового состояния становится наиболее актуальной и неотъемлемой частью процесса принятия решений в системе управления бюджетным учреждением.

Организациям, финансируемым из бюджета, присущ целый ряд характерных особенностей, которые необходимо учесть при проведении анализа хозяйственной деятельности, в определении и оценке финансового состояния, в том числе с целью выявления эффективности использования привлекаемых ресурсов.

Рассчитываемые коэффициенты должны отражать возможность осуществления некоммерческими организациями своей деятельности в случае сокращения объема бюджетных ассигнований (долгосрочную финансовую устойчивость) и бесперебойного выполнения текущих обязательств, то есть краткосрочную финансовую устойчивость (таблица 1).

Предположим, что ассигнования в виде финансирования из бюджета являются частью собственных средств организации. Однако, с точки зрения экономического содержания госбюджетных средств, такой подход не вполне обоснован. Бюджетные ассигнования, предоставляются получателям средств на безвозмездной и безвозвратной основе в виде субсидий и предназначены для выполнения определенного государственного задания, условия которого строго регламентированы, но финансовое обеспечение может быть снижено или вообще прекращено. Поэтому в целях дальнейшего анализа бюджетные ассигнования необходимо соотносить с внешними источниками учреждений

и отделять от собственных (внутренних) источников доходов. [1, с. 102]

Таблица 1 – Коэффициенты оценки финансового состояния бюджетного учреждения.

Наименование коэффициента	Формула расчета	Экономическая интерпретация
Коэффициент долгосрочной финансовой устойчивости		
Коэффициент самофинансирования (Ксф)	Ксф = исполненные доходы по приносящей доход деятельности / объем бюджетных ассигнований	Показывает объем собственных источников финансирования, приходящихся на каждый рубль бюджетных средств. С учетом специфики деятельности и отсутствия собственного капитала его значение должно быть > 1.
Коэффициент краткосрочной финансовой устойчивости		
Коэффициент структуры активов (Кса)	Кса = стоимость финансовых активов / стоимость активов от приносящей доход деятельности	Показывает, какая часть активов учреждения является наиболее ликвидной, высокоманевренной, а какая – капитализирована, т.е. вложена в основные средства.

В случае если значение коэффициента самофинансирования, ниже допустимого уровня, необходимо принятие решений по усилению приносящей доход деятельности. При снижении величины коэффициента структуры активов следует активизировать усилия по взысканию дебиторской задолженности, принять меры к сокращению непроизводительных расходов. Анализ причин отклонения фактических значений предложенных коэффициентов с их допустимыми (критическими) значениями позволит сформировать комплексную программу оздоровления финансового состояния бюджетного учреждения.

Таким образом, можно сделать вывод, что оценка финансового состояния бюджетного учреждения выступает реальным механизмом, способствующим принятию научно обоснованных управленческих решений по повышению финансовой устойчивости и платежеспособности организации. Несмотря на то, что количество коэффициентов является минимальным, они обеспечивают достаточно полную информационную базу для принятия взвешенных управленческих решений.

Использованные источники:

1. Панков Д.А. Анализ хозяйственной деятельности бюджетных организаций : учеб. пособие / под общ. ред. Д.А. Панкова. — М. : Новое знание — 2013 — С. 320.

2. Жуклинец, И. И. Бухгалтерский учет в бюджетных учреждениях : учеб. и практикум для бакалавриата и магистратуры / И. И. Жуклинец. – М. : Юрайт, 2015. – 504 с.;

3. Акашева В.В. Учет бюджетных и денежных обязательств в государственных (муниципальных) учреждениях / Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. - №6 (32), 2014 – с. 111-115;
4. Акашева В.В., Тоняева Е.А. Новый порядок ведения кассовых операций и расчетов наличными / Научный журнал «Молодой ученый» - №18, 2014. – с. 327-329;
5. Акашева В.В., Мамонова Д.В. Особенности системы налогообложения бюджетных организаций и пути ее совершенствования / Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. - №6 (32), 2013 – с. 129-133.

Байбакова А.Ф.
студент 6 курса
ФГБОУ ВО Башкирский государственный аграрный университет
Ханнанова Т.Р., к.юр.н.
профессор, зав. кафедрой государственного и муниципального управления и права
Россия, г. Уфа

УПРАВЛЕНИЕ ДОХОДАМИ И РАСХОДАМИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ НА ПРИМЕРЕ ГОРОДСКОГО ОКРУГА АГИДЕЛЬ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Формирование бюджета является одной их самых ответственных и важных моментов работы администрации городского округа. От того, как обеспечивается поступление средств в бюджет, и расходуются они, зависит состояние городского хозяйства в целом и благосостояние жителей города.

В настоящее время реализация социальной функции государственного управления проводится в основном на уровне муниципальных образований, что диктует необходимость формирования устойчивой эффективной системы муниципального менеджмента в рамках региональной системы управления и с учетом особенностей функционирования местного самоуправления [3].

Эффективная система управления социально-экономическим развитием в муниципальных образованиях трактуется как целенаправленная деятельность органов местного самоуправления, основанная на использовании сильных сторон (ключевых компетенций) муниципального образования с учетом особенностей территориального развития, направленная на формирование устойчивого тренда социально-экономического развития, в результате, которой эффект от функционирования муниципального образования, включающий экономическую и социальную составляющие, превышает затраты на реализацию мер по обеспечению его функционирования и развития в среднесрочной перспективе [3].

Наиболее значимые закономерности развития муниципального

образования: Главной задачей в 2015 году в процессе исполнения бюджета городского округа город Агидель является повышение собственных доходов, результативность бюджетных расходов, оптимизация управления бюджетными средствами по всем направлениям [4].

Расходы бюджета городского округа за 2014 год профинансированы в сумме 265458,7 тыс. рублей, что составляет 122,2% к утвержденному плану, 99,3% к уточненному плану на год. и 110,1% к соответствующему периоду 2013 года.

В отраслевой структуре расходов бюджета городского округа наибольшую долю занимают расходы на образование - 62,2%, на общегосударственные вопросы - 13,9%, на жилищно-коммунальное хозяйство - 4,0%, на национальную экономику - 8,5%, на культуру, кинематографию - 5,4%, на социальную политику - 3,9%. [4].

Безвозмездные перечисления в виде субсидии 6 бюджетным и 9 автономным учреждениям составляют 62,9% в общем объеме расходов бюджета городского округа или 166984,7 тыс. рублей [4].

Что касается бюджетных расходов, то ключевыми требованиями здесь должны стать бережливость и максимальная отдача, правильный выбор приоритетов, учёт текущей экономической ситуации. На ближайшие три года администрация должна поставить задачу ежегодно снижать издержки и неэффективные траты бюджета не менее чем на пять процентов от общих расходов в реальном выражении [2].

Использованные источники:

1. О стратегии социально-экономического развития Республики Башкортостан до 2020 года Постановление Правительства Республики Башкортостан от 30 сентября 2009 г. N 370 [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://docs.cntd.ru/document/935117825
2. Послание Президента Путина В. В. Федеральному Собранию 2014г [Электронный ресурс]: - Режим доступа: http: //www.kremlin.ru
3. Самигуллина Э.Х. Совершенствование механизма управления развитием муниципальных образований в регионе [диссертация]: Казань. 2012 - 219 с. Научная библиотека диссертаций и авторефератов disserCat http://www.dissercat.com/content/sovershenstvovanie-mekhanizma- upravleniya-razvitiem-munitsipalnykh-obrazovann-v-regione#ixzz3pC1iKQo7
4. Администрация городского округа город Агидель Республики Башкортостан [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://adm- agidel .info/officials/texts/4733/
5. НАСТОЯЩИЙ НАЧАЛЬНИК. ОПЫТ ОЦЕНКИ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ НА ПРИМЕРЕ ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН Ханнанова Т.Р. Российское предпринимательство. 2007. № 10-2. С. 72-76.
6. ДЕЛОВАЯ РЕПУТАЦИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА Ханнанова Т. Человек и труд. 2009. № 4. С. 45-46.
7. РАЗВИТИЕ ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА

ЭКОНОМИКИ НА ИННОВАЦИОННОЙ ОСНОВЕ
Ханнанов Р.А., Ханнанова Т.Р. Аграрный вестник Урала. 2010. № 2 (68). С. 79-82.
8. АГРАРНОЕ ПРАВО: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ
Ханнанов Р.А. Право и политика. 2008. № 4. С. 933-940.
9. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АГРАРНЫХ ОТНОШЕНИЙ
Воронин Б.А., Ханнанов Р.А., Ханнанова Т.Р. Аграрный вестник Урала. 2012. № 10-1 (102). С. 52-56.
10. КЛАСТЕРИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ И ГОСУДАРСТВЕННАЯ КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ
Ханнанов Р.А., Ханнанова Т.Р. Евразийский юридический журнал. 2012. № 12 (55). С. 129-135.
11. ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУДЕБНОЙ ВЛАСТИ
Ханнанов Р.А., Шапошникова Р.Р. Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире. 2013. Т. 3. № 4 (04). С. 86-88.
12. ПРОПАГАНДА ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ У НАСЕЛЕНИЯ, ВВЕДЕНИЯ НОРМ ГТО
Погорелова Д.С., Шапошникова Р.Р. NovaInfo.Ru. 2014. № 26. С. 200-201.
13. ЭЛЕКТРОННОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО КАК ФАКТОР ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ
Мухаметшин А.Р., Гарифуллина А.Ф. В сборнике: Управление современным инновационным обществом в посткризисный период (экономические, социальные, философские, правовые аспекты) Материалы Международной научно-практической конференции. Редакционная коллегия: В.И. Долгий (ответственный редактор), А.Е. Махметова, М.А. Еремеев. 2011. С. 52-53.
14. ЗАЩИТА ИНФОРМАЦИИ Тукаева И.О., Гарифуллина А.Ф. В сборнике: Развитие информационных технологий и их значение для модернизации социально-экономической системы Материалы международной научно-практической конференции. 2011. С. 165-166.
15. СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА РЕАЛИЗАЦИИ КОРПОРАТИВНЫХ ИНТЕРЕСОВ В СИСТЕМЕ ВЛАСТНО-УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ
Валиева А.Р. диссертация на соискание ученой степени кандидата политических наук / Уфа, 2007
16. ПРОБЛЕМЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА МОЛОДЕЖИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ Абрарова А.Ф., Галимьянова Л.Ф., Валиева А.Р.
В сборнике: Молодежная политика и общественное развитие в России и ее регионах Материалы Всероссийской научно-практической конференции. Учреждение Российской академии наук, Институт социально-экономических исследований Уфимского научного центра. Уфа, 2009. С. 17-22.
17. ПРОБЛЕМА МОЛОДЕЖНОЙ ЗАНЯТОСТИ

Старикова А.С., Валиева А.Р. В сборнике: Молодежная политика и общественное развитие в России и ее регионах Материалы Всероссийской научно-практической конференции. Учреждение Российской академии наук, Институт социально-экономических исследований Уфимского научного центра. Уфа, 2009. С. 122-125.
18. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА В ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫХ ФОРМАХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ Рафикова Н.Т., Валишина Н.Р. В сборнике: Актуальные вопросы экономико-статистического исследования и информационных технологий сборник научных статей: посвящается 40-летию создания кафедры "Статистики и информационных систем в экономике". МСХ РФ, Башкирский государственный аграрный университет. Уфа, 2011. С. 36-38.

Байбакова А.Ф.
студент 6 курса
ФГБОУ ВО Башкирский государственный аграрный университет
Ханнанова Т.Р., к.юр.н.
профессор, зав. кафедрой государственного и муниципального управления и права
Россия, г. Уфа

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ И РАСХОДАМИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Состояние муниципальных бюджетов является одним из основных показателей устойчивости экономики и совершенства социальной системы государства. В этой связи особое значение приобретает разработка эффективных механизмов управления бюджетными доходами и расходами муниципальных образований, соответствующих современным требованиям открытости, четкости и контроля [9].

Муниципальные образования получили политическую и экономическую самостоятельность, но реформирование межбюджетных отношений запаздывает по отношению к экономическим и политическим реформам. Муниципальные образования оказались не готовыми решать практические вопросы, формировать и оценивать финансовые ресурсы, выбирать стратегию развития муниципального образования [8].

Решение этих проблем, на наш взгляд, должно теснейшим образом состыковываться с разрабатываемыми в регионах программами их стратегического развития, с принципами и целевыми установками, положенными в их основу [5].

Несмотря на повышенный интерес к проблемам муниципального управления и местных бюджетов, многие вопросы ещё не решены. В частности, недостаточно полно изучены все вопросы организации финансового менеджмента в муниципальных образованиях, отсутствует единое методическое обеспечение, в особенности в вопросах разработки механизма функционирования бюджетирования, ориентированного на

результат, применения его инструментов на местном уровне, недостаточно изучена роль бюджетного менеджмента в достижении запланированных результатов. По-прежнему не решены проблемы формирования доходной базы местных бюджетов, зависимости местных бюджетов от регионов, использования бюджетных данных для планирования и анализа доходов и расходов муниципальных бюджетов. Среди негативных факторов следует отметить недостаточные финансовые ресурсы, проблемы с бюджетным контролем и не всегда достаточно высокий профессионализм некоторой части кадрового состава органов местного самоуправления [6].

Основная проблема, с которой сегодня сталкиваются руководители муниципальных образований – постоянная нехватка средств не только на развитие, но и на текущие нужды. Вопрос об удовлетворении финансовых потребностей муниципалитетов – это, прежде всего вопрос о доходах местных бюджетов. Причем это не является особенностью России, а присуще всем странам без исключения.

Для муниципального образования структура получаемых доходов важна, так как связана с возможностями самостоятельного использования средств, потенциалом их роста. Основная проблема, с которой сегодня сталкиваются руководители муниципальных образований – постоянная нехватка средств не только на развитие, но и на текущие нужды. Вопрос об удовлетворении финансовых потребностей муниципалитетов – это, прежде всего вопрос о доходах местных бюджетов. Причем это не является особенностью России, а присуще всем странам без исключения [8].

Необходимость увеличения доходов бюджета является одной из актуальнейших задач современности. Исполнительные и законодательные органы России стремятся найти такое решение этой задачи, которое позволит преодолеть последствия системного кризиса и сопутствующих ему осложнений в экономике и приведет к значительному повышению реальной величины доходов бюджета на всех уровнях бюджетной системы страны. [11].

Учитывая изложенные выше проблемы и тенденции развития, можно выделить следующие основные векторы возможного совершенствования системы местного самоуправления, которые находят поддержку у экспертов:

1.создание системы стимулов для проведения муниципалитетами активной политики по наращиванию налоговой базы и повышению эффективности расходов;

2.обеспечение различных подходов к территориям с высоким потенциалом развития и территориям, переживающим период сжатия;

3.учет местных приоритетов при формировании финансовой политики.[15].

Тем самым будет стимулировано развитие ими собственной налоговой базы и расширение зон опережающего развития, исключены непродуктивные встречные финансовые потоки (из муниципалитета – в бюджеты вышестоящего уровня, а затем обратно в качестве трансфертов).

Выбор налогов, нормативы отчислений от которых дополнительно передаются муниципальным образованиям (в качестве единого федерального стандарта), нуждается в тщательной проработке [4].

Использованные источники:

1. О стратегии социально-экономического развития Республики Башкортостан до 2020 года Постановление Правительства Республики Башкортостан от 30 сентября 2009 г. N 370 [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://docs.cntd.ru/document/935117825
2. Послание Президента Путина В. В. Федеральному Собранию 2014г [Электронный ресурс]: – Режим доступа: http://www.kremlin.ru
3. Бюджетный кодекс Российской Федерации // СПС «Гарант».
4. Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ Федеральный закон от 06.10.2003 N 131-ФЗ (ред. от 30.12.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016) // СПС «Консультант».
5. Кленикова, М.Д. Управление доходами и расходами муниципального образования на основе бюджетирования, ориентированного на результат [диссертация]: Москва 2012. – 152 с.
6. Самигуллина, Э.Х. Совершенствование механизма управления развитием муниципальных образований в регионе [диссертация]: Казань. 2012 - 219 с. Научная библиотека диссертаций и авторефератов disserCat http://www.dissercat.com/content/sovershenstvovanie-mekhanizma
7. Ярошенко Т.П. Модель и методический инструментарий оценки эффективности бюджетных расходов муниципального образования / Т.П. Ярошенко // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. – 2011. – № 3(17). С. 259-262.
8. Смекалкина, Н.В. Доходы и расходы муниципальных образований [реферат]: Липецк 2009. – 50 с. [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://www.referats.pro/municipal/479-dohody-i-rashody-municipalnogo-obrazovaniya.html
9. НАСТОЯЩИЙ НАЧАЛЬНИК. ОПЫТ ОЦЕНКИ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ НА ПРИМЕРЕ ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН Ханнанова Т.Р. Российское предпринимательство. 2007. № 10-2. С. 72-76.
10. ДЕЛОВАЯ РЕПУТАЦИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА Ханнанова Т. Человек и труд. 2009. № 4. С. 45-46.
11. РАЗВИТИЕ ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ НА ИННОВАЦИОННОЙ ОСНОВЕ Ханнанов Р.А., Ханнанова Т.Р. Аграрный вестник Урала. 2010. № 2 (68). С. 79-82.
12. АГРАРНОЕ ПРАВО: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ Ханнанов Р.А. Право и политика. 2008. № 4. С. 933-940.
13. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АГРАРНЫХ ОТНОШЕНИЙ Воронин Б.А., Ханнанов Р.А., Ханнанова Т.Р.

Аграрный вестник Урала. 2012. № 10-1 (102). С. 52-56.
14. КЛАСТЕРИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ И ГОСУДАРСТВЕННАЯ КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ
Ханнанов Р.А., Ханнанова Т.Р. Евразийский юридический журнал. 2012. № 12 (55). С. 129-135.
15. ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУДЕБНОЙ ВЛАСТИ
Ханнанов Р.А., Шапошникова Р.Р. Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире. 2013. Т. 3. № 4 (04). С. 86-88.
16. ПРОПАГАНДА ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ У НАСЕЛЕНИЯ, ВВЕДЕНИЯ НОРМ ГТО
Погорелова Д.С., Шапошникова Р.Р. NovaInfo.Ru. 2014. № 26. С. 200-201.
17. ЭЛЕКТРОННОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО КАК ФАКТОР ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ
Мухаметшин А.Р., Гарифуллина А.Ф. В сборнике: Управление современным инновационным обществом в посткризисный период (экономические, социальные, философские, правовые аспекты) Материалы Международной научно-практической конференции. Редакционная коллегия: В.И. Долгий (ответственный редактор), А.Е. Махметова, М.А. Еремеев. 2011. С. 52-53.
18. ЗАЩИТА ИНФОРМАЦИИ Тукаева И.О., Гарифуллина А.Ф. В сборнике: Развитие информационных технологий и их значение для модернизации социально-экономической системы Материалы международной научно-практической конференции. 2011. С. 165-166.
19. СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА РЕАЛИЗАЦИИ КОРПОРАТИВНЫХ ИНТЕРЕСОВ В СИСТЕМЕ ВЛАСТНО-УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ
Валиева А.Р. диссертация на соискание ученой степени кандидата политических наук / Уфа, 2007
20. ПРОБЛЕМЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА МОЛОДЕЖИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ Абрарова А.Ф., Галимьянова Л.Ф., Валиева А.Р.
В сборнике: Молодежная политика и общественное развитие в России и ее регионах Материалы Всероссийской научно-практической конференции. Учреждение Российской академии наук, Институт социально-экономических исследований Уфимского научного центра. Уфа, 2009. С. 17-22.
21. ПРОБЛЕМА МОЛОДЕЖНОЙ ЗАНЯТОСТИ
Старикова А.С., Валиева А.Р. В сборнике: Молодежная политика и общественное развитие в России и ее регионах Материалы Всероссийской научно-практической конференции. Учреждение Российской академии наук, Институт социально-экономических исследований Уфимского научного центра. Уфа, 2009. С. 122-125.
22. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА В ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫХ ФОРМАХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ
Рафикова Н.Т., Валишина Н.Р. В сборнике: Актуальные вопросы экономико-

статистического исследования и информационных технологий сборник научных статей: посвящается 40-летию создания кафедры "Статистики и информационных систем в экономике". МСХ РФ, Башкирский государственный аграрный университет. Уфа, 2011. С. 36-38.

Байков Н.Н.
студент 3 курса
«Экономико-математический факультет»
Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск

ГЛАВНЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ АЛЕКСЕЯ КУДРИНА НА ПОСТУ МИНИСТРА ФИНАНСОВ

Аннотация: *Статья посвящена анализу деятельности Алексея Кудрина на посту министра финансов и возможности использования положительных аспектов в современной экономической ситуации.*

Ключевые слова: *государственный долг, налоги, финансы, министр финансов, реформы, бюджет.*

С момента своего назначения на должность министра финансов Алексей Кудрин проводил последовательную политику по сокращению внешнего госдолга РФ, накопленного как в советский период, так и после 1991 года.

С назначения в августе 2000 года управляющим от РФ в Международном валютном фонде (МВФ) до сентября 2001 года – Алексей Кудрин провел инвентаризацию всех внешних долгов РФ. На тот момент объем государственного внешнего долга РФ составлял 143,3 млрд. долларов, из которых 93,3 млрд. долларов были долгами СССР, а 50 млрд. долларов – «новыми» долгами, образовавшимися после 1991 года.

Уже в октябре 2001 года Кудрин сделал первый шаг к сокращению госдолга, подготовив поручение президента досрочно погасить задолженность ЦБ перед МВФ (11,7 млрд. долларов). Окончательно он был погашен в феврале 2005 года – притом, что по графику платежи должны были осуществляться до 2008 года. Экономия на процентах составила 204 млн. долларов – впоследствии она была использована для финансирования созданного в 2006 году инвестиционного фонда РФ [1].

В продолжение этого процесса в ноябре 2002 года Минфин начал обмен «коммерческой» задолженности СССР – за три последующих года РФ выплатила по долгу вместе с процентами более 56 млрд. долларов. На январь 2004 года основной госдолг РФ сократился до 119 млрд. долларов, что позволило Минфину заявить: по основным показателям долговой нагрузки РФ относится к государствам с умеренным уровнем долга, отношение платежей по госдолгу к экспорту товаров и услуг в 2003 году составило 10%, к доходам федерального бюджета – около 17,8%. В феврале 2004 года РФ полностью расплатилась с Германией по долгам бывшего СССР бывшей

ГДР, перечислив последний транш «живыми» деньгами в размере 75 млн. долларов (всего РФ заплатила немцам 500 млн. долларов).

В июне 2006 года Минфин договорился о досрочном погашении долга Парижскому клубу – с дисконтом 1 млрд. долларов. К 21 августа 2006 года Москва погасила весь долг перед Парижским клубом в размере 21,3 млрд. долларов, а общая экономия от долгосрочного погашения составила 7,7 млрд. долларов. К декабрю 2006 года завершился обмен второй части коммерческой задолженности бывшего СССР на еврооблигации РФ на общую сумму 1,075 млрд. долларов – в структуре внешнего долга РФ долг СССР сократился со 130 млрд. долларов в начале 2000 года до 4,9 млрд. долларов [2].

В октябре 2010 года РФ сделала первую крупную заявку на переход в категорию международных кредиторов, пообещав предоставить кредит 4 млрд. евро на спасение экономики Исландии. Кредит выдан так и не был.

Налоговая реформа, инициированная Алексеем Кудриным в 2000 году, оказала наибольшее влияние на всю последующую экономическую политику РФ в течение десятилетия. Технически именно она предопределила и появление дела ЮКОСа в 2003 году, и «нефтяное изобилие» 2007-2008 годов, и неожиданно быстрое восстановление экономики после кризиса 2008-2010 годов. В ходе ее осуществления введена единая шкала подоходного налога в 13%, ликвидированы налоги с оборота и налог с продаж, снижены ставки НДС и налога на прибыль, общее число налогов сократилось в три раза. В результате налоговой реформы налоговая нагрузка сократилась почти на все виды бизнеса [3]. Налоговая реформа, позволила в 2007-2009 годах резко нарастить объемы социальных расходов и начать второй раунд обсуждения реформы системы здравоохранения и пенсионной реформы – инициативы 2002-2003 годов в этой области были неудачными и не имели финансовой базы.

Налоговые реформы Алексея Кудрина начались с пересмотра налогообложения «нефтянки». В октябре 2000 года Кудрин возглавил комиссию Белого дома по защитным мерам во внешней торговле. В декабре того же года Министерству по налогам и сборам (МНС) и Минэкономики было поручено разобраться с налогообложением в отрасли. В ноябре 2000 года Алексей Кудрин объявил о том, что «результаты проверки нефтяных компаний выявили масштабное сокрытие их прибыли». В 2003-2004 годах на базе этих исследований Минфин подготовил ряд поправок к Налоговому кодексу (НК), повысив экспортные пошлины на нефть и НДПИ. Параллельно финансовое ведомство вело атаку на местные налоговые льготы: в ноябре 2003 года Алексей Кудрин предложил Госдуме с 1 января 2004 года упразднить действие чукотских, мордовских и калмыцких налоговых льгот по налогу на прибыль. Госдума удовлетворила предложение без возражений [2].

В марте 2003 года Минфин представил, а правительство одобрило план новой налоговой реформы на 2003-2005 годы. Суть предложений Минфина

заключалась в снижении базовой ставки НДС с 20% до 18% с сохранением льготной 10-процентной ставки для ряда товаров. Упрощение возврата НДС при капстроительстве снижало налоговую нагрузку еще на 60 млрд. руб., или на 0,4% ВВП, отмена налога с продаж, которую правительство уже утвердило, – на 0,4% ВВП, другие решения – еще на 0,5% ВВП. В сумме это давало требуемые 2% ВВП снижения налоговой нагрузки на экономику. Тогда же было запланировано, что в 2005 году единый социальный налог должен быть снижен с 36,5% до 26% (с сохранением регрессивной шкалы). С тех пор Алексей Кудрин не допустил никакого снижения налогов вплоть до 2011 года. По его инициативе налоговая реформа трансформирована в совершенствование налогового администрирования.

Третья реформа, проводимая Алексеем Кудриным, затронула бюджетную сферу. Свой первый бюджет 2001 года Алексей Кудрин составил исходя из скромных 18-19 долларов за баррель и в условиях отказа МВФ предоставлять стабилизационные кредиты. Стабилизационный фонд, который считался в середине 2000-х альтернативой стратегии массированных госинвестиций, выполнил свои функции в кризис такого масштаба, который правительство физически предусмотреть не могло.

Уже в 2001 году министр финансов Алексей Кудрин предпринял первую попытку изменить бюджетные правила 90-х годов – перевести допдоходы 2001 года в финансовый резерв 2002 года. В 2003 году Минфин предложил трансформировать финансовый резерв в стабилизационный фонд, который начал наполняться доходами в 2004 году. Алексея Кудрина мало интересовали инвестиционные возможности такого фонда – он настойчиво отстаивал консервативный подход его хранения в устойчивых низкодоходных активах под контролем Минфина и ЦБ. В качестве уступки за неприкосновенность стабфонда в 2005 году Минфин согласился на создание в бюджете-2006 инвестиционного фонда [4]. Тогда же Алексей Кудрин впервые сформулировал свое отношение к созданию инновационной экономики, которую президент Дмитрий Медведев возвел в ранг национальной политики в 2007 году: «Если инфляция выше 3%, все разговоры об инновационной экономике – болтовня». В 2008 году стабфонд был разделен на резервный фонд и фонд будущих поколений, и большая часть резервного фонда была потрачена на антикризисные мероприятия правительства 2009 года [2].

Консервативное отношение к средствам стабфонда Алексея Кудрина объясняется неудачной попыткой прямо сократить госрасходы. Созданная им в 2002 году комиссия по оптимизации бюджетных расходов не смогла добиться поставленной цели сокращения госрасходов на 1% ВВП – расходы поддались только на 0,2% ВВП. После этого опыта Алексей Кудрин сменил тактику – ежегодно усложняя правила формирования бюджета. В 2004 году Минфин заменил годовой бюджет трехлетним финансовым планом. В Бюджетном кодексе была изменена бюджетная классификация, делавшая расходы более прозрачными для Минфина, и был законодательно определен

строгий график подготовки бюджета. В 2006 году эта реформа дополнена новыми предложениями – раздельным учетом нефтегазовых (сырьевых) и ненефтегазовых доходов федерального бюджета, а сам бюджет был окончательно переведен на трехлетнее планирование. Тогда же сделанная Минфином попытка полностью изымать из экономики нефтегазовую ренту потерпела провал, но в ходе дискуссий по этой проблеме Алексею Кудрину удалось существенно расширить источники наполнения стабфонда за счет НДПИ на нефть, природный газ и газовый конденсат, а сам размер фонда был привязан в процентах к размеру ВВП.

Вся конструкция бюджета, подготовленная за этот период Минфином, в полной мере была использована на выполнение социальных планов Владимира Путина – повышение зарплат бюджетникам и пенсионную реформу. В мае 2010 года Минфин подготовил новый этап бюджетной реформы. Основной элемент реформы – перевод 90% бюджетного финансирования на программный метод. Но в 2011 году реформа была отложена на год по предвыборным обстоятельствам – ведомства не справились с составлением госпрограмм в рамках жесткой бюджетной экономии и необходимостью исполнять предвыборные обещания президента и премьера.

Одной из уже практически забытых, но крайне важных с любой точки зрения реформ, проведенных Алексеем Кудриным, была реформа всей системы государственных финансов. Процесс этот начался еще в ноябре 2000 года, когда Государственный таможенный комитет был переведен на казначейское обслуживание. Уже в декабре 2002 года Алексей Кудрин призвал губернаторов и местные власти как можно быстрее отказаться от обслуживания своих бюджетов в собственных казначействах и передать все средства Федеральному казначейству, которое становится базой для новой системы госфинансов [2].

В июне 2004 года благодаря банковской реформе произошло ограничение числа мелких банков и усиление банковского регулирования, рост требований по достаточности капитала для всех банков с 2% до 10% [5].

Уже в феврале 2004 года Алексей Кудрин признал успешным завершение первого этапа банковской реформы, начатой в 2003 году. «Задачи прошлой стратегии на 90% исполнены и по объему капитализации банков, по кредитованию реального сектора. Мы ставили задачи принять закон о страховании банковских вкладов – он принят. Мы ставили задачи ввести ряд новых нормативов в надзоре – они введены. Например, достаточность капитала. Мы ставили задачу перехода на МСФО – с 1 января он введен, и все банки уже прошли предварительную подготовку специалистов. Мы ставили задачу вывести из состава коммерческих банков госучреждения, передать все пакеты Минимуществу и их продать. На 80% это исполнено», – констатировал вице-премьер. Впрочем, регулирование сферы госфинансов имело и обратную сторону – постепенное усиление роли в экономике госбанков, которые государство продавать не спешило. Еще в

мае 2002 года Алексей Кудрин предложил правительству слияние Внешторгбанка и Внешэкономбанка СССР после предстоящей реорганизации последнего. Но реорганизация Внешэкономбанка СССР в Банк развития состоялась только в 2007 году, причем полуофициальные идеи постановки ВЭБа под общебанковский контроль и его приватизации потерпели крах: структура превращена в Банк развития. Внешторгбанк, переименованный в 2006 году в ВТБ, в июне 2002 года был выкуплен правительством у ЦБ за 42 млрд руб. Но в программу приватизации банк попал только в 2010 году – в феврале 2011 года государством были проданы 10% акций банка. Борьбу за сокращение доли государства в банковском секторе Алексей Кудрин не оставлял ни на один месяц. Так, в августе 2006 года разрабатываемая Национальным банковским советом стратегия развития госбанков предполагала в ближайшее время сокращение до контрольного пакета доли государства в Сбербанке и ЦБ. Довольно медленно шла и реализация идей Минфина по развитию специализированных госбанков.

Однако не меньше слов о результатах профессиональной деятельности Кудрина говорят тенденции и динамика основных экономических показателей России за время руководством им Министерством финансов РФ.

Таблица 1 – Основных экономические показатели России за время руководством Министерством финансов РФ Алексея Кудрина

Показатели	На момент вступления в должность (18.05.2000 г.)	На момент отставки (26.09.2011 г.)
Курс рубля к • доллару • евро	 28,27 25,49	 32,11 43,37
Совокупный госдолг, млрд долларов США	158,5	177,1
Уровень инфляции, %	6,6	5,1
Размер стабфонда, млрд руб.	-	3445
Золото-валютные резервы, млрд долларов США	18,3	516,8
Цена на нефть марки Brent, $ за баррель	28,0	79,64
Объем ВВП, млрд долларов США	259,7	1904,8
Ставка рефинансирования,%	33,0	8,25
МРОТ, руб.	132	4611
Прожиточный минимум, руб.	1185	6287

Сегодняшнее состояние финансов в России, также можно охарактеризовать как кризисное. На пути преодоления последствий кризиса ряд мероприятий десятилетней давности оказался бы не лишним **[6].**

Использованные источники:
1. Комсомолец Алексей Кудрин // Еженедельник «Аргументы и Факты» № 44 29/10/2008 – С. 43-46.
2. Нетреба П. Крупнейшие достижения Алексея Кудрина // О. Сапожков, П. Нетреба [Электронный ресурс] – http://www.kommersant.ru/doc/1789469.
3. История российского министерства финансов в лицах его руководителей / составитель В.Н. Шитов. – Ульяновск: УлГТУ, 2011. – 99 с.
4. Кудрин А.Л. Кудрин снова напомнил о себе, предложив антикризисный план из 5 пунктов [Электронный ресурс] // http://www.topnews.ru/news_id_45839.html.
5. Письменная Е. Система Кудрина. История ключевого экономиста путинской России. – М.: «Манн, Иванов и Фербер», 2013. – 256 с.
6. Шитов В.Н. История финансов России: учебное пособие / В.Н. Шитов – 3-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2016. – 156 с.

Баранов Н.А.
студент 3 курса
факультет «Экономики и управления»
Овчинникова И.В.
научный руководитель
Россия, г. Кемерово

ВЛИЯНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА ЭКОНОМИКУ ПРЕДПРИЯТИЯ

Сегодня, в условиях рыночных отношений центр экономической деятельности перемещается к основному звену всей экономики-предприятию. Именно на микроэкономическом уровне создается нужная обществу продукция, оказываются необходимые услуги. На предприятии сосредоточены наиболее квалифицированные кадры. Здесь решаются вопросы экономного расходования ресурсов, применения высокопроизводительной техники, технологий и реализации продукции.

Для решения некоторых из них на предприятии прибегают к методу учета, который представляет собой совокупность приемов первичного наблюдения (документация и инвентаризация), стоимостного измерения (оценка и калькуляция), текущей группировки (счета и двойная запись) итогового обобщения (баланс и отчетность) фактов хозяйственной деятельности.

С переходом к рыночной экономике изменился характер взаимоотношений между государством и предприятием. Если в централизованной экономике государственные органы несли полную ответственность, как за сам факт существования предприятия, так и за результаты его деятельности, то в новых экономических условиях хозяйствующие субъекты стали юридически и экономически независимыми от государства. Это привело к возникновению у предприятий полной ответственности за результаты своей деятельности, и, как следствие, за своё

существование в будущем. Поэтому одной из основных целей экономических субъектов в этих условиях является достижение непрерывности деятельности в долгосрочной перспективе.

Непрерывность деятельности экономического субъекта предполагает его эффективное функционирование в обозримом будущем. Это возможно только при нахождении предприятия в условиях экономической безопасности, когда отсутствуют угрозы, которые могут привести его к добровольной или принудительной ликвидации. Следовательно, для достижения непрерывности деятельности предприятие должно принимать все зависящие от него меры для обеспечения безопасных условий ведения бизнеса.

Мировая практика свидетельствует о повышении роли бухгалтерской информации в принятии предприятиями решений по достижению непрерывности деятельности. Была проделана большая работа по разработке и внедрению бухгалтерских стандартов. Однако, несмотря на предпринятые меры по стандартизации бухгалтерского учета, в начале XXI века произошла серия банкротств крупнейших корпораций (например, таких как Enron, WorldCom, Xerox, Parmalat и др.), вызванных нарушением принципов бухгалтерского учета и мошенничеством в бухгалтерской отчетности. Все это имело отрицательные последствия для экономической безопасности, как самих компаний, так и их инвесторов и кредиторов. Одним из основных уроков этих событий стало осознание мировым бухгалтерским сообществом ведущей роли бухгалтерского учета в обеспечении непрерывности деятельности предприятий в условиях глобализации и информатизации экономики.

Исследования показали, что для обеспечения непрерывности деятельности экономических субъектов наибольшее значение имеют: сохранение существующих и возможность получения новых инвестиций в предприятие, предоставление предприятию заемных средств в объеме, необходимом для динамичного и эффективного развития, а также отсутствие оснований для инициирования процедуры банкротства кредиторами. Решения по этим вопросам принимают инвесторы, заимодавцы и прочие кредиторы.

Необходимость адаптации учета к требованиям рыночной экономики привело к изменению цели ведения бухгалтерского учета на предприятии. Если в условиях социалистической экономики у всех предприятий была единая цель - обеспечить собственника в лице государственных органов единообразной бухгалтерской отчетностью, то сегодня целью является предоставление предприятием заинтересованным пользователям информации, максимально полезной для принятия ими инвестиционных решений.

В условиях развитых рыночных отношений основным источником информации является бухгалтерская отчетность. В целях обеспечения непрерывности деятельности качественная бухгалтерская отчетность

должна:

- во-первых, объективно отражать фактическое финансово-хозяйственное состояние, результаты деятельности, а также перспективы развития экономического субъекта;
- во-вторых, не вводить в заблуждение заинтересованных пользователей, поскольку в противном случае потеря доверия с их стороны к отчетности предприятия неминуемо приведет последнее к банкротству и ликвидации;
- в-третьих, позволять инвесторам и кредиторам принимать аргументированные решения по поводу инвестирования или предоставления предприятию соответствующих ресурсов.

Но бухгалтерская информация не может охватить все сферы деятельности предприятия, для этого существуют другие службы, функционирующие на предприятии; взять к примеру составление годового баланса. Годовой баланс не позволяет проанализировать факторы, повлиявшие на результативность, потому что прибыль или убытки видны в балансе только как сальдо изменений собственного капитала. Поэтому наряду с годовым балансом производится расчет прибылей и убытков.

Существуют и другие недостатки информации, содержащейся в финансовой отчетности: 1) финансовая отчетность отражает только те события, которые могут быть представлены в денежном выражении; 2) руководство предприятия имеет некоторую свободу выбора отражения событий по бухгалтерским счетам.

В целом бухгалтерские документы оказывают большое влияние на принятие решений в деятельности предприятия.

Также, стоит отметить, что в требованиях бухгалтерского учета и экономики предприятия есть сходства и различия.

Сходство состоит в том, что они требуют оперативности и точности данных.

Различие состоит в том, что в основе требований бухгалтерского учета лежит стоимостная оценка, тогда как в основе требований экономики предприятия лежит в большей части натуральная оценка, почти все показатели рассчитываются в натуральных измерителях, а затем переводятся на денежные измерители.

Требования бухгалтерского учета охватывают лишь финансовую сторону деятельности предприятия, тогда как требования экономики предприятия ориентированы на производственную сторону деятельности предприятия.

В целом требования бухгалтерского учета и экономики предприятия направлены на улучшение результатов хозяйственной деятельности предприятия.

Общепризнано, что бухгалтерский учет на предприятии должен осуществляться по определенным правилам. Проблема заключается в установлении такой совокупности правил, реализация которых обеспечила

бы максимальный эффект от ведения учета, т.е. формирование финансовой и управленческой информации, ее достоверность, доступность и полезность.

Теоретически возможны три подхода к установлению правил постановки бухгалтерского учета на предприятии: централизованный, децентрализованный и смешанный.

При первом подходе ведение учета регламентируется из единого центра. Данный вариант реализовывался в нашей стране в условиях централизованно управляемой экономики.

Второй подход предполагает индивидуализацию правил бухгалтерского учета для каждого хозяйствующего субъекта. Данный подход неприемлем в современных условиях хозяйствования, т.к. введение этого подхода в практику позволит максимально учесть все процедуры, но затруднит деятельность предприятия с внешней стороны, т.е. это возникнут проблемы с внешними пользователями, такими как налоговая инспекция, казначейство.

Третий подход построен на сочетании первого и второго подходов Мировой опыт показывает, что при данном способе за централизованным регулированием остаются основополагающие правила и принципы, обеспечивающие доступность и полезность финансовой информации, а предприятие самостоятельно может вводить какие-либо дополнительные правила ведения бухгалтерского учета, исходя из своих потребностей. Таким образом при выполнении требований к бухгалтерскому учету можно добиться получения достоверной информации, которая необходима как и для внутренних пользователей информации, так и для внешних.

Использованные источники:

1. И.Е. Глушков. Бухгалтерский учет на современном предприятии, ЭКОР, г. Новосибирск,2009
2. З.В. Кирьянова. Теория бухгалтерского учета, “Финансы и статистика”, Москва,2011
3. Роберт Н. Антони. Основы бухгалтерского учета, г. Москва,2010
4. А.Н. Хорин. Бухгалтерский учет и предпринимательство//Б.У.
5.Г. Шмален. Основы и проблемы экономики предприятия, “Финансы и статистика”, гМосква,2009
6. Л.З. Шнейдман Основы формирования учетной политики в условиях к переходу к рынку//Б.У.№8,94

Баранов А.А., к.э.н.
доцент
Россия, г. Тольятти
Городнянская Н.
студент
Самарской гуманитарной академии
Россия, г. Самара

РАЗРАБОТКА МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматриваются сущность и особенности применения маркетинговых стратегий на предприятии.

Ключевые слова: стратегия, маркетинговая стратегия.

In the article the nature and features of the application of marketing activity at the enterprise.

Keywords: marketing, marketing strategy.

В настоящее время, с переходом экономики к рыночным отношениям, повышается самостоятельность предприятий, их экономическая и юридическая ответственность. Вместе с тем усиливается и роль конкуренции, как основного механизма регулирования хозяйственного процесса. В таких условиях фирма не может ограничиваться только текущим планированием и оперативным управлением своей деятельностью. Назрела необходимость стратегического мышления, которое должно воплотиться в программу действий, уточняющую цели и средства выбранного пути развития.

Стратегическое планирование необходимо, так как оно позволяет компании оперативно реагировать на меняющиеся условия рынка. Каждая компания должна найти свой стиль работы, наилучшим образом учитывающий специфику условий, возможностей, целей и ресурсов.

Стратегия — общий, недетализированный план какой-либо деятельности, охватывающий длительный период времени, способ достижения сложной цели, являющейся неопределённой и главной для управленца на данный момент, в дальнейшем корректируемой под изменившиеся условия существования управленца-стратега. Задачей стратегии является эффективное использование наличных ресурсов для достижения основной цели.

Маркетинговая стратегия - это совокупность долгосрочных решений относительно способов удовлетворения потребностей существующих и потенциальных клиентов компании за счет использования ее внутренних ресурсов и внешних возможностей. Цель разработки стратегии - определение основных приоритетных направлений и пропорций развития фирмы с учетом материальных источников его обеспечения и спроса рынка. Стратегия должна быть направлена на оптимальное использование возможностей компании и предотвращение ошибочных действий, которые могут привести к снижению эффективности деятельности фирмы.

Маркетинговая стратегия может быть:

1. Краткосрочной - разрабатывается на срок не более года и предполагает разработку «бизнес-планов» и сопряженных с ними бюджетов;

2. Среднесрочной - разрабатывается на срок не более 2-5 лет;

3. Долгосрочной - разрабатывается на 5-7 лет.

Общую систему разработки маркетинговой стратегии можно представить в виде следующей логической цепочки (Рисунок 1.):

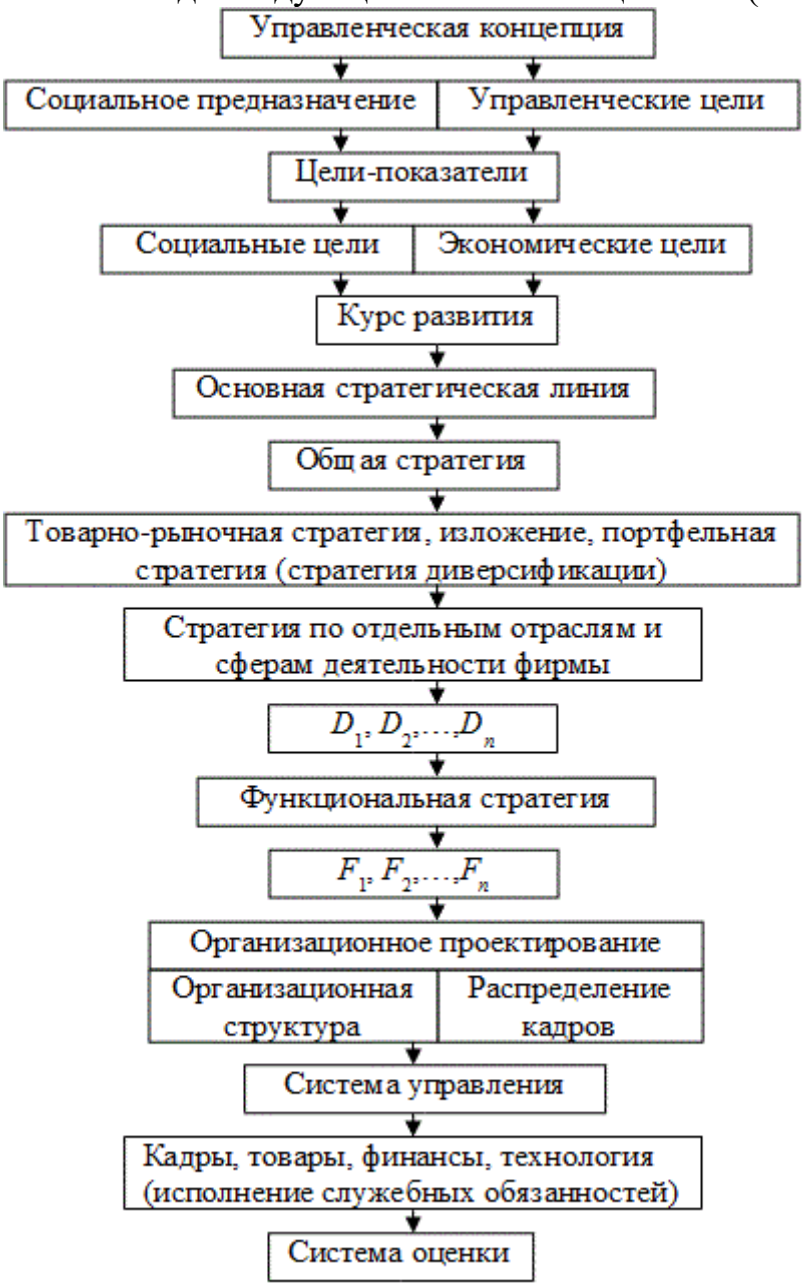


Рисунок 1. Система разработки маркетинговой стратегии. (D – отдельные отрасли, сферы бизнеса, F – отдельные функции.)

Этапами разработки маркетинговой стратегии будут являться следующие шаги:

1) оценка настоящего состояния рынка; На данном этапе необходимо дать точную или хотя бы экспертную оценку (при отсутствии исследований) доли рынка, провести анализ ежеквартальных объемов продаж и установить,

от чего он зависит: от прихода и переработки сырья, от сезонного спроса, определить, как рынок данного вида товара изменится, и не претерпит ли существенных изменений, произвести оценку изменений, связанных с дальнейшим развитием сферы услуг.

2) Сегментация рынка и определение потребительского интереса; Выбор целевого сегмента определяет то, на удовлетворение каких потребностей нацелена компания, какие продукты или услуги она будет представлять клиентам. То есть компании фактически нужно ответить на вопрос: Кто наши потребители?

Для наиболее успешной работы фирмы на рынке, ей необходимо сосредоточиться на незанятых никем нишах рынка, а также на тех потребностях потребителей, которые все еще не удовлетворены.

3) Анализ деятельности конкурентов и в целом определение конкурентоспособности вашего предприятия; То есть на данном этапе необходимо определить, чем ваша компания отличается от всех остальных, то есть выявить сильные и слабые стороны, которые оказывают наибольшее влияние на успех организации. Они определяются по отношению к конкурентам. Сильные и слабые стороны – определения относительные, а не абсолютные. Хорошо быть сильным в чем-либо, но если конкуренты в этом сильнее, это станет вашей слабостью.

4) Формирование целей маркетингового развития; Определение четких целей помогает выработать эффективную стратегию и позволяет трансформировать миссию компании в конкретные действия.

5) Исследование возможных альтернатив в плане стратегии;

6) Создание определенного облика компании на рынке;

7) Оценка стратегии с точки зрения ее финансовой состоятельности. На этом этапе производится: – анализ и прогнозирование качества и ресурсоемкости будущих продуктов компании; – прогнозирование конкурентоспособности существующих и будущих продуктов компании; – прогнозирование уровня цен и продаж на существующие и будущие продукты компании; – прогнозирование объема выручки и прибыли; – определение контрольных показателей и промежуточных этапов контроля (сроки и контрольные значения). Случаются ситуации, когда разработанную стратегию приходится корректировать, либо вообще изменять ее. Это происходит при резком изменении рыночной ситуации, например, появлении на рынке значительно более конкурентоспособной продукции, чем выпускаемая предприятием, либо при изменении собственных возможностей предприятия, расширении возможностей в результате появления дополнительных источников финансирования.

Таким образом, разработка маркетинговой стратегии позволит предприятию: – значительно расширить клиентскую базу и увеличить объем продаж;

– повысить конкурентоспособность продукции/услуг;

– создать инструмент массового привлечения клиентов;

– выбрать эффективную ценовую и продуктовую политику;
– создать механизм контроля маркетинговых мероприятий;
– повысить качество обслуживания клиентов.

Баранова Е.Ф.
магистр 1 курса
направление «Менеджмент»
Зюзина Н.Н., к.э.н.
доцент
Липецкий филиал Финуниверситета
Россия, г. Липецк

АНТИКРИЗИСНЫЙ МАРКЕТИНГ В УСЛОВИЯХ НОВОЙ РОССИИ
ANTI-CRISIS MARKETING IN THE CONTEXT OF TODAY'S RUSSIA

Ключевые слова: маркетинг, стратегия, конкуренция, конкурентное преимущество.

Keywords: marketing, strategy, business struggle, competitive advantage.

Аннотация: В статье предлагается ряд практических рекомендаций по антикризисному маркетингу.

Annotation: A number of recommendations about anti-crisis marketing are contained in the article.

Маркетинг — это поиск возможностей для бизнеса: продуктовых или ценовых ниш, услуг или географических зон, сфокусировавшись на которых компания может добиться результатов выше среднерыночных. В высшем смысле этого слова заниматься бизнесом — это значит заниматься маркетингом, т.к. бизнес, как уже говорилось, живет за счет удовлетворения потребностей рынка. Создать предприятие — значит увидеть возможность удовлетворить эти потребности раньше или лучше других. Все талантливые предприниматели, о которых написаны книги, — маркетологи по духу и по образу мышления.

Маркетинг отвечает на следующие вопросы.

1. Кто наш клиент? Каковы его пол, возраст, предпочтения, привычки?
2. Кто наш неклиент? (Термин Друкера.) Он клиент наших конкурентов или в принципе не потребляет подобные продукты и услуги?
3. Как потребитель потребляет наш продукт? Для чего?
4. Как он выбирает наш продукт?
5. Кто в реальности принимает решение о выборе?
6. Как нам сделать так, чтобы клиент потреблял больше?
7. Как превратить неклиента в клиента?
8. Какие группы сегодняшних непотребителей с

высокой степенью вероятности в будущем станут потребителями? Что им нужно для этого предложить? Как нужно модифицировать продукт или услугу, чтобы те максимально отвечали их ожиданиям?

Если основная задача маркетинга — установить связь между компанией и рынком, то что должен делать маркетолог?

П. Друкер в той же книге «Эффективное управление предприятием» писал, что у компании есть только два ресурса — деньги и люди, а все остальные ресурсы (оборудование, помещения, нематериальные активы) получаются из их комбинации. Маркетолог же — источник идей, информации о том, куда должен двигаться бизнес, чтобы добиться успеха, т.е. стратегической информации в компании.

В практическом плане это означает, что маркетолог, по крайней мере стратегический, должен находиться в непрерывном изучении рынков, причем не только своих, но и смежных, соседних и даже совсем далеких, и потребителей. Он должен анализировать не только текущую деятельность компании (ведь на нее влияют и внутренние проблемы), но и все значимые рыночные тренды, смотреть на рынок максимально широко, проводя и заказывая исследования, посещая все отраслевые выставки, взаимодействуя с каналами сбыта, потребителями, поставщиками и конкурентами.

Владельцы компаний малого и среднего бизнеса часто считают разработку стратегии развития и маркетинга второстепенной задачей и игнорируют ее.

Зачем нужна стратегия, если положение дел устраивает и будет устраивать, по прогнозам, завтра. Но что будет потом — вопрос, на который не всегда есть четкий ответ.

Однако сегодняшние реалии говорят о том, что без стратегического видения и системного планирования успех компании будет являться скорее случайностью, чем результатом действий.

Макроэкономическая ситуация, рыночная конъюнктура, конкурентное окружение, внутренние процессы — это далеко не полный перечень динамично меняющихся факторов, реакция на которые предполагает оперативные действия и наличие сильного маркетинга.

Маркетинг позволяет решить следующие задачи.

1. Осуществить системную и объективную оценку с учетом изменившейся ситуации, возможностей, угроз, рисков, оценить внутреннюю среду организации, выявить скрытые ресурсы. Опыт показывает, что скрытые ресурсы есть в каждой компании.
2. Разработать систему стратегических целей, сформировать модель развития бизнеса и провести мультисценарную оценку развития в формате «инвестиции — тайминг — риск — доход».
3. Определить характеристики потребителей (текущих, целевых, потенциальных): кто они (социально-демографические характеристики), как воспринимают, потребляют или приобретают

товар и т.д.

На основании анализа потребителей осуществить сегментацию, разработать действенное позиционирование.

4. Разработать рекомендации для рабочей группы по формированию ценовой, коммерческой, товарной, производственной политики, способствовать достижению стратегических целей, интегрировать маркетинговую стратегию в общекорпоративную.

5. Сформировать детализированный прикладной план реализации принятой стратегии. Внедрить систему управления рисками и изменениями.

В условиях кризиса рынок отнюдь не засыпает, а сжимается до сегмента необходимого. И для этой оставшейся части будет характерна жесточайшая конкуренция, куда более жесткая, чем в обычные «хлебные» времена, ведь число поставщиков остается прежним. Все просто, в соответствии с классической теорией: спрос снижается, а предложение остается, конкуренция растет. И жесткий рынок требует активных действий. Но огромное количество компаний-поставщиков сами превращаются в «спящих красавиц», уповая на «мертвый сезон». Они воспринимают падение продаж как неизбежное зло и даже не пытаются предпринять никаких контрмер. Кому-то из них, конечно, удастся пережить кризис и благополучно очнуться от спячки, а кто-то и не доживет до «весны» — запасов не хватит.

Зато те, кто отчетливо осознает реальное состояние рынка, получают значительное конкурентное преимущество, если только будут действовать быстро и целенаправленно. Тактика проста: выберите в своем портфеле товаров и услуг то, что относится к разряду необходимого, и сосредоточьтесь только на этом, все остальное заморозьте, не тратьте ресурсы понапрасну и «бегайте по рынку» быстрее остальных. Пока «спящие красавицы» будут без всякой надежды, не очень активно пытаться пробиться во все места, вы сможете точечным ударом завоевать «неиссякаемые источники».

Итак, подведем итоги:

1. В условиях кризиса рынок не «засыпает», он сжимается до сегментов необходимого;

2. Из-за сжатия усиливается конкуренция;

3. Продукты, решения и сервисы, повышающие эффективность бизнеса, не относятся к зоне необходимого и не пользуются массовым спросом;

4. Тактика фокусировки на необходимом является наиболее результативной.

Использованные источники:

1. Бирюлин С.Б. Маркетинг: российские мифы и реалии // С.Б. Бирюлин // Менеджмент сегодня 2014. №3. С. 144-149.

2. Бобриков О.В. Функции маркетинга в новых экономических реалиях //

О.В. Бобриков // Маркетинговые коммуникации 2015. №1. С. 58-64.
3. Зюзина Н.Н. Маркетинг как инструмент управления предприятием. Учебное пособие // Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2010. – 65 с.
4. Юдин О.И. Эффективность отдельных видов продукции // О.И. Юдин, Н. Н. Зюзина // Экономика и управление: сб. науч. статей Всеросс. науч.-практ. конф. – Тамбов-Липецк, Изд-во Першина Р.В. – 2012. – 6 с.
5. Якушина Е.В. Маркетинг во время кризиса. Теория выживания с расчетом на будущее // Е.В. Якушина // Промышленный и B2B маркетинг 2014. №4. С. 246-256.

Баранов А.А., к.э.н.
доцент
Россия, г. Тольятти
Краснова Е.Ю.
студент
Самарская государственная академия
Россия, г. Самара

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ МАРКЕТИНГОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

В данной статье рассмотрены особенности формирования и реализации маркетинговой политики предприятия в условиях рыночной экономики.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговая политика, рыночная экономика, целевой рынок.

This article describes the features of the formation and implementation of the marketing policy of the enterprise in a market economy.

Keywords: marketing, marketing strategy, market economy, the target market.

При разработке маркетинговой политики компании необходимо учитывать, что товар – первый и самый важный элемент комплекса маркетинга.

При выборе стратегий маркетинга и формирования маркетинговой политики, компании для отдельных товаров необходимо разрабатывать ряд товарных классификаций на основе присущих этим товарам характеристик и рыночной сегментации.

Процесс позиционирования был разработан для того, чтобы наиболее эффективно использовать сегментацию рынка. Целевой маркетинг состоит в выборе сегментов, наилучшим образом удовлетворяющих нужды фирмы.

Осуществление успешной маркетинговой политики предполагает учет индивидуальных предпочтений различных категорий потребителей. Именно это составляет основу сегментации рынка. С помощью сегментации из общего числа потенциальных потребителей выбираются определенные типы (рыночные сегменты), предъявляющие более или менее однородные

требования к продукту.

Целевой рынок представляет собой наиболее подходящую и выгодную для организации группу сегментов рынка (или один–единственный сегмент), на которые направлена маркетинговая деятельность.

Потенциал сегмента рынка характеризуется его количественными параметрами, т.е. емкостью. Сегмент должен быть изначально достаточно емким, чтобы можно было покрыть издержки, связанные с внедрением и работой на рынке, и получить прибыль. Кроме того, он должен иметь перспективы дальнейшего роста.

Одним из первых стратегических решений, которое принимает фирма, является определение своего референтного (базового) рынка и выбор целевого сегмента(ов) потребителей. Такой выбор предполагает разделение всего рынка на группы потребителей, которые имеют схожие потребности и поведенческие либо мотивационные характеристики и которые создают для фирмы благоприятные рыночные возможности. Фирма может предпочесть обслуживание всех потребителей на базовом рынке либо сконцентрироваться на одном или нескольких сегментах.

Оценка существенности сегмента предполагает определение того, насколько реально рассматривать ту или иную группу потребителей как сегмент рынка, насколько она устойчива по основным объединяющим признакам.

При поиске оптимального количества целевых сегментов рынка используются два метода – концентрированный и дисперсный.

Процесс определения целевого рынка самым тесным образом связан с выбором маркетинговой стратегии предприятия.

При разработке маркетинговой политики следует также учитывать, что любой рынок состоит из разных численных сочетаний покупателей различных типов. Рынок марочной приверженности – это рынок, на котором большой процент покупателей демонстрирует безоговорочную приверженность к одной из имеющихся на нем марок. В этом смысле рынками довольно высокой марочной приверженности можно, пожалуй, назвать рынки зубной пасты и пива. Фирмам, торгующим на рынке марочной приверженности, будет очень трудно увеличить размеры своей доли на нем, а фирмам, стремящимся выйти на него, очень трудно это сделать.

Фирма может многое узнать, проведя анализ распределения приверженностей на своем рынке. Ей следует обязательно изучить характеристики безоговорочных приверженцев собственного марочного товара.

Изучение потребителей, отказывающихся от ее марки в пользу других, поможет фирме узнать о своих маркетинговых слабостях. Что же касается потребителей, не имеющих приверженностей, компания сможет привлечь их к себе, предложив свою марку.

При формировании маркетинговой политики организации необходимо

иметь в виду, что характер покупательского поведения, объясняющийся, казалось бы, приверженностью к марке, на самом деле может являться проявлением привычки или безразличия, ответом на низкую цену или отсутствие в продаже товаров других марок. Понятие «приверженность к марке» не всегда толкуется однозначно, и поэтому обращаться с ним следует осмотрительно.

Степень готовности покупателя к восприятию товара. В любой данный момент времени потребители находятся в разной степени готовности к совершению покупки товара. Некоторые потребители не осведомлены о товаре, другие – осведомлены, третьи – информированы о нем, четвертые – заинтересованы в нем, пятые – желают его, шестые – намереваются купить. Численное соотношение потребителей различных групп в огромной мере сказывается на характере разрабатываемой маркетинговой политики.

Важным структурным элементом маркетинговой политики выступает реализация планов маркетинга. Для каждого направления деятельности должны быть подготовлены планы маркетинговых мероприятий по товарам, торговым маркам и рынкам. Основная часть маркетингового плана включает обзор плана маркетинговых мероприятий, анализ рынка, возможности и угрозы, задачи и проблемы, маркетинговые стратегии, программы действий, бюджет и контроль. Как правило, на практике получается, что гораздо легче запланировать стратегии компании, чем их реализовать. Для того, чтобы достичь успеха, организация должна целенаправленно осуществлять реализацию стратегии. Реализация представляет собой процесс перехода от маркетинговых стратегий к маркетинговым действиям. Этот процесс включает пять ключевых моментов:

1.Программа действий определяет основные задания и мероприятия, необходимые для реализации маркетингового плана, с указанием исполнителей и сроков выполнения работы.

2.Организационная структура определяет задачи и полномочия, а также координирует усилия сотрудников компании.

3.Система принятия решений и поощрений компании координирует такие виды деятельности, как планирование, получение информации, составление бюджета, оплата труда, поощрения и обучение персонала. Хорошо составленная программа действий, отлаженная организационная структура и система принятия решений и поощрений обеспечивают эффективную реализацию плана.

4.Успешная реализация также требует тщательного планирования трудовых ресурсов. Компания должна нанимать, обучать, подыскивать и удерживать нужных ей людей.

5.Культура компании также может обеспечить или прервать реализацию. Культура компании определяет поведение людей в компании, успешная реализация возможна при стойкой, ясно сформулированной культуре компании, которая соответствует выбранной стратегии.

Важным условием эффективной реализации маркетинговой политики

организации является ответственность за реализацию плана. Ответственность за реализацию плана, как правило, несут маркетинговые службы. Современная структура отделов маркетинга весьма разнообразна. Наиболее распространенная – функциональная маркетинговая организация, в которой отдельные менеджеры выполняют маркетинговые функции и подотчетны директору по маркетингу. Компания также может использовать организацию по географическому признаку, в которой усилия и функции разделены, исходя из географического расположения рынков.

Служба маркетинга отслеживает и корректирует свои планы в процессе контроля маркетинга. Оперативный контроль отслеживает выполнение поставленных годовым планом целей по объемам прибыли и производства. Стратегический контроль позволяет убедиться в соответствии маркетинговых целей, стратегий и систем реальному и прогнозируемому состоянию рыночной среды.

Важным элементом реализации маркетинговой политики организации является контроль маркетинга, который представляет собой процесс количественного определения и анализа результатов реализации маркетинговой политики и ее планов, а также осуществление корректирующих действий для достижения поставленных целей. В процессе маркетинговой политики возникает множество непредвиденных обстоятельств. Функция контроля делится на четыре стадии:

6. формирование целей,
7. количественное изменение результатов,
8. анализ результатов деятельности, поиск причин любых отклонений от запланированного,
9. корректирующие действия для устранения несоответствия между поставленными задачами и их исполнением.

Таким образом, анализ методологических аспектов разработки и реализации маркетинговой политики имеет первостепенное значение для совершенствования маркетинговой деятельности и управления, повышения конкурентоспособности.

Безунов Н.Д.
студент 3 курса
институт «Экономики и управления»
Овчинникова И.В.
научный руководитель
«Кузбасский государственный
технический Университет имени Т.Ф. Горбачёва»
Россия, г. Кемерово

ОБОСТРЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА И САНКЦИЯМИ СО СТОРОНЫ СТРАН ЗАПАДА

Выполнен анализ передовых подходов к обеспечиванию финансовой защищенности, дана оценка воздействия санкций западных государств и «антисанкций» на экономику России. Обусловлена актуальность и необходимость формирования стратегии обеспечивания безопасного функционирования экономики и денег в критериях современного кризиса. Охарактеризованы главные рискообразующие моменты и опасности, отрицательно действующие на финансовую и экономическую ситуацию в стране. Раскрыты главные составляющие системы финансовой защищенности и важные проблемы, связанные с формированием стратегии обеспечивания финансово-экономической безопасности РФ в современных условиях.

Ключевые слова: экономическая безопасность, санкции, кризис, экономика, стратегия, угрозы, управление

Особенную актуальность в нынешних обстоятельствах получили вопросы обеспечения финансовой безопасности Российской Федерации, охраны национальных интересов, что в новейшее время притягивают к себе все более пристальное внимание, потому как масштабы угроз и действительный вред, причиненный финансовыми наказаниями Запада, выставляют данную проблему в число приоритетных.

Важность и ценность проблемы исследования и реализации успешной стратегии обеспечения финансово-финансовой безопасности, соответственной национальным интересам РФ, в условиях геополитического кризиса и санкционной политики основных глобальных держав неоднократно увеличивается. Экономическая безопасность государства равно как система имеет непростую структуру, в которой можно выделить последовательность компонентов, важнейшими из которых являются следующие:

Во-первых, экономическая независимость, которая выражает потребность выхода в такого рода степени производительности национального производства и качества продукции, что гарантирует

конкурентоспособность экономики и дает возможность на равных участвовать в мировых обменах и кооперационных связях. Во-вторых, стратегическая устойчивость государственной экономики, допускающая формирование определенных гарантий и условий с целью предпринимательской и инновационной активности, а кроме того сдерживание факторов, способных дестабилизировать обстановку в экономике и мире. Третьим значимым звеном системы экономической безопасности является способность экономической системы к саморазвитию и прогрессу, к созданию благоприятного климата для инвестиций и инноваций, модернизации производства, увеличения производительности труда и т.п.

В условиях глобальной экономики все страны оказались так или иначе интегрированными в систему мировых хозяйственных связей. При этом уровень связи между странами может быть различной. Для России зависимость от экономически развитых держав просматривается в ряде важнейших сфер, таких как обеспечение страны стратегически значимыми товарами: медицинскими препаратами, продовольствием, технологиями, комплектующими для машин и оборудования и т.п.

В торговом балансе государства основными партнерами остаются государства ЕС (42,2 % импорта и 53,8 % всего экспорта), АТЭС (34,3 % ввоза и 18,9 % вывоза) и СНГ(13 % ввоза и 14 % вывоза), крупнейшими из них являются Китай и Германия. Так, в лекарственном российском рынке часть импортной продукции превосходит 70 %. цифры впечатляющие, Для того чтобы задуматься о защищенности и суверенности страны, потому как лекарственные средства – это стратегически важная продукция, и обойтись без нее в течение долгого времени страна никак не может [2].

Газовая сфера РФ фактически целиком нацелена в страны Европы и СНГ: в Европу через трубопроводы поступает 64,7 % отечественного газа, в страны постсоветского пространства – 27,85 %, оставшаяся доля – в Азию в виде сжиженного природного газа. Российские сырьевые фирмы целиком зависимы от европейского газового рынка, в то время как часть отечественного газа в структуре европейского импорта составляет 34,46 %. США динамично осваивают сланцевые месторождения и заинтересованы в том, чтобы Европа со временем стала переходить на американский сланцевый газ.

Серьезной угрозой экономической безопасности стал обвал на фондовом рынке. Такое стало вероятным из-за того, что 70 % российского фондового рынка принадлежит заграничным инвесторам. За подобную ситуацию приходится расплачиваться существенным понижением капитализации крупнейших российских компаний. Индекс РТС в конце декабря 2014 г. пробил отметку в 700 пунктов. Это новый минимум с апреля 2009 года. Индекс ММВб также понижается, но более медленными темпами, чем РТС.

Аналитики имеют схожесть в суждении, что ответив на санкции США

и Европы продовольственными антисанкциями, Россия больше ударила по себе, чем по Европе, потому как на подвергнутые антисанкциям государства доводится приблизительно половины продовольственного ввоза страны. Запрещённый Россией импорт составляет очень существенную долю в её продовольственном потреблении. Всего на импорт приходится примерно 36 % розничного продовольственного товарооборота, а на импорт из стран, попавших под антисанкции, – половина этой доли, около 18 %. Исследование показывает, что от торговли продовольствием с Российской Федерацией США и ЕС находятся в зависимости гораздо меньше, чем Россия от них.

Еще одним значимым ньюансом и фактором угрозы экономической безопасности является то, что в настоящее время, по подсчетам специалистов, примерно 60 млрд долларов уходит из страны в форме сальдо по доходам от иностранных кредитов и инвестиций и примерно 50 млрд. долларов составляет нелегальная утечка капитала. Собранный объем последней достиг 0,5 трлн долларов, что в сумме с прямыми иностранными вложениями российских резидентов составляет примерно 1 трлн долларов вывезенного капитала [1].

Потери доходов бюджетной системы из-за утечки капитала оцениваются специалистами как 1,5 % от ВВП. Единый размер издержек экономной организации из-за офшоризации экономики, утечки капитала и иных операций по уклонению от налогов составил только в 2012 году 5 трлн. рублей.

Еще одним отрицательным фактором, оказывающим большое влияние на экономическую ситуацию в стране, является обвал национальной валюты.

В ходе сессии на Московской бирже 16 декабря 2014 г. доллар подскочил до 80 руб., а евро достиг уровня в 100 рублей. Это новый исторический максимум. Позже огромная часть этого роста была потеряна, тем не менее иностранные валюты фактически ежедневно завершают торговые сессии в плюсе. В целях борьбы с ослаблением рубля центральный банк России поднял ключевую ставку с 10,5 до 17 %. [3]. Тем не менее ни эта мера, ни интервенции Центробанка, ни жесткие заявления о борьбе со спекулятивными тенденциями на рынке не усиливают курс рубля.

Падение рубля специалисты связывают с высоким спекулятивным характером торговли и нисходящим трендом цен в нефть, что ведет к увеличению девальвационных и инфляционных ожиданий, раскручивающих обстановку с курсом рубля. цены на нефть продолжают обновлять минимумы за пять лет, потому как крупнейшие производители Организации стран – экспортеров нефти (ОПЕК) категорически отказались снижать квоты на добычу. Нефть марки «Brent» в своем движении вниз уже в начале 2015 года «пробила» уровень ниже $50 за баррель. К Саудовской Аравии и Ираку присоединился Кувейт, заявив о максимальной за последние шесть лет скидке для азиатских клиентов. Все это формирует условия для

последующего падения нефтяных котировок.

Внешний корпоративный долг российских компаний в 2014 г. составил около 700 млрд долл. Настойчивое нежелание банка России создавать инструменты внутреннего долгосрочного кредитования вынудило крупнейшие банки и корпорации заимствовать средства за границей, преимущественно в ЕС и США. Завершение рефинансирования в связи с введенными санкциями заметно сказалось на сложившихся в российской экономике механизмах воспроизводства. В этих условиях банку России разумно было бы осуществить схемы долговременного рефинансирования отечественных компаний, способные заместить закрытые из-за санкций внешние источники. Эти механизмы могли бы гарантировать рефинансирование банков и компаний на долгосрочной основе под символический процент. Взамен этого Центробанк России стремительно поднимает ставку процента и сужает многообразие инструментов рефинансирования, сдерживая их в основном краткосрочными операциями по поддержанию ликвидности. Тем самым он резко ухудшает негативное воздействие западных санкций, обрекая разные сферы российской экономики на сужение производства и сжатие инвестиций. То есть ужесточение монетарной политики банка России и антироссийские санкции вступили в весьма опасный для российской экономики резонанс.

Между тем, несмотря на неблагоприятную экономическую и финансовую обстановку, в России зарегистрирован профицит торгового баланса. Помимо этого, в 2014 г. был заключен ряд крупных энергетических сделок с Китаем, Турцией и Индией. Товарооборот России и Китая по итогам 2014 года увеличился на 6,8 % по сравнению с аналогичным прошлогодним показателем и составил $95,28 миллиардов. [4]. Эти факты позволяют сделать вывод, что у критического падения российской валюты нет исключительно экономических причин, т.е. снижение курса рубля носит искусственный характер, в него оказывают значительное влияние рыночные манипуляции, которые также являются факторами угрозы национальной, прежде всего экономической, безопасности.

Есть основания считать, что имеются различия между финансовыми факторами, побуждающими инвесторов выводить свой капитал из страны, и рыночными манипуляциями, игрой на понижение курса на валютном рынке. Уход иностранных инвесторов, в частности, также может являться следствием спекуляций с курсом валюты. Из текущих событий органам государственного управления необходимо извлечь определенные уроки. Например, понять, что экономическая и финансовая стратегия правительства должна идти из осознания потребности основательных институциональных и структурных изменений в экономике в контексте перспектив глобального социально-экономического развития, а также реализации национальных конкурентных преимуществ, активизация которых способна обеспечить стабильный рост собственного производства, увеличение инновационной и предпринимательской активности отечественных предприятий. Причем эта

политика должна быть органично вписана в общую национальную стратегию обеспечения экономической безопасности и направлена на решение задачи достижения стратегической конкурентоспособности и устойчивости национальной экономики в условиях усиления глобальных вызовов и угроз.

Стратегия должна учитывать непрерывный мониторинг состояния абсолютно всех воспроизводственных, социально-экономических, финансово-инвестиционных процессов: хода производства, инвестиционных потоков, изменений в бюджетной сфере, динамики уровня благосостояния и т.д. В качестве основы системы комплексного мониторинга необходимо использовать не традиционный интуитивный анализ и экспертные методы, а формализованные алгоритмы на базе математических моделей, с применением совокупности общедоступных сведений. Количество факторов, воздействующих на исследуемые процессы, становится столь огромным, а взаимосвязи и взаимозависимости между ними – настолько сложными, что никакие интуиция и человеческий опыт уже не могут охватить их все. В то же время степень развития современной вычислительной техники и математического обеспечения дает возможность подвергать обработке громадные массивы информации.

Важные задачи в области обеспечения экономической безопасности были поставлены в принятом в декабре 2010 г. Федеральном законе «О безопасности» и в Указе Президента РФ № 537 от 09.05.2009 г. «О стратегии национальной безопасности РФ до 2020 г.». Казалось бы, что в соответствии с этими законодательными актами Правительством РФ обязаны были быть выявлены ключевые угрозы экономической безопасности, установлены соответствующие параметры и пропорции экономического развития, запланированы успешные меры, позволяющие преодолевать важнейшие угрозы с минимальными издержками.

Стратегия должна гарантировать поэтапный уход от системы ожидаемого плавно-инерционного развития российской экономики, без ощутимых усилий государства по прорывному ускорению модернизационно-инновационных процессов, к модели мобилизационного развития экономики, допускающей активизацию потенциала и возможности российского производства обеспечить себя и население необходимыми мощностями, ресурсами, высококачественными конкурентоспособными товарами и услугами.

Использованные источники:

1. Глазьев С. Экономическая безопасность России: необходимые меры [Электронный ресурс]. – URL: http:// politobzor.net/show-28866-ekonomicheskaya-bezopasnost- rossii-neobhodimye-mery.html.
2. Кравченко Л. Экономические санкции против Рос- сии: вызовы и угрозы [Электронный ресурс]. – URL: http:// rusrand.ru/events/ekonomicheskie-sanktsii-protiv-rossii- vyzovy-i-ugrozy .
3. Курс доллара начал день с роста на пять рублей URL:

http://lenta.ru/news/2014/12/17/rise/
4. Новости дня. бизнес // Газета.ru. – URL: http: //www. gazeta.ru/ business/news/2015/01/13/n_6817885.html.

Белова Д.В.
студент 3 курса
Панина К.И.
студент 3 курса

РОССИЙСКАЯ ПРИВАТИЗАЦИЯ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД

Аннотация

Согласно теореме Коуза, четко определенные права собственности и нулевые трансакционные издержки обеспечивают эффективное размещение ресурсов. Целью научного исследования является, определение того, насколько четко на первом этапе реформы собственности определенны права собственности, достигнута ли основная цель - создание экономически независимых, берущих на себя ответственность и риск частных предприятий как основы рыночной экономики.

В данной статье исследован процесс российской приватизации с позиций теоремы Рональда Коуза. Рассмотрен результат формирования в России организационно-правовых основ преобразования общественной собственности на средства производства. Определены итоги приватизации, кроме того, подведены итоги того, действительно ли право владения собственностью получил самый заинтересованный в нем, и наиболее эффективный, собственник.

Статья раскрывает понятие институтов, а также механизмов, обеспечивающих соблюдение установленных правил. В сравнении с другими, публикациями по теме приватизации, статья позволяет определить в пользу каких групп происходило перераспределение государственной собственности, как формировалась типичная фигура крупного российского собственника и какими характерными чертами он обладает. Дает объяснение причин, незавершенности формирования рынка и наличия больших размеров трансакционного сектора в России в период приватизации государственной собственности. Объясняет, почему Теорема Коуза недостаточно хорошо описывает процесс преобразования государственной собственности в акционерную.

Ключевые слова

Российская приватизация, теорема Рональда Коуза, институты, механизмы, трансакционные издержки.

Институты - совокупность формальных или неформальных правил, создаваемых людьми, а также механизмов, обеспечивающих соблюдение данных правил. Институты многообразны. Важнейшими из них являются договор, право собственности и право человека. Основным институтом рыночной экономики является собственность, предоставляющая людям

свободу распоряжаться ограниченными ресурсами. За собственником закрепляются определенные права, и другим лицам запрещается вмешиваться в осуществление этих прав [5, с. 131].

В процессе использования собственности могут возникать негативные или благоприятные последствия для других людей, влияющие на изменение их благосостояния. Действия одной стороны создающей внешний эффект для другой, могут быть положительными, т.е. приносящими пользу и отрицательными - причиняющими вред другой стороне.

Если в обществе институционализирована этическая норма, утверждающая максимизацию общественного благосостояния в качестве главного критерия стоимости, то взаимодействие сторон по поводу компенсации последствий отрицательного внешнего эффекта обеспечит без существенных трансакционных издержек установление таких значений стоимости обмениваемых прав, которые максимизируют суммарное благосостояние сторон и вместе с тем позволяют компенсировать весь нанесенный ущерб [3, с. 156].

Если права собственности четко определены и трансакционные издержки малы, то рынок может сам устранять внешние эффекты: заинтересованные стороны смогут самостоятельно прийти к приемлемому решению. При этом не будет иметь значения, кто именно обладает правом собственности. Участник, способный извлечь из обладания таким правом большую выгоду, просто выкупит его у того, для кого оно представляет меньшую ценность. Это положение (независимость оптимального решения от распределения прав собственности) составляет основу «теоремы Коуза».

Согласно теореме Коуза, если права собственности четко определены и вытекающие из них правомочия можно свободно обменивать, а также если трансакционные издержки (включающие издержки сбора информации, ведения переговоров и реализации прав) равны нулю, то размещение ресурсов будет эффективным и неизменным, каким бы ни было первоначальное распределение прав собственности [5, с. 148]. Непринципиально, кто получил право владения на первом этапе реформы собственности - трудовой коллектив, администрация предприятия, Госкомимущество или банковская структура,- в конечном счете, это право получит действительно самый заинтересованный в нем и эффективный собственник.

Необходимым условием совершения обмена правами собственности, по Коузу, являются пренебрежимо малые трансакционные издержки. Трансакционные издержки - все издержки, связанные с обменом и защитой правомочий [6, с. 133]. Правовая система не оказывает влияния на размещение ресурсов и эффективность производства, если выполняются два основных условия - четкая спецификация прав собственности и определение того, кому принадлежит спорное правомочие. Исключено противоборство сторон на стадии переговорного процесса, существует общепризнанное правило расчета денежной компенсации пострадавшей стороне, которое сводит соответствующие трансакционные издержки к ничтожно малой

величине.

Метод Коуза предполагает, что в обществе сформировался институт разрешения конфликтов по поводу внешних эффектов, основанный на осуществлении торговых трансакций между владельцами соответствующих прав собственности и он способен оказывать на хозяйственную жизнь автоматическое воздействие, не сопряженное со значительными трансакционными издержками [3, с. 154].

Благополучным для общества является сочетание невысоких трансакционных издержек и четко фиксированные права собственности (эти права тоже должны являться объектом купли-продажи). Таким образом, основное содержание теории прав собственности сводится к объяснению механизма поддержания условий эффективной деятельности фирм.

Преобразование крупных государственных предприятий в России в открытые акционерные общества в 1993-1995 гг. стало своеобразным «естественным экспериментом» по спецификации прав собственности. Закон РСФСР «О приватизации государственных и муниципальных предприятий» принятый в 1992 году устанавливал организационно-правовые основы преобразования общественной собственности на средства производства в РСФСР путем приватизации (разгосударствления) государственных и муниципальных предприятий в целях создания эффективной рыночной экономики. Основная цель приватизации состояла в создании экономически независимых, берущих на себя всю ответственность и риск частных предприятий, которые являются основой рыночной экономики.

Рассмотрим, как осуществлялся процесс перераспределения правомочий в пользу наиболее эффективных собственников?

Процесс перераспределения собственности начался практически сразу после первоначальной спецификации правомочий. Перераспределение государственной собственности происходило в пользу следующих групп:

- директора заводов;
- чиновники госаппарата, министерская номенклатура;
- политическая номенклатура (партии, движения, фонды и т. д.);
- субъекты Федерации;
- трудовые коллективы;
- внешние акционеры.

Фактический контроль промышленных предприятий, преобразованных в акционерные общества в результате приватизации осуществляла администрация. Легальная структура собственности не отражала реальной ситуации, в которой право владения распределено между многими экономическими субъектами.

Акции концентрировались либо в руках администрации предприятия, либо в руках внешнего инвестора. *П*роисходит активный обмен правомочиями собственности между экономическими субъектами, получившими их в ходе первоначальной спецификации «внутренними» акционерами, и теми, кто был исключен из этого процесса «внешними» акционерами. За два-три

года, прошедших после первоначальной спецификации прав собственности, право владения на большинстве предприятий перешло из рук трудового коллектива в руки администрации и реже – внешнего инвестора.

Специфика подхода Госкомимущества РФ к приватизации заключается в уравнительном распределении «по головам» одной и той же суммы государственной собственности: по 10 тыс. руб. в виде приватизационного чека, или ваучера, всем 150 млн. гражданам России. Каждый ваучер меняется на акцию приватизируемого предприятия, что создавало иллюзию равных стартовых возможностей при вхождении в рынок. Но почти сразу же после выпуска ваучер обесценился.

Основной капитал в бывшем СССР был сформирован с ориентацией на неизменность плановых цен. Шоковая либерализация и переход на мировые цены обесценили весь этот десятилетиями накопленный капитал. Даже по бросовым ценам контрольные пакеты крупных предприятий могли быть приобретены лишь теми, кто, либо имел прямой или косвенный доступ к бюджетным ресурсам, к иностранным кредитам, либо успел молниеносно обогатиться весьма сомнительными методами.

Контрольные пакеты акций гигантов индустрии «продавались» в десятки раз дешевле их реальной цены. Установлены далеко не единичные факты, когда комитеты по управлению имуществом продавали государственное или муниципальное имущество частным предприятиям и лицам по чисто символической цене, а тысячи ваучеров за бесценок скупали богатые ловкачи, представители теневых или мафиозных структур.

Сформировалась типичная фигура крупного российского собственника, характерными чертами которого являются не продуктивное, а рентоорентированное поведение, готовность делиться доходами с чиновниками и политиками (но не с казной), упорное нежелание инвестировать в производство и создание новых предприятий, честно конкурировать. Благодаря шоковой приватизации в России разрослась коррупция и клановость.

Опыт показывает, что приватизация может быть успешной лишь при соблюдении определенных условий, это: наличие надежной правовой базы проведения денационализации; создание развитой рыночной инфраструктуры; хорошо продуманная процедура продажи государственных предприятий; предварительная оценка величины спроса на денационализируемый отрасль экономики. Лишь при таких условиях денационализация экономики может быть эффективной.

Таким образом, незавершенность формирования рынка и трудность замены контрагента по сделке, отсутствие рынка информации и искаженность ценовых сигналов в силу высокой степени монополизации рынка и структурных диспропорций, большие размеры национального рынка и большое число его участников объясняют наличие больших размеров трансакционного сектора в России в период приватизации государственной собственности. Основную часть трансакционных издержек

в России несут сами экономические агенты и их величина в расчете на одну трансакцию непомерно высока, это объясняет, почему теорема Коуза недостаточно хорошо описывает процесс преобразования государственной собственности в акционерную.

Использованные источники:

1. Агапова И.И. Институциональная экономика: учебное пособие./ И.И. Агапова – М.: Экономистъ, 2006. – 254 с.
2. История экономических учений /Под ред. В.Автономова. –М.: ИНФРА-М, 2002. -346с.
3.Корнейчук Б.В. Институциональня экономика: учебное пособие для вузов / Б.В. Корнейчук. -М.:Гардарики, 2007.-255с.
4. Ляско А.Доверие и трансакционные издержки./ А. Ляско // Вопросы экономики.-2003.- №1.- С. 56-58.
5. Одинцова М.И. Институциональная экономика: учебное пособие/ М.И. Одинцова. -М.: Высшая школы экономики, 2009.-397с.
6. Олейник А.Н. Институциональная экономика: учебное пособие /А.Н. Олейник. -М.: ИНФРА-М, 2010.-416с.
7. Сажина М.А. Экономическая теория: учебное пособие / М.А.Сажина, Г.Г.Чибриков. –М.: Норма, 2005. -672с.

Белова Е.В.
студент 2 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ НА ОСНОВЕ ЭФФЕКТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ И ГОСУДАРСТВА

Аннотация: *в статье рассмотрена роль государства в развитии предпринимательства. Проведено сравнение государственного регулирования предприятий в России и в странах Европейского Союза (ЕС). Выявлены проблемы государственной поддержки предпринимательства в России. Предложены пути их решения.*

Ключевые слова: *регулирование, поддержка, государство, предпринимательство, бизнес.*

Тема построения эффективного предпринимательства является актуальной в связи с нарастанием мирового экономического кризиса, с интенсификацией глобализации. Обеспечение эффективного развития предпринимательства является основой экономической безопасности страны.

Механизмы государственного регулирования бизнеса должны стимулировать предпринимательскую активность на всех этапах развития бизнеса. Успешное развитие предпринимательства является одним из

ключевых условий экономической безопасности и стабильного развития национальной экономики любого государства.

Государственное регулирование предпринимательской деятельности возложено на Министерство экономического развития, которое является основным оператором по законодательным и нормативным документам в этой сфере. Кроме подготовки и экспертизы законодательных актов, министерство осуществляет постоянный мониторинг финансовых потоков, направляемых государством в этот сектор национальной экономики.

В России основным документом, регулирующим влияние государства на развитие предпринимательской деятельности, является постановление Правительства РФ от 27 февраля 2009 г. № 178 «О распределении и предоставлении субсидий из федерального бюджета субъектам РФ на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства» [1]. Объем финансирования по данному постановлению составляет сумму около 70 млн $, финансирование развития малых предприятий в научно-технической сфере - около 100 млн $.

На 1 января 2014 г. в России было зарегистрировано более 4 млн индивидуальных предпринимателей. Однако, реальную хозяйственную деятельность ведут из них только около 2,5 млн. За первые три месяца 2014 г. отказались от регистрации более 300 тыс. индивидуальных предпринимателей [2].

Уход предпринимателей с официального рынка в бизнес по «черным» схемам является серьезной угрозой экономической безопасности страны, важным сигналом о неблагополучии в предпринимательской среде.

Для преодоления падения предпринимательской активности в результате кризисной ситуации в России необходимо реформирование государственного регулирования предпринимательства, изучение и применение опыта зарубежных стран.

Одним из эффективных инструментов правительства РФ стало введение в стране должности бизнес-омбудсмена. Создание в РФ института, уполномоченного по защите прав предпринимателей, - важный факт формирования и развития эффективного механизма коммуникаций бизнеса и исполнительной и законодательной власти. Данный институт, сформированный на федеральном и региональном уровнях, способствует стабилизации развития малого и среднего бизнеса.

При изучении госрегулирования предприятий в зарубежных странах-членах Европейского Союза (ЕС) можно сделать вывод о том, что процессы реформирования и управления предпринимательской деятельностью со стороны государств ЕС идут весьма эффективно, по сравнению с другими странами мира, в том числе с Россией.

В большинстве своем страны-члены ЕС проводят мероприятия, направленные на обеспечение комфортной среды развития бизнеса: реформирование налоговых систем, систем регистрации собственности,

проведения процедур ликвидации существующих фирм, что значительно повышает эффективность регулирования предпринимательства со стороны государства.

В ЕС господдержка реального сектора экономики осуществляется по двум антикризисным направлениям: предоставление государственных займов или кредитов - на текущую деятельность, расчеты с поставщиками, развитие экологических технологий, а также реализация программ стимулирования спроса (например, премии за сдачу в утиль старых автомобилей) [4].

В процессе реформирования в странах ЕС в отношении начала бизнеса была введена система электронной регистрации компаний, что позволило сократить время регистрации, уменьшить ее стоимость. В рамках ЕС руководство компании вправе выбрать любую страну для регистрации фирмы, независимо от того, в какой стране они преимущественно работают. Например, тысячи немецких предпринимателей выбирают Великобританию. В результате процедура регистрации бизнеса стала занимать 14 дней и обходится в 5% от дохода на душу населения, количество регистраций увеличилось.

В процессе реформирования в странах ЕС в отношении регистрации собственности большое внимание уделяется сокращению трансакционных издержек. Введены электронная и онлайн регистрации, принцип «одного окна», регламентированы сроки процедуры регистрации, сокращены налоги и стоимость регистрации.

При получении разрешений на строительство сокращены сроки получения разрешений на строительство, стоимость процедуры получения разрешения на строительство, принято новое законодательство в сфере строительства, внедрена электронная система получения разрешений на строительство.

Среди стран, проводящих реформы данной сферы, лидирует Соединенное Королевство. В стране удалось сократить процесс получения разрешения на строительство на 49 дней, были устранены 8 процедур [5].

Реформы в налогообложении предприятий заключались в снижении налога на прибыль, упрощении процедуры уплаты налогов, введении электронной системы уплаты налогов, снижении налога на труд. В среднем по ЕС уплата налогов составляет 25 дней и состоит из 14 платежей.

В результате реформ институциональных условий ведения бизнеса пересмотрены процедуры гражданского регулирования, повышена эффективность судебного законодательства, введена компьютерная система кейс-менеджмента, учрежден специальный торговый суд.

При закрытии бизнеса большинство стран ЕС реформировали процедуры реорганизации предприятий. Введены временные ограничения, упрощены процедуры банкротства, внесены изменения в Закон о банкротстве предприятий, появилось больше возможностей реструктурировать свою задолженность и восстановить свою

платежеспособность.

В результате проведенных реформ эффективность государственного регулирования предпринимательства в странах ЕС значительно повысилась. Процесс реформирования продолжается и в настоящее время.

Рассмотрим результаты реформирования налогообложения предприятий на примере некоторых стран ЕС.

Во Франции новые малые предприятия освобождаются на два года от местных налогов, налог на доходы у них составляет 19%, тогда как у всех остальных - 33%, а налог на добавленную стоимость оплачивается не ежемесячно, а поквартально. Малые предприятия, занимающиеся инновационной деятельностью, освобождаются в течение первых двух лет от уплаты налога на доходы. В Испании вновь открытое предприятие освобождается от налогов сроком на пять лет. Если малое предприятие планирует работать на внешнем рынке, государством представляются беспроцентные кредиты и страховка до 100 тыс. евро [3].

Ключевые проблемы развития предпринимательства в России на сегодняшний день - это сложности, связанные с постоянной сменой правил игры, отсутствием стабильности на рынке предпринимательской деятельности и реальной финансово-инвестиционной поддержки и бюджетного кредитования. Также проблемы возникают при получении разрешений на строительство, подключении к электросетям.

Существуют сложности ведения трансграничной торговли, регистрации собственности, затруднен доступ к закупкам государственных компаний. Имеются проблемы создания регуляторной сети для бизнеса, непроработанность антимонопольной политики, сложности с образованием в предпринимательской среде, коррупция при оформлении разрешительной документации, процедурах торгов и конкурсов. Есть проблемы и с юридическим сопровождением предпринимательства [6].

В настоящее время основной задачей государственного регулирования предпринимательства является сокращение теневой составляющей бизнеса, официальная регистрация всех хозяйствующих субъектов и их налогообложение в соответствии с существующим законодательством.

Нарушения в налогообложении бизнеса связаны со многими причинами, в том числе и с несовершенством налогового законодательства.

Сегодня госрегулирование предпринимательской деятельности в Российской Федерации недостаточно конкурентоспособно: низкие показатели инвестиционного климата и степени комфорта ведения бизнеса, наличие административных барьеров, высокий фактор коррупционности [7].

Эффективная система государственного регулирования предпринимательской деятельности строится на конструктивном и гибком механизме распределения рисков между государством и предпринимателем.

Практические меры по построению подобного механизма могут заключаться в повышении степени прозрачности и открытости процедур передачи прав на государственное и муниципальное имущество,

присоединения к электрическим и газовым сетям, системам водо- и газоснабжения; в расширении программы софинансирования прикладных научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок; в увеличении объемов государственного субсидирования процентных ставок и предоставления государственных гарантий по кредитам для малых и средних предпринимателей в инновационной сфере и в использовании зарубежного опыта.

Российская экономика в период кризиса продемонстрировала свою устойчивость и способность быстро восстанавливаться. Однако существуют проблемы повышения эффективности предпринимательской деятельности.

В России необходимо разработать долгосрочную программу по развитию предпринимательства, внедрить механизмы содействия предпринимателям, включая субсидирование, банковское кредитование, механизмы лизинга, пересчет величины ставок арендной платы. Необходимо внесение изменений и дополнений в законодательные и нормативные правовые акты регулирования предпринимательской деятельности.

Использованные источники:

1. Постановление Правительства РФ от 27 февраля 2009 г. № 178 «О распределении и предоставлении субсидий из федерального бюджета субъектам РФ на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства».
2. Быстрякова А.Я. Государственное регулирование развития предпринимательства: опыт, проблемы, инновации. - М.: Проспект, 2015 - 144 с.
3. Давидссон П. Исследуя предпринимательство / пер. с англ. – М.: 2014, 400 с.
4. Немец А.В. Об эффективности государственной поддержки малого предпринимательства // Вестник Московской академии рынка труда и информационных технологий. 2013. №3.
5. Чернышев А.С. Государственная поддержка социально-экономического развития депрессивных регионов в зарубежных странах // Региональная экономика: теория и практика. 2013. №1.
6. Самарина В.П. Основы предпринимательства: учебное пособие / М.: Кнорус, 2015 - 222 с.
7. Лунева А.М. Предпринимательство и бизнес. – М.: Инфра-М, 2015 - 176 с.

Белоусова Е.Е.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва

АНАЛИЗ И ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО "ЯМКИНСКИЙ МОЛОЧНЫЙ ЗАВОД"

Финансовое состояние - это важнейшая характеристика экономической деятельности предприятия во внешней среде, оно определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы предприятия.

***Ключевые слова**: финансовое состояние, анализ предприятия, финансовая деятельность предприятия.*

Financial - is the most important characteristic of the economic activity of the enterprise in the external environment, it determines the competitiveness of the enterprise, its potential in business cooperation, assess the extent to which guaranteed the economic interests of the enterprise.

***Keywords:** financial performance, analysis of a company, the financial activities of the company.*

Предприятие - производитель ООО «Ямкинский молочный завод» на рынке производства и реализации молочной продукции, с мая 2007 года, занимает достойную нишу по выпуску экологически чистой продукции с сырьевой базой местных производителей, в ассортименте (более 30 наименований)

Основными видами деятельности ООО «Ямкинский молочный завод»:

- сельское хозяйство;
- производство и переработка молока;
- оптовая торговля продуктами питания;
-организация дошкольного и лечебного питания.

Кроме того, в этой компании стоит высокотехнологичное оборудование от европейских производителей, и используется сырье высокого качества.

Наличие новейшего холодильного оборудования, в собственных складских помещениях, с четко отработанной складской логистикой, а также развитой службы транспортной логистики, со специализированным оборудованием, позволяет предприятию своевременно осуществлять поставки в Ногинске и Ногинском районе и за его пределами.

Основными потребителями молочной продукции являются муниципальные учреждения Управления Образования и Здравоохранения.

Анализ выпуска и продажи продукции позволяет дать обобщенную количественную характеристику динамики товарной и реализованной продукции в целом по предприятию. Анализ проведем в действующих и сопоставимых ценах для оценки причин изменения выпуска и реализации

продукции. Данные для анализа представим в таблицах 1, 2, 3

Таблица 1 - Годовой объем производства продукции за 2013-2014гг. ООО «Ямкинский молочный завод»

Наименование	2013г.			2014г.			отклонения	
	кол-во, т.	себестоимость ед. руб.	полная себестоимость т.р.	кол-во, т.	себестоимость ед. руб.	полная себестоимость т.р.	кол-во, т.	сумма, т.р.
Молоко	2 280,22	12,20	27 817,29	1 925,61	14,35	27 632,50	-354,61	-184,78
Масло	1 540,00	112,95	173 948,47	1 346,02	141,42	190 355,31	-193,98	16 406,84
Творог	834,50	67,10	55 993,77	612,80	78,34	48 004,12	-221,70	-7 989,66
Сметана	265,00	52,21	13 835,89	206,40	59,44	12 268,03	-58,60	-1 567,86
кисломолочные продукты	275,09	17,31	4 762,61	406,40	19,20	7 804,03	131,31	3 041,43
Итого	5 194,81	53,20	276 358,03	4 497,23	63,61	286 064,00	-697,58	9 705,97

Таблица 2 - Объем реализации за 2013-2014гг. ООО «Ямкинский молочный завод»

Наименование	2013г.			2014г.			отклонения	
	кол-во, т.	цена, л. кг.	выручка, т.р.	кол-во, т.	цена, л. кг.	выручка, т.р.	кол-во, т.	сумма, т.р.
Молоко	1 889,55	17,13	32 368,26	1 925,61	20,15	38 801,04	36,06	6 432,78
Масло	1 745,00	136,93	238 949,87	1 441,05	154,98	223 334,46	-303,95	-15 615,41
Творог	937,50	84,23	78 963,91	612,80	96,89	59 374,19	-324,70	-19 589,71
сметана	375,00	62,77	23 540,12	206,40	70,12	14 472,77	-168,60	-9 067,35
кисломолочные продукты	376,00	24,49	9 206,85	406,40	27,16	11 037,54	30,40	1 830,69

Таблица 3 - Сводные данные по выпуску и реализации

Вид продукции	Показатель					
	цена, руб.		произведено, т.		реализовано, т.	
	2013	2014	2013	2014	2013	2014
молоко	17,13	20,15	2 280,22	1 925,61	1 889,55	1 925,61
масло	136,93	154,98	1 540,00	1 346,02	1 745,00	1 441,05
творог	84,23	96,89	834,50	612,80	937,50	612,80
сметана	62,77	70,12	265,00	206,40	375,00	206,40
кисломолочные продукты	24,49	27,16	275,09	406,40	376,00	406,40
Итого	71,96	75,57	5 194,81	4 497,23	5 323,05	4 592,26

Проведенный анализ позволяет сказать о том, что объем как товарной, так и реализованной продукции в 2014 году по сравнению с 2013 годом снизился. Снижение товарной продукции в действующих ценах на 3 % сопровождается снижением реализованной продукции на 9 %. Превышение снижения реализованной продукции над снижением товарной продукции свидетельствует о неэффективном сбыте и снижении ее конкурентоспособности.

Снижение товарной продукции в отчетном периоде обусловлен снижением объемов производства, товарная продукции сократилась на 52 млн. руб. или 15 %. Соответственно снизился объем реализованной продукции и в результате ее стоимость уменьшилась на 78 млн. руб. или на 20%. За счет роста цен увеличение реализованной продукции составило 42 (78 191 – 36 009) млн. руб. То есть прирост реализованной продукции за счет роста цен не компенсировал ее снижение за счет снижения объема производства и в натуральном выражении реализации. Таким образом, имеет место снижение масштабов производства и реализации продукции и снижение эффективности производства.

Использованные источники:

1. Вахрушина М.А. Управленческий анализ: Учеб. пособие. - 4-е изд., перераб. - М.: Изд-во «Омега Л», 2007. - 399 с.
2. Гиляровская Л.Т., Лысенко Д.В., Ендовицкий Д.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник. - М.: ТК Велби, Изд-во «Проспект», 2006. - 360 с.
3. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности: Учебник. М.: Изд-во «Дело и сервис», 2008.
4. Жирнов А.В. Инвестиции и развитие материально-технической базы сельского хозяйства / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Экономика и социум. - 2014. - №4-6(13). - С. 731-734
5. Жирнов, А.В. Экономические санкции и продовольственная безопасность / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Материалы VI Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения» Ульяновск, 2015. – С.147-149
6. Жирнов, А.В. Развитие системы планирования региональных агропромышленных объединений / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина // Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Современное развитие АПК: региональный опыт, проблемы, перспективы»: сборник научных трудов.-Ульяновск: УГСХА, 2005. –С. 145-149
7. Климова Н.В. Оптимизация денежных средств в обеспечении экономической и финансовой безопасности хозяйствующего субъекта, «Экономический анализ: теория и практика», 2009, №29.
8. Ковалев В.В. Финансовый анализ. - М. :ФиС, 2004. – 432 с.
9. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: ФиС, 2002. – 560 с.

Белоусова И.С.
магистрант
Санкт-Петербургский
Государственный Экономический Университет
Россия, г. Санкт-Петербург

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

Аннотация: статья посвящена анализу современного состояния рынка гостиничных услуг Санкт-Петербурга. Показаны тенденции развития гостиничного сервиса. Особое внимание уделяется вопросу состояния загрузки отелей в период кризиса.

Ключевые слова: гостиничные услуги, гостиничный бизнес, Санкт-Петербург, анализ гостиничного рынка, развитие гостиничного бизнеса в период кризиса

Санкт-Петербург является крупным туристским центром России, обладающий богатым историко-культурным наследием. Быстрыми темпами развивается туристский сектор, в том числе MICE туризм. Ежегодно город принимает огромное количество российских и иностранных туристов, в связи с этим, туризм является базовой отраслью городской экономики, а гостиницы играют важную роль в жизни города.

Среди факторов, сдерживающих развитие гостиничных услуг, можно отметить:

дефицит гостиниц среднего сегмента;

небольшое количество отелей, отвечающих мировым стандартам;

ярко выраженная сезонность (период белых ночей) и неравномерная загрузка отелей в течение года;

стоимость гостиничных услуг превышает стоимость аналогичных услуг за рубежом, а спектр и качество услуг в Санкт-Петербурге значительно ниже.

Также существуют положительные прогнозы и тенденции развития гостиничного рынка:

спрос на гостиничные услуги постоянно растет;

наблюдается реконструкция старых и строительство новых гостиниц, в том числе мировых брендов, что повышает статус города;

выход международных гостиничных сетей на рынок Санкт-Петербурга очень важен с точки зрения повышения качественного уровня гостиничной инфраструктуры, поэтому Правительство Санкт-Петербурга всячески поддерживает появление в городе крупных международных сетей;

в связи с развитием событийного туризма, в том числе и таких масштабных мероприятий, как Чемпионат мира 2018 года, многие проблемы развития въездного туризма (визовый режим) будут решаться на государственном уровне, а наряду с этим ожидается увеличение потока туристов, что повлечет за собой увеличение спроса на гостиничные услуги.

По последним статистическим данным в Санкт-Петербурге функционирует около 120 гостиниц с номерным фондом 17,3 тыс. номеров, из них 30 отелей (8500 номеров) относятся к качественным. В городе также работает более 500 мини-отелей и хостелов в среднем на 15-25 номеров каждый. Из недавних открытий стоит отметить первый в России отель Four Seasons (183 номера), первый в России отель Indigo (119 номеров), также планируется открытие Park Inn Пулково (200 номеров). В числе будущих отелей Hilton ЭкспоФорум (240 номеров), Hampton ЭкспоФорум (210 номеров), Golden Tulip (220 номеров) и Aloft (200 номеров)[3] .

Проанализировав гостиничный рынок Москвы, можно отметить следующие тенденции. При наблюдаемом росте, показатели загрузки номерного фонда Санкт-Петербурга значительно отстают от московских, в связи с фактором сезонности (см. рис. 1).

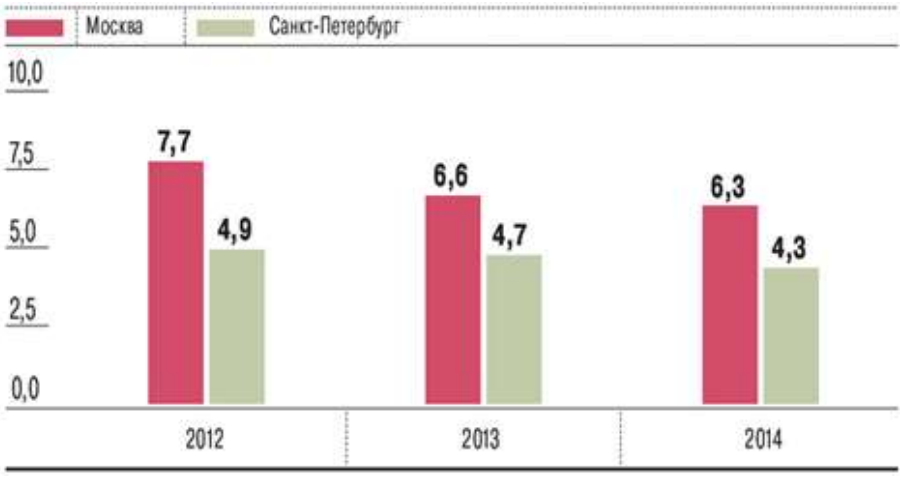


Рисунок 1. Как менялась средняя стоимость гостиниц в Санкт-Петербурге и Москве (тыс. руб./ сутки) из расчета проживания в двухместном номере [4]

Однако в Санкт-Петербурге представлено большое разнообразие гостиничных операторов, включая более широкий выбор люксовых брендов, чем в Москве: Four Seasons, Corinthia, W, Belmond и Rocco Forte, что создает конкурентное преимущество в данном секторе гостиничных услуг.

Нестабильное экономическое положение в стране и кризис оказали негативное влияние на гостиничный рынок Санкт-Петербурга, но в тоже время наблюдаются и позитивные аспекты. Конечно, число иностранных туристов сократилось, однако объем внутреннего туризма вырос. С учетом резкого падения курса рубля к валютам многие российские туристы отказались от поездок за рубеж и предпочли отдых в России, причем в числе самых популярных направлений внутреннего туризма оказался как раз Санкт-Петербург. Внутренний туризм пока не сильно развит в России, но, возможно, именно Санкт-Петербург сможет изменить этот тренд.

На экономику гостиничного сектора в Петербурге в течение 2014 года оказали влияние последствия изменений геополитической ситуации. Согласно данным Комитета по туризму Петербурга, поток иностранных

туристов в 2014 году снизился на 20% по сравнению с предыдущим (см. рис. 2), наиболее явно уменьшение числа иностранных гостей наблюдалось во втором полугодии.

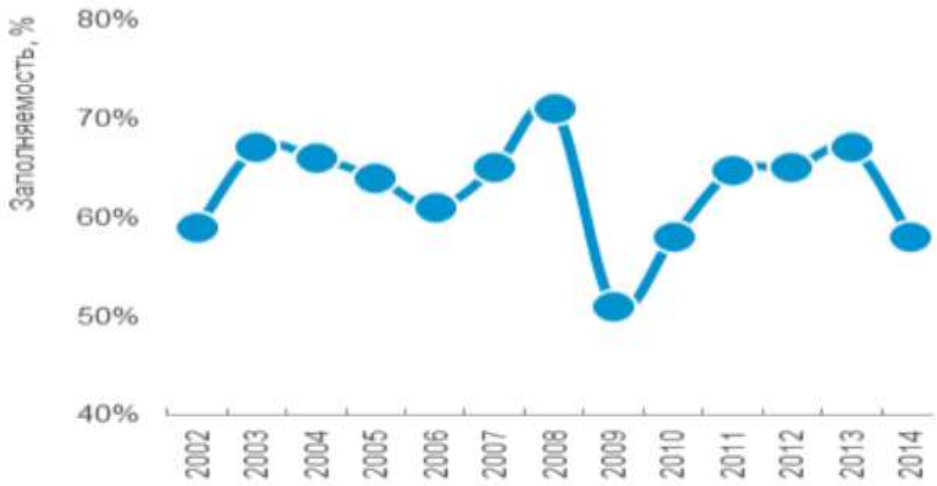


Рисунок 2. Динамика изменения загрузки гостиниц Санкт-Петербурга [2]

При этом туристические потоки из-за рубежа дифференцируются – если число туристов из стран Европы, прежде всего Франции, Германии и Великобритании, а также США, уменьшается, то туристов из Азии, прежде всего Китая, становится больше. Также по результатам 2014 года выросло число туристов из Финляндии.

Если раньше отели города были в основном ориентированы на запросы европейского туриста, то сейчас необходимо учитывать особенности культуры азиатских стран, которые в значительной степени отличаются от европейских.

Таким образом, можно сделать вывод, что внешние политические и экономические факторы в значительной степени оказали влияние на показатели туризма, соответственно и на рынок гостиничных услуг России, в частности Санкт-Петербурга. Но в любой кризисной ситуации можно найти приоритетные факторы для развития бизнеса.

В данном случае Санкт-Петербург является одним из самых посещаемых и привлекательных городов России и Европы. В связи с падением курса рубля, в рейтинге самых доступных для туризма городов Европы по версии портала Price of travel Петербург оказался на шестом месте (сумма суточных расходов - около $51), пропустив вперед по дешевизне Бухарест, Софию, Киев, Чески-Крумлов и Сараево [1].

Резюмируя вышесказанное, можно сделать следующие выводы. Строительство новых гостиниц различных сегментов, повышение уровня профессионализма и качества обслуживания, развитие внутреннего и внешнего туризма, переориентирование и адаптация гостиничного сервиса к новым перспективным туристским рынкам (азиатским) приведут к росту предложения, снижению стоимости номеров и увеличению показателей

гостиничного рынка, а также более эффективному функционированию отелей Санкт-Петербурга.

Использованные источники:

1. Интернет-портал Price of travel. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.priceoftravel.com/
2. Официальный сайт международной консалтинговой компании Colliers International. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.colliers.com/en-us
3. Электронный журнал о розницах и инновациях Retail & loyalty. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.retail-loyalty.org/
4. Электронная газета Российского союза туриндустрии». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ratanews.ru/hotels/

Беляев В.А.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва

ДИАГНОСТИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ЗАО ПЛЕМЗАВОД "БАРЫБИНО"

Финансовое состояние предприятия - это экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к погашению долговых обязательств и саморазвитию на фиксированный момент времени.

Для проведения анализа финансовой устойчивости предприятия были использованы финансовые показатели, рассчитываемые на базе основных форм бухгалтерской отчетности: бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах.

***Ключевые слова**: финансовая устойчивость, активы, коэффициенты финансовой устойчивости, внешние источники, платежеспособность.*

The financial condition of the enterprise - is an economic category, reflecting the state of the capital in the course of its circuit and method-of a business entity to repay debt and self-morazvitiyu at a fixed time.

To analyze the financial stability of the enterprise were used financial indicators calculated on the basis of the main forms of financial statements: the balance sheet and income statement.

***Keywords**: financial stability, the assets, the coefficients of financial stability, external sources, ability to pay.*

Совхоз "Барыбино" был основан 1 апреля 1960 года на базе земель и имущества пяти мелких колхозов Домодедовского района Московской области. В 1992 году совхозу "Барыбино" было присвоено звание племенной завод, и он вошел в группу элитных сельскохозяйственных предприятий России.

Основное направление хозяйства - производство молока и

выращивание племенного скота, производство зерна. По данным службы статистики, хозяйство по размеру земельных площадей является самым большим сельскохозяйственным предприятием Московской области и входит в десятку крупнейших производителей молока в России (Рейтинг наиболее крупных и эффективных предприятий по производству молока в России).

Финансовая устойчивость - характеристика состояния финансовых ресурсов предприятия, их распределения и использования, которая обеспечивается за счет роста прибыли и капитала при поддержании определенного уровня платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого риска.

На основании анализа таблицы 1, можно сказать, что исследуемое предприятие имеет нормальную финансовую устойчивость, так как величина краткосрочных кредитов и других заемных средств не превышает суммарной стоимости сырья, материалов и готовой продукции.

Таблица 1 - Оценка финансовой устойчивости предприятия, тыс.руб.

Показатели	Номер строки	Базисный год	Отчетный год	Изменения (+,-)	Изменения, %
1	2	3	4	5	6
Источники формирования собственных оборотных средств	1	978469	989007	10538	1,08
Внеоборотные активы	2	810101	786542	-23559	-2,91
Наличие собственных оборотных средств	3	168368	202465	34097	20,25
Долгосрочные пассивы	4	361917	332500	-29417	-8,13
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования средств	5	530285	534965	4680	0,88
Краткосрочные заемные средства	6	183304	218204	34900	19,04
Величина источников формирования запасов	7	713589	753169	39580	5,55
Общая величина запасов по бухгалтерскому балансу	8	547474	587694	40220	7,35
Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств	9	-379106	-385229	-6123	1,62
Излишек (+),недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов	10	-17189	-52729	-35540	206,76

Излишек (+),недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов	11	166115	165475	-640	-0,39

Анализ таблицы 2 свидетельствует о том, что о отчетном периоде зависимость предприятия от внешних источников формирования активов не изменилась.

Таблица 2 - Динамика показателей финансовой устойчивости предприятия

Показатели	Рациональные значения	Базисный год	Отчетный год	Изменения (+,-)
Коэффициент автономии	Ка ≥ 0,5	0,64	0,64	0,00
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	Кзс < 1,0	0,56	0,56	0,00
Коэффициент маневренности	Км ≥ 0,5	0,17	0,20	0,03
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	Кос > 0,3	0,23	0,27	0,04
Коэффициент реальных активов в имуществе предприятия	Кра ≥ 0,5	0,52	0,50	-0,02

Доля собственных средств кооператива в общей сумме привлеченных средств составляет 64 %. Согласно Кзс на каждый рубль собственных средств вложенных в хозяйственный оборот было привлечено 56 копеек заемных средств.

Коэффициент маневренности ниже минимального рационального значения на 0,3. Это свидетельствует о вложении собственных средств в трудноликвидные активы и формировании оборотных средств за счет заемных.

При данной отрицательной тенденции организация имеет положительные сдвиги относительно обеспеченности собственными оборотными средствами. Произошло увеличение на 0,04, но все еще присутствует отклонение от рационального значения отношения собственного оборотного капитала к сумме всех оборотных средств предприятия на 0,03.

Коэффициент реальных активов в имуществе предприятия отражает

ориентацию деятельности. ЗАО ПЗ "Барыбино", занимающийся розничной торговлей мясом, молодняком и молоком, поэтому Кра=0,5 выше считающегося рациональным значения 0,3, что может свидетельствовать об расширении торгово-посреднических направлений деятельности предприятия.

Таким образом, полученные результаты расчетов значений коэффициентов финансовой устойчивости предприятия не указывают на значительное улучшение или ухудшение финансовой устойчивости предприятия за отчетный период, а при правильном управлении сбытовой политикой и расширении торгово-посреднической сети - переход к более стабильному финансовому состоянию.

Использованные источники:

1. Бородуля, Е.Б. Проблема оценки эффективности экономической деятельности предприятия/Е.Б. Бородуля,А.В. Жирнов//Международный технико-экономический журнал. -2014. -№2. -С. 43-49.
2. Бородуля, Е.Б. Оценка результативности деятельности современного предприятия / Е.Б. Бородуля, А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. - 2015. - № 5. - С. 20-24.
3. Жирнов, А.В. Анализ развития крупных сельскохозяйственных предприятий / А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. -2008. -№1. -С. 45-48.
4. Жирнов, А.В. Особенности развития крупных сельскохозяйственных предприятий / А.В. Жирнов // XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего. – 2008. – с. 259-262.
5. Жирнов, А.В. К вопросу о формировании предпринимательской среды в сельском хозяйстве России /А.В. Жирнов //Международный технико-экономический журнал. -2015. - №6. – С. 35-40.
6. Лапшина, Г.В. Результаты исследований социальной ответственности агробизнеса Ульяновского региона /Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Столыпинские чтения. Агробизнес в устойчивом развитии сельской местности. 70 лет УГСХА»: сборник научных трудов. – Ульяновск: УГСХА им. П.А.Столыпина, 2013. - С. 60-63
7. Лапшина, Г.В. Социальные факторы повышения эффективности работы организации /Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Вестник Федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский государственный агроинженерный университет им. В.П.Горячкина». -2011. - №6 (51). – С. 77-79.
8. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. - Минск: Тетра Систем, 2012. - 688 с.
9. Экономика предприятия: Учебник / под ред. В.Я. Горфинкеля и В.А. Швандера. – М.: ЮНИТИ, 2014.

Белянина Н.О.
студент 3 курса
факультет «Экономики и Управления»
Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина
Россия, г. Саратов

ТЕОРИЯ ПОДКРЕПЛЕНИЯ МОТИВОВ И ОСОБЕННОСТИ ЕЕ ПРИМЕНЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассматриваются типы подкрепления мотивов, существующие сегодня и практические рекомендации по мотивированию работников в организациях.

Ключевые слова: мотив, теория мотивов, служба управления персоналом.

This article discusses the types of reinforcement motivations that exist today, and practical recommendations for motivating employees in organizations.

Key words: motive, motivation theory, human resource management service.

Основоположником мотивационной теории подкрепления (1950-1970 гг.) считают известного психолога-бихевиориста Б. Ф. Скиннера. Основное внимание в данной теории уделяется анализу взаимосвязей между поведением сотрудников организации и его последствиями. Теория подкрепления исходит из того, что у любого действия или поведения есть последствия: негативные и позитивные. При этом люди повторяют поведение, которое приносило удовольствие, было позитивно подкреплено, и избегают поведения, которое доставило им неприятности.

Подкрепление определяется как любые действия, которые вызывают повторение или, напротив, подавление определенных образцов поведения. Выделяют четыре основных типа подкрепления: позитивное подкрепление, отказ от нравоучений, наказание и угасание. Каждый тип подкрепления является реакцией менеджмента па поведение работника, которое представляется желательным либо не должно повториться.

Позитивное подкрепление представляет собой вознаграждение желательного для руководства организации поведения с целью формирования или закрепление у сотрудников установок на такое поведение. Когда руководитель создает благоприятную обстановку, которая способствует повторению определенного поведения, он применяет позитивное подкрепление. Поскольку люди испытывают потребность в признании и самоуважении, руководитель может включить их в арсенал средств позитивного подкрепления, используя, например, искреннюю похвалу за своевременное прибытие на рабочее место, хорошо выполненную работу, перевыполнение рабочего задания; обещание продвижения на более высокую и ответственную должность высококвалифицированного работника в случае улучшения им производственных показателей.

Отказ от нравоучений означает отказ менеджера применять какие-либо негативные воздействия по отношению к сотруднику после того, как

тот прекращает свое неправильное поведение. В стремлении избежать неприятных ситуаций работники вынуждены поступать "правильно" с точки зрения менеджмента и постепенно привыкают к желательным для организации образцам поведения. Иногда данный метод называют **отрицательным подкреплением.**

Наказание является негативным результатом действий работника, когда он ведет себя крайне нежелательным для организации образом. В результате управленческого воздействия на работников в форме наказания путем неудовлетворения достаточно ценных для работника потребностей уменьшается частота нежелательных для организации действий работников. Предполагается, что, если работник заранее будет знать о негативных последствиях, связанных с наказанием, он постарается соблюдать нормы и правила, а работники, наказанные за нежелательное поведение, станут избегать подобных действий в будущем. Распространенные наказания: выговор за невыполнение задания, лишение премии, перевод на низкооплачиваемую работу и др. Исследователи высказывают противоречивые мнения относительно эффективности наказаний. Существует мнение, что наказание не всегда сокращает вероятность повторения нежелательного поведения в будущем и должно применяться только тогда, когда не осталось альтернатив.

Угасание предполагает полный отказ менеджмента от применения положительного вознаграждения. Таким образом, демонстрируемый работником образец поведения остается без подкрепления, а значит, вряд ли будет повторяться. Если постоянно опаздывающий на работу сотрудник будет лишен поощрения (премии или продвижения по службе), он вскоре поймет, что его поведение не позволяет ему добиться желанных результатов. [1]

Изменение поведения работников в соответствии с теорией подкрепления зависит от частоты и интервалов осуществления управляющих воздействий. Выделяют пять типов графиков подкрепления: один - постоянного подкрепления и четыре - частичного.

Постоянное подкрепление - поощрение каждого проявления желаемого поведения.

Частичное подкрепление - поощрение происходит лишь в определенных случаях. Выделяют четыре основных графика частичного подкрепления:

- подкрепление с фиксированным интервалом - работник получает вознаграждение через определенные промежутки времени. Пример: регулярные выплаты премий и других бонусов;

- подкрепление с фиксированным уровнем производится через определенное число проявлений желаемого поведения, скажем, через каждые пять раз. Например, организация сдельной системы оплаты труда;

- подкрепление с переменным интервалом производится через разные непредсказуемые для работника промежутки времени. Пример: обход цехов

директором завода, во время которых он лично благодарит наиболее усердных работников;

- подкрепление с переменным уровнем - переменным является число повторов желаемого поведения. Пример: поощрение работника может производиться через 5, 10 или 20 "правильных поступков".

Постоянное подкрепление является наиболее эффективным на ранних стадиях обучения новым типам поведения, так как каждое усилие сотрудника сопровождается выгодным для него результатом. Частичное подкрепление наиболее эффективно при необходимости поддержания желаемого поведения в течение длительного времени. Самым эффективным из рассмотренных графиков является подкрепление с переменным уровнем, так как позволяет добиться закрепления поведения на длительный срок в соответствии с выбранными значительными интервалами времени. [2]

Теория и исследования подкрепления мотивов позволяют предложить следующие практические рекомендации по мотивированию работников в организациях:

1. Необходимо определить и детализировать то поведение, которое правильно и желательно на рабочем месте.

2. Правильное поведение требует регулярного подкрепления (в определенных случаях может быть использован «шейпинг»). Суть метода состоит в том, что первоначально индивид получает подкрепление за любую реакцию, которая хоть чем-то сходна с желательной.

3. Нежелательное или неправильное поведение целесообразно игнорировать, применяя наказания лишь при регулярном повторении или в особых случаях, способных повлечь серьезные негативные последствия.

4. Не следует допускать задержки в подкреплении правильного поведения, с тем чтобы сохранялась тесная временная связь между поведением и поощрением.

5. Рекомендуется определить схему подкрепления и вид поощрения в соответствии с индивидуальными особенностями работника и текущей ситуацией.

6. Даже после появления устойчивого желаемого поведения существует необходимость его последующего регулярного подкрепления. Комплекс методов, посредством которых на основе теории подкрепления менеджмент стремится к изменению поведения сотрудников, получил название регулирования поведения. [3]

Таким образом, теория подкрепления исходит из того, что у любого действия или поведения есть последствия: негативные и позитивные. При этом люди повторяют поведение, которое приносило удовольствие, было позитивно подкреплено, и избегают поведения, которое доставило им неприятности.

Использованные источники:

1. Подопригора М.Г. Организационное поведение. Учебно-методическое пособие по курсу для студентов старших курсов и магистрантов. Таганрог:

Изд-во ТТИ ЮФУ, 2008. - С.36
2. Холл К.С. Теории личности. Перевод И.Б.Гриншпун, 2005.- С.358
3. Краснова О. Берхауз Фредерик Скиннер,2008.- С.5

Белянкина В.В.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва

ПЛАНИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

В статье проанализированы показателей повышения экономической эффективности производства. Повышение эффективности и получение высокой доходности в мясном скотоводстве связано с его интенсификацией на основе расширенного воспроизводства продукции путем рационального использования ресурсного и генетического потенциала скота.

Ключевые слова: *планирование, показатели, скот.*

The article analyzes the performance of increasing the economic efficiency of production. Improving the efficiency and obtain higher yield in beef cattle is due to its intensification based on the expanded reproduction of production through efficient use of resources and the genetic potential of livestock.

Keywords: *planning, performance, cattle.*

При разработке годового плана-прогноза экономического и социального развития осуществляют расчет планируемой эффективности производства. Рост эффективности следует предусматривать за счет рационального использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов на основе ускорения внедрения достижений науки и техники, повышения технического уровня производства, улучшения организации труда и производства, совершенствования системы управления и планирования, укрепления дисциплины труда.

В годовом плане должны быть полностью учтены возможности дальнейшего углубления специализации, возможной диверсификации производства, повышения уровня концентрации производства и развития рациональных кооперативных связей с предприятиями-интегрантами.

Повышение эффективности производства должно обеспечиваться также за счет существенного улучшения структуры и повышения качества выпускаемой продукции.

Эффективность производства на предприятии планируется на основе общих для всех звеньев национальной экономики принципов путем сопоставления результатов (эффекта) с затратами или использованными ресурсами. Оценка планируемой эффективности производства осуществляется на основе критерия, предполагающего максимизацию роста чистой продукции (национального дохода в рамках государства) с учетом затрат применяемых в производстве ресурсов. Кроме указанного критерия

возможно применение показателей роста прибыли и рентабельности. При этом следует иметь в виду, что показатели прибыли и рентабельности производства являются важнейшими коммерческими показателями, используемыми в системе экономического стимулирования предприятия.

Показатели эффективности производства определяются по предприятию, как правило, на основе показателя чистой продукции (без налога с оборота), позволяющего более правильно характеризовать результаты их производственной деятельности, чем показатель товарной (валовой) продукции.

Принимая во внимание необходимость сохранения преемственности с ранее использовавшимися показателями, основные показатели экономической эффективности должны разрабатываться также на основе товарной (валовой) продукции.

Система показателей планирования экономической эффективности производства включает: обобщающие показатели; показатели использования живого труда; показатели использования основных фондов, оборотных средств, инвестиций и капитальных вложений; показатели использования материальных ресурсов.

Наряду с показателями на предприятии применяются специфические технико-экономические показатели, характеризующие использование производственных фондов, сырья, материалов, топлива, рабочей силы. Необходимость их исчисления определяется особенностями отрасли.

Планирование повышения экономической эффективности производства непосредственно связано с разработкой всех разделов годового плана-прогноза предприятия. Необходимо иметь в виду, что мероприятия по повышению эффективности производства разрабатываются для каждого цеха, участка, отдела и других подразделений.

Организационно-технические резервы повышения экономической эффективности скотоводства

Большое количество резервов скрыто в организационно-технических мероприятиях, в правильности и грамотности их проведения.

К этой группе резервов можно отнести следующие:

- технология содержания;
- организация оборота стада;
- организация кормления;
- организация первой случки;
- организация раздоя;
- обеспечение сохранности телят;
- организация двигательной активности животных;
- устранение сезонности;
- организация ветеринарного обслуживания.

В зависимости от климатических и ряда хозяйственных условий (обеспеченности кормами и подстилкой, структуры кормов и т. д.) на молочных фермах и комплексах применяют преимущественно: привязный,

беспривязно-боксовый и беспривязный на глубокой подстилке способы содержания скота.

На большинстве ферм преобладает привязное содержание. Его широкое распространение объясняется рядом причин: исключается обезличка в обслуживании животных, создается возможность их индивидуального кормления и ухода в зависимости от продуктивности, что обеспечивает получение более высоких удоев и долголетнее использование коров. Однако этот способ имеет и существенные недостатки: высокую трудоемкость производства продукции, тяжелые условия труда операторов машинного доения (необходимо перемещать по коровнику доильную аппаратуру, возле каждой коровы неоднократно присесть и т. д.), а также менее гигиеничные условия получения молока. При круглогодовом содержании в стойлах животные недостаточно двигаются, что приводит к физиологическим нарушениям в организме, неблагоприятно отражается на их здоровье и воспроизводительной способности.

Автоматизация привязывания и отвязывания животных, которая широко применяется на молочных фермах, устраняет многие недостатки этого способа содержания, позволяет снизить трудоемкость обслуживания дойного стада.

С технической, организационной и экономической точек зрения условиям крупных молочных ферм и комплексов в большей степени соответствует беспривязное содержание коров, которое осуществляется в двух вариантах: на глубокой несменяемой подстилке и в боксах. Этот способ наиболее эффективен по уровню производительности труда. При хороших условиях кормления он обеспечивает высокую молочную продуктивность и воспроизводительную способность коров.

Для успешного применения беспривязного содержания необходимо обеспечить животных в достатке кормами и подстилкой (при содержании на глубокой подстилке), комплектовать фермы и комплексы скотом с высоким потенциалом продуктивности, повышать квалификацию обслуживающего персонала.

Использованные источники:

1. Бородуля, Е.Б. Оценка результативности деятельности современного предприятия / Е.Б. Бородуля, А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. - 2015. - № 5. - С. 20-24.

2. Жирнов, А.В. Анализ развития крупных сельскохозяйственных предприятий / А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. -2008. -№1. -С. 45-48

3. Жирнов, А.В. Особенности развития крупных сельскохозяйственных предприятий / А.В. Жирнов // XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего. – 2008. – с. 259-262

4. Жирнов, А.В. Экономические санкции и продовольственная безопасность / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Материалы VI Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и

образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения» Ульяновск, 2015. – С.147-149
5. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия/ Г.В. Савицкая. - Минск: Тетра Систем, 2012. - 688 с.
6. Экономика предприятия / под ред. Н.А. Сафронова. – М.: ЮРИСТЪ, 2014
7. Экономика предприятия: Учебник / под ред. В.Я. Горфинкеля и В.А. Швандера. – М.: ЮНИТИ, 2014.

Береза А.И.
студент 1 курса магистратуры
Кетова Н.П., д.э.н.
профессор, зав.кафедрой
Южный Федеральный Университет
Россия, г. Ростов-на-Дону

ОЦЕНКА ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ЦЕНТРОВ ПО ИЗУЧЕНИЮ ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКОВ

Ни для кого не секрет, что знание иностранных языков является неотъемлемым показателем высокого интеллекта и грамотности современного человека. Благодаря процессам глобализации изучение иностранных языков становится не просто важно, а необходимо для достижения успеха. Этот вопрос затрагивает почти все сферы жизни: в политике ведутся переговоры на международном уровне, в экономике большинство крупных фирм и предприятий разных государств взаимодействуют между собой, ученые всего мира сообща решают важнейшие проблемы, для чего необходимо знание иностранных языков. Существуют книги, написанные на языках других стран, чтение которых в оригинале имеет большую ценность, чем в русской интерпретации. В этот список можно включить множество достоверных фактов и суждений, и при этом ни разу не усомниться в том, что иностранный язык действительно крайне необходим для изучения.

Соответственно, правомерно сделать вывод о том, что тема исследования рынка образовательных услуг и действующих на нем структур, а именно центров изучения иностранных языков, является весьма актуальной.

В конце XX века английский язык утвердился как важнейший международный. Статус международного языка изменчив и непостоянен. Со временем одни языки обретают статус международных, другие теряют его в силу сочетания демографических, географических, культурных и, что особенно важно в последнее время, политических, экономических и социальных факторов. Большинство международных языков стали таковыми в результате колониальной деятельности небольших государств (метрополий) как в сопредельных регионах (русский, немецкий, китайский), так и на других континентах (португальский, испанский, английский). Так,

ранее популярные греческий и латинский языки давно утратили эту функцию. Некоторые языки, например итальянский, нидерландский, шведский, польский, турецкий обретали её на очень кратковременный период. Немецкий язык, имевший важное международное значение в начале XX века, фактически утратил функцию международного в пользу русского и английского даже в регионах своего некогда традиционного распространения (Польша, Словакия, Галиция). Вместе с тем, ряд языков укрепили свои международные позиции в последнее время. К ним в первую очередь относятся китайский, крупнейший по числу носителей в мире, в меньшей степени хинди. Примечательно, что испанский язык стабильно сохраняет функцию международного уже свыше 5 столетий и даже несколько усилил свои позиции с начала XXI века.

Существует множество способов изучения иностранных языков: изначально это - обязательное изучение основ в школе, самостоятельное изучение с помощью книг-самоучителей, Интернет-ресурсов, индивидуальные занятия с преподавателями, организация курсов на базе школ и университетов, обучение в специальных языковых школах и на курсах.

Для того, чтобы узнать, насколько актуально изучение языков, какие способы обучения наиболее приемлемы, какие факторы оказывают существенное влияние на выбор языкового центра, был проведен специальный опрос. Время проведения – январь-февраль 2016г. Выборка была сформирована в количестве 100 человек, проживающих в г.Ростове-на-Дону, в возрасте от 16 до 56 лет. Данную выборку можно считать репрезентативной в силу того, что данная аудитория является целевой для языковых центров, за исключением детей до 16 лет. Но в данном случае решение о приобретении услуги принимают их родители.

Опрос включал в себя следующие вопросы с предложенными вариантами ответов:

1. Какой (ие) иностранный язык (и) Вы изучаете?
2. Каким способом Вы получаете знания?
3. Какая цена занятий является для Вас приемлемой?
4. Какие факторы для Вас наиболее важны при выборе школы?
5. Если Вы пользовались когда-либо или пользуетесь в настоящее время услугами языковых школ г. Ростова-на-Дону, то какой из нижеперечисленных можете отдать предпочтение?

Проанализировав полученные данные, правомерно сделать соответствующие выводы:

1. Большинство опрашиваемых, а именно 89% респондентов изучает английский язык в качестве иностранного.
2. Значительная часть респондентов, а именно 68 % опрошенных, занимаются языком самостоятельно, и обязательно изучают в учебных заведениях. Дополнительными занятиями пользуются немногие (34 %). В основном обучаются на курсах языковых школ.

3. Это, скорее всего, обусловлено невысокой платежеспособностью или нежеланием тратить на данные услуги весомые суммы денег, так как респонденты отметили сумму в 2-4 тыс. рублей в месяц приемлемой ценой обучения.

4. Условия выбора зависят от множества факторов. На рисунке 1 изображена диаграмма, в которой указаны основные факторы с учетом частоты их повторений.

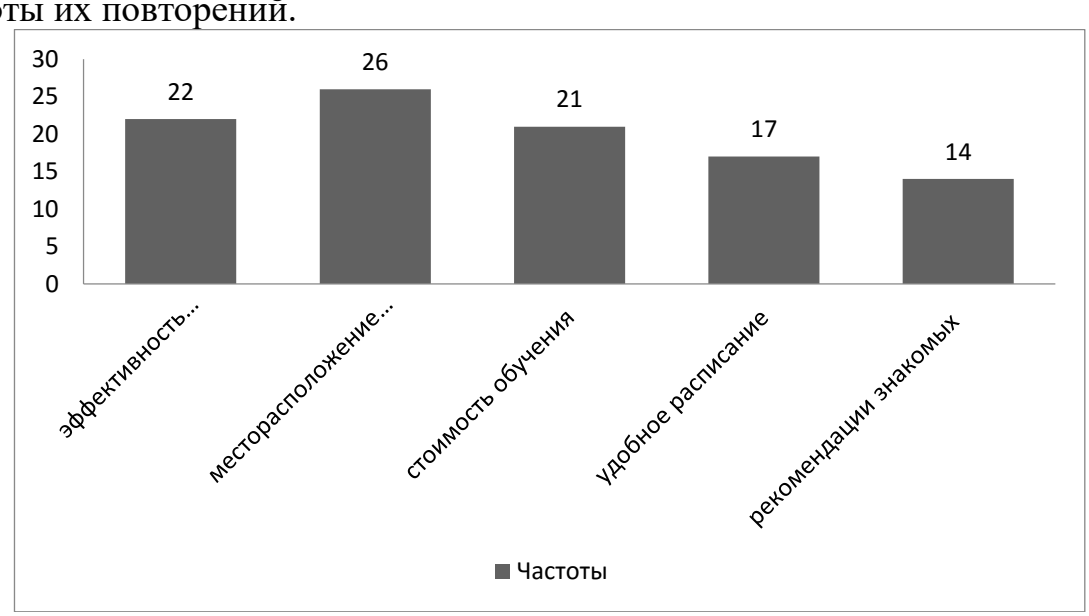


Рисунок 1. Результаты опроса респондентов по поводу факторов, влияющих на выбор языкового центра.

Здесь и далее представлены результаты опроса реальных и потенциальных обучающихся в языковых центрах г.Ростова-на-Дону, характеристика которых представлена ранее.

5. На рисунке 2 изображена диаграмма, которая показывает результат опроса по поводу предпочтительности языковых школ г.Ростова-на-Дону.

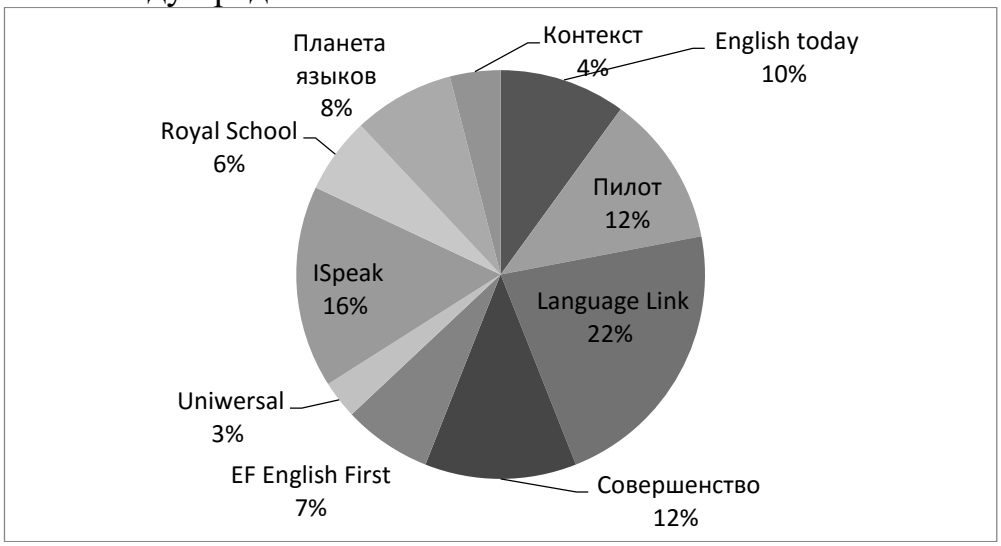


Рисунок 2. Результаты опроса по поводу предпочтительности языковых школ г.Ростова-на-Дону.

О предпочтениях потребителей языковых школ сформирована соответствующая информация, результаты ее систематизации представлены

в таблице 1.

Таблица 1. Товарная политика языковых школ г.Ростова-на-Дону [1, 2, 3, 4, 5]

Название	Расписание занятий	Стоимость обучения (от)		Кол-во человек в группе	Особенности школы
		Индивидуально	Занятия в группе		
English today	2р/неделю по 1,5часа Подбирается, согласно предпочтениям клиентов, в существующие группы	800р/час	3990/месяц	4-8	Взаимодействует с Оксфордским институтом, по окончанию каждого уровня выдается сертификат.
Пилот	3р/неделю по 90 минут	700р/час, 800р/1,5 часа	3300р/месяц	4-8	-
Language Link	2р/неделю по 2ч15мин	500-1500р/час	5160р/8занятий	6-12	По окончанию обучения выдается сертификат, который котируется в России и за рубежом. По выходным дискуссионные клубы бесплатно. Каждый уровень длится 5 месяцев.
English First	2р/неделю по 2 часа	-	4750р/месяц	6-8	Студентам 10% скидка. По выходным бесплатные дискуссионные клубы.
Совершенство	2р/неделю по 2часа	600р/час	3300р/месяц	3-9	-
ISpeak	Подбирается индивидуально, от 2раз в неделю по 1 час 20 минут	750р/час	От 2000р/месяц	4-8	Используется кэмбриджский коммуникативный подход, по окончании каждого курса выдается сертификат, подтверждающий уровень знаний, имеется возможность подготовки к ЕГЭ. Проходят различные акции и скидки для различных слоев населения.

Приведенные в таблице данные позволяют сделать вывод о том, что ассортимент услуг, предоставляемых школами весьма разнообразен. Но они не имеет принципиальных отличий с точки зрения предложений различными школами. Таким образом, правомерно резюмировать, что

поведение потребителей в сфере образовательных услуг весьма непредсказуемо и для того, чтобы языковой центр смог занять высокие конкурентные позиции на рынке, недостаточно предлагать стандартный набор услуг, преподавателей с высокой квалификацией и индивидуальным подбором расписания. Для повышения конкурентоспособности таких центров, как ISpeak необходимо применять креативные маркетинговые программы, учитывая особенности целевых аудиторий и их предпочтения. Заключение по результатам опроса состоит в том, что для продвижения языкового центра ISpeak на рынке необходимо пользоваться принципами концепции маркетинга взаимодействия. Именно данная концепция предполагает взаимовыгодное долгосрочное сотрудничество не только в рамках отношений компании и потребителя, но также посредством установления взаимовыгодных доверительных отношений между партнерами. [7]. Для использования данной концепции целесообразно сотрудничать с турагентствами посредством взаимного распространения рекламных материалов и инициировать позитивные слухи, а также использовать другие малобюджетные технологии. Целесообразным представляется сотрудничество с компаниями, предлагающими услуги перевозки (такси). При этом важно маркетинговое взаимное предложение использования услуг компании для потенциальных клиентов.

Резюмируя проведенное исследование, правомерно сделать следующие выводы:

1. На рынке образовательных услуг, а именно центров изучения иностранного языка г.Ростова-на-Дону, наблюдается относительно высокий уровень конкуренции. Но при этом каждая из школ предлагает идентичный ассортиментный набор услуг, условия их оказания и подобные дополнительные выгоды.

2. С другой стороны, факторы, которые респондентами отмечены как наиболее значимые при выборе школы, а именно месторасположение, удаленность от дома, эффективность обучения и цена занятий, являются стандартными. Однако, со всей очевидностью, можно утверждать, что ориентир только на них не может обеспечить высокую эффективность продвижения школы, повысить ее конкурентоспособность на рынке.

3. Важность учета вышеперечисленных факторов актуализирует руководство школ использовать другиме креативные программами маркетинга, которые направлены на индивидуализацию отношений с клиентами, долгосрочное перспективное взаимодействие. В данном же аспекте целесообразно применять принципы взаимовыгодного сотрудничества между другими субъектами рынка, такими как туристические агентства, службы такси и др., то есть теми компаниями и организациями, которые имеют непосредственную связь с потенциальными клиентами языковых школ.

Использованные источники:

1. http://pilot-school.ru/ (Дата обращения 23.03.2016)

2. http://www.ef.ru/englishfirst/default.aspx (Дата обращения 23.03.2016)
3. http://www.et-rostov.ru/ (Дата обращения 23.03.2016)
4. http://www.ispeak-school.ru/ (Дата обращения 23.03.2016)
5. http://www.languagelink.ru/ (Дата обращения 23.03.2016)
6. Арутюнова Н.Д. Язык и мир человека - М., 1999.
7. Багиев Г.Л., Меффет Х. и др. Маркетинг взаимодействия. Концепция. Стратегии. Эфективность. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009.
8. Лукашенко, М. «Конкуренция» на рынке образовательных услуг / М. Лукашенко // Высшее образование в России. - 2006. - № 9. - С. 47-56.
9. Сенников, С. Г. Конкурентоспособное развитие рынка услуг дополнительного профессионального образования в регионе / С. Г. Сенников // Экономика образования. - 2007. - № 3. - С. 133-146.
10. Третьяк О.А. Эволюция маркетинга: этапы, приоритеты, концептуальная база, доминирующая логика// Российский журнал менеджмента, 2006. Т.4 №2.

Бернгард Е.В.
аспирант
факультет Философии и социальных наук
Белорусский государственный университет
Республика Беларусь, г. Минск

ПОНЯТИЕ «ЦЕННОСТЬ» В КОНТЕКСТЕ ТЕОРИИ МОДЕРНИЗАЦИИ

Аннотация: *Понятие «ценность» в рамках теории модернизации рассматривается с точки зрения достижения цели. Факторами формирования ценности выступают социально-экономические и культурные изменения в обществе. В условиях нехватки материальных благ люди придают большее значение материалистическим ценностям. В ситуации изобилия материальных благ – ценностям самовыражения (постматериалистическим).*

Ключевые слова: *ценность, ценностные ориентации, модернизация, материалистические ценности, постматериалистические ценности.*

Система ценностей представляет собой основополагающую константу как индивидуального, так и общественного сознания. Именно качественная определенность этой системы создает условия для формирования тех или иных поведенческих установок людей. Ценностные ориентации формируются в каждом обществе постепенно под воздействием различных социальных процессов. Ответ на вопрос, каким образом происходит формирование ценностных ориентаций, что является причиной, а что следствием данного процесса, предлагает нам теория модернизации через рассмотрение экономических, культурных и политических изменений. Экономические, культурные и политические трансформации связаны друг с другом настолько, что эта взаимосвязь способна прогнозировать характер их

воздействия на социальную систему.

В основу первоначальных теорий модернизации было положено развитое М. Вебером представление о рационализации как тенденции исторического процесса. Понятие модернизации вводило различение двух типов обществ – традиционного и индустриального, они же выступали обозначениями крайних точек на оси ценностей. Теории модернизации привлекались для описания противостояния «демократических» и «авторитарных» обществ, «передовых» и «развивающихся» [1].

В 70-е гг. прошлого века возник проект по исследованию мировых ценностей под руководством Р. Инглехарта, в рамках которого была изменена концепция модернизации. Р. Инглехарт использовал теорию потребностей А. Маслоу: разграничение между фундаментом пирамиды потребностей и ее ступенями было переформулировано в различие материалистических и постматериалистических ценностей [1]. Если раньше эффективность модернизации выводилась почти исключительно из экономического роста, то теперь признается важная роль ценностей, отношений, символических смыслов и культурных кодов [2].

Понятие «*модернизация*», с точки зрения Рональда Инглхарта, трактуется как направление развития, ключевыми аспектами которого является индустриализация, как следствие урбанизация и рост профессиональной специализации [3]. *Модернизация* – совокупность социальных изменений, связанных с индустриализацией. Вступив в действие, она стремится проникнуть во все сферы жизни, принося профессиональную специализацию, урбанизацию, повышение уровня образования, увеличение продолжительности жизни и быстрый экономический рост, которые создают самоусиливающийся процесс, преобразующий общественную жизнь и политические институты [4]. В целом, модернизация понимается как совокупный и нелинейный процесс человеческого развития, которое определяется социально-экономическими, культурными и политическими преобразованиями.

Р. Инглхартом и К. Вельцелем, исходя из результатов полученных межстрановых данных исследования мировых ценностей (WVS – World Values Survey 1981-2014гг.), было выявлено: во-первых, модернизация в социально-экономической сфере, во-вторых, утверждение ценностей самовыражения в культурной сфере, в-третьих, демократизация представляют собой компоненты единого основополагающего процесса человеческого развития [5].

Основная предпосылка теории модернизации заключается в том, что социально-экономическое развитие приводит к масштабным социальным, культурным и политическим изменениям. Возникновение в обществе гражданских и политических свобод, гендерного равенства и отзывчивости властей ведет к построению гуманистического общества, в центре которого находится человек.

Исходным моментом социально-экономического развития являются

технические инновации, повышающие производительность труда, затем профессиональная специализация, повышение уровня образованности и доходов населения, формы взаимодействия между людьми, таким образом, главную роль начинают играть не руководство и подчинение, а договорные отношения, в долгосрочной перспективе все это оборачивается переменами в сфере культуры, а именно: изменением гендерных ролей, отношения к власти и сексуальных норм, сокращения рождаемости, широкого участия народа в политике, формирования общества более критично настроенного и менее пассивного [5].

Понятие «*ценность*» в рамках теории модернизации рассматривается с точки зрения достижения цели, ценность как самоцель. *Ценностные ориентации* устанавливают критерии желательности или нежелательности тех или иных целей. *Ценностные ориентации* выступают мотивационным регулятором поведения людей. Со временем, в условиях технологического прогресса и социально-экономического роста происходит эволюция ценностей: в социальной системе приживаются те ценности, которые наиболее пригодны для жизни в конкретных социально-экономических и культурных условиях.

Например, Н.И. Лапин выделяет два типа базовых ценностей: терминальные (ценности-цели) и инструментальные (ценности-средства), которые в свою очередь подразделяет на традиционные, общечеловеческие и современные. Современными терминальными ценностями Н.И. Лапин определяет такие ценности, как жизнь и свобода [6]. У Р. Инглхарта одну из ключевых ролей в обществе модернити играет свобода выбора, как результат социально-экономического развития и повышения уровня благосостояния людей [5]. У К.Вельцеля – ценность свободы, как результат личной эмансипации, независимости личного выбора и повышения приоритета равных возможностей[7].

Для обоснования взаимосвязи изменения социально-экономического и культурного развития и ценностных ориентаций Р. Инглхарт и К. Вельцель выдвигают следующие гипотезы, которые подтверждаются в ходе исследований мировых ценностей (WVS – World Values Survey), проводимых 1981-2014гг.:

Гипотеза дефицита – в условиях нехватки материальных благ люди придают большее значение материалистическим ценностям. В ситуации изобилия материальных благ – ценностям самовыражения [5].

Гипотеза социализации – основополагающие ценности человека отражают условия, в которых прошли его детство и юность, но это влияние слабеет, если противоречит опыту человека [5].

В рамках теории модернизации ценности подразделяют на материалистические и постматериалистические, которые характерны для индустриального и постиндустриального общества соответственно.

Материалистические ценности характерны для традиционного (индустриального) общества. Для политической жизни традиционных

обществ характерны авторитаризм, отсутствие развитого гражданского общества, вера в святость и непогрешимость власти. Регуляция поведения осуществляется через традиции, обычаи и «нравы» («неписаные» нормы), воспринимаемые как «данные свыше» и неизменные [8]. В обществе, где существует больше прав на труд у мужчин, ограничение свободы сексуальных меньшинств, негативное отношение к неполным семьям, рождению детей вне брака, осуждение и запрет абортов и разводов, а также низкая степень удовлетворенности жизнью, финансовые трудности, затруднения в приобретении материальных ценностей, субъективное ощущение депрессии, несчастья, низкая степень доверия людям и социальным группам, индифферентное отношение к своей профессии, доминируют традиционные (материалистические) ценности [9].

Постматериалистические ценности характерны для современного общества (общества модернити), в котором наблюдаются ценности индивидуальной свободы, личностной автономии и самоопределения, индивидуализм (человек - цель, социальные институты и структуры - средство). В области духовной жизни наблюдается отказ от обоснования социальных порядков и практик метафизическими ценностями, религиозные институты утрачивают монополию на формирование мировоззренческих систем, вероисповедание определяется как «частное дело» [8]. Такие аспекты, как толерантность к различным социальным группам и сексуальным меньшинствам, неполным семьям, гендерная чувствительность, поддержка эгалитарных семей, позитивное отношение к женской эмансипации, высокая степень удовлетворенности жизнью, финансовая независимость и обеспеченность, субъективное ощущение счастья, гордости за свою профессиональную деятельность, высокая степень доверия другим людям и социальным группам, демонстрируют приверженность общества к современным (постматериалистическим) ценностям [9].

Высокий уровень экономического развития, как правило, делает людей более терпимыми и доверчивыми, что повышает стремление к самовыражению и участию в принятии решений. Этот процесс не является детерминированным, и любой прогноз может быть только вероятностным, так как на него влияют не только экономические факторы [4]. Немецкий социолог П.Вагнер подробно проанализировал институты в политической, рыночной и научной сферах, т. е. наполнил теоретическую концепцию модернити реальным содержанием. Вывод Вагнера о неразрешимых противоречиях общества модернити, принципиально важен: не имеет исторического смысла навязывать любое конкретное современное общество в качестве образца другим, так как в нем все равно проявятся типичные противоречия данного типа общества [10]. Ш.Н. Азейнштадт говорит о многообразии модернити: *есть огромные различия в масштабе и распространении дифференциации между разными современными и модернизирующимися обществами* [3]. Традиции, культурное наследие, религия каждого конкретного общества накладывает свой отпечаток, что

также характеризует процесс модернизации, как нелинейный, неоднозначный и многовекторный, что, в свою очередь, сказывается и на многоаспектности формирования ценностных ориентаций.

Процесс формирования ценностных ориентаций, наряду со своей неоднозначностью и непохожестью в различных обществах, все же имеет свою цикличность, «ценность» проходит несколько этапов формирования: от момента социальной потребности и полезности ценности до момента трансформации и нивелировки.

Рисунок 1 Этапы формирования «ценности»

По аналогии с теорией эмансипации К. Вельцеля, можно представить, что «ценность» в социальном развитии проходит несколько этапов к своей институционализации [7]:

1. Этап полезности ценности. Когда конкретная ценность необходима на данном этапе развития общества.
2. Этап интернализации ценности. Когда для большей части населения характерна демонстрация данной ценности, как значимой. На данном этапе назревает конфликт между желательными действиями индивидов, их взаимосвязями и отношениями и правовым полем.
3. Этап институционализации ценности. На данном этапе происходит правовое закрепление конкретного действия, взаимосвязей и отношений. Здесь же происходит экстернализация конкретной ценности, т.е конкретное действие, отношение или взаимосвязь постулируется как желаемое.
4. Этап трансформации и нивелировки «ценности». Когда определенные «ценности» устаревают и изживают себя в условиях изменяющихся технологических, социально-экономических и

культурных аспектов социальной действительности.

Новые эмпирические данные позволяют лучше понять, как модернизация меняет мировоззрение, мотивацию, а, соответственно, и ценностные ориентации. С 1981 по 2007 г. в рамках проектов «Исследование мировых ценностей» (World Values Survey) и «Исследование европейских ценностей» (European Values Study) были проведены пять репрезентативных общенациональных опросов в десятках стран, охватившие почти 90% населения мира. Результаты выявили значительные межнациональные различия в том, во что люди верят и что ценят. В одних государствах 90% респондентов считают, что мужчины имеют больше прав на рабочее место, чем женщины, в других так думают только 8%. Эти межнациональные различия надежны и прочны и тесно связаны с уровнем экономического развития общества: население стран с низким доходом намного чаще делает акцент на религию и традиционные гендерные роли, чем жители богатых стран [4].

На базе полученных уникальных результатов исследования мировых ценностей были выявлены заметные связи между индивидуальными убеждениями и социальными феноменами, принимая во внимание экономические, политические и культурные вариации. Каузальный анализ указывает, что массовые убеждения влияют на широкий спектр явлений в области политики: от законодательства о гендерном равенстве до уровня фертильности, от динамичности гражданского общества и активности социальных движений до надлежащей деятельности органов государственной власти и возникновения и процветания демократических институтов [11].

Таким образом, понятие «ценность» в теории модернизации рассматривается следующим образом:

– ценности определяют мировоззрение общества в целом и его отдельных социальных групп и индивидов, а также формируют поведенческие установки людей;

– ценности общества определяются его социально-экономическим развитием, данный фактор дополняется учетом культурно-исторического наследия;

– высокий уровень экономического развития общества способствует формированию постматериалистических ценностей, ценностей самовыражения, свободы выбора и повышению приоритета равных возможностей и расширения прав и свобод граждан;

– формирование ценности происходит не одномоментно, а поступательно, проходя соответствующие этапы: от возникновения социальных потребностей (полезности ценности) до ее институционализации и трансформации;

– традиции, культурное наследие, религия каждого конкретного общества накладывает свой отпечаток, что также

характеризует процесс модернизации, как нелинейный, неоднозначный и многовекторный, что, в свою очередь, сказывается и на многоаспектности формирования ценностных ориентаций;

– различия в ценностных ориентациях наблюдаются не только между странами с разным социально-экономическим развитием, политической системой и культурными традициями, но и внутри страны между разными поколениями, воспитанными в разных социально-экономических условиях.

Использованные источники:

1. Ценностный мир современного человека: Беларусь в проекте «Исследование европейских ценностей» / Д.Г. Ротман [и др.]. – Минск: БГУ, 2009. – 231 с.
2. Соколова, Г.Н. Модернизация как технологический и социальный феномен: Беларусь – Россия / Г.Н. Соколова // Социс –2012.– №5– с.3-12.
3. Современная западная социология: хрестоматия / авт.-сост. Г.Н.Соколова, Л.Г. Титаренко. – Минск: Тесей, 2008. – 520 с.
4. Инглхарт, Р., Вельцель, К. Развитие и демократия: что мы знаем о модернизации / Р. Инглхарт, К. Вельцель // Социология. – 2011. – №1 – с. 44-54
5. Инглхарт, Р., Вельцель, К. Модернизация, культурные изменения и демократия: последовательность человеческого развития / Р. Инглхарт, К. Вельцель. – М.: Новое Издательство, 2011. – 464с.
6. Лапин, Н.И. Функционально-ориентирующие кластеры базовых ценностей населения России и ее регионов / Н.И. Лапин // Социс. – 2010. – №1 – с. 28-36.
7. Welzel, C. Freedom Rising: Human Empowerment and the Quest for Emancipation / C. Welzel. – New York: Cambridge University Press, 2014. – 408p.
8. Подвойский, Д.Г. Тропами модерна: социологические вариации на тему / Д.Г. Подвойский // Социс. – 2013. – №9 – с. 3-13
9. World Values Survey six wave integrated data file, 2010 - 2014, v. 20150418
10. Титаренко, Л.Г. Новые концепции и подходы в немецкой социологии / Л.Г. Титаренко // Социология. – 2011. – №4 – с. 39-49
11. Херпфер, Х. О международной научно-исследовательской программе «Всемирное изучение ценностей» и Всемирной организации изучения ценностей / Х.О. Херпфер // Социология. – 2013. – №4 – с. 33-41

Беспалова Д.Е.
студент, 4 курс
факультет «Экономика и управление»
Выборнова Л.А.
доцент
кафедра «Экономика»
ФГАОУ ВО «СГАУ имени ак. С.П. Королева (НИУ)»
Россия, г. Самара

АНАЛИЗ РЫНКА ПЛАТНЫХ УСЛУГ НАСЕЛЕНИЮ

В статье рассматриваются особенности маркетинга платных услуг населению. Влияние специфики услуг на маркетинг и деятельность организации. Показатели влияющие на рынок платных услуг.

Ключевые слова: Маркетинг, платные услуги, характеристика и классификация услуг, индекс предпринимательской уверенности.

In article features of marketing in the sphere of paid services are considered. Influence of specifics of services on marketing and activity of the organization. The indicators affecting the market of paid services.

Keywords: Marketing, paid services, characteristic and classification of services, index of enterprise confidence.

В современных условиях потребление платных услуг оказывает существенное влияние на развитие экономики, при этом не только удовлетворяются разнообразные потребности людей, формируется уровень и качество их жизни, но и обеспечивается привлекательность региона. В последние годы проблемы развития сферы платных услуг приобрели особую остроту и актуальность. В крупных европейских странах, в сфере услуг занято огромное количество служащих. По различным данным, частный и государственный секторы услуг обеспечивают до 73 % национального продукта.

Платные услуги населению - полезные результаты производственной деятельности, удовлетворяющие за плату определенные потребности граждан, но не воплощающиеся в материально-вещественной форме.

Маркетинг услуг - это процесс разработки, продвижения и реализации услуг, ориентированный на выявление специфических потребностей клиентов.

С каждым годом становится все больше предприятий, осуществляющих свою деятельность в сфере платных услуг. Знание маркетинга услуг позволяет определиться с тем, что и как необходимо продавать для достижения максимальной прибыли. Однако существует немало факторов, которые негативно влияют на деятельность организаций в сфере услуг.

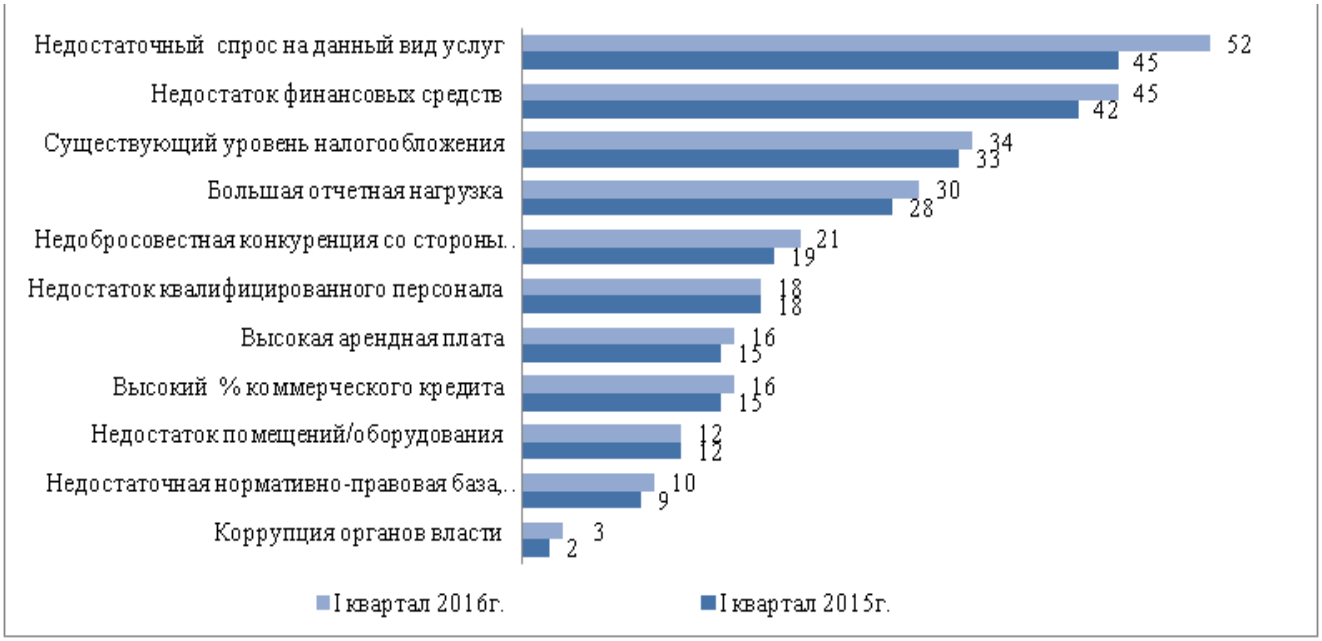


Рисунок 1- Факторы, ограничивающие деятельность организаций в сфере услуг (Удельный вес респондентов, ответивших на данный вопрос, к общему числу респондентов, в процентах)

Сами услуги очень разнообразны, маркетологи выделяли 4 основные характеристики, так называемые "4Н"

1) Неосязаемость услуг: Услуги невозможно потрогать, взять в руки, услышать, увидеть или попробовать на вкус до момента приобретения.

2) Неотделимость, неразрывность производства и потребления услуги: Услуги предоставляются и потребляются одновременно т.е. могут быть оказаны только при поступлении заказа.

3) Непостоянство качества, изменчивость: Качество услуг может существенно изменяться, в зависимости от того, когда, кем и при каких условиях они были предоставлены.

4) Недолговечность, неспособность услуг к хранению: Услуги не могут быть сохранены для дальнейшей продажи или использования.

Компании, предоставляющие услуги низкого качества, ежегодно теряют до 2 % доли рынка, а их средняя прибыль составляет всего 1 % от объема продаж. В то же время доля рынка компаний, услуги которых отличаются высоким качеством, увеличивается на 6 % в год, а норма прибыли (к объему продаж) составляет в среднем 12 %.

Рост значения роли услуги в национальной экономике многих стран мира: свыше 40% размещенных в мире прямых иностранных инвестиций вложено в сферу услуг; превышение доли услуг в ВВП развитых стран 70% при одновременном увеличении доли занятых в сфере услуг; 80 - 90% прироста новых рабочих мест приходится на сферу услуг.

Классификация услуг позволяет выделить отличительные черты каждого вида услуг, определить специфику методов управления организацией и специфику применения маркетинга. Услуги можно

классифицировать по следующим признакам: услуги, предоставляемые на основе использования оборудования (услуги телефонной связи, торговые автоматы) или труда (уборка, бухгалтерия); услуги, требующие присутствия клиента (парикмахерские, медицинские услуги) и осуществляемые в отсутствии клиента (ремонт автомобиля, бытовой техники); услуги, удовлетворяющие личные потребности и нужды организаций; маркетинговые программы частных и корпоративных услуг отличаются по содержанию; услуги различают по задачам поставщиков услуг (получение прибыли или некоммерческая деятельность) и по их форме собственности.

Особенности рынка услуг:

- в высокой динамичности рыночных процессов;
- в территориальной сегментации;
- в высокой чувствительности к изменению рыночной конъюнктуры;
- в высокой степени дифференциации услуг;
- в неопределенности результата деятельности по оказанию услуг;
- в специфике процесса оказания услуг.

Рассмотрим динамику индекса предпринимательской уверенности (ИПУ) в сфере услуг, которая отражает обобщенное мнение респондентов о состоянии делового климата в организациях сферы услуг.

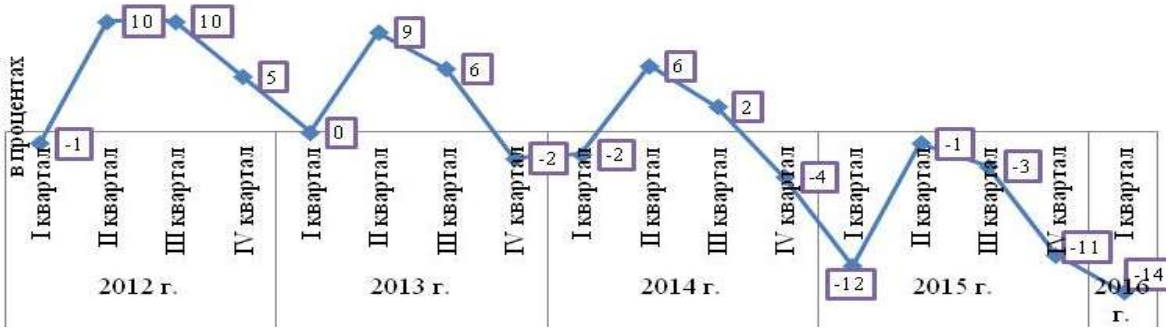


Рисунок 2- Динамика индекса предпринимательской уверенности в сфере услуг

Спад деловой активности в сфере услуг обусловлен, продолжающимся сокращением платежеспособного потребительского спроса. Реальная заработная плата работающего населения снижается. Ситуацию усугубило и существенное удорожание многих видов услуг. В итоге ИПУ показал падение до значения (-14%), что указывает на неблагоприятный бизнес-климат, а сезонные спады, обусловленные традиционным зимним ухудшением рыночной конъюнктуры. На ИПУ и повлиял статистический показатель "Объем платных услуг населению». При росте данного показателя, ИПУ снижается.

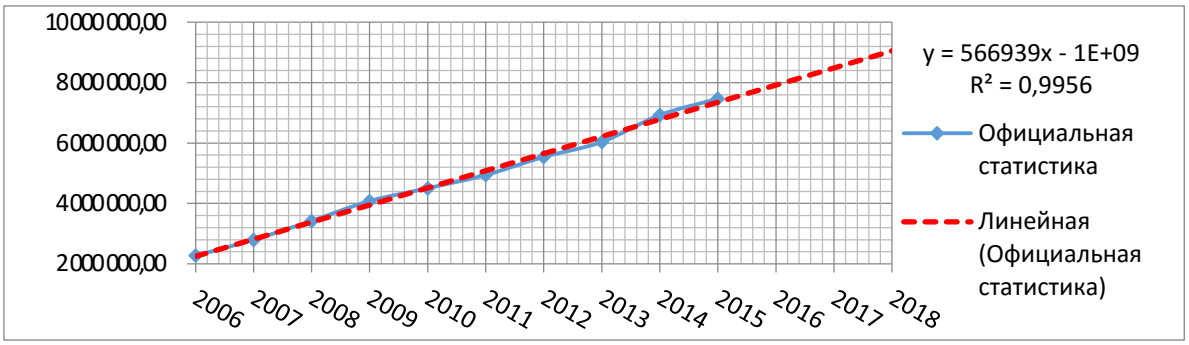


Рисунок 3 - Прогноз роста объем платных услуг населению на 3 года

Проведен анализ динамики платежеспособного спроса населения, ценовой политики по регулированию цен на отдельные виды услуг, факторов и объема платных услуг, по которому сделан прогноз на 3года. Эти показатели, а также развитие рынка социальных услуг остаются определяющими факторами, оказывающими влияние на развитие рынка платных услуг. Особая роль сферы платных услуг в экономическом развитии общества определяется тем, что она вносит решающий вклад в улучшение качества жизни населения.

Использованные источники:

1. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail/#
2. Выборнова Л.А. Разработка элементов системы внутреннего маркетинга предприятия сферы сервиса // Состояние и перспективы развития сервиса: образование, управление, технологии: материалы Всероссийской научно-технической конференции (12 ноября 2010 г.) / Федеральное агентство по образованию, филиал ФГОУВПО "РГУТиС" в г. Самаре. – Самара: Самар. отд-ние Литфонда 2010. - С. 112-118
3. Деловой климат в сфере услуг в I квартале 2014 года. – М.: НИУ ВШЭ, 2014 – 22 с.
4. Маркетинг: метод. указания / сост. Л.А. Выборнова. - Самара: Изд-во Самар. гос. аэрокосм. ун-та, 2008. - 56 с.

Бесчастнова Н.В.
доцент
кафедра «Экономическая теория»
Уфимский государственный
авиационный технический университет
Вагизов Р.А.
студент, магистратура 1 курс
факультет «Институт экономики и управления»
Россия, г. Уфа

ОЦЕНКА ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ НА ОСНОВЕ ПОДСЧЁТА ИНДЕКСА ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Статья посвящена анализу глобализации мирохозяйственных связей на основе подсчета индекса глобализации (KOF Index of Globalization). Анализ проводится на основании значений индекса глобализации KOF для таких стран как Нидерланды, США, Россия и Китай за период с 2014 по 2016 год.

Ключевые слова: Глобализация, мирохозяйственные связи, Швейцарский экономический институт, индекс глобализации.

This article analyzes the globalization of world economic ties on the basis of calculation of the KOF Index of Globalization. The analysis is based on KOF index of globalization values for countries such as the Netherlands, the USA, Russia and China for the period from 2014 to 2016.

Keywords: Globalization, world economy, Swiss Economic Institute, the index of globalization.

Развитие стран мира и мировой экономической системы в целом происходит под влиянием процессов глобализации, под которой в общем случае детерминируют, с одной стороны, процесс формирования взаимосвязанного и взаимозависимого мира, с другой стороны, результат действия этого процесса, который выражается в появлении действительно глобальной экономики, которая, согласно закону синергии, не является простой совокупностью составляющих ее элементов, а приобретает системные черты и особенности. Глобальная экономика, охватывающая почти все страны мира, в силу своей сверхсложности и многоуровневости, сложнее поддается анализу, чем национальные экономики, и соответственно, является более сложным объектом прогнозирования.

Степень вовлеченности в процессы глобализации каждой страны мира является различной и зависит от совокупности факторов: исторических, культурных, цивилизационных, а также от уровня развития технологий и человеческого капитала, степени развития производительных сил и т.д. В свою очередь, от степени вовлеченности страны в мирохозяйственные процессы зависят возможности ее социально-экономического развития в будущем. Так, высокая степень взаимодействия с остальным миром означает

более широкий доступ к инвестиционным, валютным, технологическим, трудовым и прочим ресурсам. В то же самое время, становясь более открытой, страна несет более высокие риски испытать влияние глобальных кризисных явлений на свою экономику. Можно утверждать, что в основе как положительных, так и отрицательных последствий экономической глобализации для отдельной страны лежит подход «каналов глобализации», по которым происходит движение товаров и факторов производства между странами, и которые обеспечивают взаимосвязь и взаимозависимость экономик этик стран. Так, страна с высокой степенью глобализированности имеет сравнительное большое число этих каналов, характеризующихся достаточно высокой пропускной способностью, что позволяет стране обмениваться большим количеством товаров, услуг и факторов производства за единицу времени, в сравнение с менее глобализированными странами. Таким образом, важной задачей выступает измерение степени вовлеченности отдельных стран в мировые экономические процессы. [1]

В мире рассчитываются несколько индексов глобализации. Процедура расчета основных из них предложены консалтинговым агентством A.T. Kearney, Центром исследований глобализации и регионализации Университета Уорвика, коллективом исследователей из Университета Отто-Фридриха в Бамберге и Швейцарским экономическим институтом (KOF Swiss Economic Institute).

Все они, придерживаясь единой принципиальной схемы расчетов и используя «ядро» индикаторов глобализации, предлагают набор конкретных показателей, отражающих экономические, политические, культурные, социальные, технологические аспекты глобализации (набор этот у каждой организации свой, в чем-то отличающийся от других).

Проведем анализ глобализации мирохозяйственных связей на основе индекса глобализации (KOF Index of Globalization), который рассчитывается Швейцарским экономическим институтом. Для анализа взят период с 2014 по 2016 год.

Индекс был разработан в 2002 году и измеряет глобализацию по экономическим, политическим и социальным показателям жизни общества. На 2016 год в индекс были включены 207 стран. Исследования проводятся ежегодно.

Индекс состоит из трех субиндексов: экономическая глобализация, социальная глобализация и политическая глобализация.

Экономическая составляющая индекса глобализации оценивает объем международной торговли, инвестиций и полученного дохода по отношению к ВВП, а также влияние введенных страной ограничений на коммерческие и финансовые потоки.

Социальная глобализация оценивается по трем категориям. Во внимание принимаются персональные трансграничные контакты (туристические потоки, телефонные звонки, корреспонденция) и численность иностранцев, проживающих территории страны. Кроме того,

одним из показателей служит международный информационный поток: доступ к интернету, иностранным телевидению и прессе.

Политическая глобализация характеризуется наличием официальных представительств страны за рубежом, ее участием в международных организациях, миротворческих миссиях ООН и числом двусторонних соглашений, заключенных после 1945 года. В этой категории впервые за последние два года произошел прогресс, связанный с присоединением многих стран к международным организациям.

Между субиндексами распределены 23 переменные. Переменным присваивается «весовой коэффициент» в зависимости от значимости переменной для итогового показателя.

Каждая из переменных трансформируется в индекс по шкале от 0 до 100, где 100 – максимальное значение для переменной. Более высокие значения обозначают более высокий уровень глобализации. «Весовые коэффициенты» для расчета субиндексов определяются на основе анализа главных компонент таким образом, чтобы вариация итоговой главной компоненты была максимальной. Также рассчитываются субиндексы. [3]

Основные расчётные данные на 2016 год представлены в таблице 1.

Таблица 1

Анализ индекса глобализации KOF на 2016 год

Страна	Индекс глобализации		Экономическая глобализация		Социальная глобализация		Политическая глобализация	
	Место в рейтинге	Значение	Место в рейтинге	Значение	Место в рейтинге	Значение	Место в рейтинге	Значение
1.Нидерланды	1	91.70	4	90.89	5	90.77	9	94.01
2.США	34	75.71	89	59.40	28	79.15	16	92.19
3.Россия	45	69.40	111	54.91	56	66.55	18	92.10
4.Китай	73	60.73	126	49.97	87	53.32	47	84.81

[4]

В последнем исследовании на лидирующую позицию рейтинга переместились Нидерланды, опередив при этом лидера последних лет Ирландию.

Россия занимает в рейтинге 45 место, уступая лидеру рейтинга 44 позиции, поднявшись при этом с 53 места по состоянию на 2015 год (Таблица 2) и с 56 места по состоянию на 2014 год (Таблица 3). Большой рывок произошел в политической глобализации с 42 места по состоянию на 2014 год на 18 место по состоянию на 2016 год. Отчасти это произошло из-за введенных в отношении России в 2014 году ЕС и США санкций, которые подтолкнули рост числа двусторонних соглашений с другими странами. Как следствие, оказав влияние на положение России в рейтинге.

Примечательно, что среди признаков глобализации в социальной сфере принимаются во внимание и такие показатели, как число ресторанов

быстрого питания McDonalds и магазинов торговой сети IKEA. При этом США занимают в рейтинге глобализации 34 место, а Швеция - на 8 позиции.

Таблица 2

Анализ индекса глобализации KOF на 2015 год

Страна	Индекс глобализации		Экономическая глобализация		Социальная глобализация		Политическая глобализация	
	Место в рейтинге	Значение	Место в рейтинге	Значение	Место в рейтинге	Значение	Место в рейтинге	Значение
1.Нидерланды	2	91.30	4	90.33	5	90.53	9	93.52
2.США	34	74.81	90	58.77	28	79.95	16	92.41
3.Россия	53	65.90	110	53.27	59	64.80	48	84.91
4.Китай	75	60.15	103	56.05	90	52.61	43	85.32

[5]

По данным на 2015 год конъюнктура в целом по анализируемым странам по сравнению с 2014 годом не сильно изменилась. Нидерланды расположились на 2 месте в рейтинге, уступая как уже было сказано, Ирландии. США переместились вверх на 2 позиции по сравнению с 2014 годом. Россия, прибавив несколько позиций по субиндексам экономической глобализации и политической глобализации, заняла 53 место в рейтинге. Китай, также укрепив свои позиции по всем субиндексам, переместился на 75 место.

Таблица 3

Анализ индекса глобализации KOF на 2014 год

Страна	Индекс глобализации		Экономическая глобализация		Социальная глобализация		Политическая глобализация	
	Место в рейтинге	Значение	Место в рейтинге	Значение	Место в рейтинге	Значение	Место в рейтинге	Значение
1.Нидерланды	3	91.33	5	91.17	4	90.32	15	93.01
2.США	32	74.94	87	59.19	28	77.96	18	92.47
3.Россия	56	65.42	114	53.56	59	64.77	42	85.66
4.Китай	72	60.50	116	50.72	92	52.42	50	84.08

[6]

В общей сложности анализ глобализации мирохозяйственных связей на основе индекса глобализации KOF, по приведенным странам показал их относительное постоянство в рейтинге. Однако методология индекса глобализации, рассчитываемого Швейцарским экономическим институтом, подразумевает, что глобализация – это изменчивое состояние, не имеющее абсолютного эталонного значения. Поэтому индекс отражает глобализацию не как движение к идеалу, а как изменчивость как таковую.

Каждое государство имеет наработанные десятилетиями и нередко

столетиями связи с другими государствами в различных областях, которые значительно не меняются за относительно короткий срок.

В этой связи, несомненно, имеет смысл ежегодный расчет индекса глобализации, как Швейцарским экономическим институтом, так и другими субъектами, а также анализ его изменений, который позволяет сделать выводы о состоянии мирохозяйственных связей, как в целом по исследуемым странам, так и по каждой стране в отдельности. Но для построения более точной картины целесообразнее рассчитывать индекс глобализации совместно с другими индексами, например, с индексом инновационного развития стран, так как благодаря глобализации между странами происходит распространение инноваций.

Использованные источники:

1. Иваненко И.А. Компаративный анализ методик расчета индексов глобализации экономики. // Экономика и право 2015 №1 (47). – С.4-7
2. Черкашина Т.Ю. Индексы глобализации: индикаторы и логика построения // Социология: 4М. 2011. № 33. – С. 136-165
3. KOF Index of Globalization: Method of Calculation, 2016 [on-line]. URL: http://globalization.kof.ethz.ch/.
4. KOF Index of Globalization: Detailed Rankings, 2016 [on-line]. URL: http://globalization.kof.ethz.ch/.
5. KOF Index of Globalization: Detailed Rankings, 2015 [on-line]. URL: http://globalization.kof.ethz.ch/.
6. KOF Index of Globalization: Detailed Rankings, 2014 [on-line]. URL: http://globalization.kof.ethz.ch/.
7. Бесчастнова Н.В. Уровень экономического развития как фактор роста качества жизни населения. // Математические методы и модели в исследовании государственных и корпоративных финансов и финансовых рынков Сборник материалов Всероссийской молодежной научно-практической конференции. 2015. – С. 27-31.
8. Бесчастнова Н.В., Сазыкина М.Ю. Анализ инвестиционной и инновационной активности металлургического производства в Республике Башкортостан. Сборник материалов I Международной научно-практической конференции. Под общей редакцией О. Б. Казаковой, Н.А. Кузьминых, Э.И. Исхаковой. 2015. С. 57-61.
9. Сазыкина М.Ю., Бесчастнова Н.В. Качественный и количественный анализ экономических агентов рынка металлургического производства в 2004-2014 годах. Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 4 (29). С. 43.
10. Бесчастнова Н.В., Сазыкина М.Ю., Шалина О.И. Экспортно-сырьевая модель развития национальной экономики: последствия для общества и необходимость реформирования. Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 5 (30). С. 7.

Бесчастный И.В.
студент
факультет государственного управления и международных отношений
Юго-Западный государственный университет
Россия, г. Курск

ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация: *в статье рассмотрены критерии экономической диагностики деятельности предприятий, отнесенных к инновационным, рассмотрены федеральные законы РФ, дано обоснование высокой степени риска инновационной деятельности предприятия. Указаны основные пути стимулирования. Рассмотрены законодательные акты некоторых регионов.*

Ключевые слова: *Инновации, критерии экономической диагностики, государственная поддержка, законодательное регулирование.*

Условия рыночной экономики требуют постоянного поиска новых идей, возможностей, ориентации на инновации. Развитие любой системы становится возможным благодаря активной новаторской деятельности.

Доля инновационной продукции в ВВП Российской Федерации составляет около 5%. В странах с развитой рыночной экономикой она колеблется от 30%-50%. Объем высокотехнологичной продукции в российском экспорте составляет около 4%. Показатель, определяющий затраты на научные изобретения, исследования и разработку составляет 1,7%, в Европе – до 3%, в США – 2,8%, в Японии – 3,4%. Стоит отметить, что важнейшую роль в затратах на НИОКР в США, Японии и Европе составляет частный сектор – около 80% всех издержек.

Макроэкономические условия оказывают определяющее влияние на темпы развития инновационной деятельности организаций [5]. К ним относят присутствие внешней и внутренней конкуренции, экологические факторы, налоговые льготы, уровень инфляции.

Решающее значение на активность предпринимательства оказывает государственная поддержка и правовое обеспечение хозяйственной деятельности предприятий [7]. По данному пути идут известные российские регионы: Санкт-Петербург, Москва, Томская область и Республика Татарстан. Используя имеющиеся данные по законодательным инициативам регионов рассмотрим механизмы регулирования инновационной деятельности.

Закон «Об инновационной деятельности в г. Москве» №45 принятый 07.06.2004 года «с целью обеспечения устойчивого развития экономики города за счет перехода к инновационному пути развития на основе принятых приоритетов». Он стал первым региональным законом, который регулирует отношения в сфере инноваций. Термин «Инновационная деятельность» следует трактовать как деятельность, которая направлена на

внедрение научно-технических или научно-технологических достижений в технологические процессы, новые или усовершенствованные товары, услуги, которые реализуемы как на внешнем, так и на внутреннем рынке. Данным законом впервые в России введен ряд основополагающих определений из инновационной сферы: «инновация», «инновационная деятельность», «инновационная политика», что стало основой для единого понимания предмета.

Лишь спустя четыре года был принят целый ряд региональных законов, которые стали регулировать отношения в сфере инноваций. Закон «Об инновационной деятельности в Томской области» №1601 от 28.08.2008г, который направлен на создание условий, формирование механизмов реализации инновационной деятельности смог представить успешную правоприменительную практику. Механизмом данного закона стала активизация инновационной активности среди малых, средних и крупных предприятий за счёт предоставления им налоговых льгот. Были введены такие понятия как: «инновационно-активная организация» (ИАО)», «реестр ИАО». Данные понятия включают следующие требования к предприятиям: объем отгруженных товаров составляет 20 – 150 млн. руб., прирост товаров не менее 25%, процент инновационной продукции не менее 25%.

Закон Республики Татарстан №63-ЗРТ «Об инновационной деятельности в республике Татарстан» был принят 2 июля 2010 г. В нем были определены объекты и субъекты инновационной деятельности. Были установлены требования, предъявляемые к претендующим на поддержку со стороны государства инновационным проектам, а так же был предоставлен порядок предоставления инновационного проекта. Перспективным среди всех методов поддержки инновационной деятельности в Республике Татарстан стал централизованный государственный заказ на исследование, разработку, а среди косвенных методов – предоставление налоговых преференций инновационно-активным предприятиям. В результате, объемы всей продукции, выпускаемой в течении 2010 года в Татарстане возросли на 16%, что составило около 152 млрд руб. несмотря на все негативные последствия мирового кризиса, расходы на научные разработки, исследования остались на прежнем уровне 5,8 млрд. руб. [4].

В Курской области в сфере инновационной деятельности действуют законы: № 97-ЗКО «О научной, научно-технической и инновационной деятельности в Курской области» (от 29.10.2013), № 37-ЗКО «Об инвестиционной деятельности в Курской области» (от 12.08.2004 г.), № 93-ЗКО «О промышленной политике» (от 30.12.2004 г.). А также постановления Администрации Курской области № 778-па «Об утверждении государственной программы Курской области «Развитие промышленности в Курской области и повышение ее конкурентоспособности» (от 24.10.2013 г.), № 774 па «Об утверждении государственной программы Курской области» (от 24.10.2013 г.) [4].

Принятые законы об инновационной деятельности в регионах Российской Федерации формируют основную нормативную базу в инновационной сфере. Модернизация российской экономики требует значительной доработки действенного механизма правового регулирования инновационных отношений. В связи с этим, все большее значение приобретает способность государства реализовывать комплекс мероприятий, которые стимулируют предпринимательскую инициативу и наращивание объемов частных инвестиций в целях повышения конкурентоспособности национальной промышленности и подъема экономики России.

Использованные источники:

1. Закон от 07.06.2004 г. №45 «Об инновационной деятельности в г. Москве» (утратил силу) - Режим доступа: // URL http: //www.ctt.msu.ru/ext/laws/40.doc (дата обращения 25.03.2016).
2. Закон от 02.07.2010 г. №63-ЗРТ «Об инновационной деятельности в республике Татарстан» - Режим доступа: // http://www.garant.ru/ (дата обращения 25.03.2016).
3. Закон Курской области от 29.10.2013 N 97-ЗКО «О научной, научно-технической и инновационной деятельности в Курской области» - Режим доступа: // http://www.garant.ru/ (дата обращения 25.03.2016).
4. Казанцев Н.М. Правовое регулирование стадий инновационного цикла // Журнал российского права. 2015 г. №6 (222) с 38-52.
5. Колмыкова Т.С., Ситникова Э.В. Инвестиционный механизм управления структурными преобразованиями в регионе: налоговые аспекты// Вестник ОрелГИЭТ. 2015. № 1 (31). С. 94-100.
6. Леванова Н.Е. Разработка методики оценки инновационной активности персонала организации // Молодой ученый. – 2015. – № 5. – Т. 1. – С. 203–206.
7. Минакова И.В., Кудина О.В. Факторы, сдерживающие инновационно-ориентированные инвестиции в российской экономике//Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2009. Т. 29. № 2. С. 59-63.
8. Ртищев А.В., Русин В.Н., Касаев Б.С. Проблемы российских регионов в условиях глобализации// В сборнике: Актуальные проблемы экономики, управления, права Материалы межвузовской конференции. 2013. С. 93-96.

Биктуганова Г.Ф.
студент 4 курса
Абелгузин Н.Р., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Башкирский государственный университет
Россия, г. Уфа

6 УСТОЙЧИВЫХ ВАЛЮТ ПРОТИВ ДОЛЛАРА США В 2016 ГОДУ

Аннотация: *Статья посвящена выявлению наиболее устойчивых мировых валют, способных составить конкуренцию доллару США в 2016 году.*

Ключевые слова: *доллар США, Федеральная резервная система, фунт стерлингов, курсы валют.*

Недавно Федеральная резервная система США увеличила ставку по федеральным фондам до 0.25%, что является показателем роста и укрепления доллара США в будущем. При нынешнем положении, валюта США является одной из самых устойчивых валют в мире. После падения евро за последние 2-3 года, доллар США получил дополнительный доход за счет юани и йены. Это обеспечило доллару США больший прирост по отношению к этим валютам. Сейчас евро сильнее, чем доллар, однако, высокие колебания стоимости евро доказывают, что данная валюта нестабильна. По состоянию на февраль 2016 года только 6 из 55 мировых валют являются наиболее устойчивыми, в сравнении с долларом США.

Евро (0.9 EUR за 1 USD)

В январе 2016 среднемесячное значение курса евро к доллару составило около €0.92 за 1$. С ноября 2015 года по январь 2016 года наблюдалось резкое падение курса евро к доллару, т.о. если в ноябре курс евро к доллару США был равен €0.93 за 1$, то в январе он равнялся €0.86 за 1$. Слабая валюта в еврозоне явилась следствием ряда экономических трудностей, ставших перед Европейским Союзом, включая низкие темпы роста валового внутреннего продукта (ВВП). Лидеры европейский стран считают, что, вероятно, евро останется слабой и в 2016 году.

Фунт стерлингов (0.69 GBP to 1 USD)

На сегодняшний день Банк Англии не повышает процентные ставки на протяжении 6 лет, т.о. стимулируя кредитование и рост экономики в целом, используя низкие процентные ставки. Фунт стерлингов является традиционно сильной валютой против доллара США и также продолжает свое обращение после введения евро, поддерживая экономику Англии стабильной.

Бахрейнский динар (0.37 BHD to 1 USD)

Бахрейнский динар, в настоящее время, является самой дорогой валютой в мире, хотя и сталкивается с жесткой конкуренцией за этот титул с Кувейтским динаром. Начиная с 2011 года, среднегодовой Бахрейнский динар изменялся лишь в пределах 1% от текущего курса, несмотря на знаковое влияние низких цен на нефть на экономику Бахрейна. Также инфляция Бахрейна снизилась с 2014 года по 2015 год с 2.7% до 2%.

Кувейтский динар (0.39 KWD to 1 USD)

Устойчивый рынок экспорта нефти позволил увеличить богатства Кувейта, а также увеличил стоимость Кувейтского динара. Экспорт нефти составляет 94% экспортной выручки страны. Ее ВВП составляет 123.3 млрд. долларов, а к 2015 году ВВП на душу населения составлял 72,200. Кувейтский динар был еще более ценным и устойчивым в предыдущие годы, однако, дефицит платежного баланса и прочее негативно сказались на экономике страны.

Латвийский лат (0.62 LVL to 1 USD)

Лат является стабильной валютой, и в течение последних 2-х лет не наблюдалось значительных колебаний его курса. Данная валюта утвердилась за период в 10 лет, после экономического кризиса, который произошел в 1990-е годы. Латвия перешла на евро с вступлением в Европейский Союз, однако лат все еще находится в обращении и торгуется на рынке Форекс.

Оманский риал (0.38 OMR to 1 USD)

В настоящее время в Омане очень низкий уровень инфляции в 1%. Также риал является сильной валютой по отношению к доллару США из-за жесткой денежно-кредитной политики и финансовых ограничений в Омане. В стране ограничивают денежную массу, чтобы защититься от войн и конфликтов на Ближнем Востоке.

Использованные источники:

1. http://www.investopedia.com/
2. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учебник/Под ред. Л.Н. Красавиной. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 608 с.: ил.

Биктуганова Г.Ф.
студент 4 курса
Абелгузин Н.Р., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Башкирский государственный университет
Россия, г. Уфа

6 ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ВАЛЮТНЫЙ КУРС

Аннотация: *Статья посвящена выявлению факторов, влияющих на валютный курс.*

Ключевые слова: *валютный курс, инфляция, условия торговли, платежный баланс, процентные ставки, государственный долг, политическая стабильность.*

Помимо таких факторов как процентные ставки и инфляция, валютный курс является одним из самых важных факторов, определяющих относительный уровень экономической стабильности и обеспеченности страны. Также валютные курсы играют жизненно важную роль в уровне торговли той или иной страны. Именно по этим причинам курсы валют активно отслеживаются и анализируются. Далее мы рассмотрим некоторые из основных факторов, стоящих за изменениями валютных курсов стран.

Прежде чем рассмотреть эти факторы, следует отметить, как изменения валютного курса влияют торговые отношения страны с другими государствами.

Снижение курса национальной валюты обычно выгодно экспортерам, так как они получают экспортную премию при обмене вырученной подорожавшей иностранной валюты на подешевевшую национальную. Экспортеры стремятся при этом увеличить свои прибыли путем расширения

вывоза товаров по ценам ниже среднемировых. Импортеры при этом проигрывают, так как им дороже обходится покупка валюты цены контракта. При падении курса национальной валюты снижается реальный долг, выраженный в ней, но увеличивается внешняя задолженность в иностранной валюте, приобретение которой обходится дороже.

Повышение курса национальной валюты по отношению к иностранным денежным единицам оказывает в принципе противоположное влияние на международные экономические отношения. Последствия колебаний валютного курса зависят от валютно-экономического и экспортного потенциалов страны, ее позиций в мировом хозяйстве.

Факторы, определяющие валютные курсы

Валютный курс – относительное сравнение валют двух стран. Множество факторов, определяющих обменные курсы, касаются торговых отношений между странами.

Ниже приведены некоторые основные факторы, определяющие валютный курс между двумя странами.

1. Разница в уровне инфляции

Как правило, устойчиво низкий уровень инфляции в стране приводит к росту стоимости валюты, т.к. растет ее покупательская способность по отношению к другим странам. В странах с более высоким уровнем инфляции наблюдается обесценение валюты по отношению к валютам их торговых партнеров, что также сопровождается более высокими процентными ставками.

2. Разница в процентных ставках

Процентные ставки, уровень инфляции и валютный курс тесно взаимосвязаны. Таким образом, манипулируя процентными ставками, центральные банки оказывают влияние на уровень инфляции и валютный курс. Более высокие процентные ставки предлагают кредиторам более высокую доходность относительно других стран. Также высокие процентные ставки привлекают иностранный капитал, что становится причиной повышения курса валюты. Существует и обратная тенденция, низкие процентные ставки приводят к тенденции снижения курсов валют.

3. Дефицит платежного баланса

Платежный баланс – торговый баланс между страной и ее торговыми партнерами, отражающий все расчеты между странами по товарам, услугам, процентам и дивидендам. Дефицит платежного баланса показывает, что страна тратит больше, чем зарабатывает на внешней торговле. Другими словами, стране требуется больше иностранной валюты, чем она получает за счет экспорта. Избыточный спрос на иностранную валюту понижает курс валюты своей страны.

4. Государственный долг

Страны с большим уровнем государственного долга являются не привлекательными для иностранных инвесторов. Причина в следующем: большой государственный долг непременно ведет к инфляции. При высокой

инфляции, в худшем случае, правительство может провести эмиссию денежных знаков, чтобы оплатить часть большого государственного долга. Наконец, большой государственный долг может привести к объявлению страной дефолта по своим обязательствам.

5. Условия торговли

Отношение экспорта к импорту на прямую связано с условиями торговли, которые, в свою очередь, связаны с платежным балансом. Если экспорт увеличивается более высокими темпами чем импорт, то условия торговли совершенствуются. Повышение условий торговли способствует увеличению спроса на экспорт. Это, в свою очередь, приводит к росту доходов от экспорта, тем самым обеспечивая повышенный спрос и на валюту страны (увеличение стоимости валюты). Если же цена экспорта увеличивается меньшими темпами в сравнении с импортом, то стоимость валюты непременно понизится по отношению к торговым партнерам данной страны.

6. Политическая стабильность и экономические показатели

Иностранные инвесторы неизбежно ищут страны со стабильной экономикой и с устойчивыми показателями, в которые инвестируют свой капитал. Страны с такими положительными показателями, несомненно, будет привлекать инвестиционные средства. Однако политические потрясения, которые могу произойти, приведут к потере доверия к валюте, а также движению капитала в валюты более стабильных стран.

Использованные источники:

1. http://www.investopedia.com/
2. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учебник/Под ред. Л.Н. Красавиной. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 608 с.: ил.

Битакова М.Э.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ЗАО «СОВХОЗ ИМЕНИ ЛЕНИНА»

В данной статье рассматривается анализ финансовой деятельности предприятия на примере ЗАО «Совхоз имени Ленина» на основе бухгалтерской отчетности предприятия за 2012-2014 года. Также рассматриваются методы горизонтального и вертикального анализа.

Ключевые слова: *анализ финансовой деятельности, горизонтальный метод, вертикальный метод, бухгалтерская отчетность, актив, пассив.*

This article discusses the analysis of financial activity of the enterprise on the example of JSC "State farm named after Lenin" on the basis of financial statements for the year 2012-2014. It also discusses methods of horizontal and

vertical analysis.

***Keywords**: financial performance analysis, horizontal method, the vertical method, the financial statements, assets, liabilities.*

Закрытое акционерное общество «Совхоз имени Ленина» было создано путем реорганизации совхоза имени Ленина. Совхоз имени Ленина был организован после опубликования Декрета о земле в ноябре 1918 года.

В настоящее время ЗАО «Совхоз имени Ленина» - современное сельскохозяйственное предприятие. Это многоотраслевое хозяйство. Направления деятельности хозяйства: плодопитомническое с переработкой плодоядного сырья, производство овощей открытого грунта и картофеля, производство кормов и продукции животноводства.

Местонахождение ЗАО «Совхоз имени Ленина» (юридический адрес): 142715, Московская область, Ленинский район, Совхоз имени Ленина, д.19А (пересечение Каширского шоссе и МКАД).

Анализ финансового состояния ЗАО «Совхоз им. Ленина» выполнен на основе бухгалтерской отчетности 2014 года.

Был проведен анализ активов и пассивов (таблица 1,2) , который показал, что в 2013 году сумма внеоборотных активов повысилась на 1,6% и составила 1 154 208 тыс.руб., в 2014 году продолжает расти на 17,4% и сумма составила 1 355 935 тыс.руб.Сумма оборотных активов в 2013 году снизилась на 2,7% и составила 752 991 тыс.руб., к 2014 году сумма оборотных активов повысилась на 73,5 % . Таким образом, сумма активов в 2013 году снизилась на 0,13% и составила 752 991 тыс.руб., в 2014 году по сравнению с 2013 произошло увеличение активов на 73,5%,что в сумме составило 1 306 198 тыс.руб.

Таблица 1 – Динамика и структура актива, тыс.руб.

Показатели	2012 г.	Удельный вес,%	2013 г.	Удельный вес,%	2014 г.	Удельный вес,%
Внеоборотные активы	1135927	59,5	1154208	60,5	1355935	62,0
Оборотные активы	773892	40,5	752991	39,5	1306198	38,0
Итого	1909819	100	1907199	100	2662133	100

В структуре пассива баланса за 2013 год по сравнению с 2012 годом капитал и резервы увеличились на 10,7 % и составила 94,8%, а в 2014 году по сравнению с 2013 годом сумма нераспределенной прибыли увеличилась на 2,3 %, а сумма краткосрочных обязательств увеличилась на 5,1% и составила 26,5%

Таблица 2 – Динамика и структура пассива, тыс.руб.

Показатели	2012 г.	Удельный вес,%	2013 г.	Удельный вес,%	2014 г.	Удельный вес,%
Капитал и резервы	1632097	85,5	1807341	94,8	1952431	73,5
Долгосрочные обязательства	-	-	-	-	-	-

Краткосрочные обязательства	277722	14,5	99858	5,2	705029	26,5
Итого	1909819	100	1907199	100	2657460	100

Таблица 3 – Динамика показателей отчета о прибылях и убытках, тыс.руб.

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Изменение, ±
				2014г к 2012г
Выручка (нетто) от реализации продукции	302596	363361	687603	385007
Полная себестоимость реализованной продукции	-310763	-347827	-453349	-142586
Валовая прибыль	-8167	15534	-234254	-226087
Коммерческие расходы	-	-	-	-
Прибыль (убыток) от реализации	-8167	-58686	-152697	-144530
Прочие доходы	4222797	437239	164822	-4057975
Прочие расходы	-82498	-181151	-135128	-52630
Прибыль до налогооблажения	347729	215029	199961	-147768
Чистая прибыль	279098	177148	155761	-123337

По анализу данных таблицы 1 можно сделать следующие выводы за период 2012-2014:

- Выручка от реализации увеличилась на 385 007 тыс.руб.;
- Себестоимость реализованной продукции снизилась на 142 586 тыс.руб.;
- Итоговый результат – убыток – 226 087 тыс.руб.;
- Чистая прибыль уменьшилась на 123 337 тыс.руб.

Таким образом, исходя из приведенного анализа, можно сделать следующие выводы:

- Анализ баланса на момент оценки указывает на удовлетворительное экономическое состояние предприятия.
- Динамика собственных средств за исследуемый период отрицательна, что вызвало превышение величины текущих обязательств над величиной текущих активов, это значит, что финансовое состояние предприятия неблагоприятное.

Использованные источники:

1. Бородуля, Е.Б. Оценка результативности деятельности современного предприятия / Е.Б. Бородуля, А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. - 2015. - № 5. - С. 20-24.
2. Бурко, Р. А. Роль импортозамещения в экономике России // Молодой ученый. 2013. №11.
3. Гурова, Т. Нация предприниматель // Эксперт, 2012. №36.

4. Жирнов, А.В. Инвестиции и развитие материально-технической базы сельского хозяйства / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Экономика и социум. - 2014. - №4-6(13). - С. 731-734.
5. Жирнов, А.В. О необходимости принятия многовариантных предпринимательских решений и возможности их обоснования / А.В. Жирнов // Экономика и предпринимательство. – 2015. - № 9 ч.2 (62-2).
6. Жирнов, А.В. Проблемы обеспеченности материально-технической базы сельскохозяйственных предприятий России / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин // Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения» - Ульяновск, 2011. С. 58-60.
7. Жирнов, А.В. Решение аграрного кризиса - создание крупных сельскохозяйственных предприятий / А.В. Жирнов // Материалы II-й Открытой Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых «Молодежь и наука XXI века» - Ульяновск. – 2007. – С. 273-275.
8. Лапшина, Г.В. Социальные факторы повышения эффективности работы организации /Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Вестник Федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский государственный агроинженерный университет им. В.П.Горячкина». -2011. - №6 (51). – С. 77-79.
9. Лапшин Ю.А. Состояние и перспективы развития материально-технической базы АПК / Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов //Материалы VII Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения». - Ульяновск, 2016. – С. 63-67
10. Перегородиева, Л.Н. Стратегия импортозамещения в России. // Экономика. 2012. №1.

Бобровникова А. А.
студент
кафедра «Экономика и управление»
Овчинникова А. С.
студент
кафедра «Экономика и управление»
Нечипоренко Л. В., к.э.н.
старший преподаватель
кафедра «Экономика, организация и коммерческая деятельность»
Поволжский государственный университет сервиса
Российская Федерация, г. Тольятти

ДЕМОГРАФИЧЕСКОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ

В статье рассмотрено понятие демографического прогнозирования, определены его цели и задачи, отмечены проблемы разработки демографических прогнозов.

Ключевые слова: прогноз, прогнозирование, демографическое прогнозирование.

До недавнего времени задачи демографического прогнозирования значились преимущественно в предметной области изысканий лишь научного сообщества. Сама возможность предвидения демографических процессов воспринималась весьма скептически. Рост практического интереса к проблеме демографического прогнозирования объясняется динамизмом экономической и социальной жизни, ее вариативностью: ставятся новые задачи, формируются новые технологии и методики предвидения будущего. К настоящему времени сформировался концептуальный и эмпирический инструментарий разработки демографических прогнозов, доступный для практического пользования.

Однако, прежде чем говорить о демографическом прогнозировании, необходимо определить, что такое прогнозирование и прогноз. В современной литературе существует множество вариаций понятия «прогнозирование», в таблице 1 приведены наиболее распространенные.

Таблица 1

Дефиниции категории «прогнозирование»

Автор	Определение
Т. Г. Морозова	Прогнозирование означает предвидение, опережающее отображение действительности
А. И. Орлов	Прогнозирование – это взгляд в будущее, оценка возможных путей развития, последствий тех или иных решений
Б. Н. Кузык, В. И. Кушлин, Ю. В. Яковец	Прогнозирование – это предвидение основных факторов и тенденций социально-экономического, инновационно-технологического, экологического и территориального развития в перспективном периоде для выбора приоритетов и обоснования стратегических и тактических решений на государственном и корпоративном уровнях
Н. Б Антонова	Прогнозирование – это процесс разработки прогноза, построенный на вероятностном, научно-обоснованном суждении о перспективах развития объекта в будущем, его возможном состоянии, а также об альтернативных путях его достижения
Энциклопедический словарь	Прогнозирование – специальные научные исследования конкретных перспектив развития какого-либо явления

Результатом прогнозирования является прогноз, выраженный в математической, графической или словесной форме суждения о возможном состоянии субъекта и его среды в будущий период времени. Прогноз – это вероятностное научно обоснованное суждение о состоянии объекта в будущем, об альтернативных путях и сроках его достижения. Прогноз должен удовлетворять следующим требованиям:

- в момент высказывания нельзя однозначно определить истинность и ложность, так как прогноз касается ненаблюдаемого

события;

- он должен содержать указания на пространственный и временной интервал, внутри которого произойдет прогнозируемое событие;
- в момент высказывания необходимо располагать методами верификации прогноза, см помощью которых можно оценить точность и надежность прогноза.

В пределах отдельной научной дисциплины возможны собственно-специфические прогнозы: экономический, политологический, социологический, демографический и т.д. Демографический прогноз – это научно обоснованное предвидение основных параметров движения населения и будущей демографической ситуации: численности, возрастно-половой и семейной структуры, рождаемости, смертности, миграции. Различаются два основных направления социального прогнозирования – глобальное (на уровне мировых социальных процессов) и региональное (на уровне отдельной страны). Применительно к демографическому прогнозированию глобальное демографическое прогнозирование предусматривает прогнозирование тенденций эволюции развития народонаселения мира, а региональное – на уровне отдельной страны или ее регионов.

Необходимость демографического прогнозирования связана с задачами прогнозирования и планирования социально-экономических процессов в целом. Без предварительного демографического прогноза невозможно представить себе перспективы производства и потребления товаров и услуг, жилищного строительства, развития социальной инфраструктуры, здравоохранения и образования, пенсионной системы, решение геополитических проблем и т.д. Именно поэтому деятельность по прогнозированию динамики численности и структуры населения, численности и структуры семей, отдельных демографических процессов составляет важнейшую часть общей деятельности международных, государственных и неправительственных организаций, учреждений и научных институтов.

Цели демографического прогнозирования являются одним из важнейших оснований, по которым строится классификация прогнозов населения. Цели демографического прогнозирования связаны с:

- потребностями экономического планирования (необходимостью предвидения динамики численности и структуры трудовых ресурсов);
- необходимостью оценки будущей динамики потребительского спроса на те или иные виды товаров и услуг, в т.ч. для решения задач маркетинга;
- потребностями планирования жилищного строительства;
- потребностями планирования социальной сферы (образование, здравоохранение, пенсионная система и др.);

- геополитическими задачами и многими другими.

Задачи демографического прогнозирования:

- прогноз изменения численности населения;
- расчет нормативов и поколений, связанных с обеспечением прогнозируемой численности населения благами;
- использование прогнозируемой численности населения для размещения и развития социальной сферы (школы, больницы);
- использование данных демографического прогноза для социального обеспечения населения (прогноз численности пенсионеров, нетрудоспособного населения, детей в неполных семьях);
- прогноз заболеваемости населения;
- прогноз семейного состава населения;
- прогноз изменений национального и языкового состава страны.

С технической точки зрения, демографический прогноз выступает обычно в виде перспективного исчисления населения, т.е. расчета численности и возрастно-половой структуры, построенного на основании данных об изменениях демографических характеристик (численности населения, демографических структур, рождаемости, смертности и т.д.) в прошлом, а также с учетом принимаемых гипотез относительно их динамики в будущем. Такого рода расчеты делаются обычно в нескольких вариантах, задавая границы наиболее вероятных изменений населения.

Важной характеристикой демографических прогнозов является их достоверность, т. е. соответствие прогнозных характеристик населения и демографических прогнозов тому, какими они будут в действительности. Достоверность демографического прогноза определяется точностью исходной демографической информации, обоснованностью принимаемых гипотез, надежности используемых методик расчетов, длительностью прогнозного периода. Основными факторами, негативно влияющими на точность демографических прогнозов, являются: нестабильность экономического развития страны; нахождение правовой базы воспроизводственных процессов в постоянном движении, несовершенство законов, регулирующих семейно-брачное и репродуктивное поведение населения. При разработке различных сценариев демографических прогнозов применительно к России в настоящее время целесообразно учитывать официально предпринимаемые меры материального стимулирования рождаемости и финансовый кризис.

Использованные источники:

1. Дрепа Е. Н. Демографическое прогнозирование как разновидность социального прогнозирования // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 1: Регионоведение: философия, история, социология, юриспруденция, политология, культурология. – 2009. – № 1.
2. Игебаева Ф. А. Демографическое воспроизводство населения: анализ и прогнозирование // Исторические, философские, политические и

юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. – 2015. – №2-1 (52). – С. 87-89.
3. Нечипоренко Л. В., Васин В. В., Денисова Е. И. Оценка влияния размера среднедушевого дохода населения и количества заключаемых браков на уровень рождаемости в Российской Федерации // Молодой ученый. – 2014. – № 7. – С. 385-388.
4. Парфенов А. С. Демографический кризис: социальное прогнозирование и материнский капитал // Вестник Орловского государственного аграрного университета. – 2010. – №5. – Т. 26. – С. 2-6.
5. Ядов В. А. Социологическое исследование: методология, программа, методы. – Учеб. пособие для вузов / В.А. Ядов. – М.: КноРус. – 2011. – 129 с.

Богдашкина Ю.С.
студент 4го курса
ФГБОУ ВО «Орловский ГАУ»
Россия, г. Орел

ОСОБЕННОСТИ СОСТАВЛЕНИЯ СЕГМЕНТНОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Сегментная отчетность составляет один из важных компонентов финансового отчета, представленного в формате международных стандартов. Пользователи финансовой отчетности полноценную информацию могут получить на основе выполнения требований МСФО 8 «Операционные сегменты».

Целью стандарта МСФО (IFRS) 8 "Операционные сегменты" является регламентация представления компанией информации об операционных сегментах в годовой и в промежуточной финансовой отчетности. Он также устанавливает требования к раскрытию информации о связанных продукции и услугах, географических регионах и крупных клиентах. Стандарт МСФО (IFRS) 8 требует от компании представления финансовой и описательной информации о своих отчетных сегментах. Операционный сегмент - это компонент компании:

- осуществляющий хозяйственную деятельность, которая позволяет получить выручку и предусматривает несение расходов;
- результаты деятельности которого регулярно анализируются ответственным лицом компании, принимающим операционные решения, касающиеся выделения сегменту ресурсов и оценки эффективности его деятельности;
- по которому имеется отдельная финансовая информация.

Компания должна представлять отдельно информацию по операционному сегменту, если его показатели превосходят какое-либо из следующих количественных пороговых значений:

1) его выручка от продажи внешним клиентам, а также от операций с другими сегментами составляет не менее 10% от совокупной выручки (внутренней и внешней) всех операционных сегментов;

2) результат соответствующего сегмента независимо от того, является

ли он прибылью или убытком, составляет не менее 10% от:

совокупного результата всех операционных сегментов в отношении прибыли или убытка;

того, какой показатель имеет более высокое значение;

3) его активы составляют не менее 10% от совокупных активов всех операционных сегментов.[2]

Если операционный сегмент выделен в качестве отчетного сегмента в текущем периоде, данные по сегменту за предыдущий период, представляемые для целей сопоставления, должны быть пересчитаны для учета нового отчетного сегмента в качестве отдельного сегмента, даже если этот сегмент не удовлетворяет критериям по составлению отчетности в предыдущий период.

Сумма по каждой статье сегмента, указываемая в отчетности, должна являться показателем, представляемым ответственному лицу, принимающему операционные решения, для целей принятия заключений о выделении ресурсов сегменту и оценке результатов его деятельности.

При формировании управленческой отчетности очень важно исключить дублирование одних и тех же операций. Очень важно создать понятные всем участникам процессов методологию и требования управленческого учета, систему ответственности за достоверность сведений и их своевременное формирование [2].

В системе управленческого учета необходимо выработать и придерживаться определенной системы критериев и оснований идентификации отдельных элементов хозяйственной деятельности [5]. Критерий понимается как принцип, принимаемый в качестве основы формирования и раскрытия информации по сегментам деятельности [3].

Компания должна раскрывать следующую количественную информацию: выручка от продаж внешним клиентам; выручка от операций, проведенных с другими операционными сегментами этой же компании; процентные доходы или процентные доходы за вычетом процентных расходов; процентные расходы; амортизация; существенные статьи доходов и расходов; расходы и доходы по налогу на прибыль.

Компания должна раскрывать как минимум следующую описательную информацию: принципы учета операций между отчетными сегментами; характер различий между оценками прибыли или убытка отчетных сегментов; характер различий между оценками активов отчетных сегментов и активов компании; характер различий между оценками обязательств отчетных сегментов и обязательств компании; характер изменений по сравнению с предыдущими периодами.

Компания должна представлять информацию географического характера:

- выручка от внешних клиентов:
  - полученная в стране, где зарегистрирована или функционирует компания;

- распределенная между всеми зарубежными странами, от которых компания получает выручку;
- полученная в отдельной зарубежной стране, если ее величина существенна;
- принципы определения сумм выручки, полученной в различных странах;

• внеоборотные активы, за исключением финансовых инструментов, отложенных налоговых активов, активов по выплате по окончании трудовой деятельности и прав, возникающих по договорам страхования:

- находящиеся в стране, в которой расположена или зарегистрирована компания;
- находящиеся во всех зарубежных странах, в которых компания имеет активы;
- находящиеся в отдельной зарубежной стране, если величина является существенной.

Основной принцип IFRS 8 состоит в том, что компания должна раскрывать информацию таким образом, чтобы внешние пользователи финансовой отчетности могли оценить содержание и финансовые результаты различных видов деятельности компании, а также экономические условия, в которых она осуществляется. Новый стандарт основывается на управленческом подходе и управленческой отчетности компании, что позволяет инвесторам оценивать результаты деятельности компании на основании такой же информации, которую использует менеджмент при принятии операционных решений.

Использованные источники:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Информация по сегментам»(ПБУ 12/2010). Утверждено приказом Минфина России от 08.11.2010 №143н.
2. Ибрагимова А.Х. Постановка управленческого учета // Кластерные инициативы в формировании прогрессивной структуры национальной экономики: сборник научных трудов Международной научно-практической конференции, в 2-х томах.- Курск.- 2015.- С. 176-178.
3. Пономарева Н.В. Методические аспекты выбора и обоснования критериев сегментации деятельности организации АПК // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.- 2015.- № 4.- С. 45-47.
4. Пономарева Н.В. Внедрение сегментарной отчетности в учетно-аналитическую систему агрофирм. В сборнике: Экономический рост и тенденции развития АПК: теория и практика. Научно-методическая конференция молодых ученых.- 2005.- С. 205-207.
5. Пономарева Н.В. Оптимизация процесса формирования информации по сегментам деятельности // Глобальные экономические вызовы современного мира: Материалы международной научно- практической конференции (Краснодар, 21 декабря 2015 г.). Издательство: Краснодарский центр научно-

технической информации (ЦНТИ).- 2015.- С.106-110.

Богославский Д. И.
студент 4 курса
факультет «Финансы и кредит»
Зиниша О. С., к.э.н.
доцент
кафедра денежного обращения и кредита
ФГБОУ ВПО "Кубанский государственный аграрный университет"
Россия, г. Краснодар

ФОРМИРОВАНИЕ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ В КРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

Аннотация: В статье авторами ставится задача проанализировать имеющиеся недостатки развития инфраструктуры банков; на основании рассмотренных проблем разработать необходимые с позиции авторов теоретико-методологические рекомендации по улучшению функционирования инфраструктуры банковской системы в период, кризисный для российской экономики.

Ключевые слова: банковская система, инфраструктура, развитие, финансовые институты, кризисный период.

Bogoslavskiy D. I.
4th year student of the faculty "Finance and Credit"
Zinisha O. S., cand. of econ. sciences,
Associate Professor of the Department of Monetary circulation and credit
Kuban state agrarian University
Russia, Krasnodar

FORMATION THEORETICAL AND METHODOLOGICAL RECOMMENDATIONS TO IMPROVE FUNCTIONING INFRASTRUCTURE OF THE BANKING SYSTEM OF RUSSIA IN CRISIS PERIOD

Annotation: The author`s seeks to analyze the deficiencies of infrastructure development banks; based on the considered issues to develop the necessary from the perspective of the authors of the theoretical and methodological recommendations to improve the infrastructure of the banking system at a time of crisis for the Russian economy.

Keywords: banking system, infrastructure, development, financial institutions, the crisis period.

Недостаточное развитие и низкое качество инфраструктурного обеспечения банковского бизнеса не позволяет в настоящее время отечественным кредитным организациям повысить эффективность и качество своей деятельности, выйти на мировой уровень банковского

обслуживания.

Особенно явно это становится фактором торможения развития банковского обслуживания при действии санкционных ограничений, закрытии доступа российских кредитных организаций на мировой рынок заимствований и технологий.

Актуальность темы исследования определяется необходимостью формирования инфраструктуры банковской системы, адекватной требованиям современного развития финансового сектора и реальной экономики, устойчивой к воздействию внешних факторов.

Также актуальность темы исследования определяется тем, что вопросам теории, методологии и организации инфраструктуры банковской системы не уделяется должного внимания в отечественных научных исследованиях, хотя именно данное направление позволяет сформулировать рекомендации по сбалансированному функционированию кредитной системы страны и определению ее устойчивости по отношению к внешним воздействиям (мировым финансовым кризисам, санкционным ограничениям и т.п.).

Неотъемлемой частью банковской системы является банковская инфраструктура. Если учитывать банковскую систему России в целом, то необходимо рассмотреть динамику становления кредитно – финансовых институтов с момента появления первых кредитных организаций по современный этап ее развития (рисунок 1).

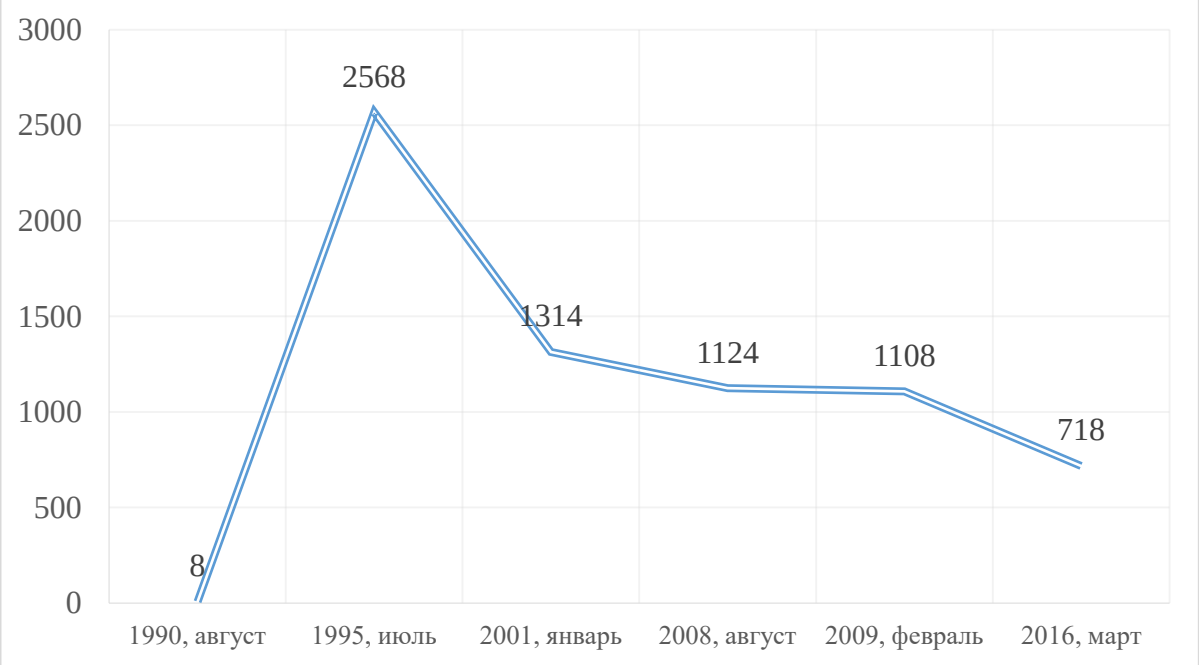


Рисунок 1 - Количество действующих в России кредитно-финансовых институтов в годовом разрезе [8]

Исследования журнала «Эксперт» выделили 10 федеральных банков из разряда «динамично развивающиеся», и 10 - с наибольшей отрицательной

динамикой (таблицы 1 и 2) [2].

Таблица 1 - ТОП-10 наиболее динамично развивающихся банков федерального уровня [7]

Банк	Место по активам на 01.01.15	Место по активам на01.01.14	Активы на 01.01.15, млн.руб.	Прирост за год без учета переоценки валютной позиции, %
ФК «Открытие»	5	9	2 610 603	134
«Югра»	50	91	169 052	119
ВБРР	44	68	194 877	110
«Российский кредит»	48	73	170 505	108
Лето-банк	97	130	59 892	81
«Траст»	21	31	418 567	75
Ростбанк	68	77	122 165	69
Бинбанк	25	32	395 745	52
ВТБ	2	2	8 546 788	34
Банк Москвы	6	6	2 473 549	25

Несмотря на все попытки Банка России регулятивно заставить кредитные организации правильно оценивать риски заемщиков, во многих кредитных организациях риск-менеджмент осуществляется лишь формально, а активы формируются, прежде всего, исходя из доходности или интересов финансирования связанных с банком заемщиков.

Таблица 2 – ТОП-10 банков федерального уровня с наибольшей отрицательной динамикой активов [7]

Банк	Место по активам на 01.01.15	Место по активам на 01.01.14	Активы на 01.01.15, млн. руб.	Прирост за год без учета переоценки валютной позиции, %
Юниаструмбанк	90	76	66 244	-15
ХКФ-банк	27	20	349 487	-12
СКБ-банк	67	47	124 374	-11
КредитЕвропабанк	49	42	169 922	-10
Росгосстрахбанк	65	51	125 301	-8
Инвестиционный торговый банк	60	52	132 967	-5
«Восточный экспресс»	35	29	250 885	-5
«Уралсиб»	20	18	422 625	-4
«Интеза»	86	74	78 543	-4
МТС-банк	43	37	199 155	-4

Если провести территориальный анализ, то следует отметить, что уровень развития банковской системы в конкретном регионе зависит от уровня социально-экономического развития территории в целом.

В таблице 3 рассмотрим территориальную сеть структурных подразделений кредитных организаций [2].

Таблица 3 - Двадцать крупнейших банков по размеру филиальной сети [2]

Банк	Количество офисов			Число регионов присутствия на 01.01.15, ед.
	01.01.15	01.01.14	Прирост за год, ед.	
Сбербанк России	17 024	17 979	-955	83
Росгосстрахбанк	1 617	441	1 176	80
Росельхозбанк	1 547	1 601	-54	81
«Восточныйэ кспресс»	1 224	1 466	-242	73
ВТБ24	1 075	1 040	35	74
ХКФ-банк	866	1269	-403	78
Альфа-банк	710	612	98	65
Росбанк	588	621	-33	72
Ханты-Мансийский банк «Открытие»	391	394	-3	53
«АкБарс»	381	400	-19	30
«Уралсиб»	379	444	-65	53
Газпромбанк	370	359	11	66
УБРиР	369	518	-149	60
«Русский стандарт»	345	362	-17	61
Совкомбанк	342	357	-15	46
ОТП-банк	303	320	-17	77
Промсвязьбанк	299	315	-16	60
Банк Москвы	292	308	-16	33
«Авангард»	276	297	-21	51
Московский индустриальный банк	276	280	-4	29

Необходимо отметить, что с конца 2013 г. происходит сокращение общего количества банковских офисов. Отдельно можно отметить Сбербанк, который с середины 2009 года последовательно сокращает свою сеть, оптимизируя структуру. В целом за 2014 г. число точек банковского обслуживания сократилось на 10%. В то же время Россельхозбанк нарастил сеть своих офисов (почти 1200 за 2014 г.), совместив страховой и банковский бизнес, а в настоящее время функционирует 76 филиалов и свыше 1,5 тыс. офисов в регионах страны [6]. Вместе с тем, опасаясь санкций, крупнейшие российские банки не стали открывать свои подразделения в Республике Крым и городе федерального значения Севастополь [1].

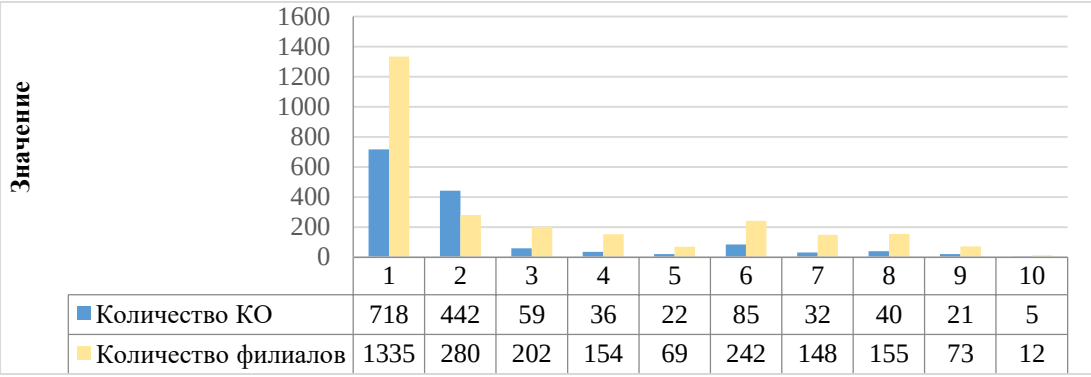
Наиболее известным показателем степени развития системы банков в стране является степень обеспечения населения кредитными учреждениями в расчете на 100 тыс. человек. На начало 2008 г. степень обеспечения населения коммерческими банками и банковскими учреждениями в России составил, соответственно, в среднем 1,4 банка и 4,9 банковских учреждения в расчете на 100 тыс. человек. На начало 2016 г. этот показатель по России составлял 1,4 банковских учреждения (включая филиалы кредитных организаций) на 100 тыс. человек, причем плотность данных учреждений

весьма неоднородна по территории страны [8]. Что касается развитых стран, то, например, в США в начале 90-х годов прошлого века численность коммерческих банков составляла 15 тыс., то есть 5,8 банка на 100 тыс. населения, в ФРГ в эти же годы функционировало около 70 тыс. отделений банков [3].

Показатель обеспеченности населения коммерческими банками отражает уровень деловой, в том числе, региональной активности банков, а не уровень обеспечения региона банковским сервисом.

Анализ данных показывает, что в России на тысячу человек приходится одно банковское учреждение, в США – 33, в Германии – 58, в Италии – 57 [5]. На рисунке 2 рассмотрим соотношение кредитных организаций и их филиалов в территориальном разрезе.

Для справки: под цифрой 1 указаны данные по Российской Федерации; 2 – Центральный ФО; 3 – Северо-Западный ФО; 4 – Южный ФО; 5 – Северо-Кавказский ФО; 6 – Приволжский ФО; 7 – Уральский ФО; 8 – Сибирский ФО; 9 – Дальневосточный ФО; 10 – Крымский ФО.



	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Количество КО	718	442	59	36	22	85	32	40	21	5
Количество филиалов	1335	280	202	154	69	242	148	155	73	12

Рисунок 2 - Количество кредитных организаций по округам РФ, ед. [8]

Банковские учреждения (не говоря уже о небанковских кредитных организациях) в основном расположены в областных или районных центрах. Банки, когда-то имевшие в сельской местности свои подразделения, закрыли их из-за низкой рентабельности, так как на селе нет крупных и средних клиентов. К тому же мелкий сельский бизнес банками рассматривается как рисковый. Сельская недвижимость и имущество пока еще не являются для банков предметом ликвидного залога. Доход сельского жителя на порядок ниже дохода горожанина. Все эти присущие сельской местности особенности затрудняют доступность кредита для сельского населения и хозяйствующих там субъектов.

Одной из основных проблем можно выделить структуру ресурсной базы коммерческих банков. Основная доля пассивов коммерческих организаций является краткосрочными и сверхкраткосрочными. Несмотря на то, что значительная часть сбережений населения создается в регионах, однако концентрируется в крупных столичных банках и их филиалах, поэтому проблема формирования региональными банками долгосрочной ресурсной базы стоит наиболее остро, особенно, в кризисный период.

Еще один немаловажный момент связан с тем, что в регионах функционируют хозяйственные структуры, так называемые финансово-расчетные центры, представляющие собой объединения нескольких предприятий (хозяйств) сельскохозяйственного профиля с единым расчетным счетом и балансом. Эта стандартная схема внутрихозяйственных расчетов, но, отрицательным моментом является, то, что финансовые потоки проходят параллельно банковской системе.

При анализе имеющихся недостатков развития системы банков можно сделать следующие выводы и сформулировать предложения.

1. Наличие существующей нормативно-правовой базы способствует наиболее доступному созданию региональных филиалов крупных столичных банков, определяющий неравномерность территориального размещения банков, что обуславливает непрерывное перемещение региональных капиталов в Центр, в соответствии с чем появляется

естественный дисбаланс территориального рынка капитала, который сдерживает его полноправное функционирование во всех без исключений субъектах Федерации.

2. Деятельность конкретного банка или филиала инорегионального банка должна периодически освещаться в региональных средствах массовой информации (например, интервью с руководителем филиала, с руководителем кредитного отдела, поясняющим различные виды кредитов и показывающих на простом примере расчет процентных выплат и пр.). Путем такой открытости можно начать устанавливать партнерские отношения с массовыми клиентами.

3. Нормализация функционирования банковской системы региона требует ранжирования минимально допустимого банковского капитала в зависимости от уровня регионального социально-экономического развития, а также от возможности участия банка в региональных программах развития территории.

4. Требуется модернизация процедур регионального банковского надзора и связанное с ним расширение полномочий территориальных управлений Банка России, в частности в рамках влияния на дополнительные офисы и представительства инорегиональных банков. Надзорные функции Банка России с полным основанием могут быть отнесены к производственной банковской инфраструктуре.

5. Развитие информационных технологий приводит к стандартизации деятельности банков. В банковской сфере, как правило, отождествляют такое понятие с необходимостью перехода на международные стандарты финансовой отчетности. Однако, стандартизация и сертификация банковского дела – понятие комплексное, которое охватывает все сферы банковской деятельности.

6. На региональном уровне необходимо развивать социальную банковскую инфраструктуру: сеть мелких кредитных кооперативов, кредитных союзов, благотворительных фондов и т.п. Но, в целях отнесения данных учреждений к небанковским кредитным организациям, необходимо изменение действующего законодательства.

Естественно, для создания небанковских кредитных учреждений требуются определенные средства для формирования уставного и оборотного капитала. Следует отметить, что необходимо упрощение процедуры лицензирования подобных организаций, а также снижение до приемлемого уровня размера минимального уставного капитала. Вопрос, который встает в этой связи, связан с увеличением рисков банковского сектора. Тогда необходима разработка отдельных методик оценки устойчивости инфраструктуры банковской системы и т.п.

И Центральный банк, в контексте формируемых условий функционирования отечественной банковской системы, должен пойти на эти

методологические издержки с целью сохранения и развития кредитного сектора страны.

Использованные источники:

1. Банки в Крыму: бизнес сквозь страх [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://forbes.net.ua/business/1396293-banki-v-krymu-biznes-skvoz-strah, свободный. (Дата обращения – 18.04.2016).
2. Ивантер, А. Отстаньте, не до вас! /А. Ивантер, С. Селянин // Эксперт. – 2015. - №13. – С. 94
3. Климанов, В.В. Региональные системы и региональное развитие в России: учебник / В.В. Климанов. – М.: Едиториал УРСС, 2003. – С.149.
4. Козьмин, Г.П. Банковский сектор Архангельской области / Г.П. Козьмин // Деньги и кредит. – 1999. - №9. – С.24.
5. Лаврушин, О.И. Новые модели банковской деятельности в современной экономике: монография / коллектив авторов; под ред. О.И. Лаврушина. – М.: КНОРУС, 2015. – 168 с.
6. Официальный сайт «Банки.ру». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.banki.ru/banks/bank/rshb/, свободный. (Дата обращения – 09.03.2016).
7. Рейтинг банков по активам на 1 января 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.sravni.ru/banki/rating/, свободный. (Дата обращения – 11.03.2016).
8. Сведения о количестве действующих кредитных организаций и их филиалов в территориальном разрезе по состоянию на 01.03.2016 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/cr_inst_branch_010316.htm&pid=lic&sid=itm_3982, свободный. (Дата обращения – 10.03.2016).

Богородова А.А.
студент 1 курс
кафедра «Экономика и финансы»
Уразбахтин И. Р.
старший преподаватель
кафедра «Экономика и финансы»
Южно-Уральский государственный университет (НИУ)
Россия, г. Челябинск

ПОВЫШЕНИЕ ПЕНСИОННОГО ВОЗРАСТА В РОССИИ

В статье рассматривается вопрос повышения пенсионного возраста. Как повышение пенсионного возраста отразится на экономике страны в целом, на уровне жизни отдельного человека? Каковы последствия принятия данного решения?

Ключевые слова: пенсионный возраст, продолжительность жизни,

безработица.

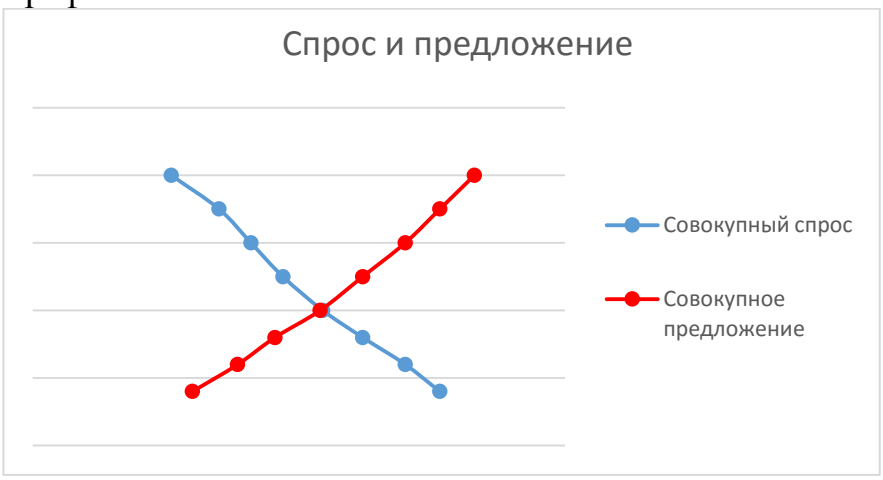
В последнее время в Государственной думе часто обсуждают вопрос повышения пенсионного возраста. Некоторые поддерживают данное предложение, но есть и те, которые выступают категорически против. Данная проблема неоднозначна и не может рассматриваться только с какой-то одной стороны. Как повышение пенсионного возраста отразится на экономике страны в целом, на уровне жизни отдельного человека? Каковы последствия принятия данного решения?

Для рассмотрения вопроса о повышении пенсионного возраста с экономической точки зрения, следует определить какой это фактор: ценовой или неценовой. Это неценовой фактор. Он может сдвигать кривые спроса и предложения вправо или влево.

В данном случае повышение пенсионного возраста повлияет на потребительские расходы населения. Они будут увеличиваться, так как пенсионеры до изменения возраста ухода на пенсию располагали суммой пенсии, которая была ниже заработной платы. Все это послужит причиной изменения положения кривой спроса вправо.

Следует отметить, что увеличение пенсионного возраста повлияет и на изменение положения кривой предложения. Увеличение количества рабочей силы, приведет к тому, что будет нарастать производство, т.е. экстенсивный рост.

График 1



Также стоит учесть, что увеличение объемов производства послужит причиной роста реального ВВП. Однако про номинальный ВВП сказать что-то однозначно нельзя, так как все это может как увеличить цены, и, следовательно, увеличить номинальный ВВП, а может уменьшить цены, либо оставить их прежними.

Эти основы экономики будут действовать при идеальной модели, независящей от иных факторов, связанных с вопросом повышения пенсионного возраста.

Немаловажна социальная составляющая при принятии этого решения. При повышении пенсионного возраста потребуется больше рабочих мест.

Учитывая кризисную ситуацию, в российской экономике нет необходимого числа свободных рабочих мест. В связи с этим каждый «задержанный» на рынке труда человек прежнего пенсионного возраста окажется безработным. Увеличение пенсионного возраста резко усилит динамику роста молодежной безработицы. Не имея возможности найти работу, не исключено, что пенсионеры чаще будут оформлять пенсии по инвалидности. Кроме того, если люди имеют доходы ниже прожиточного минимума, они имеют право на разные льготы и доплаты. Безработные пожилые люди, еще не дожившие до пенсионного возраста, будут в числе их получателей.

Стоит отметить, что средняя продолжительность жизни в России 69,8 лет. А пенсионный возраст на данный момент у мужчин – 60 лет, у женщин – 55 лет. Низкая продолжительность жизни российских мужчин не позволяет многим из них дожить до пенсии при нынешнем показателе в 60 лет, а при дальнейшем увеличении пенсионного возраста доля не дождавшихся пенсионного обеспечения будет расти. Это приведет к росту зарплат «в конвертах», по причине отсутствия стимула для пенсионных отчислений для многих работников. Возраст ухода на пенсию в Германии 67 лет, но при этом заметим, что средняя продолжительность жизни в этой стране составляет 79 лет. Это означает, что в Германии уровень жизни выше, поэтому и возраст выхода на пенсию на несколько лет больше.

«Задержавшиеся» на рабочих местах пенсионеры будут усложнять и без того непростую ситуацию на рынке труда для молодежи. Это приведет к увеличению пособий для молодежи, рост в связи с этим таких социальных болезней, как алкоголизм и наркомания, криминализация молодежи, откладывание рождения детей, все это приведет к росту расходов государства. Тем самым увеличение пенсионного возраста не выгодно.

Существуют положительные и отрицательные стороны увеличения пенсионного возраста.

К положительным сторонам можно отнести сокращение государственных расходов. Изменение возраста в сторону повышения может увеличить доходную статью бюджета за счёт налога на доходы физических лиц. Также в случае обеспечения потенциальных пенсионеров рабочими местами, удастся увеличить соотношение работающих по отношению к пенсионерам, что важно в условиях стремительно стареющего населения страны.

К отрицательным моментам можно отнести то, что людей старшего возраста неохотно принимают на работу. Вполне вероятно, что они не смогут найти себе работу и обеспечить себя средствами к существованию.

Изучив вопрос повышения пенсионного возраста в разных аспектах, становится понятно, что в условиях сегодняшнего кризиса в экономике, низкого уровня жизни граждан, небольшой продолжительности жизни совокупный эффект от этого решения скорее всего будет отрицательным.

Правительство должно изыскивать другие резервы для повышения доходности пенсионной системы, например, повышение прозрачности рынка труда, пересмотр льготных тарифов, прогрессивную шкалу повышения тарифов страховых взносов на оплату труда.

Использованные источники:

1. Агапова, Т.А. Макроэкономика: Учебник / Т.А. Агапова, С.Ф. Серегина. - М.: МФПУ Синергия, 2013. - 560 с
2. Тарасевич, Л.С. Макроэкономика: Учебник для бакалавров / Л.С. Тарасевич, П.И. Гребенников, А.И. Леусский. - М.: Юрайт, 2012. - 686 с.
3. Экономикс: Учебник / Макконнелл К.Р., Брю С.Л.- ИНФРА-М, 2003. - 983 с

Божко Е.Н.
студент 3 курса
факультет банковского дела
Германович Н. Е.
научный руководитель, ассистент
кафедра финансов
Полесский государственный университет
Республика Беларусь, г. Пинск

ГЛОБАЛЬНОЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ КАК ВАЖНЫЙ ИНСТРУМЕНТ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА УСЛУГ

В статье рассматривается проблема пиратства в сети интернет и предлагается вариант её решения. Выявлены преимущества глобального лицензирования как инструмента управления правами в цифровой среде. Обоснована совместимость глобального лицензирования и «антипиратского законодательства» в области защиты интеллектуальных прав.

Ключевые слова: глобальное лицензирование, контент, интеллектуальные права.

It is discussed the problem of piracy on the Internet and is offered the version of its solution. It is revealed the advantages of the global licensing as the management tool of rights in the digital environment. It is substantiated the compatibility of the global licensing and the "anti-piracy laws" for the protection of intellectual property rights.

Keywords: global licensing, content, intellectual property rights.

Почти все слышали о проблеме пиратства в сети интернет, из-за которого практически все производители разного рода развлекательного контента терпят крупный финансовый ущерб. Проблема далеко не новая, но действенных мер против неё до сих пор нет.

С недавних пор в России появилось предложение о внедрении глобальной лицензии. Глобальная лицензия — новый инструмент

управления правами в цифровой среде, с помощью которого обеспечивается доступ к огромному количеству легального контента за символическую плату [1].

За возможность свободного обмена музыкой, кино и видеоклипами, а также книгами с каждого пользователя интернета предполагается взимать небольшую сумму — ориентировочно 300 рублей в год. В пересчёте на белорусские рубли это сумма составляет около 75 тысяч, деньги чисто символические для каждого рядового пользователя сети.

Внедрение института глобальных лицензий будет выгодно всем. Новый правовой институт освободит обычных пользователей от ответственности за пиратство, снимет проблемы трансграничного хостинга, снизит нагрузку на органы государственной власти, а также увеличит количество участников экономического оборота контента в интернете.

Глобальная лицензия может стать решением извечной проблемы пиратства. Не секрет, что пиратские ресурсы зарабатывают на рекламе колоссальные деньги. Суммарный ежегодный доход от рекламы крупнейших пиратских ресурсов составляет 227 млн долларов [1]. Нелегально загружают интернет-контент примерно 68% населения Европы, а в Беларуси и России эта цифра достигает 80%. Люди слушают музыку, смотрят фильмы и читают электронные книги, не платя за это ни копейки. Причем многие не против заплатить разумную сумму, но не понимают, как это можно сделать и куда пойдут эти деньги. Глобальное лицензирование снимет эти вопросы автоматически.

Механизмы сбора и распределения денег за глобальное лицензирование на данный момент отработаны достаточно хорошо. Аккредитованная организация при содействии операторов связи будет подсчитывать доли скачанных материалов, и определять сумму вознаграждения.

Сборы должны распределяться только среди тех правообладателей, которые захотели воспользоваться возможностями «Глобального лицензирования». Никто не принуждает пользоваться этой системой, и те или иные правообладатели могут отказаться от нее в любой момент, например, на время премьеры фильма.

В настоящее время основным средством борьбы против распространителей нелегального контента являются судебные иски. Несмотря на то, что многие процессы выигрываются, здесь много подводных камней. Во-первых, любой судебный процесс требует определенных финансовых затрат. Во-вторых, зачастую совершенно невозможно определить владельцев сайтов с пиратскими материалами, особенно, если домен расположен за границей.

Генеральный директор Первого музыкального Издательства Максим Дмитриев заявил, что в условиях глобального лицензирования

производители музыки смогут зарабатывать достойные деньги [2]. За последние годы производство CD катастрофически снизилось, и альбомы на физических носителях продаются, главным образом, как коллекционные артефакты. Цифровые продажи музыки растут, но и они в нынешних условиях даже не покрывают затрат на запись и производство. Такой позиции придерживаются и, к примеру, режиссеры которые, выпуская свои фильмы, получают за них деньги только в момент производства. Каждому из них досадно видеть, что в YouTube его ленту посмотрело 500 тысяч человек, но он за это не имеет ни копейки.

Современное состояние рынка цифровых продаж оценивается как плачевное. Многие ресурсы, которые занимались цифровыми продажами легально, закрылись. Учащаются случаи, когда крупные игроки цифрового рынка медиа-контента заявляют о своем слиянии в одну компанию. Аналогичное состояние и с сотовыми операторами: «Мегафон» прекратил работать с видео-контентом, МТС существенно сократил объемы музыкального контента.

В сложившейся ситуации реализация идеи глобального лицензирования на постсоветском пространстве смотрится достаточно свежо и уверенно. Ведь многие интернет-пользователи не против получить именно эксклюзивный авторский контент, к которому зачастую прилагаются приятные бонусы, которых нет на торрент-трекерах и других пиратских сайтах. При этом стоимость контента резко снизится, а в ряде случаев, когда сервисы будут зарабатывать посредством рекламной модели, контент станет фактически бесплатным для потребителей, так как конкуренция между площадками распространения цифрового контента будет основана на предоставлении наилучшего сервиса по наиболее низкой цене.

Некоторые считают, что реализация концепции глобального лицензирования приведет к увеличению размера абонентской платы среди интернет-провайдеров. Это не так. Ведь возможность неограниченного обмена контентом приведет к росту потребления услуги по доступу в интернет и, как следствие, росту доходов операторов связи. Дополнительный доход, таким образом, компенсирует расходы операторов на выплату вознаграждения правообладателям.

Пользователям глобальная лицензия принесет экономию на оплате цифрового контента, которая должна многократно превысить возможное повышение абонентской платы, а потенциальный объем российского рынка цифрового контента за первый год использования концепции по прогнозам аналитиков должен увеличиться более чем в 4 раза [1].

Действующие нормативно-правовые акты, а также любые предлагаемые законодательные инициативы лишь ограничивают доступ к нелегальному контенту. Этот подход эффективен в борьбе с отдельно взятыми блогами, СМИ или интернет-ресурсами, но нарушения

интеллектуальных прав, ежедневно совершаемые миллионами пользователей, носят настолько массовый и системный характер, что никакие механизмы запретов и ограничений не могут исправить положение.

Концепция глобального лицензирования и «антипиратское законодательство» не противоречат, а дополняют друг друга и гарантируют защиту интеллектуальных прав в интернете при выборе правообладателем того или иного варианта их реализации.

В итоге концепция глобального лицензирования является самой приемлемой для правительств постсоветских стран как наиболее экономически эффективная, достаточно простая в реализации и удобная для пользователей.

Использованные источники

1. Глобальные лицензии // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.global-license.ru/. – Дата доступа: 04.04.2016.
2. Информационное агентство InterMedia // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.intermedia.ru/news/272833. – Дата доступа: 04.04.2016.

Болотова Ю.В.
магистр 1 курса
«Пермский национальный исследовательский политехнический университет»
Россия г. Пермь

ВОДА КАК ПРИРОДНЫЙ КАПИТАЛ

Аннотация: В данной статье затрагивается проблема истощения природных ресурсов, а именно такого жизненно-важного ресурса как вода. В статье рассмотрены варианты по сохранению водного ресурса. В заключение статьи даны рекомендации по сохранению водных ресурсов.

Ключевые слова: Вода, экология, рациональное использование воды, опреснение, перераспределение водных ресурсов между странами.

Вода для любого живого существа - это жизнь. На протяжении всей своей жизни человек ежедневно имеет дело с водой. Вода - основная составляющая нашего тела. Человек состоит из воды более чем на 70 %. Для поддержания необходимого для жизни уровня воды в организме, нужно ее постоянно пополнять. Без воды он не проживет и неделю - смерть наступит через 5 дней. Для человека вода является более ценным природным богатством, чем уголь, нефть, газ, железо, потому что она незаменима. [1]

Теме объективной оценки «воды как природного капитала», характерны две основные экономические проблемы. Первое, это неравномерное распределение по поверхности земного шара и нерациональное использование водных запасов во всем мире, и вторая основная проблема это неравномерность распределения водных ресурсов как по континентам, так и по территориям государств. Некоторые страны

страдают огромной нехваткой водных ресурсов, а другие же наоборот наделены огромнейшим количеством. Давайте вместе попытаемся найти решение данных проблем и оценить их плюсы и минусы.

Пресная вода составляет 3% от общего объема воды. Примерно 75% мировых запасов пресной воды заключено в ледниках и айсбергах; почти вся остальная вода, в основном, находится под землей в водоносных слоях. Легкодоступны для человека всего лишь 1% водных запасов, однако даже этой ничтожной доли было бы достаточно для удовлетворения наших потребностей.

Распределение пресной воды по земному шару крайне неравномерно. По обеспеченности водными ресурсами на первом месте находится Бразилия (19%), на втором - Россия (10%) Только в уникальном озере Байкал сосредоточено около 20 % мировых запасов озёрной пресной воды и более 80 % запасов России. Недостаток воды, особенно на Среднем Востоке, уже приводит к политической напряженности между государствами. За последние 40 лет количество пресной воды на каждого человека в мире уменьшилось на 60%. Если так будет продолжаться ,то в 2030 году от недостатка пресной воды будет страдать 47%, а к 2050 году - 2/3 населения планеты. По оценкам экспертов ООН, всего через 40 лет потребность человечества в продовольствии вырастет на 70%, и это потребует мобилизации 90% всех мировых ресурсов пресной воды [2].

Сегодня во всех секторах и во всех странах много воды используется нерационально. Глобальными методами борьбы с нехваткой водных ресурсов на сегодняшний день становится опреснение вод океана, а также перераспределение водных ресурсов путем транспортировки и созданием огромных водоканалов. Рассмотрим оба метода более подробно.

Индустрия продаж бутилированной питьевой воды - одна из самых быстрорастущих в мире. Прибыли в этой отрасли уже достигают 40% от прибыли нефтяных компаний и больше прибыли фармацевтических фирм.

И все же, продажи бутилированной воды индивидуальным потребителям - это, так сказать, "малый" рынок. На повестке дня - формирование "большого" рынка воды, который позволит решать проблемы дефицита качественной пресной воды в национальных масштабах. Значительное место на "большом" водяном рынке может занять Россия, на долю которой приходится треть всех мировых запасов пресной воды. Так значит ли это, что у России появляется перспектива начать экспорт воды?

Возможны ли реальные проекты по перераспределению водных ресурсов в принципе? Да, вполне. Примером грандиозной водоводной системы может быть «Великая рукотворная река», построенная в Ливии по инициативе Каддафи в 1983–2007 гг. Эта сеть закрытых водоводов из бетонных труб диаметром 4 метра, которая снабжает пустынные районы и

побережье Ливии водой из Нубийского водоносного слоя.

Но так же можно привести неудачные примеры. Аральское море — бессточное солёное озеро в Средней Азии. Чрезмерный забор воды превратил четвертое в мире по величине озеро-море, прежде богатое жизнью, в бесплодную пустыню.

Один из основных способов решения дефицита пресной воды, усугубившегося с изменением климата – опреснение морской воды. В настоящее время более 13000 опреснительных установок во всем мире производят более 12 миллиардов галлонов воды в день.

Стоимость опресненной воды в 90-е годы XX века была в 30 раз больше, чем доставляемая вода. Теперь же опресненная вода всего лишь вдвое дороже по сравнению с привозной.

Экологи продолжают высказываться против процесса опреснения воды, утверждая, что он наносит вред окружающей среде. Удаление соли из морской воды, приводит к образованию концентрированного шлама, т.н. рассола, который в два раза тяжелее соленой морской воды и содержит примеси, которые могут повлиять на морских обитателей при сбросе обратно в море. В случае удаления рассола на суше, он может просачиваться сквозь почву, проникая в подземные воды [3] .

Обсуждения проблемы воды проходят в разных странах. Капиталисты хотят приватизировать запасы питьевой воды. Капиталисты считает, что «доступ к воде не должен быть общественным правом», а сами водные ресурсы не могут считаться бесплатными и бесхозными. Вода в мире используется нерационально, и поэтому ее управление должно быть поручено крупным корпорациям [4].

Водные ресурсы уже приватизированы в некоторых странах Латинской Америки, в частности в Чили и Бразилии. Эксперты считают, что это привело к ухудшению качества питьевой воды для беднейшего населения и увеличению детской смертности, и вместе с тем — к уменьшению государственных расходов на водоснабжение и сокращению общего расхода воды [5].

Человек считает себя хозяином природы, он думает, что ему доступно все. Часто мы используем природные богатства, невзирая и не задумываясь о будущем. Необходимо понимать, что природный капитал не вечен. В настоящее время вода, как природный капитал стоит на границе возобновимого и не возобновимого. Если мы не будем предпринимать никаких усилий, то население земли может погибнуть от жажды.

Процесс опреснения дорог и трудоемок. В процессе опреснения используются ископаемые источники энергии углеводороды, что в свою очередь влияет на атмосферу. Одним из минусов опреснения можно заметить то, что предприятия опреснители выбрасывают обратно в море концентрированный рассол, который в свою очередь наносит вред живым

организмам.

Очевидно, что решение водных проблем возможно только при учете связи между водными ресурсами, энергетической и продовольственной безопасностью, а также изменением климата.

Считаю, что решение данной проблемы не нужно искать в таких кардинальных методах как опреснение или перераспределение массивов рек, для начала нужно научиться рационально использовать воду. Сохранение имеющихся водных ресурсов, а не разработка новых источников, является наиболее перспективным направлением, как с экологической, так и экономической точки зрения. Не следует воспринимать опреснение воды, как панацею для сохранения водных ресурсов. Каждый человек способен внести свой вклад в сохранение водных ресурсов, просто ежедневно экономя воду, используя ее по целевому назначению. Если мы будем экономить и беречь воду, используя оборотное водоснабжение, то даже того 1% доступной пресной воды, хватит нам для удовлетворения потребностей [6].

Использованные источники:

1. Сайт «Основы здоровья» Электронный ресурс] // http://life5plus.ru/
2. Информационный сайт Новости мира Электронный ресурс] // http://rss.novostimira.com
3. "FacePla.net" - экологический дайджест Электронный ресурс] // http://www.facepla.net/
4. Журнал LiveJournal , Запасы питьевой воды хотят приватизировать [Электронный ресурс] // http://web-compromat.livejournal.com/269040.html
5. Общественно-позновательный сайт «Коммунисты столицы» [Электронный ресурс] // http://comstol.info
6. Сотникова Л.Ф. Гидрологические основы управ ления водноресурсными системами // Обоснование стратегии управления водными ресурсами[Текст]. М.: Науч. Мир,2006. С. 247-270.

Боробова М.А.
студент 4 курса
направление Экономика
профиль «Финансы и кредит»
Муравьева Н.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцнт
кафедра «Финансы и кредит»
Волжский гуманитарный институт (филиал)
Волгоградский Государственный университет
Россия, г. Волжский

КЛАССИФИКАЦИЯ МЕТОДОВ ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ
CLASSIFICATION OF METHODS OF FINANCIAL REGULATION OF ECONOMIC AND SOCIAL PROCESSES

Аннотация. В данной статье на основе анализа существующих точек зрения представлена система методов финансового регулирования экономических и социальных процессов. Рассмотрены отдельные их виды с конкретизацией по различным сферам возможного применения. Выделены конкретные объекты воздействия методов финансового регулирования.

Ключевые слова: финансовое регулирование, прямые и косвенные методы, сфера регулирования, объекты воздействия

Abstract. In this article, on the basis of the analysis of the existing points of view presents a system of methods of financial regulation of economic and social processes. Were considered separate species these methods with specification in different fields of possible application. Were allocated specific objects of the impact of methods of financial regulation.

Key words: financial regulation, direct and indirect methods, the scope of regulation, objects of impact

Финансовое регулирование представляет собой целенаправленное «воздействие на экономические и социальные процессы, направленное на предотвращение возможных или устранение имеющихся диспропорций, обеспечение развития передовых технологий и социальной стабильности путем концентрации финансовых ресурсов в одних сегментах рынка и ограничения роста финансовых ресурсов в других» [1, с. 120].

Осуществляя финансовое регулирование экономических и социальных процессов, государство использует систему методов и инструментов, которые применяются к зависимости от содержания решаемых задач, финансовых возможностей государства, накопленного опыта регулирования. Для успешного функционирования механизма финансового воздействия на экономику и социальную сферу, используются прямые и косвенные методы их регулирования (рис. 1).

Рис.1.Методы финансового регулирования экономики и социальной сферы

Следует отметить, что косвенные методы, представленные на рис.1, разделены по отдельным сферам, в каждой из которых их применение имеет определенную специфику. Например, в налогообложении применяются методы санкций, декларирования доходов, имущества, активов, льготирование, авансовые платежи и др. При бюджетном финансировании – нормирование расходов, процентные отчисления средств, методы финансирования дефицита бюджета, использования бюджетного излишка и т.д. Основными методами в денежно-кредитной сфере являются процентные ставки на денежный капитал, обусловленные существующей политикой учетной ставки; в валютной сфере – валютный курс, разнообразные методы страхования от валютных рисков, курсы международных платежных средств и ценных бумаг. Кроме того, в отдельную группу выделяется сфера внутрихозяйственного финансового регулирования, к которой относятся методы коммерческого или хозяйственного расчета, нормирования средств, нормативы отчислений в финансовые фонды и их использования.

В зависимости от сферы применения и целевого предназначения методы финансового регулирования экономических и социальных процессов целесообразно разделить на:

– методы регулирования отраслевых диспропорций (налоговое

регулирование, амортизационная политика, государственная финансовая поддержка предприятий отдельных отраслей экономики, льготное кредитование и страхование);

– методы регулирования территориальных диспропорций (межбюджетные трансферты, финансирование целевых программ поддержки и развития отдельных регионов и муниципальных образований);

– методы регулирования социальной структуры общества (прожиточный минимум, использование налоговых вычетов при уплате НДФЛ (стандартных, социальных и имущественных), которые в российской налоговой системе способствуют реализации функции социальной справедливости [2]; налоговые льготы, различные социальные выплаты и др.).

Следует отметить, что ряд авторов, рассматривая различные аспекты финансового регулирования экономических и социальных процессов, концентрирую свое внимание на отдельных сферах, выделяя при этом особые специфические методы.

Так, Е.И. Воробьева, выделяя обособленно финансовые методы регулирования социальных процессов, подразделяет их на три основные группы: методы, связанные с финансовым обеспечением социальных процессов; методы, с помощью которых осуществляется непосредственное регулирование социальных процессов, и методы, связанные с финансовым стимулированием социальных процессов [3]. Классификация данных методов по выделенным группам представлена в таб. 1.

Таб. 1. Финансовые методы регулирования социальных процессов, сгруппированные по отдельным направлениям

Методы, связанные с финансовым обеспечением социальных процессов	Методы прямого регулирования социальных процессов	Методы финансового стимулирования социальных процессов
- финансирование гарантированных гос-вом прямых денежных выплат гражданам (пенсии, пособия, субсидии и пр.); - финансирование льгот отдельным категориям граждан; - бюджетное финансирование учреждений социальной сферы	- налоговое регулирование доходов граждан и юр. лиц; - гос. финансовое регулирование рынка жилья; - содействие развитию финансового рынка, создание специального механизма защиты интересов вкладчиков, инвесторов, страхователей	- фин. стимулирование создания новых рабочих мест; - фин. стимулирование начала индивидуальной предпринимательской деятельности, - финансирование общественных работ и пр.

*составлено по источнику [3]

И.Н. Юдина, исследуя сферу действия финансовых институтов в обществе и экономике, под которыми понимаются и рынок ценных бумаг, и инвестиционный рынок, и рынок страхования, к методам (инструментам)

финансового регулирования относит пруденциальное регулирование, которое направлено на регулирование нормативов по капиталу и ликвидности всех финансовых институтов; инструменты разрешения кризиса, к которым относятся действия центрального банка в качестве «кредитора на крайний случай» и обязательные системы страхования депозитов и некоторых розничных финансовых услуг; а также надзор за платежной системой и правила ведения бизнеса (вмешательство в действия участников финансового рынка с целью устранения информационной асимметрии на розничных и оптовых рынках) [4].

При рассмотрении различных методов финансового регулирования также представляется целесообразным выделить конкретные объекты их воздействия, к которым, в частности, относятся следующие:

– система экономики государства (агрегированный объект);

– экономические и социальные процессы (инфляция, развитие конъюнктуры, экономические циклы, занятость, демография, научно-технический прогресс, экология и т.д.);

– экономические подсистемы (экономики регионов, отраслей; стадии воспроизводства; сектора экономики);

– рынки товаров (работ, услуг), ценных бумаг, валюты, фондов, инвестиций, капитала и т.д.);

– финансовые, кредитные, внешнеэкономические отношения.

Таким образом, делаем вывод, что финансовое регулирование представляет собой процесс целенаправленного и последовательного применения государством и хозяйствующими субъектами совокупности форм и методов финансового воздействия стратегического и тактического характера на социально-экономические объекты или процессы для оказания действенного влияния на микро- и макроэкономическое равновесие и поступательное развитие экономики на каждом этапе ее функционирования. Методы финансового регулирования целесообразно классифицировать по различных сферам их непосредственного воздействия, по применяемым формам (прямые или косвенные), а также с учетом особенностей объектов непосредственного воздействия.

Использованные источники:

1. Грязнова А.Г., Маркина Е.В., Курочкин В.В. [и др.] Финансы: учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. / под ред. А.Г. Грязновой, Е.В. Маркиной. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 498 с.
2. Муравьева Н.Н. Направления развития социально ориентированного подоходного налогообложения граждан в России // Финансы и кредит. – 2015. – №19 (643). – С. 46–56.
3. Воробьева Е.И. Государственное финансовое регулирование социальных процессов // Научный вестник: Финансы, банки, инвестиции. – 2014. – №4. – С. 16–23.

4. Юдина И.Н. Финансовое регулирование: цели, инструменты, охват // Финансы и кредит. – 2012. – №9 (489). – С. 44–52.

Бочков А.А., доктор экономических наук
доцент
кафедра «Экономика предприятий»
Трегубенко З.С.
студент 2 курс
факультет «Финансы и кредит»
Кубанский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Краснодар

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ АГРАРНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

В статье рассмотрены проблемы развития агропромышленного комплекса РФ в условиях импортозамещения, в том числе роль и образование механизма ценообразования на сельскохозяйственную продукцию. На основе проведенных исследований разработана система мероприятий, способствующих формированию эффективного механизма ценообразования в агропромышленном комплексе, который приведет к созданию эффективного и конкурентоспособного производства.

Ключевые слова: сельское хозяйство, аграрный сектор, внутренний валовый продукт, производственные фонды.

The article deals with the problems of development of agriculture of the Russian Federation in the conditions of import, including the role of education and the pricing mechanism for agricultural products. Based on these studies, a system of activities that contribute to the formation of an effective pricing mechanism in the agricultural sector, which will lead to the creation of an efficient and competitive production.

Keywords: agriculture, the agricultural sector, the gross domestic product, production assets.

Россия обладает самым большим в мире сельскохозяйственным потенциалом. В нашей стране проживает около 2 % мирового населения, мы располагаем 9 % мировой пашни, 20 % мировых запасов пресной воды, производим 8,5 % минеральных удобрений. Доля России в мировом сельскохозяйственном производстве несколько ниже: молока производим около 5 %, зерновых – 3 %, мяса – 2 %.

Сельское хозяйство играет определяющую роль в социальной жизни и экономике нашей страны. В агропромышленном комплексе производится около 8,5 % ВВП, в том числе доля сельского хозяйства составляет – 4,4 %. В нём занято более 7 млн. человек, сосредоточено около 3,4 % основных производственных фондов страны.

К сожалению в настоящее время, в сельском хозяйстве произошли негативные изменения, которые привели аграрный сектор к кризису.

Свое влияние он находит в низком уровне рыночной инфраструктуры, истощенных производственных фондов, увеличении цен на основные ресурсы, ухудшении демографической ситуации, безработице, бедности.

Как следствие происходит убытие земельных фондов и интенсивнее там, где хуже демографическая обстановка и где сильнее отток населения из села в город. Землю перестают удобрять из-за того, что на ней некому жить и работать.

Продолжается запустение земель и процесс перевода земель сельскохозяйственного назначения в иные категории. И все это происходит на фоне того, что в мире идет поиск ресурсов для расширения продовольственного производства, поиск новых земель.

При переходе к рынку наша страна не сумела воспользоваться преимуществами рыночных отношений. Из-за непродуманной аграрной политики произошло резкое падение эффективного использования всех основных составляющих производственного потенциала: земли, основных фондов, трудовых ресурсов.

В отрасли постоянно наблюдается финансовая неустойчивость, обусловленная нестабильностью доходов и недостаточным притоком частных инвестиций. Затруднён доступ сельскохозяйственных товаропроизводителей к рынкам финансовых и информационных ресурсов. Высок удельный вес убыточных предприятий. Рентабельность в сельском хозяйстве ниже, чем в других отраслях экономики, а риски выше.

В нашей стране на протяжении долгих лет осуществлялось затратное плановое ценообразование, когда цены на продукцию различных отраслей экономики определялись в централизованном порядке, и основой для их расчета являлись затраты предприятия на производство и реализацию определенного товара, рассчитанные по установленным государством нормативам.

В связи с переходом России от командно-административной системы к рыночной наиболее остро стали проявляться следующие ключевые проблемы развития аграрного сектора экономики:

-диспаритет цен;

-катастрофический рост объемов импортных товаров на продовольственном рынке России;

-отсутствие необходимого уровня государственной поддержки сельскому хозяйству и др.

Увеличение объемов импортной продукции, поставляемой на отечественные продовольственные рынки, также являлось серьезной проблемой развития аграрного сектора экономики. Дешевый импорт приводил к существенному занижению цены сельхозтоваропроизводителей на свою продукцию. В связи с этим развитие агропромышленного комплекса России сдерживалось отсутствием должных государственных мер,

направленных на защиту внутреннего рынка продовольствия и сельскохозяйственной техники.

Аграрная политика требует серьезных финансовых вложений и активных системных государственных мероприятий, поэтому многие экономически развитые страны используют различные рычаги и направляют огромные средства для поддержки отрасли.[2, с.4]

На наш взгляд для преодоления наиболее острых проблем развития АПК России необходимо приблизить цены внутри каждого цикла сельскохозяйственного производства к реальным.

Главной особенностью производства сельскохозяйственной продукции, влияющей на процесс ценообразования, является высокая потребность в капитале, при низкой отдаче и мобильности производства.

Еще одной особенностью механизма ценообразования на сельскохозяйственную продукцию является неэластичный спрос и предложение, и влияние взаимосвязи данных факторов на уровень цен.

Все вышеперечисленные особенности сельскохозяйственного производства свидетельствуют о сложности разработки грамотной ценовой политики в области АПК, которая может эффективно функционировать в рыночных условиях.[1,с.12]

В ходе исследования, мы выяснили, что механизм ценообразования является сложным и многоэтапным процессом, который включает в себя методологические основы установления цены в том числе формирование новых и корректировка существующих цен под воздействием различных факторов. Для сельскохозяйственных предприятий на сегодняшний день важной проблемой является построение механизма, учитывающего все особенности сельскохозяйственного производства. Огромное влияние в процессе разработки и реализации ценовой политики имеет деятельность государства, которая должна быть направлена на сглаживание всех дисбалансов в экономике страны: между ценами и затратами на сельскохозяйственное производство. Только в этом случае будут созданы основы для создания эффективной ценовой политики аграрного сектора экономики и будет сделан шаг в создание высокоэффективного, конкурентоспособного сельскохозяйственного производства.

Использованные источники:

1. Борхунов, Н. Цены, инфляция и доходность сельского хозяйства в 2007 году / Н. Борхунов, Родионова О. // Экономика сельского хозяйства России. – 2013. - №2. – С.25.

2. Гордеев, А.В. Актуальные проблемы развития сельского хозяйства Российской Федерации / А.В. Гордеев // Вестник кадровой политики, аграрного образования и инновации. – 2011. - №2. – С. 2-12.

3. Садков, В.Г. Проблемы диспаритета цен и направления её конструктивного решения / В.Г. Садков, О.В. Попова // АПК: эк Многие

проблемы сельскохозяйственной отрасли связаны с явной недооценкой многофункциональной роли села, которая не ограничивается только производством сельскохозяйственного сырья и продовольствия.

Бразевич Д.С., к.с.н.
доцент
кафедра Социальных и Гуманитарных наук
Герасимова А.Ю., к.п.н.
доцент
кафедра Социальных и Гуманитарных наук
Заварицкая О.В.
ассистент
кафедра Социальных и Гуманитарных наук
Университет ИТМО

КУЛЬТУРОЛОГИЯ VERSUS ФИЛОСОФИЯ

Аннотация:

Разнообразие новых подходов и методов в XX веке в сфере гуманитарных наук привело к необходимости переосмысления всей архитектуры гуманитарного знания в целом. В частности претензию на статус фундаментальной науки выдвигает культурология. Каковы ее шансы на то, чтобы потеснить с этого места философию, какие фундаментальные изменения в структуре и методологии гуманитарного знания это может вызвать – вопросы, ответ на которые даст время.

Annotation:

A variety of new approaches and methods in the twentieth century in the field of human sciences has led to the need to rethink the entire architecture of the humanities in general. In particular, the claim to the status of fundamental science raises cultural studies . What are its chances to oust with the philosophy of the place , what fundamental changes in the structure and methodology of humanitarian knowledge it can cause - questions , answers to which give the time.

Ключевые слова: философия, культурология, парадигма, «кризис оснований», гуманитарные дисциплины, «безмирный» субъект, европоцентризм, «осевое время», космо-психо-логос, доминантный континуум, мыслеобраз, месторазвитие.

Keywords: philosophy, cultural studies, paradigm, " Bases the crisis " humanities, " Bezmirny " subject, Eurocentrism , " Axial Age ", Cosmo - psycho - logo, dominant continuum, mental images, topogenesis .

Разнообразие теорий, методов и подходов, появившихся в XX веке в

сфере гуманитарного знания, не могло не повлечь за собой серьезной перестройки самой структуры гуманитарной сферы, что, в частности, отразилось в выдвижении на первый план такой дисциплины как культурология. Еще и сегодня мы далеки от того, чтобы с уверенностью утверждать, что «кризис оснований» преодолен и мы имеем четкое представление об архитектуре гуманитарной сферы и сферы научного познания в целом. Не в последнюю очередь это связано и с тем, что фундаментальная перестройка охватила собой не только сферу гуманитарного знания, но, по сути дела, явилась парадигмальным, т.е. системным кризисом. В такой перспективе споры вокруг главенства той или иной дисциплины в сфере гуманитарного знания являются отражением борьбы, ведущейся между разными политическими, экономическими, идеологическими и прочими системами, происходящими в современном мире. В свою очередь, выбор той или иной структуры гуманитарной сферы, и соответственно, базовой дисциплины, оказывает обратное влияние на сферы экономики и политики, так как напрямую определяет мировоззренческие ориентиры того или иного общества. [1]

Альтернатива, которая со всей очевидностью проявилась в современном гуманитарном дискурсе такова: базисной универсальной дисциплиной является философия, и тогда культурология, наряду с социологией, психологией, политологией и прочими гуманитарными дисциплинами, – суть дисциплины второго уровня, подразделы философии, имеющие дело с менее абстрактными понятиями, но по сути универсальные, т.е. сферой их легитимного применения может быть любое из существующих в прошлом, настоящем и будущем обществ. В другом случае, в наиболее радикальном варианте, философия и прочие существующие в настоящее время гуманитарные дисциплины теряют статус универсальных, объявляются продуктом западноевропейской цивилизации, их язык описания и терминология признаются неадекватными для описания неевропейских культур. Базовой дисциплиной является культурология, в компетенцию которой входит анализ различных культур, поиск закономерностей их развития и, в пределе, конструирование некоего инварианта, вариантом которого является любая из существующих мировых культур.[2]

Сама возможность претензии культурологии на роль фундаментальной гуманитарной науки (что на протяжении веков было несомненной прерогативой философии) является показателем серьезности изменений, происходящих в гуманитарной сфере. Утрата философией своего статуса «царицы наук» (причем не только гуманитарных, но всех наук в целом), исчезновение из ее проблематики метафизического измерения и сведение всего богатства ее содержания к методологии научного познания – процесс, который длился не одно столетие. Хайдеггеровская деструкция, целью которой было вернуться к основаниям философии, заново определить поле

ее исследования и ее метод, несмотря на всю гениальность этой попытки, не смогла вернуть философии тот фундаментальный статус, которым она некогда обладала. С другой стороны, сама идея культурологии, под каким бы наименованием она впоследствии не возникла, зародилась в недрах самой философии, когда последняя перешла к рефлексии над собственными основаниями, что дает возможность предположить, что культурология – это не нечто, Иное философии, но трансформация философии в нечто иное. В таком контексте, спор между философией и культурологией по вопросу о главенстве в сфере гуманитарного дискурса предстает как спор двух парадигм внутри единого философского поля, где «культурология» - по сути название новой философской парадигмы. Различие двух парадигм, как и любое парадигмальное различие, по сути, является многоплановым, но в целом может быть сведено к следующей дилемме: существует ли единая человеческая культура, подразделяемая на этапы развития, или правильнее говорить о множественности самодостаточных культур. На философском уровне постановки вопроса проблема сводится к вопросу о единственности или множественности мирового логоса.

Попытки предпринятые Э. Гуссерлем в первой половине XX века со всей очевидностью продемонстрировали невозможность создания беспредпосылочной науки, из чего следует, что ряд положений дискурса любого уровня вводится аксиоматически. Новоевропейская философия, в своей попытке сконструировать «безмирного» субъекта, и по сути занять позицию Абсолютного стороннего наблюдателя, т.е. Бога, претендовала, таким образом, не более и не менее чем на обладание Абсолютной Истиной, или, в более умеренном варианте, на бесконечное к ней приближение. Однако, никаких сомнений в существовании Абсолютной Истины, в возможности ее достижения и в правильности избранного пути (т.е. метода, по Декарту) не возникало. Элементы европейского средневекового христианского мировоззрения, против которого велась активная борьба в эпоху Просвещения, не просто проникли в мировоззренческий базис Нового времени, но и стали его аксиоматическими элементами. Вера в единого и единственного Бога, который и есть Истина, причастность к Истине через бытие в качестве христиан и восприятие в качестве еретических всех других точек зрения – все эти и многие других характеристики, несмотря, на произошедшую с ними.

Новое время трансформацию, и сегодня, с формальной точки зрения, предопределяют многие аспекты европейской культуры.

Присвоение себе монопольного права на единственно возможный Логос вызывает к жизни те представления европейских мыслителей об историческом процессе, где европейцы выступают одновременно и в роли главных акторов, и в роли судей мировой истории. Все остальные народы подразделяются на тех, кто способен к восприятию истинного Логоса – они

подлежат обращению, и тех, кто на это не способен - они подлежат уничтожению. Все множество разработанных в Новое время в Европе типологий культур и народов, как то: деление людей по расовому признаку; деление народов на примитивные, варварские и цивилизованные, есть, с одной стороны, «научное доказательство» привилегированности европейской культуры, а с другой, - обоснованиеправа судить и вмешиваться в жизнь других народов. Европейская культура по умолчанию принимается в качестве нормативной, в качестве эталона, по которому сверяются все остальные культуры. Европоцентризм – неискоренимая и, многими, даже самыми глубоко рефлектирующими мыслителями, неосознаваемая составляющая европейских мыслительных построений. Так, например, К.Ясперс в своей концепции «осевого времени» сводит все пять зон осевого прорыва либо в тупик (Китай, Индия), либо к Европе, как будто не замечая, что Иранская зороастрийская зона выводит нас к странам ислама, а Греческая зона передает свою эстафету не только Европе, но и России, да и иудейская традиция существует и по сей день. Сторонник цивилизационного подхода А.Тойнби, которого уж точно никому бы не пришло в голову заподозрить в европоцентризме, в завершении своего многотомного повествования говорит о грядущем в будущем едином мировом государстве и единой вселенской церкви.

Культурологический подход, впервые заявивший о себе в работах Н.Я.Данилевского и О.Шпенглера, (не умаляя, конечно, вклада в разработку данных идей у Дж. Вико) изначально исходит из положения о множественности и равноправии высоких культур. Интересно, что оба мыслителя отстаивают положение о том, что всечеловеческая культура, эта абстракция, которой в действительности ничего не соответствует, а предельная всеобщность достигается в культурно-историческом типе. Развивая данное утверждение, О.Шпенглер, наряду с прочим, приходит к мысли о том, что даже такое предельно абстрактное знание, как математика не является всеобщим, но существуют национальные математики: греческая геометрия, арабская алгебра, европейский математический анализ.[3]

В этом плане интересным является тот факт, что ряд современных мыслителей говорят уже даже не только о национальных особенностях философских школ, но, и более радикально, о различных национальных логосах, логиках, что подразумевает, что любая, даже самая великая философия, претендующая на универсальность, по сути, является локальной и несет на себе отпечаток породившей ее культуры. Так, например, А.Г.Дугин в своей «Ноомахии», подробно разбирает характерные особенности и факторы повлиявшие на формирование английского, французского и немецкого логосов. [4]

Привлекает к себе внимание тот факт, что, появившись в первой половине XX века на Западе, культурология не получила там своего

развития и широкого распространения, и по сути является другим наименованием культурной антропологии. А вот второе ее рождение и официальное признание происходит в «перестроечной» России в 80-90гг. XX века, где она, по сути, заменяет собой несоответствующий более политическому устройству государства марксизм-ленинизм. Отвлекаясь от политической и идеологической подоплеки принятия данного решения, хотелось бы обратить внимание на тот факт, что по мнению ряда исследователей ключевым понятием для понимания западноевропейской культуры является время (не зря ведь именно для этой культуры характерен такой повышенный интерес к истории, к археологии, геологии, палеонтологии и футурологии), а для русской – пространство. Доминантный временной континуум западной культуры позволяет четко фиксировать изменения единого потока впечатлений, сменяющих друг друга в пределах одного, но претендующего на статус Божественного, сознания, что объясняет и характер историко-философских построений Запада: единая мировая культура, но четко различенная в своей стадиальности.

Для России, скорее, характерен доминантный пространственный континуум, позволяющий различать многообразие культур, но на единой плоскости, как рядоположенных, что не позволяет, с другой стороны, ухватить процессуальность и стадиальность. Вероятно, данные культурные особенности и предопределяют в данном случае, какая из двух дисциплин выбирается в качестве фундаментальной: философия – на Западе, культурология – в России. Колебания в пределах этих двух дисциплин могут выполнять в России и роль своеобразного политического и идеологического индикатора: с усилением роли западнического направления будет усиливаться роль западной философии и принижаться роль культурологии, и наоборот.

Сегодня еще рано говорить о культурологии как о сложившейся дисциплине, она, скорее, еще находится в состоянии становления и процесс этот еще далек от своего завершения. Она, в частности, пользуется терминологическим аппаратом, методологией и языком описания, который был выработан в рамках конкурирующей парадигмы, что с неизбежностью приводит к противоречиям. В попытках постижения каждой конкретной культуры, как живого целого Г.Гачев, например, предлагает использовать совместные усилия рассудочного и образного мышления и мыслить, соответственно, не понятиями, а мыслеобразами; вслед за О.Шпенглером, он предлагает не сравнивать подобные элементы разных культур между собой, а, прежде, сделать попытку постичь целостность данной конкретной культуры через постижение ее разнообразных проявлений. Перспективной является также предложенная данным автором концепция Космо-Психо-Логоса, в которой представлена попытка разработки методологии создания целостного образа различных культур (включая особенности психологии их

народов и национальных логосов) на основе географических, климатических и ландшафтных особенностей их месторазвития.

В целом, хотя ряд факторов и благоприятствует становлению культурологии в качестве базисной дисциплины, многие фундаментальные вопросы не только требуют своего решения, но даже пока еще и не поставлены – культурология на сегодняшний день является пока еще только потенциальной альтернативой философии.[5]

Использованные источники:

1. Бразевич Д.С., Герасимова А.Ю., Заварицкая О.В. Трансформация менеджмента как результат воздействия новых информационных технологий на современное общество и экономику Бразевич Д.С., Герасимова А.Ю., Заварицкая О.В. Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2015. № 2. С. 278-289.
2. Бразевич Д.С. Современный социум: особенности информационной природы человека Экономика и социум. 2015. № 2-1 (15). С. 739-745.
3. Бразевич Д.С., Герасимова А.Ю., Заварицкая О.В. Трансформация менеджмента как результат воздействия новых информационных технологий на современное общество и экономику/ Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический
4. Гачев Г.Д. Космо-Психо-Логос: Национальные образы мира. – М.: Академический Проект, 2007. – 511с.
5. «Педагогика надежды» - педагогика достоинства Герасимова А.Ю. в сборнике: международная научно-практическая интернет-конференция«актуальные теоретические и практические аспекты развития предприятий различных форм собственности в контексте модернизации экономики» материалы конференции. ооо «инновационные технологии», санкт-петербургский государственный университет низкотемпературных и пищевых технологий. Санкт-Петербург, 2011. С. 305-310.
6. Индивидуализация воспитания и личностное саморазвитие в юношеском возрасте Герасимова А.Ю. Экономика и социум. 2015. № 2-1 (15). С. 1279-1283
7. Дугин А.Г. Ноомахия: войны ума. Логос Европы: средиземноморская цивилизация во времени и пространстве. – М.: Академический Проект, 2014. – 530с.
8. Тойнби А.Дж. Постижение истории: Сборник. – М.: Рольф, 2001. – 640с
9. Шпенглер О. Закат Европы. Очерки морфологии мировой истории. Гештальт и действительность. – М.: Мысль, 1993. – 663с

Буйко А.И.
студент 4-го курса
специальность «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Бурундукова Е.М., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Финансов и банковского дела»
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск

УЧЕТ ЗАТРАТ НА ОСНОВНОЕ ПРОИЗВОДСТВО НА ПРИМЕРЕ ОАО «ХАНТЫМАНСИЙСКГЕОФИЗИКА»

Аннотация: Статья посвящена рассмотрению порядка списания затрат и состава затрат на счете бухгалтерского учета 20 «Основное производство», а также предложения по оптимизации ведения учета затрат на рассматриваемом счете.

Summary: This article considers the order of write-off of costs and composition of the accounts cost 20 "Primary production", also proposals for optimization of accounting to account cost consideration.

Ключевые слова: Основное производство, списание затрат, бухгалтерский учет, управленческий учет, статьи затрат.

Учет затрат на производство обеспечивает внутренних пользователей информацией, необходимой для контроля за производственной деятельностью и принятия управленческих решений по её результатам. Себестоимость геологоразведочных работ складывается как под воздействием качества работы нефтегазоразведочных предприятий, так и в зависимости от географического размещения района работ и его горно-геологических условий.

В соответствии с «Положением по бухгалтерскому учету "Учетная политика организации" (ПБУ 1/2008)», способы ведения бухгалтерского учета, избранные организацией при формировании учетной политики, должны отражать особенности производства и правильность их отражения в бухгалтерском учете, данные положения применяются с 1 января года, следующего за годом утверждения распорядительного документа.

В ОАО «Хантымансийскгеофизика» ведется раздельный учет затрат по направлениям деятельности. Объектом учета выступает отдельный проект, открываемый на каждый объект работ в соответствии с договором, заключенным с заказчиком на производство работ, или в соответствии с утвержденным планом работ. Учет затрат ведется нарастающим итогом до окончания выполнения работ. Расходы по каждому виду деятельности предприятия формируются в разрезе объектов аналитического учета. Аналитический учет расходов предприятия осуществляется по статьям затрат в разрезе номенклатурных групп (проектов), подразделений.

Выполнение работ по проекту осуществляется полевой партией.

Оценка незавершенного производства в конце периода определяется по фактической производственной себестоимости выполняемых работ.

Все расходы, фактически осуществленные в отчетном периоде, в соответствии с принципом начисления включаются в полной сумме в себестоимость отчетного периода на основании информации подразделений организации, непосредственно являющихся потребителями данных работ. Для учета затрат по основным видам деятельности используют счет 20 «Основное производство».

Единый План счетов ОАО «Хантымансийскгеофизика» (рабочий план счетов как часть Учетной политики) предусматривает следующую структуру счета 20 (Рисунок 1):

Рисунок 1 – Структура счета 20 «Основное производство»

В соответствии с Учетной политикой ОАО «Хантымансийскгеофизика», счет 20 «Основное производство» имеет несколько субсчетов: 20.01 «Основное производство», 20.02 «Производство продукции из давальческого сырья». Субсчет 20.01 имеет также субсчет 20.01.1 «Основное производство (подлежащее распределению)».

На счете 20.01.1 «Основное производство (подлежащее распределению)» учитывают 35 подразделений: 2 геодезические партии (ГП); отряд сейсмического мониторинга гидравлического разрыва пластов (ГРП); единый участок консервации основных средств (ЕУКОС); партия геолого-геофизического обеспечения (ПГГО); субподрядные подразделения; сейсмокаротажная партия (СКП); 18 сейсморазведочных партий (СП); 10 участков консервации имущества (УКИ). По каждому подразделению открываются проекты. В свою очередь, проекты называются одноименно лицензионному участку (ЛУ), на котором непосредственно проводятся работы по проекту. По каждому лицензионному участку ведется аналитический учет затрат постатейно.

В целях оптимизации учета затрат на основное производство и приведения в соответствии с учетной политикой необходимо доработать существующую систему учета на счете 20.

Ниже представлена подробно разработанная структура счета. К счету 20 «Основное производство» для систематизации информации будут открыты субсчета в соответствии с учетной политикой (таблица 1). В таблице представлена роспись субсчетов первого и второго порядка. Так, номер счета 20.05.13 будет указывать на затраты в основном производстве по подразделению «Партия геолого-геофизического обеспечения» в

частности по проекту Уренгойского лицензионного участка сезона 2013-2014 гг.

Таблица 1 – Структура счета 20 «Основное производство» по субсчетам первого и второго порядка

Подразделения		Номенклатурные группы (проекты)	
Наименование	№ субсчета 1	Наименование	№ субсчета 2
Геодезическая партия (ГП)	01	ГП геодезическая обработка	1
		Карасевский Лицензионный участок (ЛУ)	2
Геодезическая партия - 49	02	ГП геодезическая обработка	1
		ГП Западно-Часельский ЛУ сезон 2014-2015 гг.	2
		ГП-49 Геодезическая обработка	3
		Казанско-Сомовский ЛУ	4
		Карасевский ЛУ	5
Единый участок консервации основных средств	03	ЕУКОС	1
Отряд сейсмического мониторинга Гидравлический разрыв пласта (ГРП)	04	Мониторинг ГРП	1
ПГГО (до 01.07.2011 г. ГЭОИ)	05	Бобровское месторождение	1
		Бюкский ЛУ	2
		Верхнеджункунский ЛУ	3
		Ветровый ЛУ	4
		Ингольский 1 ЛУ	5
		Казымский 1,2 ЛУ	6
		Остапенковское месторождение	7
		ПГГО Геолого-геофизическая обработка	8
		Приобский ЛУ	9
		Пякупурский ЛУ	10
		Северо-Сургутсткий ЛУ	11
		Средненепский ЛУ	12
		Уренгойский ЛУ сезон 13-14	13
		Южно-Джункунский ЛУ	14
Подразделения субподрядные	06	Вакунайский, Тымпучиканский ЛУ	1
		Ветровый ЛУ 2014-2015	2
		Восточно-Мессояхский ЛУ	3
		Западно-Лугинецкий ЛУ Шингинской группы	4

		Западно-Чатылкинский ЛУ	5
		Игнялинский ЛУ	6
		Казанско-Сомовский ЛУ	7
		Юганско-Колтогорский ЛУ сезон 14-15	8
СКП-74	07	СКП-74 Каротажные работы	1
СП-11	08	Карасевский ЛУ	1
СП-12	09	Проект СП-12 сезон 13-14	1
СП-14	10	Валынтойский ЛУ	1
		Самбургский ЛУ	2
		Северо-Романовская площадь	3
СП-17	11	Проект СП-17 сезон 14-15	1
СП-18	12	Проект СП-18 сезон 13-14	1
		Тазовско-Заполярный ЛУ	2
		Южно-Песцовый ЛУ сезон 13-14	3
СП-18 Рабочие спецотряда	13	Южно-Песцовый ЛУ сезон 13-14	1
СП-18 Хозяйственный участок	14	Южно-Песцовый ЛУ сезон 13-14	1
СП-20	15	Юганский ЛУ сезон 13-14	1
СП-4	16	СП-4 сезон 13-14	1
СП-5	17	Антипаютинский ЛУ	1
		Ярудейский ЛУ СП-5 сезон 13-14	2
СП-7	18	СП-7 сезон 13-14	1
СП-70	19	Проект СП-12 сезон 13-14	1
		Проект СП-70 сезон 13-14	2
		Региональный профиль №106	3
СП-70 Буровой участок	20	Региональный профиль №106	1
СП-81	21	Саватинский ЛУ	1
		Саватинский ЛУ (договор аренды имущества) СП-81 сезон 13-14	2
		Саватинский ЛУ (договор аренды транспортных средств) СП-81 сезон 13-14	3
		Саватинский ЛУ (договор об оказании услуг по предоставлению персонала) СП-81 сезон 13-14	4
		Саватинский ЛУ (договор субподряда на взрывные работы) СП-81 сезон 13-14	5
		Сибриягинский ЛУ	6
СП-87	22	Западно-Варьеганский ЛУ	1
		Казанско-Сомовский ЛУ	2
		Куль-Еганский ЛУ	3
СП-88	23	Западно-Варьеганский ЛУ	1
		Казанско-Сомовский ЛУ	2
СП-9	24	Проект СП- 9 сезон 13-14	1
		Проект СП- 9 сезон 14-15	2

		Региональные профили №100, 21, 17	3
СП-90	25	Проект СП-90 сезон 13-14	1
УКИ СП-12	26	Участки консервации имущества СП-12	1
УКИ СП-17	27	Участки консервации имущества СП-17	1
УКИ СП-20	28	Участки консервации имущества СП-20	1
УКИ СП-70	29	Участки консервации имущества СП-70	1
УКИ СП-70 62 км от г. Радужный	30	Участки консервации имущества СП-70	1
УКИ СП-87	31	Участки консервации имущества СП-87	1
УКИ СП-9	32	Участки консервации имущества СП-9	1
УКИ СП-90	33	Участки консервации имущества СП-90	1
УКИ-1 (г. Ханты-Мансийск)	34	Участок №1 (г. Ханты-Мансийск)	1
УКИ-2 (РЭБ флота)	35	Участок №2 (Ремонтно-эксплуатационная база флота, г. Ханты-Мансийск)	1

Целесообразно ввести аналитические счета третьего порядка, которые позволят формировать детализированную информацию по затратам, а также оперативно их распределять для формирования себестоимости по каждому проекту в подразделении. Статьи затрат будут иметь отдельную кодификацию для более удобного использования, что позволит не открывать к каждому проекту многочисленные субсчета (таблица 2). Это упростит методологию ведения бухгалтерского учета по формированию и распределению затрат в части основного производства. На примере, счет 20.05.13.3 будет показывать сумму начисленной амортизации основных средств по проекту Уренгойского лицензионного участка сезона 2013-2014 гг. в подразделении ПГГО. Таким же номером аналитического счета третьего порядка амортизация основных средств будет начисляться и по остальным проектам (20.12.2.3 значение амортизации ОС по Тазовско-Заполярному лицензионному участку в подразделении Сейсморазведочная партия - 18).

Таблица 2 – Структура аналитического счета третьего порядка к счету 20 «Основное производство»

Статья затрат	№ кода аналитического счета
IP-телефония	1
Аккумуляторы и прочие элементы питания	2

Амортизация ОС	3
Аренда автотракторной техники	4
Аренда бурового оборудования	5
Аренда зданий и сооружений	6
Аренда прочего оборудования	7
Арендные платежи за землю	8
Бензин	9
Буровой инструмент	10
Взрывчатые вещества и электродвижущая сила	11
Водный налог	12
Водоснабжение	13
Выплаты социального характера	14
Геофизические материалы	15
Дератизация и дезинфекция	16
Дизельное топливо	17
Доплаты и надбавки	18
Запасные части для бензопил	19
Запасные части для бурового оборудования	20
Запасные части для вибрационных и импульсных источников	21
Запасные части для вспомогательного и прочего оборудования	22
Запасные части для геофизического оборудования	23
Запасные части для гусеничной техники	24
Запасные части для колесной техники	25
Запасные части для топогеодезического оборудования	26
Земельный налог	27
Инвентарь и хозяйственные принадлежности	28
Инструмент и приборы	29
Интернет	30
Канцелярские товары	31
Командировочные расходы - проезд	32
Командировочные расходы - проживание	33
Командировочные расходы - суточные	34
Комиссионное, агентское вознаграждение, вознаграждение поверенному	35
Консультационные услуги	36
Курьерские услуги	37
Лизинг автотракторной техники	38
Масла	39
Металлопродукция	40
Мобильная связь	41
Налог на имущество	42
Оплата по тарифным ставкам (окладам)	43
ОС стоимостью менее 40000 руб.	44
Охрана объектов, зданий, помещений	45
Охрана складов взрывчатых веществ	46
Охрана складов техники и оборудования	47
Охрана складов ТМЦ	48
Оценка и экспертиза	49

Плата за негативное воздействие на окружающую среду	50
Подбор персонала	51
Подготовка персонала	52
Подготовка разрешительной документации	53
Полевое довольствие	54
Потравы/Возмещение ущерба	55
Почтовые расходы	56
Премии	57
Проезд к месту работы и обратно (авиатранспорт)	58
Проезд к месту работы и обратно (водный транспорт)	59
Проезд к месту работы и обратно (ж/д транспорт)	60
Прочие ГСМ	61
Прочие командировочные расходы	62
Прочие коммунальные услуги	63
Прочие материалы для обеспечения охраны труда	64
Прочие материалы и сырье	65
Прочие начисления	66
Прочие субподрядные работы	67
Прочие транспортные услуги	68
Прочие услуги третьих лиц	69
Прочие услуги по предоставлению персонала (аутсорсинг)	70
Пуско-наладочные работы	71
Радиосвязь	72
Расходные материалы для оргтехники и офисной техники	73
Расходы на пожарную безопасность	74
Расходы на промышленную безопасность	75
Расходы на сертификацию, стандартизацию, лицензирование и получение разрешений, кроме промышленной безопасности, пожарной безопасности	76
Расходы по найму жилья для работников	77
Расходы по поверке, калибровке, градуировке	78
Резерв под отпускные	79
Районный коэффициент и северная надбавка	80
Сдельная оплата труда	81
Сопровождение взрывчатых веществ	82
Социальное страхование от несчастных случаев и профессиональных заболеваний	83
Спецодежда	84
Спецпитание (молоко и лечебно-профилактическое питание)	85
Списание стоимости программного обеспечения (неисключительных прав), в т.ч. обновление/продление лицензионного программного обеспечения	86
Спутниковая связь	87
Стационарная связь	88
Страхование автогражданской ответственности	89
Страхование ответственности за причинение вреда при эксплуатации опасных производственных объектов	90
Страховые взносы в ПФ, ФСС, ФОМС	91

Стройматериалы	92
Сувенирная и логотипная продукция (в т.ч. визитки, бланки)	93
Теплоэнергия	94
Техобслуживание и ремонт прочего имущества	95
Техобслуживание основных средств и оборудования	96
Техосмотр	97
Топографо-геодезические работы	98
Транспортный налог	99
Услуги авиатранспорта	100
Услуги автотранспорта	101
Услуги водного транспорта	102
Услуги ж/д транспорта	103
Услуги переправы и платные дороги	104
Услуги по информационному обеспечению и сопровождению программных продуктов (в т.ч. обновление баз данных)	105
Услуги по проведению медицинских осмотров, услуги здравпунктов	106
Услуги по рекультивации	107
Услуги по утилизации ТБО, ЖБО, уничтожение опасных отходов	108
Услуги по хранению	109
Услуги химчистки и стирки спецодежды	110
Электроматериалы	111
Электроэнергия	112

Таким образом, предложенные методы учета затрат позволят не только привести бухгалтерский учет затрат в соответствие с требованиями локального нормативного акта, но в дальнейшем позволит оперативно формировать информацию в разрезе субсчетов.

Использованные источники:

1. Приказ Минфина РФ от 06.10.2008 г. № 106н «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_81164/
2. Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 г. № 34н "Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации" [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_20081/
3. Полное практическое руководство для бухгалтера и директора фирмы Корреспонденция счетов Затраты на производство Типовые ситуации [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://usn.berator.ru/enc/ks/30/10/20/
4. Чувикова В.В. Бухгалтерский учёт и анализ: Учебник для бакалавров / В.В. Чувикова, Т.Б. Иззука – М.: Дашков и К, 2015 – 248 с.

Буйлова В.А.
студент 1 курса
кафедра «Экономика и финансы»
Уразбахтин И.Р.
старший преподаватель
кафедра «Экономика и финансы»
Южно-Уральский государственный университет (НИУ)
Россия, г. Челябинск

ОПТИМИЗАЦИЯ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ В ЯНДЕКС.ДИРЕКТ

Все большее число компаний отдают предпочтение размещению рекламы в Интернете. Это объясняется следующими преимуществами:

- Возможность осуществлять показы рекламы непосредственно на целевую аудиторию.
- Относительно низкая стоимость.
- Увеличение числа пользователей Интернета. Кроме того, все больше потребителей осуществляют поиск продавцов товаров и услуг именно через Интернет.
- Возможность накапливать статистику и повышать эффективность рекламных компаний.

При этом в связи с возрастающим количеством организаций, желающих размещать свою рекламу в Интернете, естественным образом возрастает конкуренция, а значит и стоимость рекламных услуг. Количество предложений на одних и тех же площадках увеличивается. И чтобы реклама одного конкретного предприятия не «затерялась» среди прочих предложений, приходится увеличивать рекламный бюджет, либо работать над повышением привлекательности рекламы.

Под повышением эффективности определенных составляющих рекламной компании понимается повышение такого показателя как CTR.

CTR – это процентное соотношения между количеством произведенных переходов (кликов) в рекламный модуль и количеством просмотров (показов) этого рекламного модуля.

Оптимизация рекламной кампании представляет собой изучение влияния качества текстов объявления на количество переходов по данному объявлению в сети контекстной рекламы Яндекс.Директ. Яндекс.Директ проводит аукцион между различными рекламодателями на показ объявления по одному и тому же поисковому запросу. Стоимость показа объявления для каждого рекламодателя разная и формируется исходя из ставки, которую делает рекламодатель (сколько он готов заплатить за 1 переход пользователя по его объявлению) и его накопленного за определенное время CTR. Чем выше CTR, тем, согласно алгоритму Яндекс.Директ, объявление является более привлекательным для пользователя, а значит, рекламодателя надо поощрить, сделав скидку. Таким образом, стоимость одного перехода по

объявлению по одному и тому же ключевому слову для разных рекламодателей может быть разной. Стоимость варьируется до 97%! И фактором, определяющим стоимость перехода по объявлению, является CTR. Таким образом, хорошо составленное объявление повышает CTR, а значит, существенно снижает стоимость рекламы в Яндекс.Директ.

Потенциальные клиенты лучше реагируют на одни заголовки и тексты объявлений, чем на другие, а, следовательно, определенным образом составленный текст заголовка и текста объявления позволяет значительно снизить затраты на рекламу (в разы), и привлечь больше потенциальных клиентов.

Далее представим обоснование выборки. Формирование выборки – это процесс определения целевой аудитории и отбора из всей совокупности потенциальных респондентов группы, имеющей все свойства генеральной.

Репрезентативность выборки является ключевой характеристикой, которая подтверждает, что все существенные характеристики генеральной совокупности представлены в выборке в той же пропорции.

Основным методом обеспечения репрезентативности выборки является случайный характер отбора ее элементов, то есть если все элементы генеральной совокупности имеют равные шансы попасть в нее. При этом всегда существует вероятность ошибки выборки.

При определении размера выборки, сначала следует установить требования к ожидаемым результатам, т.е. определить допустимую величину ошибки выборки (границы отклонений) и желательный уровень надежности (вероятности).

Размер выборки n определим с помощью известной формулы статистики (формула 1).

$$n = \frac{t^2 \cdot \sigma^2}{\Delta x^2}, \quad (1)$$

где t – коэффициент доверия;

σ2 – дисперсия;

Δx – предельная ошибка.

Так как нам ничего неизвестно о доле признака в генеральной совокупности, примем значение этой доли равное 0,5 (50%), что соответствует максимальному значению стандартного отклонения и максимальному значению дисперсии, равному 0,25, согласно формуле 2.

$$\sigma 2 = p(1-p) = 0{,}5 \cdot 0{,}5 = 0{,}25, \quad (2)$$

где σ2 – дисперсия;

p – доля признака.

Установим значение доверительной вероятности равное 0,954, то есть t = 2. Значение предельной ошибки примем равное 5%, т.е. Δx = 0,05.

Подставив все принятые значения в формулу 6, получим размер выборки n = 400 показов каждого объявления. Таким образом, только CTR при данном или большем количестве просмотров одного и того же объявления может отражать предпочтения генеральной совокупности (то есть, значение CTR при большем количестве показов).

В качестве продукта исследования выберем популярный строительный материал - шлакоблок.

Далее были составлены тексты объявлений для сети контекстной рекламы Яндекс.Директ (таблица 1).

Таблица 1 – Заголовки объявлений

№ п/п	Заголовки для Яндекс.Директ	CTR
1	Шлакоблок с доставкой	7,50
2	Шлакоблок в наличии	5,00
3	Шлакоблок 2-х пустотный	1,25
4	Шлакоблок в Челябинске	0,75
5	Шлакоблок качественный	0,75
6	Шлакоблок от производителя	0,75
7	Шлакоблок пропаренный	0,50
8	Шлакоблок оптом	0,50
9	Шлакоблок	0,50
10	Шлакоблок 2-х пустотный М75 (390х190х190)	0,25

В результате проведенного опыта были получены результаты, наиболее привлекательные для покупателей заголовки представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Результаты опыта, полученные в Яндекс.Директ

Заголовки для Яндекс.Директ	Показы	Клики	CTR	Отклонение от среднего CTR
Шлакоблок с доставкой	400	30	7,50	5,73
Шлакоблок в наличии	400	20	5,00	3,23

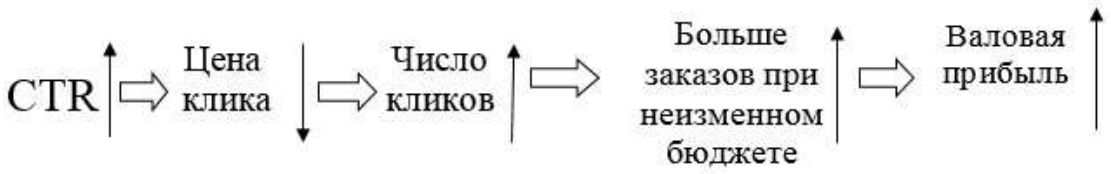
Заголовки для Яндекс.Директ	Показы	Клики	CTR	Отклонение от среднего CTR
Среднее значение	400	7,1	1,78	0,00

Самыми привлекательными для потенциальных покупателей заголовками к объявлениям оказались «шлакоблок с доставкой» и «шлакоблок в наличии». Их CTR составляет 7,5 и 5,0 соответственно.

Таким образом, можно сделать вывод, что на объявление с заголовком «Шлакоблок с доставкой» перешло в 4,2 раз больше потенциальных покупателей. При этом, происходит значительное снижение цены клика, согласно правилам Яндекс.Директ, который поощряет рекламодателей с привлекательными для пользователей объявлениями путем снижения стоимости кликов. Экономический эффект от снижения цены можно сравнить только с аналогичными объявлениями для аналогичного сайта, по которому ведется аналогичная рекламная компания. Потенциальная экономия за счёт снижения цены клика может достигать 5-30%. Сэкономленные средства также используются в рекламной компании, за счет чего, привлекаются дополнительные клиенты.

Таким образом, можно сделать вывод, который схематично изображен на рисунке 1.

Рисунок 1 – Зависимость между значением CTR и валовой прибылью



В ходе проведенного исследования выявлено, что грамотно подобранные заголовки объявлений, с самым высоким CTR, могут увеличить объем продаж при неизменном маркетинговом бюджете.

Использованные источники:

1. Петюшкин, А. В. Основы баннерной рекламы / А. В. Петюшкин – СПБ.: изд-во БХВ–Петербург, 2002. –464 с.
2. Горемыкина Т.К. Общая теория статистики: Учебное пособие. – 2-е изд., стереотип. – М.: МГИУ, 2007. – 144 с.
3. http://www.sociologos.ru/upload/File/Chapter_4_Russian.pdf – портал Sociologos

Буйная Е.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Прикладных информационных технологий»
Кузбасский Государственный Технический
Университет имени Т.Ф. Горбачёва
Александрова А. Д.
студент 4 курса
Мельник Н.С.
студент 4 курса
факультет «Финансы и кредит»
Россия, г. Кемерово

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ (БЮДЖЕТИРОВАНИЯ) НА СОВРЕМЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Финансовое планирование – совокупность методов предприятия по планированию доходных поступлений и расходов, подразумевающая в качестве главной цели продуктивное и стабильное развитие предприятия.

Одним из ведущих факторов эффективности финансового планирования в современных корпорациях является разработка и рациональное составление бюджета. В современных реалиях, осложненных негативным воздействием финансово-экономического кризиса, предприятия испытывают большую потребность в четкой сбалансированности между доходными и расходными статьями. Действительно, данная необходимость обуславливается не только стремлением акционеров сократить количество расходов, выявив наиболее «болезненные» статьи бюджета, но и своевременно устранить главные риски и угрозы, возникающие в деятельности предприятия.

В начале 2000-х гг. в качестве одной их главных тенденций процесса бюджетирования рассматривалось введение принципа коллегиальности, при котором решения относительно планирования бюджета принимаются исключительно командой финансовых менеджеров высшего звена. Безусловно, данный подход хоть и позволяет осуществить главную цель организации – минимизировать издержки и найти новые пути увеличения прибыли, тем не менее, ограничивает степень участия прочих менеджеров в разработке бюджетного плана.

В настоящее время бюджет организаций делится на операционный и финансовый. В структуру операционного бюджета, включающего в себя статьи доходов и расходов, входят такие бюджеты, как: бюджет продажи продукции, производства, прямых материальных затрат, запасов, прямых затрат на оплату труда, общепроизводственных, коммерческих и управленческих расходов. Финансовый бюджет служит прогнозом для перспективной бухгалтерской отчетности и состоит из бюджетов бухгалтерского баланса, отчетов о движении денежных средств и о

финансовых результатах. Поскольку в современном финансовом планировании не существует универсальной классификации бюджетов, это вызывает ряд неудобств при их сопоставлении и искажает структуру бюджетного построения. Кроме того, показатели финансового бюджета являются только прогнозным, а к моменту оформления и публикации бухгалтерской отчетности ряд таких показателей может и не совпасть с итоговыми.

Мотивация труда финансовых менеджеров – одна из серьезных внутренних проблем предприятия, имеющая деструктивное развитие, как с моральной точки зрения, так и с экономической. На многих предприятиях получила распространение сдельная заработная плата, варьирующаяся из прямой оплаты труда и сдельно-премиальной. Так, за перевыполнение плана или своевременное его выполнение, менеджер может получить вознаграждение, что зачастую вынуждает его прибегать к фальсификации бюджетных показателей (их преднамеренному занижению). Очевидно, что такие методы не могут оказывать положительного влияния на развитие предприятия и осуществление его стабильной деятельности.

Отсутствие нормативной и законодательной базы предприятия для регламентации бюджетирования также несет отрицательный эффект для его результативного функционирования. Несмотря на то, что финансовые менеджеры отмечают необходимость наличия комплекса стандартов для рационального планирования бюджетов, нужно, прежде всего, разработать и внедрить для различных департаментов компании систему стандартов, в которых бы прописывались положения, цели, функции и задачи исполнения бюджетов [2].

Нельзя не отметить тот факт, что на некоторых российских предприятиях система бюджетирования полностью отсутствует. Это обуславливается следующими причинами:

1. Нежелание акционеров планировать деятельность компании, связанное с регулярным контролем и проверками, как самого предприятия, так и всех структурных подразделений.
2. Отсутствие необходимости в планировании деятельности, вызванное типом предприятия и видом осуществляемой им деятельности.
3. Крайне низкий опыт составления бюджетного планирования финансовых менеджеров, способствующий полному нежеланию внедрять данную систему на предприятии у его владельцев и самих менеджеров.

Несмотря на то, что на современном этапе функционирования экономических отношений развитие планирования и составления бюджета предприятий получило обширное количество текущих негативных тенденций, заключающихся в нечестной работе менеджеров и нежелании

владельцев компаний вкладывать дополнительные денежные средства в организацию бюджетирования, отрицательный эффект данных проблем можно устранить. Хоть составление бюджетных планов и является высокозатратным, обучение менеджеров основам планирования способно принести организации больше выгод в будущем времени и даже окупить разовые затраты.

Одним из наиболее перспективных направлений развития системы бюджетирования на предприятиях является автоматизация бюджетов [1, с.473]. Ее сущность заключается в выборе необходимого программного продукта, позволяющего вести самостоятельный (автоматический) учет доходов и расходов организации и увеличить сроки проверки бюджетного исполнения. На российском рынке программного обеспечения представлен ряд продуктов, служащих отличным подспорьем для автоматизации бюджета, к которым относятся: «1С: финансовое планирование», Navision, «Контур Корпорация. Бюджет холдинга» и т.д.

Увеличение числа центров ответственности и их модернизация также является перспективным направлением развития бюджетирования на предприятии, которое в будущем способно позволить более рационально нормировать, планировать и вести учет расходов компании на всех производственных стадиях.

В целях модернизации бюджетного планирования российским компаниям необходимо стремиться к повышению уровня квалификации финансовых менеджеров, а также сделать максимально прозрачной финансовую отчетность предприятий. В видении объективного финансового состояния могут быть заинтересованы, как акционеры, так и потенциальные клиенты компании. Таким образом, успешное и эффективное осуществление бюджетного планирования целесообразно реализовывать при наличии следующих требований:

1. Взаимодействие всех структурных подразделений организации и интегральный подход взаимодействия финансовых менеджеров высшего и среднего звена (исполнение требований руководства компании и подготовка бюджета менеджерами среднего звена).
2. Автоматизация бюджетного процесса с помощью применения нового специализированного программного обеспечения.
3. Регулярное осуществление мониторинга за показателями финансовой деятельности организации на всех структурных подразделениях.

Использованные источники:

1. Тютюкина, Е. Б. Финансы организаций (предприятий) [Текст]: учебник / Е. Б. Тютюкина. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко»,

2015. – 544 с.
2. Шартилова, С.И. Внутрифирменное бюджетирование в России: проблемы и решения [Электронный ресурс] / С. И. Шартилова // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Сер. Экономика и право. – 2013. - №9/10. – С. 48-51. URL: http://www.vipstd.ru/nauteh/index.php/---ep13-09/968-a

Букина М.С.
студент 4 курса
экономический факультет
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П.Огарева»
Россия, г. Саранск

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Аннотация: В статье рассмотрены особенности финансирования бюджетных учреждений. Актуальность данной темы не вызывает сомнения, т.к. важным условием эффективного функционирования национальной экономики является экономное и рациональное использование средств государственного бюджета.

Ключевые слова: бюджет, бюджетное учреждение, источники финансирования, доходы, расходы.

Annotation: The article describes the features of the financing of public institutions. The relevance of this topic is no doubt as an important condition for the effective functioning of the national economy is the economical and rational use of the state budget.

Key words: budget, budgetary institution, sources of financing, income, expenses.

Бюджетное учреждение - некоммерческая организация, созданная Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием для выполнения работ, оказания услуг в целях обеспечения реализации предусмотренных законодательством Российской Федерации полномочий соответственно органов государственной власти (государственных органов) или органов местного самоуправления в сферах науки, образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта, а также в иных сферах.

Важное условие эффективного функционирования национальной экономики - экономное и рациональное использование средств государственного бюджета, направленных на содержание отраслей непроизводственной сферы. Бюджетные учреждения можно по праву считать самой многочисленной группой организаций, функционирующих в нашем государстве. Более половины финансовых ресурсов, которые создаются в стране, мобилизуются в бюджетную систему государства.

Подавляющая часть бюджетных учреждений выполняет разнообразные социальные функции. Соответственно, размер денежных средств, предоставляемых из бюджетной системы этим учреждениям, влияет на эффективность их применения а, значит, на выполнение общественных социальных задач.

Макроэкономические изменения, оказавшие существенное влияние на бюджетный процесс, сокращение бюджетных ресурсов предъявляют новые требования к качеству управления в государственном секторе на основе экономии экономических ресурсов, поиска и привлечения альтернативных источников финансирования, достижения максимального социально-экономического эффекта от вложенных средств. Нормативно-законодательная база динамично реформируется, усиливается контроль со стороны государства за источниками финансирования их деятельности и целевыми расходами этих средств. В связи с этим возрастают требования к повышению эффективности управления некоммерческими организациями, а система внутреннего контроля становится важным инструментом этого процесса. Система внутреннего контроля становится частью системы управления, обеспечивает руководящие органы необходимой информацией. Однако потенциальные возможности внедрения системы внутреннего контроля в некоммерческих организациях практически не используются.

Отличительными чертами таких субъектов следует считать:

- отсутствие генерации экономических выгод как основной цели деятельности;
- преобладание нерыночного способа организации деятельности;
- производство, распределение и потребление общественных благ;
- отсутствие/ограничение права собственности на имущество и иные ресурсы, находящиеся в распоряжении некоммерческого учреждения, являющиеся общественной собственностью и контролируемые субъектами государственной власти;
- обеспечение экономического равновесия между спросом и предложением общественных благ посредством государственных механизмов (социальных институтов, инфраструктуры и ресурсов);
- возможность в допустимых пределах осуществлять деятельность, направленную на извлечение дополнительной экономической выгоды при сохранении целевых функций распределения общественных благ и достижения целей государства по удовлетворению общественных потребностей.

Расходы муниципального бюджетного учреждения осуществляются в объеме и направления, служащих достижению целей и решению задач данного учреждения как некоммерческого учреждения в соответствии с полученным заданием.

Расходы бюджетных учреждений призваны аккумулировать все оттоки экономических выгод, которые связаны с реализацией бюджетными учреждениями своих функций некоммерческих организаций, вмененных им учредителями и обеспечивающих удовлетворение потребностей общества и достижение поставленных социально-экономических задач.

В таблице 1 обобщенны основные отличительные характеристики некоммерческих бюджетных учреждений и определено влияние на понятие, состав и признание расходов таких учреждений.

Таблица 1 - Влияние особенностей бюджетных учреждений на состав объектов внутреннего контроля

Особенности	Специфика признания и учета категорий Капитал/Чистые активы
- отсутствие генерации экономических выгод как основной цели деятельности;	Исключает возможность использования термина «Капитал» как финансовой оценки вложений ресурсов в операционно-финансовый цикл с целью извлечения экономических выгод. В связи с этим понятие «расходы» характеризует не величину вложенных экономических ресурсов в операционный цикл и накопление капитала за счет прибыли, а финансовую оценку ресурсов, потраченных на достижение основных социальных целей и задач, поставленных перед учреждением.
- преобладание нерыночного способа организации деятельности; - обеспечение экономического равновесия между спросом и предложением общественных благ посредством государственных механизмов (социальных институтов, инфраструктуры и ресурсов);	Состав расходов определяется потребностями выполнения государственного/ муниципального заказа Финансирование расходов происходит преимущественно за счет государственных средств.
- отсутствие/ограничение права собственности на имущество и иные ресурсы, находящиеся в распоряжении некоммерческого учреждения, являющиеся общественной собственностью и контролируемые субъектами государственной власти;	Расходы в части активов, находящихся на праве оперативного управления строго регламентированы и финансируются со стороны государства.
- возможность в допустимых пределах осуществлять деятельность, направленную на извлечение дополнительной экономической выгоды при сохранении целевых	Порождает традиционную коммерческую модель движения ресурсов, вводит понятие «капитал», «доход», «прибыль», тем самым предопределяется наличия традиционных расходов предприятия и потребности в источниках их возмещения от оказания платных услуг.

функций распределения общественных благ и достижения целей государства по удовлетворению общественных потребностей.	Достижение результатов самоокупаемости.

Специфика работы бюджетных учреждений заключается в механизме и источниках финансирования, составе и организационных особенностях, которые определяются вышеназванными некоммерческими чертами.

Бюджетное учреждение, согласно статье 9.2 Федерального закона от 12.01.1996 N 7-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О некоммерческих организациях» выполняет государственный (муниципальный) заказ и не вправе отказаться от его исполнения. Финансовая составляющая, необходимая для обеспечения этой функции, реализуется через государственный (муниципальный) источник из бюджета РФ. Пункт 6 статьи 9.2 Федерального закона от 12.01.1996 N 7-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О некоммерческих организациях» говорит о том, что финансовое обеспечение выполнения государственного (муниципального) задания бюджетным учреждением осуществляется в форме субсидий из соответствующего бюджета бюджетной системы РФ.

Итак, составом ключевых источников финансирования бюджетных учреждений можно считать следующие:

- финансирование за счет средств бюджетов соответствующего уровня, связанное с исполнением бюджетным учреждением функций и задач, возложенных на него при создании (прежде всего в процессе исполнения государственного (муниципального) задания);

- финансирование за счет собственных источников, привлеченных в форме доходов, полученных от продажи услуг (товаров, работ) за плату на принципах и в порядке, установленном законодательством РФ.

Использованные источники:

1. Бюджетный Кодекс РФ
2. Федеральный закон от 12.01.96 N 7-ФЗ (ред. от 02.07.2013 с изменениями, вступившими в силу с 14.07.2013) "О некоммерческих организациях".
3. Акашева В.В. Учет бюджетных и денежных обязательств в государственных (муниципальных) учреждениях [Текст] / В.В. Акашева // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. – 2014. - №5 (37). – С.111-115.
4. Акашева В. В. Порядок финансирования бюджетных учреждений за счет субсидий [Текст] / В. В. Акашева, Е. С. Колмыкова // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. — 2014. — № 1. — С. 324–327.
5. Акашева В.В. Проблемы нецелевого использования бюджетных средств [Текст] / В.В. Акашева, Е.В. Аниськина // Актуальные проблемы

современной науки. – 2013. – С.68 – 71.
6. Жуклинец И.И. Бухгалтерский учет в бюджетных учреждениях / Жуклинец И.И. – М.: Юрайт, 2015. – 506 С.

Булатова В.С.
студент 4 курса
Югорский Государственный Университет
Костина О.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Россия, г. Ханты – Мансийск

ОПТИМИЗАЦИИ МЕТОДОВ И СПОСОБОВ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ

Аннотация: В данной статье рассматривается аудит материально-производственных запасов. Предлагаются методы и способы для оптимизации проведения аудита МПЗ, их последствия и значение для аудиторской фирмы.

Ключевые слова: аудит, материально-производственные запасы, рабочие таблицы, аудит, внутрихозяйственный риск

Главной целью аудита материально-производственных запасов (МПЗ) является выражение мнения о полноте и достоверности отражения в бухгалтерской (финансовой) отчетности данных о МПЗ в аудируемой организации, а также проверка состояния и ведения бухгалтерского учета МПЗ.

Задачами аудита МПЗ является проверка:

1. Полноты и достоверности учета операций МПЗ.
2. Соответствия выбранного варианта отпуска материальных ценностей в производство в учетной политике и его применения.
3. Документального оформления движения материальных ценностей.
4. Подготовки, проведения, оформления результатов инвентаризации МПЗ.
5. Хранения материальных ценностей на складах хранения
6. Отражения данных по строке 1210 бухгалтерского баланса.

Внешний аудит МПЗ имеет 3 основные стадии, которые содержат различные аудиторские процедуры и основываются на различных источниках информации [5].

Первый этап – это этап подготовки и планирования аудита. Он включает в себя следующие аудиторские процедуры:

1. Проверку начальных остатков, а также проверка аналитического и синтетического учета в части соответствия остатков.
2. Оценку и анализ использования существующей учетной политики на

предприятии.

3. Проверку системы внутреннего контроля

4. Определение главных направлений аудита в соответствии с особенностями деятельности аудируемого лица.

Второй этап – это этап сбора и анализа информации. Он включает в себя следующие аудиторские процедуры:

1. Проверку проведения инвентаризации и формирования соответствующей документации по ее результатам. Наблюдение за проведением инвентаризации, а по возможности – участие в ней.

2. Проверку документации, подтверждающей права собственности на МПЗ.

3. Анализ движения МПЗ.

4. Проверку документального подтверждения движения МПЗ.

5. Проверку полноты отражения МПЗ.

6. Проверку правильности оценки МПЗ и формирование их стоимости.

7. Проверку правильности оценки МПЗ при выбытии.

8. Проверку отражений операций с МПЗ.

9. Проверку полноты раскрытия данных о МПЗ в бухгалтерской (финансовой) отчетностью.

Аудитору следует обратить внимание на то, что процедуры второго этапа выполняются раздельно для каждой группы МПЗ.

Третий этап – это заключительный этап. Он включает в себя анализ ошибок, выявленных в ходе проверки, их влияние на достоверность бухгалтерской (финансовой) отчетности. На основании данного анализа на данном этапе аудитор формирует мнение о достоверности показателей БФО аудируемого лица, в части МПЗ. Оформляет, подписывает и предоставляет аудиторское заключение [5].

При планировании аудиторской проверки аудитор должен помнить о том, что аудиторская деятельность является разновидностью предпринимательской деятельности, главная цель которой получить как можно больше доходов с наименьшими затратами [2]. Поэтому аудиторская фирма должна применять в работе методы и способы позволяющие качественно и быстро провести аудиторскую проверку. При этом в данном случае расходами являются потерянные (условные) заказы на проведение проверок в следствии невозможности их выполнения в связи с затяжными аудиторскими проверками других аудируемых лиц.

Таким образом, главной целью оптимизации методов и способов проведения аудиторской проверки материально-производственных запасов является сокращение времени на проверку посредством внедрения рабочих таблиц для обобщения информации сразу по нескольким пунктам программы аудита. Оптимизацией будет являться разработка рабочих таблиц аудитора по аудиту МПЗ. Перед внедрением их в работу, рабочие таблицы

необходимо унифицировать по всей аудиторской фирме в виде разработки внутрифирменного стандартам сбора и обработки информации.

Рабочие таблицы аудитора могут не создаваться по отдельным работам. Первичные работы будут основаны на проверке правильности формирования проводки Дебет 10 Кредит 60. Для этого при разработке рабочих документов аудитор может обобщить такие пункты программы аудита МПЗ, как проверка документации, подтверждающей права собственности на МПЗ и проверку полноты отражения МПЗ и проверку правильности оценку МПЗ. Таким образом, по рабочей таблице, созданной по вышеуказанным пунктам проверяется дебетовый оборот по учету МПЗ (за исключением движения МПЗ со склада на склад) (таблица 1).

Таблица 1 – Рабочая таблица для проверки оборота по дебету материально-производственных запасов, за исключением движения по местам хранения

Наименование оприходованного документа	Дата	Номер	Наличие всех обязательных реквизитов в соответствии со ст.9 ФЗ №402-ФЗ	Сумма по оприходованного документа, руб.		Сумма по расчету аудитора, руб.		Отклонения
				10/60	10.ТЗР/60	10/60	10.ТЗР/60	
ххх	х	х	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх

Так использую таблицу 1 как рабочий документ, аудитор при первичном просмотре поступивших документов по оприходованию МПЗ на правильность их оформления, заполнив столбцы таблицы сможет провести оценку полноты отражения и правильности формирования стоимости МПЗ. Это исключает дублирование, что значительно сокращает время аудиторской проверки.

Для оценки полноты отражения МПЗ может быть предложена еще одна дополнительная рабочая таблица (таблица 2).

Таблица 2 – Рабочая таблица для проверки полноты отражения МПЗ в бухгалтерском учете

Наименование документа	Дата	Номер	Наименование МПЗ	Сумма, руб.	Отражение МПЗ в бухгалтерском учете			
					Дебет	Кредит	Дата	Сумма, руб.
ххх	х	х	ххх	ххх	ххх	ххх	х	ххх

В таблице 2 сравнивается информация, отраженная в бухгалтерском учете и результаты аудиторской проверки. Данная таблица помогает проанализировать полноту отражения сведений по движению МПЗ в бухгалтерском учете.

Так же можно создать рабочую таблицу для проверки правильности отражения на счетах бухгалтерского учета операций по МПЗ. Это будет наглядно и удобно для аудитора, снизит риск ошибки и сократить время на данный этап аудиторской проверки (таблица 3).

Таблица 3 – Рабочая таблица для проверки отражения на счетах бухгалтерского учета операций по материально-производственным запасам

№ п/п	Дата	Содержание операции	Корреспонденция счетов				Сумма, руб		Отклонения
			По данным аудируемого лица		По данным аудитора		По данным аудируемого лица	По данным аудитора	
			Дебет	Кредит	Дебет	Кредит			
x	x	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx

В следствии использования таблицы 3 аудитор сможет выявить тенденции в нарушения ведения бухгалтерского учета и сделать более расширенную выборку в отношения операций, в которых бухгалтерия аудируемого лица наиболее часто допускает ошибки. При этом можно сократить объем проверяемых документов в отношении операций, в которых организация не допускает ошибок. Таким образом, аудитор, перенаправив свое рабочее время на более слабые места учета материально-производственных запасов в проверяемой организации условно снижает риск необнаружения, а также повышает качество своей работы. При том, что аудиторская фирмы преследует цель получить наибольшую прибыль, для нее очень важен такой фактор как репутация фирмы. Именно данная рабочая таблица помогает наиболее качественно и быстро проводить аудит МПЗ. В следствии чего как аудиторская фирма, так и аудитор в частности имеет возможность зарекомендовать себя на рынке финансовых услуг.

Для более быстрого сравнения данных бухгалтерского учета и данных аудитора предлагается использовать такой программный продукт Microsoft, как Office Excel.

Данная программа помогает ускорить и автоматизировать процесс счета, анализа и графического способа выражения ситуации по заданным показателям и т.д. Воспользовавшись формулами, представленными в Office Excel аудитор сможет быстро рассчитать итоги, выявить сумму ошибок. Также у аудитора будет возможность быстро и качественно проанализировать ситуацию по колонкам «Отклонения» при помощи функции «Проверка свойств и значений» можно задать столбцу базовые значения, на которые он будет ориентироваться и рассчитывать отклонения при задаче формул из раздела «Логические функции».

Одной из оптимизаций методов и способов аудита может являться усовершенствование системы оценки внутрихозяйственного риска (ВХР). Вместо анкеты можно разработать схему, которая поможет быстро и легко определить внутрихозяйственные риски (рисунок 1).

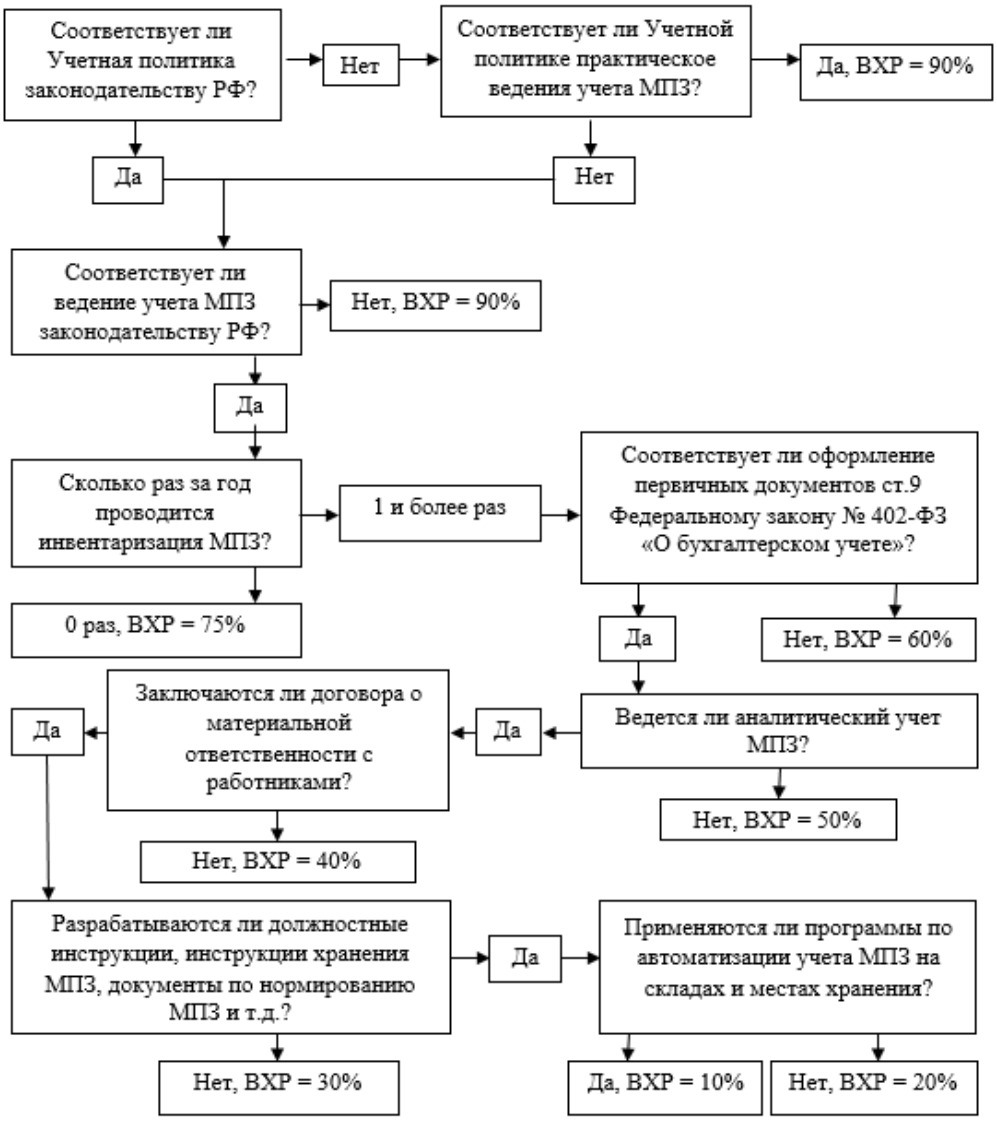


Рисунок 1 – Схема оценки внутрихозяйственных рисков

Значительное отличие анкеты и схемы в том, что анкету заполняют работники бухгалтерской службы аудируемого лица, а схемой для выявления ВХР пользуется аудитор. Так оценка риска получается более реальная и независимая, что очень важно для аудиторской проверки.

Как видно из данной статьи возможно множество вариаций оптимизаций методов и способов проведения аудиторской проверки. Каждый аудитор, полагаясь на свой профессиональный опыт и знания клиента должен выбрать наиболее подходящий для той или иной аудиторской проверки.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 06.12.2011г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/

2. Федеральный закон от 30.12.2008г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» [Электронный ресурс] – Режим доступа:

https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_83311/
3. Постановление Правительства РФ от 23.09.2002г. № 696 «Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_38848/
4. Приказ МФ РФ от 06.09.2001г. № 44н «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ5/01» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_32619/
5. Карагода В.С. Аудит: теория и практика: учебник для вузов; серия: магистр / под. ред. В.С.Карагода – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 666 с.

Булатова В.С.
студент 4 курса
Югорский Государственный Университет
Хромцова Л.С., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Россия, г. Ханты – Мансийск

ОПЕРАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ В УПРАВЛЕНИИ ЗАТРАТАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «СЕРВИСГАЗАВТОМАТИКА», Г. НЯГАНЬ)

Аннотация: В данной статье рассматривается такой метод управления затратами, как операционный анализ, его влияние на принятие управленческих решений. Целью работы является разработать и предложить оптимизацию постоянных и переменных затрат ООО «СервисГазАвтоматика» на основе результатов операционного анализа.

Ключевые слова: операционный анализ, переменные затраты, постоянные затраты, точка безубыточности, операционный рычаг, запас финансовой прочности.

Достижение высоких и положительных финансовых результатов организации, а также целесообразное и адекватное управление ими является основой коммерческих организаций. Для достижения поставленной цели стратегического и оперативного планирования и управления финансово-хозяйственной деятельности коммерческого предприятия проводится операционный анализ. Так же данный вид анализа имеет другие названия такие как, CVP - анализ или анализ «Затраты, объем, прибыль».

CVP - анализ способствует выявлению зависимости финансовых результатов деятельности от изменения различных факторов, что имеет особо важное значение для роста экономики организации в условиях рыночной экономики.

Операционный анализ в более обобщенном и широком значении

надлежит рассматривать как анализ, который в качестве своей главной цели ставит оценку производительности и результативности работы коммерческой организации, а также выработку рекомендаций для ее руководства [4].

CVP - анализ является неотъемлемой частью управленческого учета. С помощью операционного анализа определяются резервы, обеспечивается непредвзятая оценка их состояния и степени использования. На базе данного анализа разрабатываются пути мобилизации резервов, возможности их финансового и ресурсного обеспечения, которые способствуют повышению научной обоснованности принимаемых управленческих решений.

Операционный анализ определяет влияние объемов выпуска, состава и величины затрат, цены изделия (работ, услуг), структурных сдвигов в номенклатуре на доходы производства. Данный вид анализа объединяет в себе маркетинговые исследования, анализ учета затрат, финансовый анализ и производственное планирование [3].

Базовыми категориями операционного анализа являются:

1. Точка безубыточности или порог рентабельности
2. Запас финансовой прочности
3. Производственный рычаг (операционный леверидж)

Точка безубыточности (порог рентабельности) – это вид выручки, которая обеспечивает полное покрытие всех переменных и условно-постоянных затрат при нулевой прибыли. Любая модификация выручки в этой точке приводит к возникновению прибыли или убытка.

Порог рентабельности можно определить как графическим, так и аналитическим способом [5].

Аналитический способ расчета безубыточного объема продаж более удобен по сравнению с графическим. Для данного расчета используется следующая формула:

$$ТБ = (ВР*ПсЗ)/(ВР-ПрЗ), \quad (1)$$

где, ТБ – точка безубыточности

ВР – выручка

ПсЗ – постоянные затраты

ПрЗ – переменные затраты

Запас финансовой прочности – это превышение фактической выручки от реализации над порогом рентабельности. Данный показатель рассчитывают следующим образом:

$$ЗФП = ВР – ТБ, \quad (2)$$

Часто рассчитывают процентное соотношение запаса финансовой прочности к фактическому объему, по следующей формуле:

$$ЗФП = ((ВР – ТБ)/ВР) *100\%, \quad (3)$$

Так же одним из показателей методики операционного анализа, характеризующим непостоянство величины прибыли, выступает

операционный рычаг. Сила воздействия операционного рычага показывает, во сколько раз изменится валовая прибыль при изменении выручки от реализации на один процент и определяется следующей формулой:

$$ОПР = ВМ/ВП, \quad (4)$$

где, ОПР – операционный рычаг

ВМ – валовая маржа

ВП – валовая прибыль [5].

В статье проведен операционный анализ финансовых результатов ООО «СервисГазАвтоматика» (г. Нягань). Основным видом экономической деятельности Общества является деятельность по обеспечению работоспособности котельных.

Дополнительные виды деятельности:

1. Распределение газообразного топлива.
2. Предоставление услуг по монтажу, ремонту и техническому обслуживанию приборов и инструментов для измерения, контроля, испытания, навигации, локации и прочих целей.
3. Производство пара и горячей воды (тепловой энергии).
4. Распределение пара и горячей воды (тепловой энергии).
5. Деятельность по обеспечению работоспособности котельных.
6. Производство общестроительных работ прокладке местных трубопроводов, линий связи и линий электропередачи, включая взаимосвязанные тепловые работы.
7. Деятельность в области архитектуры, инженерно-техническое проектирование в промышленности и строительстве.
8. Иные не запрещенные законодательством РФ виды экономической деятельности.

У данной организации выручка от всех видов деятельности за 2012-2014гг в среднем составляет 218254 тыс. руб., а чистая прибыль – 11850 тыс. руб. Среднесписочная численность работников за 3 последние календарных года в среднем составила 261 человек. Стоимость основных фондов за 2012-2014гг. в среднем составила 23489 тыс. руб.

Для начала проведем анализ произведенных работ ООО «СервисГазАвтоматика» на основании расчетов таблицы 1.

Таблица 1 – Объем и структура выполненных работ

Вид работ	2012г.		2013г.		2014г.		В среднем за 3 года	
	Сумма, тыс. руб.	Уд.вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд.вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд.вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд.вес, %
Замеры уровня пресных вод	212,5	0,11	212,5	0,1	250,7	0,1	225,3	0,1
Проектные работы	1659,9	0,84	1048,2	0,48	480,1	0,2	1062,7	0,5
Режимно-наладочные работы	1271,7	0,64	26422,8	12,11	21257,1	8,9	16317,2	7,5
Строительно-монтажные работы	33800,8	17,13	15314,8	7,02	6641,0	2,8	18585,3	8,5
Текущий ремонт	40,9	0,02	55,2	0,03	72,4	0,03	56,2	0,02
Техническое обслуживание	160245,1	81,23	175041,6	80,24	210610,8	87,9	181965,8	83,37
Сварочные работы	40,1	0,02	39,9	0,02	42,9	0,02	41,0	0,02
Итого	197271	100,0	218135	100,0	239355	100,0	218253,7	100,0

Произведя расчеты в таблице 1, наблюдается следующее. Стоимость оказания услуг по замерам уровня пресных вод за 3 года почти не имеет динамики и изменилась с 212,5 тыс. руб. в 2012г. до 250,7 в 2014г. Это происходит в связи с тем, что данные работы проходят только на некоторых объектах, которые находятся в цехе № 2 и № 3. Показатель по проектным работам в 2012г. больше чем в 2013г. и в 2014г. Его удельный вес от всей реализации составляет в 2012г. 0,84 %. Это говорит о том, что в 2012г. спрос на данный вид работ был больше. В связи с уменьшением заказов от поставщиков в ООО «СГА» выручка от проектных работ снизилась. У показателя режимно-наладочных работ в период с 2012г. на 2013г. наблюдается высокий прирост. С 2012г. он повысился в 20 раз. А в 2014г. наблюдается снижение на 5165,7 тыс. руб., в сравнении с 2013г. Этот факт объясняется следующим. На некоторых новых обслуживаемых объектах, установлено топливоиспользующее оборудование с уже настроенным проектным объемом потребления топлива в диапазоне рабочих нагрузок и произведена наладка средств автоматического регулирования процессов сжигания топлива, вспомогательного оборудования самим арендодателем. Однако на других объектах старое оборудование было заменено на новое, либо была необходимость перенастроить системы, вследствие чего режимно-наладочные работы имеют удельный вес 8,9% в общем объеме работ организации в 2014г. Показатель строительно-монтажных работ имеет отрицательную динамику. Он снизился с 33800,8 тыс. руб. в 2012г. до 6641,0 тыс. руб. в 2014г. Все эти изменения обоснованы тем, что работ по установке технологического оборудования было меньше, чем в предыдущих периодах,

так как арендованные объекты уже были оснащены работоспособной обновленной техникой. В связи с увеличением цехов в ООО «СГА» вырос и объем работ по техническому обслуживанию, с 160245,1 тыс. руб. в 2012г. до 210610,8 тыс. руб. в 2014г. Удельные веса текущих ремонтов и сварочных работ на протяжении 3-х лет не имеют динамики, а объем этих работ изменяется прямо пропорционально всем выполненным работам в организации. Это говорит о том, что данные виды работ зависят только от объема всех работ в целом.

В общем, расширение структуры ООО «СервисГазАвтоматика» за счет объектов по ЯНАО объясняет резкий и высокий прирост технического обслуживания производства. Основные масштабные показатели объемов выполненных работ по основному виду деятельности ООО «СГА» в динамике можно наглядно представить на рисунке 1.

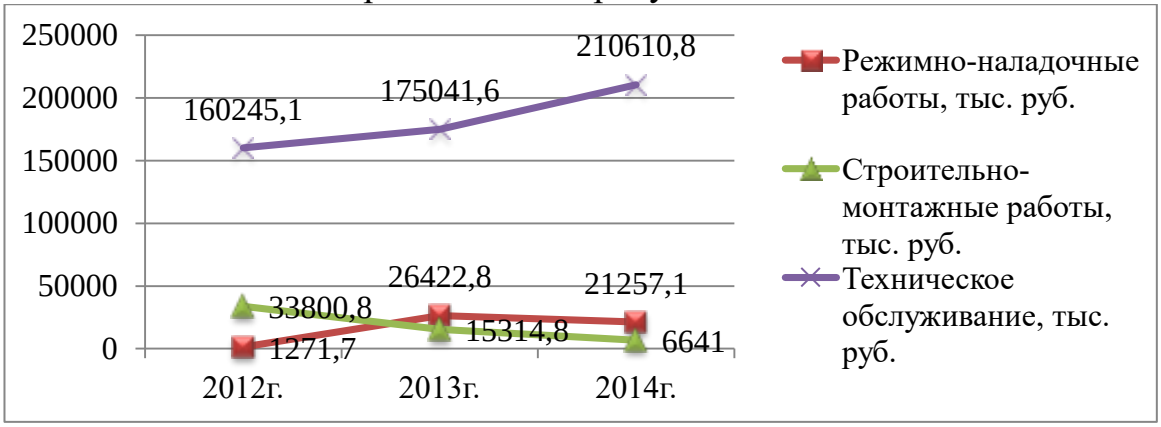


Рисунок 1 – Динамика объема выполненных работ по основным видам деятельности

CVP-анализ будет проведен в разрезе основных направлений работ ООО «СервисГазАвтоматика» за 2013-2014гг. Разделение затрат по видам работ организации представлено в таблице 2. Базой распределения постоянных затрат является объем выручки.

Таблица 2 – Разделение постоянных и переменных затрат по видам работ

Вид работ	2013г., тыс. руб.		2014г., тыс. руб.		Темп прироста, %		
	Постоянные затраты	Переменные затраты	Постоянные затраты	Переменные затраты	Постоянные затраты	Переменные затраты	Все затраты
Замеры уровня пресных вод	156,0	47,0	180,0	50,0	15,2	8,0	13,3
Проектные работы	772,0	230,0	345,0	96,0	-55,3	-58,1	-55,9
Режимно-наладочные работы	19450,0	5792,0	15278,0	4265,0	-21,4	-26,4	-22,6

Строительно-монтажные работы	11273,0	3357,0	4773,0	1332,0	-57,7	-60,3	-58,3
Текущий ремонт	41,0	12,0	52,0	15,0	28,1	20,1	26,4
Техническое обслуживание	128849,0	38366,0	151375,0	42258,0	17,5	10,1	15,8
Сварочные работы	29,0	9,0	31,0	9,0	5,0	-1,6	2,3
Итого расходов	160570,0	47812,0	172035,0	48025,0	7,1	0,4	5,6
Выручка	218135,0		239355,0		9,7		9,7
Коэффициент распределения	0,7361	0,21919	0,718744	0,200643	-	-	-

Как видно, из таблицы 2 во все анализируемые периоды в отношении всех затрат постоянные затраты (72,8%) преобладают над переменными (27,2%). Это говорит о том, что уменьшить себестоимость услуг можно путем увеличения объема продаж. В целом по организации темп прироста объема выручки (9,7%) превышает темп прироста расходов (5,6%). Это положительная тенденция для организации. Однако, изучив аналитику таблицы 1 и 2, можно сказать что существуют более и менее эффективные виды работ. Таким образом, самым эффективным видом деятельности, т.е. наибольшее превышение выручки над всеми затратами имеют сварочные работы, техническое обслуживание и замеры уровня пресных вод. Техническое обслуживание имеет за 2013-2014гг. удельный вес в 84,1%. Поэтому следует увеличить объемы предоставляемых работ по сварочным работам и замерам уровня пресных вод. Так же минимально эффективным работами и наименее востребованными являются проектные работы.

Далее на основании данных таблицы 2, проведем анализ точки безубыточности и запас финансовой прочности. Расчеты для его проведения представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Анализ точки безубыточности и запаса финансовой прочности

Вид работ	2013г.			2014г.			Темп прироста абсолютных показателей, %	
	Точка безубыточности, тыс. руб.	Запас финансовой прочности		Точка безубыточности, тыс. руб.	Запас финансовой прочности		Точка безубыточности	Запас финансовой прочности
		Тыс. руб.	%		Тыс. руб.	%		
Замеры уровня пресных вод	200,3	12,2	5,7	224,9	25,8	10,3	12,3	111,5
Проектные	989,0	59,19	5,6	431,23	48,87	10,2	-	-17,4

работы							56,4	
Режимно-наладочные работы	24910,5	1512,2	5,7	19112,8	2144,3	10,1	-23,3	41,8
Строительно-монтажные работы	14437,8	877,0	5,7	5970,5	670,49	10,1	-58,7	-23,5
Текущий ремонт	52,4	2,8	5,1	65,6	6,8	9,4	25,2	142,9
Техническое обслуживание	165018,0	10023,5	5,7	189372,3	21238,47	10,1	14,8	111,9
Сварочные работы	37,5	2,4	6,0	39,23	3,67	8,6	4,6	52,9
По всем работам организации	205644,2	12490,7	5,7	215216,8	24138,16	10,1	4,7	93,2

Как видно из таблицы 3, за анализируемый период точка безубыточности снижается по каждому виду работ тогда. Это говорит о том, что организация может обеспечить покрытие всех свои затрат, а превышение выручки над ним говорит об эффективности работы ООО «СГА».

Самый высокий показатель в 2013г. запаса финансовой прочности наблюдается по сварочным работам (6,0 %), а в 2014г. – по замерам уровня пресных вод (10,3%).

Самый низким показатель в 2013г. запаса финансовой прочности наблюдается по текущему ремонты (5,1 %), а в 2014г. – по сварочным работам (8,6 %).

В разрезе работ, стабильно наибольшим превышение выручки над расходами за анализируемый период являются замеры уровня пресных вод и техническое обслуживание. Такие виды работ как, проектные и строительно-монтажные работы снижают прирост точки безубыточности по предприятию в целом.

Запас финансового прочности повысился на 93,2%, с 5,7% в 2013г. до 10,1% в 2014г. Это говорит о том, предприятие в 2014г. имеет более выгодное положение, чем в 2013г. Так как в 2014г. необходима меньшая часть выручки на погашение затрат, чем в 2013г., то у ООО «СГА» остается больше свободной прибыли для инвестирования или расширения производства после уплаты налогов.

Наибольший прирост запаса финансовой прочности наблюдается у таких видов работ, как текущий ремонт (142,9 %), техническое обслуживание (111,9 %) и замеры уровня пресных вод (111,5 %). Такие виды работ как, проектные работы (-17,4 %) и строительно-монтажные работы (-23,5 %) снижают запас финансовой прочности по предприятию в целом.

Для проведения анализа операционного рычага кроме разделения затрат на постоянные и переменные, выручки по удельному весу по видам работ, необходимо разделить валовую прибыль по видам работ в соответствии с удельным весом выручки (таблица 4).

Таблица 4 – Разделение валовой прибыли по видам работ

Показатели	2013г., тыс. руб.	2014г., тыс. руб.	Абсолютное отклонение, тыс. руб.	Темп прироста, %
Замеры уровня пресных вод	31,0	42,5	11,5	37,2
Проектные работы	148,9	85,1	-63,8	-42,8
Режимно-наладочные работы	3755,8	3786,3	30,5	0,8
Строительно-монтажные работы	2177,2	1191,2	-986,0	-45,3
Текущий ремонт	9,3	21,3	12,0	128,6
Техническое обслуживание	24885,6	37395,3	12509,7	50,3
Сварочные работы	6,2	21,3	15,1	242,9
Итого	31014	42543	11529	37,2

Из таблицы 4 можно наблюдать, что прирост валовой прибыли, стимулируется за счет высоких темпов прироста сварочных работ (305,3 %), текущего ремонта (128,6 %) и технического обслуживания (50,3 %). Такие виды работ как проектные работы (-42,8 %) и строительно-монтажные (-45,3%) снижают прирост валовой прибыли.

Далее в таблице 5 проведем расчеты показателей валовой маржи и операционного рычага.

Таблица 5 – Анализ динамики операционного рычага

Вид работ	2013г.		2014г.		Темп прироста, %	
	Валовая маржа, тыс. руб.	Операционный рычаг, раз	Валовая маржа, тыс. руб.	Операционный рычаг, раз	Валовая маржа	Операционный рычаг
Замеры уровня пресных вод	165,5	5,3	200,7	4,7	21,3	-11,5
Проектные работы	818,2	5,5	384,1	4,5	-53,1	-17,9
Режимно-наладочные работы	20630,8	5,5	16992,1	4,5	-17,6	-18,3
Строительно-монтажные работы	11957,8	5,5	5309	4,5	-55,6	-18,9
Текущий ремонт	43,2	4,6	57,4	2,7	32,9	-42,0
Техническое обслуживание	136675,6	5,5	168352,8	4,5	23,2	-18,0
Сварочные работы	30,9	5,0	33,9	1,6	9,7	-68,1
По всем работам организации	170323	5,5	191330	4,5	12,3	-18,1

По таблице 5 в 2014г. операционный рычаг по всем видам работам составил 5,5, а в 2013г. его значение достигло значение 4,5. Так как, операционный рычаг показывает на сколько процентов изменится валовая прибыль при изменении выручки на 1%, то отрицательная динамика операционного рычага является положительным фактом, свидетельствующая о снижении рисков организации в части потери прибыли. Однако значение 4,5 является не оптимальным. Такая ситуация

объясняется тем, что нарушено оптимальное соотношение переменных (80 %) и постоянных (20 %) затрат в разрезе всех затрат. В ООО «СГА» данное соотношение составляет: постоянные затраты в среднем за 2013-2014гг. – 73,6%, переменные затраты – 26,4%.

Так же при сравнении сумм валовой маржи из таблицы 5 и постоянных издержек из таблицы 2 видно, что по всем работам за все анализируемые периоды валовая маржа покрывает постоянные затраты. Это говорит об эффективности деятельности ООО «СГА».

Для снижения операционного рычага необходимо снизить постоянные затраты. Для этого можно предложить следующие мероприятия:

1. Сокращение расходов по техническому обслуживанию объектов за счет введения автоматизированной системы управления (АСУ) "1С: ТОИР. Управление обслуживанием и ремонтами оборудования"
2. Сократить расходы по обучению работников в ВУЗах по специальностям, не отвечающим их занимаемым должностям.
3. Дифференцировать некоторые виды оказываемых услуг в пользу тех, у которых точка безубыточности и запас финансовой прочности выше, а операционный рычаг ниже.

Для снижения себестоимости и повышения чистой прибыли можно предложить мероприятие по сокращению расходов в 2014г. на строительно-монтажные работы на объекте ЦПС «Южный» и КСП «Талинский» в части МПЗ.

Использованные источники:

1. Приказ Минфина России от 06.05.1999г. № 32н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99". Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999г. № 1791.
2. Приказ Минфина России от 06.05.1999г. № 33н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99". Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999г. № 1790
3. Дашков И.К., Керимов В.Э. Бухгалтерский управленческий учёт: Учебник / И.К. Дашков, В.Э. Керимов – изд. Проспект – 2014. – 483 с.
4. MACD. Валовая маржа – важнейший показатель контроллинга и финансового менеджмента [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://macd.ru/articles/valovaya-marzha-vazhnejshij-pokazatel-kontrollinga-i-finansovogo-menedzhmenta/
5. Финансовый анализ. Операционный анализ предприятия [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://afdanalyse.ru/publ/operacionnyj_analiz/teorija/operacionnyj_analiz/25-1-0-74
6. Экономика предприятия. Постоянные и переменные издержки производства [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://bibliotekar.ru/economika-predpriyatiya-4/37.htm

Булатова В.С.
студент 4 курса
Югорский Государственный Университет
Костина О.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Россия, г. Ханты – Мансийск

АНАЛИЗ ВАРИАЦИЙ РАСЧЕТОВ УРОВНЯ СУЩЕСТВЕННОСТИ КАК ОПТИМИЗАЦИЯ МЕТОДОВ И СПОСОБОВ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «СЕРВИСГАЗАВТОМАТИКА», Г. НЯГАНЬ)

Аннотация: В данной статье рассматриваются различные методики расчета уровня существенности при аудите, проводятся расчеты по ним, анализируется ситуация. На основе проведенного исследования будет сделан вывод об оптимальном варианте расчета уровня существенности.

Ключевые слова: аудит, уровень существенности, методы аудита, аудиторский риск, отраслевые особенности

На начальном этапе планирования проведения аудиторской проверки аудиторская организация или индивидуальный аудитор в процессе составления программы обязаны оценивать существенность и ее взаимосвязь с аудиторским риском.

Аудитору необходимо рассмотреть возможность искажений в отношении сравнительно небольших величин, которые в совокупности могут оказать существенное влияние на бухгалтерскую (финансовую) отчетность. Например, ошибка в процедуре по закрытию счетов, проводимой в конце месяца, может указывать на возможное существенное искажение, которое возникнет в том случае, если такая ошибка будет повторяться каждый месяц [1].

Уровень существенности может быть определен количественным или оценочно-интуитивным методами. В случае количественной оценки аудитору необходимо определить, превосходят ли по отдельности и в сумме обнаруженные искажения прогнозируемую величину отклонений [5].

Аудитор должен принимать во внимание существенность при определении характера, сроков проведения и объема аудиторских процедур, а также при оценке последствий искажений. Однако методика расчета уровня существенности в Федеральном правиле (стандарте) № 4 «Существенность в аудите» отсутствует. Аудиторским организациям необходимо разработать свой подход по расчету уровня существенности, который не будет противоречить основам, заложенным в Федеральном правиле (стандарте) № 4. Именно данный вопрос будет рассмотрен и проанализирован. На основании анализа можно будет сделать выводы о применении различных методик определения уровня существенности.

Расчеты уровня существенности будут проводится на основе бухгалтерской (финансовой) отчетности ООО «СервисГазАвтоматика». Основной вид деятельности организации: деятельность по обеспечению работоспособности котельных.

Первый вариант расчета уровня существенности является расчет по средним величинам на основе основных показателей для бухгалтерской (финансовой) отчетности в целом. Рассчитывать уровень существенности будем на основе данных, представленных в таблице 1.

Таблица 1 – Расчёт уровня существенности по бухгалтерской (финансовой) отчетности

Наименование базового показателя	Значение базового показателя БФО, тыс. руб.	Доля, %	Значение, применяемое для расчета уровня существенности, тыс. руб.
Прибыль до налогообложения	18638	5	931,9
Выручка от реализации	239355	2	4787,1
Валюта баланса	127736	2	2554,72
Собственный капитал	67497	10	6749,7
Общие затраты предприятия	220060	2	4401,2
Итого			19424,62

Среднее арифметическое значение, применяемое для нахождения уровня существенности 3884,9 тыс. руб.

Наименьшее значение, отличное от среднего имеет показатель прибыли до налогообложения равный 931,9 тыс. руб. Отклонение данного показателя от среднеарифметического значение равно 76,0%

Наибольшее значение, отличное от среднего имеет собственный капитал равный 6749,7 тыс. руб. Отклонение данного показателя от среднеарифметического значение равно 74,0%

Поскольку и в том, и в другом случаях отклонение наибольшего и наименьшего показателей от среднего является значительным, принимаем решение отбросить их и не использовать при дальнейших расчетах.

Новое среднее арифметическое при отбросе показателей прибыли до налогообложения и собственного капитала, составляет 3914,34 тыс. руб.

Полученную величину допустимо округлить до 4000 тыс. руб. и использовать данный количественный показатель в качестве значения уровня существенности. Различие между значением уровня существенности до и после округления составляет 2%, что является допустим.

Второй способ определения общего уровня существенности основан на формулах, по которым на основе данных оборотно-сальдовой ведомости по счетам за год, включая сальдо на начало года:

$$P = 2 * \left(1 + \sqrt{\frac{T}{B}}\right), \quad (1)$$

где Р – процент существенности

Т – денежный оборот за период по всем счетам

В – сальдо на конец года по всем счетам

$$S = \frac{B*P}{100\%}, \quad (2)$$

где S – уровень существенности в стоимостном выражении

Следует особо подчеркнуть, что в данном случае уровень существенности зависит от оборотов финансово-хозяйственной деятельности организации.

Используя формулы расчета по второй методике при расчете натурального показателя необходимо учитывать то, что бухгалтерский учет подразумевает метод двойной записи. Рассчитывая уровень существенности в количественном выражении необходимо разделить полученное значение на 2.

При использовании формулы 1 в расчетах получили процент существенности равный 9,95% следующим образом:

$$P=2*(1+\sqrt{(2094485/132626)}) = 9,95\%$$

Далее используя формулу 2 рассчитали уровень существенности:

S = (132626*9,95%)/100% = 13196,3 тыс. руб.

Учитывая метод двойной записи, разделили полученное значение и вывели значение уровня существенности равное 6598,2 тыс. руб.

Третий метод расчета уровня существенности основан на использовании оборотов по всем счетам в отдельности только за тот период, за который проводится аудиторская проверка. Данный принцип основан на том, что сальдо на начало года может содержать ошибки прошлых лет (таблица 2).

Таблица 2 – Расчет сальдо для определения уровня существенности по методу использования оборотов исключительно за аудируемый период

№ счета	Обороты по счетам (тыс. руб.)		Сальдо на конец года (тыс. руб.)	
	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
01	6390	7336	0	946
02	1338	2683	0	1345
08	2374	2898	0	524
09	5303	4464	839	0
10	35170	34688	482	0
19	4870	4697	173	0
20	219354	220060	0	706
26	23248	23248	0	0
50	374	377	0	3
51	256489	262727	0	6238
55	0	10000	0	10000
60	67427	55145	12282	0
62	283593	247605	35988	0
63	67	0	67	0
68	69583	76778	0	7195

69	40299	41971	0	1672
70	132958	137989	0	5031
71	4065	4120	0	55
73	94	288	0	194
76	27720	26583	1137	0
77	0	0	0	0
80	0	0	0	0
82	0	0	0	0
84	1944	14818	0	12874
90	842804	842804	0	0
91	4741	4741	0	0
94	0	0	0	0
96	22245	26513	0	4268
97	-18	-101	83	
99	42052	42052	0	0
Итого	2094484	2094484	51051	51051

После расчетов сальдо на конец года используя, обороты периода, за который проходит аудиторская проверка необходимо, рассчитать уровень существенности по следующей формуле:

$$S = (Оп + Скг) * ПАР, \quad (3)$$

где S – уровень существенности в стоимостном выражении

Оп – оборот за аудируемый период

Скг – сальдо на конец аудируемого периода

ПАР – приемлемый аудиторский риск

Приемлемый аудиторский риск зависит от других видов рисков. Рассчитывается следующим образом [6]:

$$ПАР=ВХР*РК*РН, \quad (4)$$

где ПАР – приемлемый аудиторский риск,

ВХР – внутрихозяйственный риск,

РК – риск контроля,

РН – риск необнаружения.

Аудитор, установив для себя приемлемый аудиторский риск и зная другие показатели найдет риск необнаружения [6]:

$$РН=ПАР/(ВХР*РК), \quad (5)$$

Был рассчитан уровень аудиторского риска (ПАР) ООО «СервисГазАвтоматика». Значение внутрихозяйственного риска (ВХР) возьмем 40% (посредством проведения анкетирования и опроса работников бухгалтерской службы). Риск средств внутреннего контроля (РК) возьмем как 80%, на основании оценки и анализа внутреннего контроля. Риск не обнаружения (РН) найдем, через желаемый аудиторский риск,

$$РН=5\%/(80\%*40\%)=0,05/(0,8*0,4)=0,16=16\%$$

Отразим значение данных показателей в таблице 3.

Таблица 3 – Расчет уровня аудиторского риска

Показатели	Значения
ВХР	40%
РК	80%
РН	16%
ПАР	5%

Таким образом, в соответствии с расчётом, допустимый уровень аудиторского риска составляет 5%.

Применив к анализу формулу 3 найдем уровень существенности по данной методике:

$$S = (2094484 + 51051) * 5\% = 107277 \text{ тыс. руб.}$$

Используя формулы расчета по третей методике также необходимо учитывать то, что бухгалтерский учет подразумевает метод двойной записи. Рассчитывая уровень существенности в натуральном выражении необходимо разделить полученное значение на 2. Поэтому уровень существенности по данному методу составит 53639 тыс. руб.

Четвертый метод расчета будет основан на методе по средним величинам с учетом отраслевой принадлежности организации. Так как, предприятие работает в сфере работоспособности котельных, для них важны такой показатель отчетности как кредиторская задолженность. Это основано на том, что работы и услуги, предоставляемые ООО «СервисГазАвтоматика» являются дорогостоящими объемными по времени (таблица 4).

Таблица 4 – Расчёт уровня существенности по бухгалтерской (финансовой) отчетности в целом с учетом отраслевой принадлежности

Наименование базового показателя	Значение базового показателя БФО, тыс. руб.	Доля, %	Значение, применяемое для расчета уровня существенности, тыс. руб.
Кредиторская задолженность	44824	5	2241
Выручка от реализации	239355	2	4787
Валюта баланса	127736	2	2555
Собственный капитал	67497	7	4728
Общие затраты предприятия	220060	5	11003
Итого			25314

Среднее арифметическое значение, применяемое для нахождения уровня существенности 5062,8 тыс. руб.

Наименьшее значение, отличное от среднего имеет показатель кредиторская задолженность равный 2241 тыс. руб. Отклонение данного показателя от среднеарифметического значение равно 56,0%

Наибольшее значение, отличное от среднего имеют общие затраты всей организации равные 11003 тыс. руб. Отклонение данного показателя от среднеарифметического значение равно 117,0%

Поскольку и в том, и в другом случаях отклонение наибольшего и наименьшего показателей от среднего является значительным, принимаем

решение отбросить их и не использовать при дальнейших расчетах.

Новое среднее арифметическое при отбросе показателей прибыли до налогообложения и собственного капитала, составляет 4023,4 тыс. руб.

Полученную величину допустимо округлить до 4100 тыс. руб. и использовать данный количественный показатель в качестве значения уровня существенности. Различие между значением уровня существенности до и после округления составляет 1,8%, что является допустим.

На основании проведения расчетов уровня существенности можно сделать вывод: высокий уровень существенности говорит о том, что организация может получиться безоговорочно положительное заключение, имея ошибки на значительные (существенные) суммы. Также аудитор поступит не логично, если всех своих клиентов, занимающихся различными видами деятельности будет проверять по одному стандартному методу.

Поэтому на основе проведенного исследования можно назвать оптимальным вариантом расчета уровня существенности аудитором при проведении аудиторской проверки вариант расчета существенности по средним величинам на основе отчетности организации с учетом отраслевых особенностей. Для этого аудиторской фирме или индивидуального аудитору будет необходимо унифицировать данный метод посредством разработки внутрифирменного стандарта по установлению уровня существенности при проведении аудиторской проверки в различных отраслях. Также данный метод является наименее трудозатратным, что ускорит проведение аудиторской проверки.

Использованные источники:

1. Постановление Правительства РФ от 23.09.2002г. № 696 «Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_38848/
2. Федеральный закон от 06.12.2011г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/
3. Федеральный закон от 30.12.2008г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_83311/
4. Карагода, В.С. Аудит: теория и практика: учебник для вузов; серия: магистр / под. ред. В.С.Карагода – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2014. – 666 с.
5. GAAP.RU.: теория и практика управленческого учета. Методические рекомендации Определение уровня существенности [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gaap.ru/articles/metodicheskie_rekomendatsii_opredelenie_urovnya_sushchestvennosti/
6. Студопедия. Аудиторские риски [Электронный ресурс] – Режим доступа:

http://studopedia.su/6_32424_auditorskie-riski.html

Булатова В.С.
студент 4 курса
Югорский Государственный Университет
Слободян М.Л., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Россия, г. Ханты – Мансийск

ОСОБЕННОСТИ СУДЕБНО-БУХГАЛТЕРСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ, КАК ВИДА ВНЕШНЕГО КОНТРОЛЯ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация: В данной статье рассматриваются как общие черты судебно-бухгалтерской экспертизы с аудитом и ревизией, так и ее особенности. Проводится сравнительный анализ и выявляются достоинства и недостатки данного вида внешнего контроля

Ключевые слова: судебно-бухгалтерская экспертиза, аудит, ревизия, внешний контроль, особенности, достоинства, недостатки.

Судебно-бухгалтерская экспертиза является разновидностью анализа законности ведения бухгалтерского учета и формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности. Данный анализ выполняется по заданию следователя, суда проводимый связующим лицом – экспертом. В его распоряжении поступают материальные объекты экспертизы (вещественный доказательства), а также различные доказательства с целью установления фактических данных, имеющих значения для данного дела.

Судебно-бухгалтерская экспертиза также является одним из видов внешнего контроля ведения бухгалтерского учета. Существуют другие различные проверки бухгалтерских и финансовых служб организаций. Наиболее распространёнными из них являются аудит и ревизия. Сравним эти три вида внешнего контроля и выявим положительные и отрицательные стороны судебно-бухгалтерской экспертизы.

Судебно-бухгалтерская экспертиза, аудит и ревизия изучают финансово-хозяйственную деятельность организации любой организационно-правовой формы. При этом эти виды контроля используют при проверке однотипные методики, приемы и процедуры финансово-хозяйственной проверки.

Общее между аудитом, судебно-бухгалтерской и ревизией – это их назначение и проведение: обнаружение в ходе проверки отрицательных явлений в ведении бухгалтерского (финансового) учета с целью ликвидировать и предотвратить их в будущем (проверка учета и финансовой отчетностей на соответствие законодательству, выявление причин нарушений ведения учета и т.д.). Помимо этого, они используют одни и те

же источники информации для проведения запланированных ими процедур – законодательную базу, бухгалтерскую (финансовую отчетность), регистры бухгалтерского учета, первичные документы и т.д [5].

При этом судебно-бухгалтерская экспертиза имеет существенные отличия (особенности) от аудита и ревизии.

Для проведения сравнительного анализа выделим несколько главных параметром, выделяющих данные виды контроля между собой.

Первой отличительной особенностью является цель проведения проверки. Главной целью судебно-бухгалтерской экспертизы являются ответы на вопросы, возникшие в процессе судебного разбирательства гражданских и уголовных дел, устранение и предупреждение повторения правонарушений в деятельности организация. Целью аудита является выражение мнения о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности в целом по организации, а также по разделам отчетности. Основной целью ревизии же является выявление недостатков в ведении финансово-хозяйственной деятельностью с целью их устранения и наказания виновных [3].

Второй отличительной чертой представленных видов внешнего контроля является характер деятельности. Судебно-бухгалтерская экспертиза осуществляется как судебно-экспертная деятельность. Аудит является одним из видов предпринимательской деятельности. Ревизия же является исполнительной деятельностью.

Третьей особенностью судебно-бухгалтерской экспертизы является то, что она проводится на основе постановления следователя или распоряжения суда. Аудит проводится на основании двухстороннего договора между аудиторской компании (индивидуальным аудитором) и клиентом. Ревизия же проводится исключительно по распоряжению вышестоящих органов [2].

Четвертой важной особенностью является оформление результатов проверки. По окончании судебно-бухгалтерской экспертизы бухгалтером-экспертом выдается экспертное заключение, в соответствии с требованиями нормативно-правовых документов (отражаются ответы на поставленные вопросы судом или следователем). По окончании аудиторской проверки аудитор выдает немодифицированное или модифицированное аудиторское заключение. При окончании ревизии ревизор выдает внутренний документ – акт ревизии.

Пятым отличительным фактором является принцип оплаты произведенных работ. Судебно-бухгалтерская экспертиза оплачивается лицом, заинтересованным в ее проведении: если экспертиза назначена по ходатайству заинтересованного лица, то этим же лицом и производится оплата экспертной деятельности; если экспертиза назначена судом или следователем – оплата производится из бюджетных средств. Проведение аудита оплачивается клиент. Ревизия оплачивается из средств вышестоящего

звена.

Также значительно отличается ответственность и требования, предъявляемые к эксперту-бухгалтеру, аудитору и ревизору. Эксперт-бухгалтер в отличии от других дает подписку о том, что предупрежден об ответственности за заведомо ложное заключение. Так же эксперт-бухгалтер, в отличии от ревизора и аудитора не имеет права самостоятельно подбирать документы. Он исследует хозяйственные операции по материалам, которые находятся в уголовном (гражданском) деле, направленном ему следователем или судом.

Достоинство данного метода внешнего контроля в том, что именно при этом методе контроля специалист дает наиболее точные и правильные ответы о финансово-хозяйственной деятельностью. По нашему мнению, недостатком данной системы является возможная недостаточность материалов для исследования, не полное ознакомление с деятельностью организации.

В целом, существенное отличие судебно-бухгалтерской экспертизы от аудита и ревизии состоит в том, что параметры исследования ограничено кругом вопросов, а также целевым использование заключения проведенной проверки.

Использованные источники:

1. Большая онлайн-библиотека. Судебно-бухгалтерская экспертиза: понятие, задачи, отличие от документационной ревизии [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.e-reading.club/chapter.php/97252/91/Kabkova_-_Shpargalka_po_buhgalterskomu_uchetu.html
2. ООО «Статус»: юридические и бухгалтерские услуги. Судебно-бухгалтерская экспертиза [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://status37.com/buhgalterskie-uslugi/sudebnobukhgalterskayaekspertiza.html
3. Расчет: сайт для современного бухгалтера. Судебно-бухгалтерская экспертиза [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://raschet.ru/articles/5315/847/
4. Учебные материалы ВГУЭС. Предмет судебно-бухгалтерской экспертизы [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://abc.vvsu.ru/Books/l_sudbuheks/page0001.asp
5. Электронная библиотека. Аудит. Отличие аудита от ревизии финансово-хозяйственной деятельности и судебно-бухгалтерской экспертизы [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.bibliotekar.ru/audit-2/16.htm

Булатова В.А.
студент 3 курса
Чебану А.А.
студент 3 курса
Институт управления
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИМИДЖЕМ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассматриваются актуальные проблемы в сфере современного управления организацией. Также выделяются роль особенностей формирования и управления имиджем фирмы и создания положительного имиджа организации. Помимо этого, предлагаются пути решения некоторых отдельно выделенных проблем.

Ключевые слова: имидж, формирование имиджа, управление имиджем организации.

The article deals with topical issues in contemporary management of the organization. Also highlighted the role of characteristics of the formation and management of the company's image and create a positive image of the organization. In addition, some of the proposed solutions to the problems identified separately.

Keywords: image, image creation, image management organization.

Актуальность выбранной нами темы исследования обусловлена в том, что в условиях постоянного преобразования современной экономики, характеризующейся весьма весомым усложнением взаимодействий рыночных структур, интеграционных и инновационных процессов, все большее количество субъектов рынка считают необходимым направление значительных усилий и средств на формирование своего корпоративного имиджа.

В настоящее время использование знаний и навыков в формировании и управлении имиджем стало одним из важнейших критериев успешности профессиональной деятельности специалистов в области менеджмента, маркетинга, рекламы, связей с общественностью.

Для российских организаций эта проблема является актуальной, так как они находятся в постоянной конкуренции не только с отечественными, но и зарубежными компаниями. В связи со всем этим, особую важность приобретает выделение насущных проблем в управлении имиджем организации и нахождение путей их решения.

Каждая организация формирует, поддерживает и изменяет свой имидж, рассчитывая на благоприятное, доброжелательное её восприятие и завоевание понимания со стороны общественности. Отсюда вытекает необходимость заниматься планированием и конструированием образа,

который она хотела бы иметь, а также контролем за его состоянием. Под имиджем понимается искусственный образ, создаваемый в общественном или индивидуальном сознании средствами массовой коммуникации и психологического воздействия.

Сущность имиджа организации проявляется в представлении о компании, которое создается у общественных институтов. Управление имиджем организации является одним из направлений работы служб по связям с общественностью.23

Имидж выступает как средство, инструмент для решения задач. Но главная его особенность в том, что он сам является объектом управления.

Создание и управление имиджем, его поддержание и развитие - это сложная работа, которая требует систематизированных и фундаментальных знаний, в области маркетинга, рекламы, PR и менеджмента дипломированных специалистов. От их работы зависит уровень, на котором будет работать компания, ее устойчивость и долговечность.

Грамотно разработанный имидж компании увеличивает ее стоимость, а также предоставляет организации, следующие конкурентные преимущества:

1) положительную динамику развития бизнеса;

2) активное продвижение компании по всем сферам;

3)привлечение квалифицированных, профессиональных и молодых специалистов.

Разработка имиджа должна базироваться на готовности фирмы решить какие-либо проблемы потенциальных клиентов. Для того чтобы донести данную информацию до целевых аудиторий, используются стандартные коммуникационные методы и средства.24

Имидж организации находится в постоянном движении и зависит от целого ряда факторов. Формирование положительного имиджа компании, поддержание его на должном уровне - важная задача, от которой зависят статус организации, успешность деятельности на рынке, лояльность клиентов и сотрудников, конкурентоспособность товаров и услуг.

Как и в любой другой деятельности, в имидже организации существуют проблемы, препятствующие эффективной работе организации в целом, работы с клиентами и решению поставленных перед имиджем задач. Для улучшения качества имиджа компании необходимо оперативно выявлять вновь возникающие проблемы и находить пути их решения.

Одной из главных проблем современного имиджа организации является то, что несмотря на рост числа трудов, посвященных рассмотрению основ формирования и развития имиджа, научную разработанность проблемы нельзя признать исчерпывающей. Данная проблема нуждается в

[23] Шепель В.М. Имиджелогия. М.2013. С. 58.

[24] Бодуан Ж.П. Управление имиджем компании. М. 2014. С. 201.

дальнейшем, более детальном изучении. Требуют совершенствования методические подходы к диагностике и модели конструирования имиджа. Недостаточно исследована проблема объединения отдельных инструментов маркетинговых коммуникаций в единую систему для формирования желаемого имиджа организаций. Это обусловило необходимость дальнейшего развития теоретических представлений и прикладных разработок по формированию имиджа организаций.

Самая интересная из предложенных ними проблем- негативные отзывы покупателей вследствие некачественной продукции или услуг. Если продукт не качественный, а отношение к клиентам или заказчикам не толерантное, тогда репутация фирмы никогда не станет достойной. Даже в случае низкопробного продукта, правильное отношение к покупателям, профессионализм служащих может исправлять и сглаживать почти все конфликты.

Проблемы стиля имеют все шансы в том же духе базироваться на неправильной рекламе или неточном продвижении фирмы на рынке товаров или услуг. Иногда рекламщики для заслуги наибольшего результата могут применять особые подходы, которые сделают бренд запоминающимся, но ассоциации с брендом будут негативные и малопривлекательные. Подобные ошибки рекламы имеют все шансы обеспечивать только кратковременный итог, так как в результате известие фирмы станет предубежденным и заблаговременно нехорошим.

Негативные отзывы былых служащих или недовольных покупателей плохо сказываются на имидже фирмы. Плохой имидж часто создается в следствии падения репутации у рядовых клиентов, партнеров и возможных сотрудников. Один настоящий негативный отзыв может доставить в некоторое количество раз более меньше, чем сотни позитивных. Важно, чтоб имиджем фирмы занимались мастера, которые способны продумывать не лишь фирменные манеры фирмы, корпоративную политику и многое другое. Рекламные фирмы, внимание о клиентах и сотрудниках, неизменный рост и формирование – вот главный залог отсутствия проблем с имиджем компании 25.

Развитие рыночных отношений и глобальных информационных коммуникаций еще одна из наболевших проблем, обусловили резкий рост значимости работ по созданию имиджа организации. Наличие имиджа становится весомым не только для отдельных деятелей, но и для коммерческих организаций. В самом общем облике цель имиджевых изучений содержится в оценке деятельности компании. Сильный имидж компании и его продуктов является доказательством того, что предприятие владеет неповторимыми деловыми способностями особыми навыками,

[25] Карцева Е. Три лица имиджа, или кое-что об искусстве внушения// Иностранная литература. №9. 1971. С. 234.

умениями, позволяющими увеличивать предлагаемую важность продуктов и услуг.

Итак, имидж организации является трудным процессом, тесно взаимосвязанным с управлением организации в целом. Она исполняет ряд функций, ключевые из которых – производить нужное впечатление, позиционировать себя на рынке, побуждать к действиям. По законам психологии, чтобы сформировать у человека готовность к действиям в нужном направлении, т.е. сформировать установку, необходима основа. Это основа складывается из нескольких компонентов. Прежде всего, это существование потребности в товарах и услугах данной фирмы. Проблемы управления имиджем организации требуют оперативного выявления и разрешения, так как они тормозят работу компании. Мы надеемся, что все выделенные нами в предоставленной статье проблемы, решатся в короткие сроки.

Использованные источники:

1. Шепель В.М. Имиджелогия [Текст] / В.М. Шепель. - М.: Юрайт, 2013. – 58 с.
2. Бодуан Ж.П. Управление имиджем компании. М. 2014. С. 201.
3. Карцева Е. Три лица имиджа, или кое-что об искусстве внушения// Иностранная литература. №9. 1971. С. 234.

Булатова Л.М.
студент 2 курса
«Факультет математики и информационных технологий»
Филипенко Е.В., к.п.н.
научный руководитель, доцент
кафедра Психолого-педагогического образования
Стерлитамакский филиал
Баш ГУ
Россия, Башкортостан г. Стерлитамак

РЕАЛИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТНОГО ПОДХОДА В НРАВСТВЕННОМ ВОСПИТАНИИ ШКОЛЬНИКОВ

Аннотация: Статья посвящена актуальной проблеме современности – нравственному воспитанию подрастающего поколения. Одним из условий организации нравственного воспитания школьников является деятельностный подход, в частности, включение обучающихся в различные виды деятельности и активное использование в образовательном процессе методов убеждения и упразднения.

Ключевые слова: нравственность, нравственное воспитание, деятельность, деятельностный подход, методы воспитания, упражнение в нравственности.

IMPLEMENTATION ACTIVITY APPROACH THE MORAL EDECATION OF SCHOOLBOYS

Abstract: The article is devoted to the urgent problem of our time - the moral education of the younger generation. One of the conditions for the organization of moral education of students is active approach, in particular, the inclusion of students in the various activities and active use in the educational process and the abolition of methods of persuasion.

Keywords: ethics, moral education, activity, activity approach, methods of education, an exercise in morality.

Нравственное воспитание занимает на одно из главных мест в системе социализации подрастающего поколения. Однако, в настоящее время многие ученые, педагоги практики и общественные деятели все чаще отмечают, что положение в стране в большой степени усложнило воспитательный процесс, делая его все более непредсказуемым и слабоуправляемым, поскольку на смену нравственным ценностям, пришли антиценности – деньги, власть, культ силы и т.д. В связи с чем у нынешнего поколения прослеживаются негативные проявления в поведении, такие как грубость, жестокость, неуважение к старшим и т.д. - все это самым негативным образом сказывается на социальном становлении современного подростка.

Поэтому сегодня, как никогда нравственное воспитание требует к себе особого внимания и в первую очередь со стороны государства и школы. В соответствии с «Концепцией духовно-нравственного воспитания российских школьников», современный национальный идеал - это высоконравственный, инициативный, самостоятельный, компетентный гражданин России с четко выраженной гражданской позицией. В содержании нравственного воспитания, отмечено, что оно должно быть направлено на формирование у личности нравственных отношений к идеологии и политике страны, родине, труду, общественному достоянию, охране природы, к людям и самой себе.

Однако, как известно, моральные отношения не возникают на пустом месте и не существуют сами по себе. Они органически связаны с деятельностью человека и обусловливаются ею. Это очень важное положение. Из него следует, что нравственное воспитание представляет собой сознательно осуществляемый процесс формирования у учащихся положительных моральных отношений в системе, организуемой в школе разнообразной учебной и внеклассной деятельности и выработки на этой основе соответствующих личностно-этических качеств.

О.М. Потаповская пишет, что в основе понимания сущностных характеристик нравственного воспитания лежит трактовка, представленная Т.И. Петраковой, которая определяет духовно-нравственное воспитание как процесс организованного, целенаправленного внешнего и внутреннего

(эмоционально-сердечного) воздействия педагога на ценностно-смысловую сферу личности воспитанника, являющуюся системообразующей для его внутреннего мира [5.С.73]. Раскрывая соотношение духовного и нравственного аспектов воспитания, авторы отмечают, что духовная составляющая понимается как содействие ребенку в освоении системы ценностей и идеалов, а также в формировании на этой основе, определенной личностной мировоззренческой позиции. Нравственная же составляющая направлена на содействие в развитии чувств, отношений и поведения, отражающих мировоззренческую, смысложизненную позицию в социально значимой деятельности ребенка: во взаимоотношениях с другими людьми и окружающим миром.

Исходя из сказанного отметим, для того, чтобы процесс нравственного воспитания школьников был действительно эффективным недостаточно использовать в образовательном процессе только словестные методы воздействия на личность. В первую очередь, необходимо включать учащихся в разнообразные виды деятельности: общественную, патриотическую, учебную, трудовую и др. В процессе активного участия в разнообразной деятельности у учащихся развивается понимание (осознание) того, как ее необходимо осуществлять, формируются чувства совести и ответственности, вырабатываются навыки поведения и укрепляется воля, что в своей совокупности и характеризует те или иные нравственные отношения (патриотизм, трудолюбие и т.д.). Без хорошо организованной практической деятельности и ее умелого педагогического стимулирования нельзя эффективно формировать нравственные поведение, нравственные отношения и нравственные качества личности.

«Процесс воспитания, – писал Н. И. Болдырев, – включает, с одной стороны, организованное и целенаправленное воздействие воспитателей на воспитанников и, с другой – организованную и целенаправленную деятельность воспитанников. Этим двум сторонам процесса воспитания соответствуют две группы методов: методы убеждения и методы упражнения» [1, С. 81]. **Убеждение** предполагает разумное доказательство какого-то понятия, нравственной позиции, оценки происходящего. Слушая предложенную информацию, учащиеся воспринимают не столько понятия и суждения, сколько логичность изложения педагогом своей позиции. Оценивая полученную информацию, учащиеся или утверждаются в своих взглядах, позициях, или корректируют их. Убеждаясь в правоте сказанного, они формируют свою систему взглядов на мир, общество, социальные отношения.

Помимо убеждения в процессе нравственного воспитания учителем применяются упражнения. В школьной практике в основном используются два типа упражнений: организация нравственного опыта воспитанников путём вовлечения их в разнообразную деятельность и специальные

нравственные упражнения – отмечает И. Ф. Харламов [6].

В целях выработки необходимых навыков и привычек поведения иногда проводятся специальные упражнения в нравственных поступках. Педагоги показывают учащимся, какие действия и как нужно выполнять, предлагают их повторять и таким образом упражняют в определенных делах. Например, путём упражнений они приучаются к соблюдению тишины и порядка на уроке. Целесообразны также упражнения в форме организации положительных поступков. Например, ученику поручается навестить больного товарища, помочь отстающему в учении, собрать цветы для украшения школы и т.п.

Успех применения упражнений, их эффективность зависят от соблюдения ряда требований. Это - осознание учащимися важности и необходимости проведения упражнений; их систематичность и последовательность; общественно полезная направленность; взаимосвязь упражнений с различными формами убеждения.

В целом, согласно исследованиям Н. И. Болдырева [2], И.А. Каирова [3], И.С. Марьенко [4], Н.Е. Щурковой [7], И.Ф. Харламова [6] и др., нравственное воспитание как составная часть базовой культуры личности:

- должно осуществляться в хорошо организованной практической деятельности и ее умелого педагогического стимулирования, без которого нельзя эффективно формировать нравственные отношения и поведение учащихся;
- в процессе организации нравственного воспитания необходимо использовать в совокупности все разнообразие методов, средств и форм воспитательного воздействия и взаимодействия;
- осуществляться в коллективе и поддерживаться им;
- в процессе нравственного воспитания необходимо проявлять высокую гуманность и уважительное отношение к формируемой личности в сочетании с тактичной требовательностью;
- в процессе нравственного воспитания необходимо выявлять и опираться на положительные качества учащихся;
- при организации нравственного воспитания необходимо учитывать возрастные и индивидуальные особенности учащихся, их потребности и интересы.

Использованные источники:

1. Болдырев Н.И. Методика воспитательной работы в школе: учебн. пособие для студ. пед. ин-ов. - 2-е изд., исправ. и доп. - М.: Просвещение, 1981. – 223 с.
2. Болдырев Н. И. Нравственное воспитание школьников. — М.: Просвещение, 1979.

3. Каиров И.А. Нравственное развитие младших школьников в процессе воспитания. - М.: Просвещение, 1989.
4. Марьенко И.С. Основы процесса нравственного воспитания школьников/ И.С. Марьенко. — М.: Просвещение, 1980. — 183 с.
5. Потаповская О.М. О методологических подходах к духовно - нравственному воспитанию детей дошкольного возраста // Педагогика. - 2013. - № 6. - С. 73 - 74.
6. Харламов И.Ф. Нравственное воспитание школьников/ И. Ф. Харламов. – М.: Просвещение, 1983. – 160 с.
7. Щуркова Н.Е. Нравственное воспитание школьников / Н. Е. Щуркова// Воспитание школьников. – 1990. – №1. – С. 13-16.

Бурова О.А.
студент 4 курса
Экономический факультет
Россия, г. Саранск

НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ГОСУДАРСТВЕННЫХ (МУНИЦИПАЛЬНЫХ) УЧРЕЖДЕНИЯХ

В статье рассмотрена действующая система нормативного регулирования бухгалтерского учета государственных (муниципальных) учреждений в Российской Федерации. Цель исследования – оценить сложившуюся практику нормативного регулирования и выявить задачи трансформации бухгалтерского учета в государственных (муниципальных) учреждениях.

Ключевые слова: казенное учреждение, бюджетное учреждение, автономное учреждение, учетная политика

Abstract: An operational system of regulation of bookkeeping account of state (municipal) institutions in the Russian federation is reviewed in this article. The purpose of research - to assess the current practice of regulatory and to identify the problems of bookkeeping account transformation in the state (municipal) institutions.

Key words: a state-owned institution, budgetary institution, independent institution, the accounting policies

В настоящее время создание эффективной бюджетной системы в Российской Федерации является актуальной проблемой. Нерациональное использование бюджетных средств в условиях дефицита бюджета вызывает необходимость пересмотра регулирования бухгалтерского учета в государственных (муниципальных) учреждениях.

На протяжении последних лет Президент РФ, обращаясь к Федеральному Собранию с Бюджетным посланием, указывал на необходимость программно-целевого метода бюджетного планирования.

Также была разработана Программа повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 года.

Таким образом, представляется возможным говорить о попытках реформирования бюджетной сферы, начиная с 2010 года. В первую очередь, это касается разработки и введения в действие нормативно-правовых актов, которые регулируют ведение бухгалтерского учета в государственных (муниципальных) учреждениях.

Федеральный закон от 8 мая 2010 г. № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» внес значительные коррективы в бухгалтерский учет таких учреждений. Термин «бюджетный учет» перестал являться синонимичным к понятию бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях, а «бюджетная отчетность» больше не соответствует определению отчетности бюджетного учреждения [2].

Но самые значимые изменения – это подразделение учреждений с 1 января 2011 года на казенные, бюджетные и автономные. Общие требования по ведению учета во всех трех типах учреждений изложены Приказе Минфина РФ от 1 декабря 2010 г. № 157н «Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению». Согласно вышеуказанному приказу выделяют следующие субъекты учета:

- учреждения, осуществляющие согласно законодательству РФ бюджетные полномочия получателя бюджетных средств;
- финансовые органы, занимающиеся составлением и исполнением бюджетов;
- органы, которые осуществляют кассовое обслуживание [3].

На основе приказа №157н реализуется регулирование каждого типа учреждения в отдельности:

- бюджетный учет в органах государственной власти, органах местного самоуправления, органах управления государственными внебюджетными фондами, государственных академиях наук, казенных учреждениях осуществляется в соответствии с Приказом Минфина России от 06.12.2010 г. № 162н;
- бухгалтерский учет в бюджетных учреждениях регулируется Приказом Минфина России от 16.12.2010 г. № 174н;
- бухгалтерский учет в автономных учреждениях регламентируется Приказом Минфина России от 23.12.2010 г. № 183н.

Для ведения бюджетного (бухгалтерского) учета, составления бюджетной (бухгалтерской) и иной финансовой отчетности в государственных (муниципальных) учреждениях используется бюджетная классификация. Она представляет собой группировку доходов, расходов и источников финансирования дефицитов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, используемой для составления и исполнения бюджетов, а также группировку доходов, расходов и источников финансирования дефицитов бюджетов и (или) операций сектора государственного управления, используемой для ведения бюджетного (бухгалтерского) учета, составления бюджетной (бухгалтерской) и иной финансовой отчетности, обеспечивающей сопоставимость показателей бюджетов бюджетной системы Российской Федерации. Регулируется бюджетная классификация для всех трех типов учреждений Приказом Минфина России от 01.07.2013 № 65н «Об утверждении Указаний о порядке применения бюджетной классификации Российской Федерации».

Учреждения различных типов (казенные, бюджетные, автономные) имеют отличия в зависимости от финансового обеспечения, права на иные доходы, кассового обслуживания.

Так, казенное учреждение не может проявить самостоятельность в сфере финансов, но ему гарантирована финансовая поддержка от учредителя. Бюджетное и автономное учреждения имеют больше возможностей для проявления инициативы, но и несут большую ответственность, потому что не имеют финансовых гарантий от учредителя [7]. Казенные и бюджетные учреждения имеют лицевые счета, которые открываются в Казначействе или финансовом органе, а автономные организации – лицевые счета, счета и депозиты в кредитных организациях.

Что касается составления бухгалтерской и иной финансовой отчетности, то регулирование осуществляется Приказом Минфина РФ от 28 декабря 2010 г. № 191н – для казенных учреждений, Приказом Минфина РФ от 25 марта 2011 г. № 33н - для бюджетных и автономных учреждений.

Стоит отметить, что вступивший в силу 1 января 2013 года Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» распространяется и на бюджетные учреждения. В нем не говорится об унифицированных формах первичных документов, поэтому с 2013 года бюджетные учреждения (как и коммерческие организации) не обязаны использовать унифицированные формы [8].

Основной локальный акт, регламентирующий организацию и ведение бухгалтерского учета, в рассматриваемых учреждениях является учетная политика. В соответствии с ФЗ № 402 ст. 8 экономический субъект самостоятельно формирует свою учетную политику, руководствуясь законодательством Российской Федерации о бухгалтерском учете, федеральными и отраслевыми стандартами.

Организация учетной политики в государственных (муниципальных) учреждениях затрудняется неимением единого образца, стандарта ее формирования. Этот факт с одной стороны дает свободу учреждениям в области построения бюджетной политики, а с другой - порождает проблемы при ее формировании.

Специалисты неоднократно отмечали тот факт, что нормативное регулирование бухгалтерского учета и отчетности некоммерческих организаций в нашей стране развито слабо, так как действующие стандарты учета ориентированы на коммерческие организации.

На наш взгляд, является необходимым разработать единый подход в сфере построения учетной политики государственных (муниципальных) учреждений. Требуется унификация ведения отчетности учреждениями для реализации принципа единства бюджетной системы.

Является чрезвычайно важным, чтобы активизация работ по реформированию бухгалтерского учета в государственных (муниципальных) учреждениях продолжалась более высокими темпами и приобрела законченный характер. Главной задачей такой трансформации является обеспечение прозрачности учета и отчетности в целях повышения эффективности бюджетных расходов и качества управления бюджетным процессом в целом. Для выполнения указанной задачи необходимо добиться гармонизации учетных правил и процедур в отношении всех экономических агентов [9]. Преобразование бухгалтерского учета в государственных (муниципальных) учреждениях непременно должно касаться нормативно-правого регулирования, а также проведение реформ в соответствии с требованиями Международных стандартов финансовой отчетности для общественного сектора.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ "О бухгалтерском учете"
2. Федеральный закон от 8 мая 2010 г. № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений»
3. Приказ Минфина РФ от 1 декабря 2010 г. № 157н «Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению»
4. Приказ Минфина России от 06.12.2010 г. № 162н "Об утверждении Плана счетов бюджетного учета и Инструкции по его применению"
5. Приказ Минфина России от 16.12.2010 г. № 174н "Об утверждении Плана

счетов бухгалтерского учета бюджетных учреждений и Инструкции по его применению"
6. Приказ Минфина России от 23.12.2010 г. № 183н "Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета автономных учреждений и Инструкции по его применению"
7. Акашева В.В. Учет бюджетных и денежных обязательств в государственных (муниципальных) учреждениях // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. - 2014. - № 5 (37). - С. 111-115.
8. Акашева В.В., Грызунова Е.В. Порядок ведения бухгалтерского учета в соответствии с законом «о бухгалтерском учете» №402-ФЗ» в государственных (муниципальных) учреждениях. Системное управление. - 2013. -№ 4 (21). - С. 21.
9. Акашева В.В., Горсткина Н.Н., Кудряшова М.Ю. Реформирование бюджетного учета. Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. - 2015. - № 2 (40). - С. 16-19.

Буслова В. С.
студент 4го курса
Брянский государственный университет
филиал в г. Новозыбкове

ФОРМИРОВАНИЕ НАУЧНОГО МИРОВОЗЗРЕНИЯ НА УРОКАХ ФИЗИКИ

Становление мировоззрения человека происходит с момента его рождения, осознания им себя и своего места в мире. Генезис мировоззрения происходит в процессе целенаправленного его формирования при обучении и воспитании и при спонтанном общении личности. Целенаправленное формирование мировоззрения обучаемых – сложный, многозначный процесс теоретической, практической и когнитивной деятельности субъекта.

Мировоззрение является важнейшим компонентом структуры личности. Понятие "мировоззрение" можно определить следующим образом - это система философских, научных, социально-политических, нравственных, эстетических взглядов и убеждений человека, которые отражают в его сознании общую картину мира и определяют направленность его деятельности. Структуру научного мировоззрения составляют теоретическая система обобщенных знаний о мире и месте в нем человека, взгляды и убеждения человека. С мировоззрением тесно связаны следующие понятия: общая картина мира, мироощущение, мировосприятие, миросозерцание, миропонимание [1].

При обучении в школе преимущественно происходит формирование научного мировоззрения человека. Физика – это один из предметов, имеющих первостепенное значение при формировании научного

мировоззрения, дающих возможность использования для этого разнообразных методов.

В. Н. Мощанский [2] считает, что процесс формирования научного мировоззрения на уроках физики складывается из четырёх компонентов: 1) формирование представлений о физической картине мира; 2) формирование знаний о процессе научного познания; 3) формирование научного мышления; 4) формирование диалектико-материалистических убеждений; для осуществления каждого из которых используются пути: 1) диалектико-материалистическое истолкование основ физики; 2) историзм; 3) обобщение и генерализация знаний.

В учебнике по методике преподавания физики [3] выделяются четыре элемента процесса формирования научного мировоззрения у учащихся при изучении физики: 1) раскрытие материальной природы изучаемых физических явлений; 2) установление связей между явлениями и правильное их объяснение; 3) раскрытие объективного характера изучаемых физических законов; 4) убеждение учащихся в возможности познания законов природы и использования их для её преобразования.

Так как знания приобретают личностный, мировоззренческий характер, если они получены в результате критической мыслительной деятельности, проверены на практике, являются не пассивной принадлежностью умственного багажа, а принципом действия, то необходимо для целенаправленного формирования научного мировоззрения на уроках физики использовать активные и действенные методы:

1. Установление внутрипредметных и межпредметных связей между изучаемыми явлениями и правильное их объяснение.
2. Строгое в научно-методическом отношении изложение основ физики в соответствии с современной физической картиной мира.
3. Использование на уроках физики методологических знаний.
4. Генерализация, систематизация и обобщение знаний учащихся.
5. Формирование представлений о развитии науки.
6. Раскрытие и иллюстрация основных законов диалектики.
7. Развитие научного мышления (стиля мышления) обучаемых.

Выделенные методы целенаправленного формирования научного мировоззрения обучаемых обобщают все перечисленные пути, способствуют активной мыслительной деятельности учащихся, создают условия для переведения знаний из категории простой принадлежности умственному багажу в категорию принципов действия. Рационально использовать на занятиях принцип историзма, применять активные формы обучения («круглые столы», конференции и др.), которые предполагают создание ситуации сопереживания, оценки, нравственного выбора, а так же

предоставляют большие возможности для реализации межпредметных связей [1].

Использованные источники:

1. Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2009. №10. Белоус Н. Н.
2. Мощанский В. Н. Формирование мировоззрения учащихся при изучении физики. – 3-е изд., перераб. и доп. [Текст] – М.: Просвещение, 1989. – 192 с.
3. Методика преподавания физики в 7 – 8 классах средней школы: Пособие для учителя. / А. В. Усова, В. П. Орехов, С. Е. Каменецкий и др.; Под ред. А. В. Усовой. – 4-е изд., перераб. [Текст] – М.: Просвещение, 1990. – 319 с.

Бутова Е.С.
магистр 1 курса
направление менеджмент
Зюзина Н.Н., к.э.н.
доцент
Липецкий филиал Финуниверситета

МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА
MARKETING STRATEGY OF COMPANIES IN CRISIS

Ключевые слова: кризис, маркетинговая стратегия, антикризисный маркетинг.

Keywords: crisis, marketing strategy, marketing turnaround.

Аннотация: в данной статье представлены актуальные аспекты реализации маркетинговой стратегии предприятий в современных кризисных условиях.

Annotation: this article presents the relevant aspects of the implementation of the marketing strategy of the enterprises in the current crisis.

Современная мировая экономика является крайне нестабильной, что формирует особые условия жизнедеятельности отдельных экономических систем и их субъектов. Различные по масштабам и причинам кризисы регулярно расшатывают экономику многих государств. Это происходит, прежде всего потому, что в рамках глобализации экономики в целом ее субъекты связаны экономическими отношениями друг с другом. В кризисной ситуации государство стремится поддерживать и повышать устойчивость государственных корпораций и финансовых институтов [1], не проявляя необходимых усилий для стимулирования малых и средних предприятий. Однако, государство нуждается в таких субъектах бизнеса, так как они дают рабочие места населению, платят налоги и положительно

влияют на конъюнктуру рынка, гибко подстраиваясь под любые экономические условия. Малый и средний бизнес в виду своих специфических особенностей в меньшей степени защищен от воздействия внешних и внутренних факторов, влияющих на развитие кризиса. Но в данном случае государство нередко намеренно не вмешивается в процесс естественного экономического отбора. Ведь кризис оказывает также санирующую функцию, обучая практическим аспектам адаптации в тяжелых экономических условиях и очищая рынок от нежизненноспособных субъектов. Тот, кто не выдерживает конкурентной борьбы и не может выработать способность приспосабливания к меняющейся негативным образом среде, либо учится на своих ошибках, переживая кризис, приобретая значительный опыт для развития и повышения устойчивости своих позиций, либо уходит с рынка.

С точки зрения деятельности экономической системы в целом кризис – неотъемлемый элемент ее развития. Время от времени в экономике происходят как внешне-, так и внутренне обусловленные негативные явления, которые, принимая вид уже не явления, а процесса, несут с собой неблагоприятные воздействия на экономическую систему в целом. Такие явления называют кризисными. В условиях современности нынешний кризис в нашей стране обусловлен внешнеполитическими и внешнеэкономическими условиями, которые повлекли за собой изменения в самой отечественной экономике. Поэтому, учитывая тот факт, что кризис имеет регулярный, циклический характер как явление в целом, предприятия, желающие долго просуществовать на рынке, должны разрабатывать эффективный механизм управления в условиях кризиса, а также выработке антикризисных мероприятий на перспективу, в стратегическом контексте [4].

Огромную роль в этом играет маркетинговая стратегия предприятия. Она представляет собой систему антикризисных мер, помогающих компании не только сохранить место на рынке, но и позволить ей развиваться в будущем. При разработке такой стратегии во главу угла ставится способность высшего руководства компании адекватно оценивать экономические реалии, и от степени адекватности и рациональности такой оценки зависит дальнейшее видение им перспектив для организации. Эффективно управлять маркетинговой стратегией предприятия могут лишь гибко мыслящие руководители. Они, прежде всего, должны планировать необходимые резервы для выживания кампании. Ведь маркетинг начинается на первом этапе процесса производства товара и его реализации. Для минимизации рисков любой компании нужно сформировать стратегию развития с передовыми технологиями, которые будут способствовать улучшению конкурентных преимуществ организации.

Ориентация современного менеджмента на оперативные

своевременные преобразования, направленные на то, чтобы обеспечить устойчивое развитие и противодействие негативному влиянию среды, обусловила возникновение в маркетинговой концепции элементов, нацеленных на проведение организационных изменений - адаптирующий маркетинг [2]. Маркетинговая стратегия предприятия, основанная на данной концепции, позволяет ему разработать и внедрить целый спектр мероприятий, направленных на повышение сопротивляемости экономического субъекта проявлениям кризиса и приобретение ею новых конкурентных преимуществ.

Способность экономического субъекта адаптироваться ко внешней среде является одним из главных результатов антикризисного стратегического управления. Маркетинговая стратегия в данном случае является внутренним стимулом для реализации конкретных организационных изменений Адаптирующий маркетинг по сравнению с традиционным влияет на внутреннюю среду предприятия комплексно и многопланово.

В адаптирующем маркетинге:

- предмет анализа внешней среды - внешние воздействия (угрозы и возможности), способные сделать предприятие неустойчивым;
- предмет анализа внутренней среды - проблемные участки, из-за которых предприятие не способно в настоящее время или на перспективу находиться в состоянии равновесия с окружающей средой; потенциал, необходимый для развития, которым обладает предприятие, а также источники его роста;
- предмет управления - проекты, нацеленные на адаптацию предприятия, и минимизацию рисков, вызванными преобразованиями [2].

В таблице 1 сделан сравнительный анализ традиционного и адаптирующего маркетинга.

Таблица 1

Сравнительный анализ традиционного и адаптирующего маркетинга [2]

Характеристика	Традиционный маркетинг	Адаптирующий маркетинг
Отношение к маркетинговой деятельности на предприятии	Функция	Философия
Цель преобразований	Совершенствование продукта и системы обслуживания клиентов	Создание механизма адаптации системы управления к изменениям
Объект преобразований	Маркетинговая деятельность, маркетинговая политика	Любая подсистема или сфера деятельности компании
Средства воздействия	Маркетинговые исследования, коммуникации	Постоянное отслеживание соответствия целей и результатов

Критерии успеха	Рыночная доля предприятия, объем выручки, охват клиентов, степень их удовлетворенности	Конкурентоспособность, TQM, нацеленность бизнес-процессов предприятия на условия рынка в кризисной экономической ситуации, стратегическая устойчивость
Границы нововведений в управлении	Отдел маркетинга	Организация в целом
Маркетинговые задачи	Ситуативные, ограничены сроком исполнения проекта	Долгосрочные, нацеленные на создание потенциала
Характер влияния на другие отделы (подсистемы)	Косвенный	Прямой
Требования со стороны заинтересованных групп	К результату	К процессу и к результату
Участие в формировании стратегии предприятия	Совещательное, индикативное	Активное
Отслеживание результатов	Контроль	Контроллинг
Оценка деятельности	Внутренняя	Внешняя (рыночная)

Таким образом, роль маркетинговой стратегии предприятия в условиях кризиса - дать ответ о будущем, о перспективности бизнеса, а также предложить инструменты для достижения целей компании и для ее дальнейшего развития. Активное воздействие маркетинговой стратегии на внутреннюю среду предприятия в кризисных экономических условиях, реализуемое в концепции адаптирующего маркетинга, основывается на изучении рынка и проявляется в воздействии на систему управления предприятием. Результатом такого воздействия является не привычный маркетинг-микс, а создание и содействие возможностям для развития предприятия через ориентацию его бизнес-процессов на требования динамично меняющегося рынка, гибкости, адаптивности и в целом конкурентоспособности предприятия.

Использованные источники:

1. Бельских И.Е. Кризис региональной экономики 2015-2017 гг. в России: поиск альтернатив развития [Текст] // Региональная экономика: теория и практика. - 2014. - № 26. - С. 2-9.
2. Божко Л. М. Концепция адаптирующего маркетинга: характеристика, условия применения и методические положения [Текст] // Л.М. Божко // Вестник АГТУ. - Серия «Экономика». - 2014. - № 2. С. 42-45.
3. Зюзина Н.Н. Маркетинг как инструмент управления предприятием. Учебное пособие [Текст] // Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2010. – 65 с.
4. Московцев А.Ф. Модернизация российской экономики с позиций системного единства обществ [Текст] // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. - 2013. - № 12. - С. 2-9.

5. Юдин О.И. Эффективность отдельных видов продукции [Текст] // О.И. Юдин, Н.Н. Зюзина // Экономика и управление: сб. науч. Статей Всеросс. науч.-практ. конф. – Тамбов-Липецк, Изд-во Першина Р.В. – 2012. – 6 с.

Валимухаметова Э.Р.
магистрант
факультет информатики и робототехники
Уфимский государственный
авиационный технический университет
Россия, г. Уфа

ПРИМЕНЕНИЕ ПАНЕЛЬНОГО РЕГРЕССИОННОГО АНАЛИЗА ДЛЯ ОЦЕНКИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ

В статье рассматривается алгоритм построения эконометрической модели социально-экономического развития регионов России на панельных данных, а именно модели с фиксированными эффектами по времени. В качестве моделируемой переменной традиционно взят показатель валового регионального продукта. В работе также произведен анализ оцененных зависимостей и полученных детерминированных эффектов.

Ключевые слова: *социально-экономическое развитие, эконометрическое моделирование, панельный анализ.*

The article provides the econometric modeling algorithm of Russian regional socio-economic development. Fixed-effects' model is evaluated and analyzed in this work. Author of this article also analyses the factors of economic regional modeling and gives the results of econometric modelling of gross regional product of Russian regions.

Key words: *socio-economic development, econometric modeling, panel analysis.*

Социально-экономическое развитие государства и его отдельных субъектов является актуальной проблемой в силу постоянной необходимости ее решения. Различия субъектов по уровню социально-экономического развития характерны для государств с обширной территорией, Россия – не исключение.

В статье исследуются зависимости между макроэкономическими показателями по регионам нашей страны за период с 2011 по 2015 гг. Эконометрическое моделирование производилось на панельных данных, то есть исходные данные представляют собой кросс-секционные ряды, взятые за несколько равноотстоящих периодов времени.

Как известно, основным макроэкономическим индикатором уровня социально-экономического развития является показатель валового регионального продукта [2, с. 84], поэтому данный показатель был взят в

качестве зависимой переменной в модели.

В качестве независимых переменных исследовались следующие показатели:

- уровень безработицы (%);
- реальные денежные доходы населения (в % к предыдущему году);
- доля городского населения (%);
- плотность населения (чел./кв. км);
- миграционный прирост населения (на 10 тыс. чел.);
- региональные показатели экспорта и импорта (млн. руб.).

При построении эконометрических моделей возникает проблема наполнения модели качественной статистической информацией, под которой понимаются следующие требования к исходным данным: сопоставимость, представительность, однородность и достоверность.

Сопоставимость исходных данных достигается в результате одинакового подхода к исследуемым наблюдениям на разных этапах формирования выборки. Поскольку все наблюдения рассчитываются для одного и того же промежутка времени (2009–2013 гг.), а также охватываются элементы, принадлежащие одной территории (72 субъекта Российской Федерации), то данное требование выполняется.

Представительность данных характеризуется их полнотой. Необходимое число наблюдений определяется в зависимости от цели проводимой работы. Поскольку исследование проводится на кросс-секционных данных, то объем выборки, равный 72 объектам, считается достаточным.

Однородность исходных данных предполагает отсутствие аномальных наблюдений, то есть слишком больших либо слишком маленьких значений показателей, поэтому из рассмотрения исключены такие субъекты Российской Федерации, как город федерального значения Москва и другие.

Наконец, достоверность исходных данных обусловлена тем, что показатели, исследуемые в работе, представлены на сайте Федеральной службы государственной статистики.

Чем обусловлен выбор описанных выше показателей, в частности доли городского населения и плотности населения в качестве факторов модели? Города часто называют локомотивами экономического роста [1, с. 97], поэтому высокая плотность и высокая доля городского населения может означать более быстрый поиск работы в регионе, что может привести к снижению уровня безработицы и росту валового регионального продукта.

Основные гипотезы, выдвигаемые в начале исследования, предполагают обратную зависимость между величиной валового регионального продукта и количеством безработных и прямую зависимость

между валовым региональным продуктом и остальными показателями [3, с. 12].

Проверка описанных гипотез в данной работе осуществлялась на основе эконометрического моделирования панельных данных в пакете *Eviews 8.0*.

Перед непосредственным построением эконометрического уравнения необходимо проанализировать имеющиеся панельные данные на их сопоставимость. Во-первых, необходимо определить, к какому типу процессов относятся исследуемые ряды (DSP или TSP), во-вторых, необходимо доказать наличие панельной коинтеграции между рядами.

Коинтеграция временных рядов означает причинно-следственную зависимость в уровнях двух (более) временных рядов, которая выражается в совпадении или противоположной направленности их тенденций и случайных изменений в их динамике. Считается, что между двумя временными рядами существует коинтеграци, если линейная комбинация этих временных рядов есть стационарный временной ряд, то есть ряд содержащий только случайную компоненту и имеющий постоянную дисперсию на длительном промежутке времени.

Для тестирования типа процессов для панельных переменных применяют специализированный тест Хадри, суть которого состоит в тестировании значимости коэффициентов модели вида:

$$\Delta Y_{it}=\alpha_i+\beta_i Y_{it-1}+\gamma_i t+\varepsilon_{it}$$

Наличие коинтеграции между рядами, представленными панельными данными, используется тест Педрони (Pedroni Panel Cointegration Test). Тест представлен семью типами вариаций тестируемых уравнений и гипотез, разделяемых на внутригрупповые и межгрупповые.

После реализации тестирования исходных данных были получены следующие результаты.

- На основе теста Хадри выявлено, что каждая исследуемая переменная относится к типу процессов со стохастическим трендом и первым порядком интеграции.
- С помощью теста Педрони доказано существование панельной коинтеграции исследуемых временных рядов по каждому субъекту, что, в свою очередь, позволяет произвести оценивание требуемой эконометрической модели.

После осуществления тестирования исходных данных следует переходить к выбору спецификации эконометрической панельной модели. Как известно, для регрессионных моделей, оцененных на панельных данных, могут быть характерны как детерминированные (фиксированные), так и случайные эффекты. После реализации перебора возможных спецификаций эффектов, была выбрана модель с детерминированными эффектами как по объекту, так и по периоду.

Результаты оценивания полученной модели представлены в таблице.

Таблица – Результаты оценивания модели с фиксированными эффектами по периоду и по объектам

Переменная	Коэффициент	t-статистика	Вероятность
Константа	120593,29	2.29	0.0275
Уровень безработицы	- 0,04	2.10	0.0426
Реальные денежные доходы	125,67	1.87	0.0502
Доля городского населения	0,02	2,12	0,0401
Плотность населения	5082,10	2,22	0,0399
Миграционный прирост на 10 тыс. чел.	0,01	1,98	0,0498

Из таблицы видно, что все коэффициенты построенного уравнения являются статистически значимыми на 5%-ном уровне значимости. Также на основе F-статистики, превосходящей табличное значение, подтверждена статистическая значимость построенной эконометрической модели в целом.

В данном случае следует рассматривать не сами значения коэффициентов на объясняемую переменную, а тип зависимости – прямая или обратная. В результате получены следующие выводы:

1. Рост величины валового регионального продукта на душу населения приводит к увеличению величины ВРП в целом, что может свидетельствовать об улучшении экономической ситуации в исследуемом регионе в целом.
2. Города часто называют локомотивами экономического роста, поэтому высокая плотность и высокая доля городского населения может означать более быстрый поиск работы в регионе и более высокие доходы населения, что ведет к снижению уровня безработицы и росту ВРП.
3. Также подтвердилась положительная взаимосвязь между показателем количества мигрантов на 10 тыс. человек и величиной ВРП. Считается, что население склонно мигрировать в те регионы, где экономическая ситуация лучше, поэтому статистически значимый фактор миграции свидетельствует об измении в региональном социально-экономическом развитии.
4. Выявлена отрицательная корреляция между уровнем безработицы и миграционным показателем, обусловленная тем, что мигранты занимают рабочие места, на которые нет существенного спроса в данном регионе, и тем самым сокращают уровень безработицы.

Оценка качества подгонки эконометрической модели под реальные данные выбран показатель скорректированного коэффициента детерминации R2, равный 0.87, что означает высокую долю объясненной дисперсии в модели. Статистика значимости построенного уравнения в целом также свидетельствует о высоком соответствии смоделированных результатов действительности. Таким образом, оценки коэффициентов модели являются

несмещенными, состоятельными и эффективными.

Помимо учета коэффициентов качества подгонки крайне важно оценить степень значимости рассчитанных эффектов по модели. Статистическая значимость полученных детерминированных эффектов подтверждена на основе избыточного теста для фиксированных эффектов. Фиксированные эффекты по времени позволяют оценить влияние на исследуемую переменную процессов, проистекающих в экономике, в том числе кризисных явлений, рецессий, запуска новых государственных программ и внедрение правовых актов в области налогообложения, миграционной политики и другое.

На рисунке ниже представлена гистограмма фиксированных эффектов по времени.

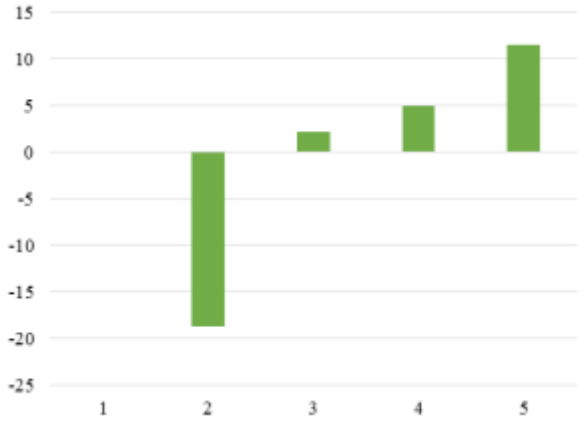


Рисунок – Детерминированные эффекты по времени

На основе гистограммы, представленной на рисунке, можно сделать вывод о влиянии внешних факторов на динамику исследуемых показателей. Из рисунка видно, что для первого периода, соответствующему 2011 г. отклонение от среднего по времени, равно нулю, далее для 2011 года характерно большое отклонение от среднего, которое оказывает большой отрицательный эффект, а далее с 2011-2015 гг. происходило восстановление уровня социально-экономического развития с точки зрения роста такого макроэкономического индикатора как величина валового регионального продукта.

Использованные источники:

1. Карачурина Л.Б. Межрегиональная миграция и социально-экономическая дифференциация пространства современной России // Проблемы прогнозирования, 2006. – №3. – С. 96-115.

2. Экономико-географические и институциональные аспекты экономического роста в регионах / Консорциум по вопросам прикладных экономических исследований, Канадское агентство по международному развитию. – М.: ИЭПП. – 2007. – 164 с.

Ван Вэй
магистрант 2го курса
Московский педагогический государственный университет
Россия, г. Москва

ВАЛЮТНАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ЕЕ ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО ЭТАПА ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Воздействие изменений валютного курса на объемы и структуру экспорта и импорта страны является одной из общепризнанных макроэкономических закономерностей. Практически во всех современных моделях открытой экономики взаимосвязь между уровнем валютного курса и состоянием торгового и платежного балансов является ключевым звеном, связывающим процесс установления внутреннего и внешнего равновесия. [16; 19] Однако, в современных условиях глобализации мировой экономики, этот процесс приобретает специфическую форму, которая не предусмотрена классическими макромоделями.

Основу современного международного разделения труда составляют экономические связи, сложившиеся между «экономикой знаний», сформировавшейся в развитых странах и производящей технические, организационные и дизайнерские идеи и индустриальной экономикой ряда развивающихся стран, которые преобразуют эти идеи в конечные товары и услуги. [1; 15; 20] Большая часть добавленной стоимости, создаваемой новыми техническими и дизайнерскими идеями, воплощаются в товарах и услугах, производимых в развивающихся странах. При экспорте в развитые страны они ухудшают состояние их торговых и платежных балансов и создают, так называемый, глобальный дисбаланс. [18] Развитые страны испытывают постоянный дефицит своих торговых и платежных балансов, который компенсируется импортом капитала, а новые индустриальные страны имеют стабильный внешнеторговый профицит. [2; 21] При этом большинство новых индустриальных стран препятствуют росту курса своей национальной валюты для того, чтобы сохранить свои конкурентные преимущества на мировом рынке. В результате курсы валют новых индустриальных стран оказываются заниженными, а курсы валют большинства развитых стран, наоборот, завышены.

Такая ситуация не соответствует базовому принципу макроэкономического равновесия, который лежит в основе подавляющего большинства моделей современной макроэкономики. [4; 5; 6; 8; 9; 12; 13; 14] Для большинства современных открытых экономик характерно внутреннее и внешнее неравновесие.

Российская федерация встраивается в современную мировую экономику главным образом как экспортер энергоносителей – нефти и газа. Это энергетическое сырье равным образом востребовано как развитыми, так

и новыми индустриальными странами. Однако, специфика макроэкономической ситуации, в которой находилась Россия в последние два десятилетия, заключается в том, что состояние ее платежного баланса и колебания обменного курса, в значительной мере, определялись уровнем экономической активности в мировой экономике, то которого зависит спрос на энергоносители и уровень их мировых цен. В период 2000 – 2008 г.г., когда мировая экономика демонстрировала высокие показатели роста, спрос на энергоносители находился на высоком уровне, что обеспечивало ежегодное значительное повышение их цен. Это способствовало значительному повышению положительного сальдо платежного баланса Российской Федерации и оказывало повышающее давление на ее валютный курс. В этих условиях валютная политика Центрального банка РФ была аналогична валютной политике, проводимой центральными банками новых индустриальных стран. Стремясь не допустить чрезмерного роста валютного курса и снижения конкурентоспособности российской экономики, ЦБ РФ активно увеличивал свои валютные резервы, что приводило к быстрому росту денежного предложения. В условиях быстрого роста мировых цен на энергоносители такая политика была вполне оправдана, однако, она, неизбежно, порождала негативные макроэкономические эффекты. В частности, ускоряющийся рост денежной массы формировал среди российских фирм инфляционно-ориентированное поведение, которое выражается в том, что преобладающей реакцией фирм на стимулирующий рост совокупного спроса становится не увеличение объемов производства, а повышение цен. [7; 10; 11] Увеличение темпов инфляции, в свою очередь, вело к повышению реального валютного курса, что отрицательно отражалось на конкурентоспособности российской экономики и, в значительной мере, обесценивало проводимую ЦБ РФ политику по сдерживанию роста номинального валютного курса. В качестве паллиативного решения ЦБ РФ в 2006 – 2008 г.г. использовал политику стерилизации избыточной денежной массы путем операций на открытом рынке. В результате, та дополнительная денежная масса, которую ЦБ РФ выпускал на валютный рынок для скупки избыточного предложения иностранной валюты, он затем изымал через фондовый рынок, продавая на нем свои облигации. Однако такая политика вела к увеличению государственного долга, что вызывало у инвесторов и общественности тяжелые воспоминания о долговом кризисе, приведшем к дефолту по ГКО и ОФЗ в 1998 г. В целом проблема оставалась нерешенной вплоть до того момента, когда мировой кризис 2008 г. коренным образом изменил внешнеэкономическое положение России и сделал ее неактуальной.

Глобальный кризис 2008 г. обрушил цены на энергоносители. Вызванное этим ухудшение состояния платежного баланса было нивелировано путем мягкой девальвации рубля в на чале 2009 г. И хотя в

2009 - 2010 г.г. уровень цен на энергоносители частично восстановился и сохранял относительную стабильность вплоть до второй половины 2014 г., рост экспортных доходов прекратился, и повышательное давление на курс рубля существенно снизилось. [17] Новое резкое падение цен на энергоносители в 2015 г. вызвало новую девальвацию, которая носила уже более острый характер и сопровождалась значительными инфляционными эффектами. Во многом это было обусловлено тем, что накануне девальвации ЦБ РФ перешел к, так называемой политике таргетирования инфляции, которая предполагает, что центральный банк ограничивает свое вмешательство в процесс формирования валютного курса и концентрирует свое внимание на достижении целевых показателей темпов роста цен.

В целом, можно сказать, что валютная политика ЦБ РФ, по своему существу, не изменилась. Она так и осталась валютной политикой страны, зависимой от экспорта энергоносителей. Все изменения, произошедшие в политике ЦБ РФ, обусловлены, исключительно, изменением внешнеэкономической ситуации. Падение цен на энергоносители существенно ухудшает условия торговли для Российской Федерации и ведет к снижению экспортных доходов. [3] В этих условиях сохранение положительного сальдо торгового и платежного балансов возможно только за счет снижения валютного курса. Но, теперь, для этого не надо осуществлять значительного накопления валютных резервов, достаточно просто не препятствовать падению курса, вызванному сокращением экспортных доходов и связанным с этим снижением поступления валютной выручки на валютный рынок.

В долгосрочной перспективе сохранение низкого уровня цен на энергоносители ставит перед экономикой страны задачу реструктуризации и снижения зависимости от экспорта энергетического сырья. Следовательно, проводимая валютная политика должна способствовать снижению доли энергоносителей в структуре экспорта. Политика заниженного валютного курса должна способствовать этому, поскольку, в равной мере, создает благоприятные условия для экспорта как энергетических, так и иных товаров. Однако экспортные возможности российского топливно-энергетического комплекса столь велики, что он имеет значительно более высокие шансы, чем другие отрасли, воспользоваться плодами стимулирования экспорта методом валютного протекционизма. Поэтому для изменения структуры российского экспорта валютный протекционизм может оказаться недостаточным. Необходима гибкая политика стимулирования экспорта, обеспечивающая приоритет в экспорте товарам неэнергетических секторов и отраслей российской экономики. Только такая политика способна существенным образом изменить структуру российского производства и экспорта и избавить российскую экономику от сырьевой зависимости.

Использованные источники:

1. Алле М. Глобализация: разрушение условий занятости и экономического роста. Эмпирическая очевидность. – М.: ТЕИС, 2003.
2. Брюне А., Гишар Ж.-П. Геополитика меркантилизма: новый взгляд на мировую экономику и международные отношения – М.: Новый хронограф, 2012.
3. Гнидченко А., Сальников В.— Ценовая конкурентоспособность российской внешней торговли // Вопросы экономики. -2014. -№ 1. -С. 108-129.
4. Лихачев М.О. Теория макроэкономического равновесия (историко-эволюционный аспект). – М.: МГОУ, 2007.
5. Лихачев М.О. Макроэкономическое равновесие: методологические проблемы и реалии переходной экономики. – М.: МГОУ, 2007.
6. Лихачев М. Теория макроэкономического равновесия в контексте методологических проблем современной экономической науки // Вопросы экономики, 2008. №7
7. Лихачев М.О. Макроэкономическое равновесие и модели экономического поведения. // Экономические науки, 2008, № 4. -С. 104-108.
8. Лихачев М.О. Макроэкономическое равновесие как базовая концепция современной макроэкономики: Автореф. дис. д-ра экон. наук. М., 2010.
9. Лихачев, М. О. Кейнсианская концепция макроэкономического равновесия как альтернатива неоклассическим представлениям (формирование и развитие) // Экономические науки. -2011. -№ 4. -С. 43-46.
10. Лихачев М. Роль поведенческих моделей в онтологической структуре современной макроэкономики // Вопросы экономики. -2013. -№ 7. -С. 98-110.
11. Лихачев М.О. Дискреция или «правила»: старая дилемма макроэкономической политики в контексте глобального экономического кризиса // European Social Science Journal. 2013. № 11-1 (38). С. 346-354.
12. Лихачев М.О. Равновесие экономической системы и занятость. Вопросы теории. Дис. на соиск. уч. степ, к.э.н. М., 1997.
13. Лихачев М.О. Макроэкономическое равновесие как базовая концепция современной макроэкономики (историческая эволюция и методологический статус). Дис. на соиск. уч. степ, д.э.н. М., 2010.
14. Лихачев М.О. Макроэкономическое равновесие как теоретический принцип анализа рыночной экономики // Журнал экономической теории. 2008. № 2. С. 105-112.
15. Лихачев М.О. Кризис современной модели глобализации и роста мировой экономики // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 8, №2 (2016) http://naukovedenie.ru/PDF/49EVN216.pdf (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ. DOI: 10.15862/49EVN216
16. Манделл Р. А. Выбор экономической политики для достижения

внутреннего и внешнего равновесия. // Этот изменчивый обменный курс. – М. 2001. С. 155 – 164.
17. Оболенский В.П. Глобальный кризис и внешняя торговля России // Российский внешнеэкономический вестник. – 2012. - № 1. -С. 4-16.
18. Попов В. Глобальные дисбалансы — нетрадиционная трактовка // Вопросы экономики. -2013. -№ 1. -С. 69-80.
19. Флеминг Д. М. Внутренняя финансовая политика при фиксированном и плавающем обменных курсах.// Этот изменчивый обменный курс. – М. 2001. С. 165 – 178.
20. Eekelen B. Knowledge for the West, Production for the Rest? // Journal of Cultural Economy, 2015, 8:4, 479-500.
21. Yu Y. Macroeconomic management of the Chinese economy since the 1990s // Routledge handbook of the Chinese economy. NY, 2015. pp. 138 – 156.

Васильева А.С., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономика»
Гуманитарный институт
САФУ им. М.В. Ломоносова
филиал в г. Северодвинске
Россия, г. Северодвинск

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ РЫНКА ТРУДА АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

Статья посвящена изучению влияния региональных факторов на состояние рынка труда Архангельской области.

Ключевые слова: рынок труда, факторы, регион.

The article studies the influence of regional factors on the labor market of the Arkhangelsk region.

Keywords: the labor market, factors, a region.

Рынок труда - важная составная часть рыночной экономики. На его состояние оказывает влияние множество факторов, большинство из которых носят региональный уровень. Основные факторы Архангельской области, их преимущества и недостатки представлены в таблице.

Факторы, оказывающие влияние на развитие рынка труда Архангельской области

Факторы	Преимущества	Недостатки
Географическое положение	- располагается близко к арктическим морям; - близость границ со странами Северной Европы;	- крайне северное положение относительно торговых и промышленных центров России и Европы;

	- густая сеть рек и озер	- бóльшая часть территории области является районами Крайнего Севера; - около 53% территории области занимают таёжные леса, местами заболоченные.
Природно-климатический фактор	- наличие природных ресурсов, которые служат сырьевой базой (лес, хвоя, рыба, водоросли, минеральная вода, лечебная грязь, торф, грибы, ягоды, промысловые звери и птицы); - крупнейшие в Европе месторождения алмазов; - значительные месторождения нефти и газа в НАО	- высокая относительная влажность; - низкие температуры в зимний период и прохладное лето; - недостаток в питьевой воде фтора, йода, солей жесткости;
Социально-демографический фактор	- высокая конкуренция в области высшего образования; - развитая сеть лечебно-профилактических и аптечных учреждений;	- низкие доходы населения (в 1,1 раза ниже среднероссийских); - высокий прожиточный минимум (в 1,2-1,3 раза выше среднероссийского); - естественная убыль населения; - отток активной части населения; - низкая плотность населения (1,99 чел./км2)
Экономический фактор	- возможность получения государственного заказа для предприятий ГРЦАС; - развитость производства древесины, целлюлозно-бумажной продукции;	- моноотраслевая структура экономики, ориентированная на предприятия ГРЦАС и лесопереработку; - зависимость энергоснабжения от привозного сырья и системы управления энергетикой области; - дотационный региональный бюджет

Политический фактор	- разработка и реализация программ поддержки развития бизнеса и некоммерческой сферы; - разработка и реализация программ содействия занятости населения	- образ дотационного региона; - инвестиционная непривлекательность региона.
Технологический фактор	- наличие мощного промышленного потенциала в области судостроения, машиностроения и металлообработки; - железнодорожная магистраль Северной железной дороги «Архангельск -Москва»; - автомобильная дорога федерального значения «Архангельск – Москва»; - наличие международного аэропорта.	- высокий уровень износа инженерных коммуникаций, автодорог (агрессивная среда, старение); - работают только переправы местного значения; - невысокая транспортная освоенность территории.

Архангельская область расположена на севере Европейской части России. Бóльшая часть территории региона является районами Крайнего Севера. Около 53% площади области занимают таёжные леса, местами заболоченные. Это ведет к низкой плотности населения (1,99 чел./км2) и значительной удаленности населенных пунктов друг от друга.

В целом климат области не способствует развитию земледелия и вызывает практически отсутствие спроса на профессии этой сферы. В тоже время в регионе разводят крупный рогатый скот, свиней, птицу и оленей, распространено звероводство, что ведет к необходимости привлечения таких специалистов, как зоолог, животновод, ветеринар и др.

С другой стороны, северное географическое положение региона ведет к тому, что здесь растут ценные лесные породы деревьев – ель, сосна, пихта и др., востребованные на рынке лесозаготовительной и деревообрабатывающей отрасли. Неосвоенные запасы леса оцениваются в размере 1,58 млрд.м³. В результате в регионе находятся крупные деревообрабатывающие предприятия (Соломбальский лесопильно-деревообрабатывающий комбинат, Котласский целлюлозно-бумажный комбинат, Котласский химзавод, Архангельский ЦБК), что ведет к росту спроса на такие профессии, как вальщик леса, лесоруб, стропальщик и др. Данные леса богаты грибами и ягодами, заготовкой и переработкой которых заняты в основном сельские жители, что ведет к дополнительной занятости населения.

Значительные месторождения нефти и газа в НАО (Приразломное месторождение) ведут к развитию добывающей отрасли и востребованности работников данной сферы (геологи, геофизики, бурильщики). В 100 км севернее г. Архангельска находятся месторождения алмазов (им. М.В.Ломоносова, им. В. Гриба), содержащие 20% российских запасов. На Новой Земле разведаны месторождения марганцевых и полиметаллических руд. В долине реки Онеги, на Онежском полуострове имеются многочисленные солевые источники. Все это создает предпосылки для развития добывающих отраслей и занятости в них населения.

Густая сеть рек и озер (более 70 тысяч рек суммарной протяженностью 275 тыс. км, около 2,5 тысяч озёр), близость к арктическим морям способствуют развитию речного и морского транспорта, а, следовательно, вызывают потребность в таких специальностях, как матросы, мотористы, лоцманы, штурманы и др. В г.Архангельске находится основная база Северного пароходства, выполняющего морские перевозки по Белому, Баренцеву, Карскому морям, Северному морскому пути и на заграничных линиях. Данные водоемы богаты различными видами водорослей (в водах Белого моря, прилегающих к берегам Архангельской области, растут 194 видов водорослей) и представлены огромными видами рыб (семга, стерлядь, камбала, навага и др.). В результате, в г.Архангельске находится единственное в России и странах СНГ предприятие по добыче и переработке морских водорослей - ГУП «Архангельский опытный водорослевый комбинат», а также действует ряд рыбозаготовительных предприятий и питомников по разведению ценных пород рыб. Это создает потребность в специалистах редких профессий, связанных с переработкой водорослей, а также фармацевтов, биологов.

Малозаселенные людьми части региона – тайга и тундра – богаты промысловым зверем (зайцы, лоси, олени, белки, куницы, норки) и птицей (тетерева, куропатки и рябчики). Более тридцати заказников области ежегодно посещают несколько тысяч охотников.

По территории Архангельской области проходят важные федеральные трассы - железнодорожная магистраль Северной железной дороги «Архангельск -Москва» и автомобильная дорога «Архангельск – Москва». Их развитие вызывает спрос на работников таких профессий, как машинист, водитель, механик и др. Однако в целом транспортная освоенность территории области невысокая.

В регионе находятся международный аэропорт Талаги (г.Архангельск) и аэропорт в г.Нарьян-Маре. Около г.Мирного находится космодром Плесецк. Это создает потребность в таких работниках, как летчик, штурман, стюарт, бортинженер и др. Кроме того, наличие аэропортов способствует перемещению населения в случае служебных командировок, поездок на заработки в другие регионы.

Расположенный в г.Северодвинске Центр атомного судостроения России (АО «ПО «Севмаш», АО «ЦС «Звездочка») создает потребность на такие профессии, как инженер, конструктор, сварщик, слесарь, монтажник, сборщик и др. и стабильно обеспечивает работой местное население, так как заводы работают на основе государственного заказа.

Северные условия проживания ведут к тому, что прожиточный минимум в Архангельской области в 1,2-1,3 раза выше среднероссийского (в 2015 г 12963 руб. против 9701 руб.), а среднедушевые доходы ниже (28814,7 руб. против 30514,4 руб.).

Таким образом, ряд факторов региона оказывают положительное воздействие на состояние и развитие рынка труда (наличие природных ресурсов, высокий технический потенциал в сфере машиностроения, лесопереработки), другие – отрицательное (географическое положение, климатические условия), учитывать которые необходимо при разработке и реализации программ повышения занятости населения.

Использованные источники:

1. Васильева А.С. Особенности развития малого предпринимательства в Архангельской области в современных условиях [Электронный ресурс] // Современные технологии управления – 2015. – №3(51). – Режим доступа к журн.: http://sovman.ru.
2. Васильева А.С. Роль инвестиций в современном развитии Архангельской области // Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции «Перспективы развития экономики и менеджмента» (г. Челябинск 03.07.2015).
3. Высоцкая Т.Р. Совершенствование механизма управления развитием малого и среднего предпринимательства Архангельской области // Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения.- 2015.- № 4 (17). С. 110-114.
4. https://ru.wikipedia.org/.

Васильева А.С., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономика»
Гуманитарный институт
САФУ им. М.В. Ломоносова
филиал в г. Северодвинске
Россия, г. Северодвинск

ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

Статья посвящена изучению проблем развития рынка труда Архангельской области и путей их решения.

Ключевые слова: рынок труда, занятость.

The article studies of the labor market development of the Arkhangelsk region and ways of their solution.
Keywords: the labor market, employment.

Занятость населения представляет собой экономическую и социальную проблему, определяющую уровень жизни населения страны, развитие профессиональных возможностей человека. Рынок труда Архангельской области испытывает те же проблемы развития, что и общероссийский рынок. Рассмотрим основные из них.

1. Экономический спад привел к значительному сокращению спроса на рабочую силу, к росту численности безработного населения. В 2014 году оборот организаций региона снизился почти на 20%, что вызвало рост безработицы в регионе до 7,2%.

Таблица – Показатели Архангельской области

Показатели	2012 г	2013 г	2014 г	2015 г
Оборот организаций, млн.руб.	343623,0	489447,4	393488,0	400286,6
темп роста	1,046	1,424	0,804	1,017
Уровень безработицы, %	5,4	6,1	7,2	6,8
Средняя начисленная заработная плата, руб.	27760	30559	32978	34948
темп роста	1,209	1,101	1,079	1,060

Решение данной проблемы связано с развитием деятельности ведущих предприятий региона в области машиностроения (предприятия ГРЦАС), лесопереработки, рыбной отрасли. Кроме того, реконструкция морского порта, также будет способствовать развитию мореходства, пассажирских и морских перевозок, туризма.

2. Снижение уровня оплаты труда. Ежегодное замедление темпов роста оплаты труда в регионе составляет в среднем 2%, так как экономические трудности заставляют работодателей отменять различные виды стимулирующих надбавок. Кроме того, различия в уровне оплаты труда по отраслям составляют 1,5-4 раза (отрасль «Добыча полезных ископаемых» - 78078,9 руб., «Гостиницы и рестораны» - 19587,5 руб.). В результате население предпочитает высокооплачиваемые профессии, что приводит к появлению структурного дефицита на низкооплачиваемые виды работ.

Решение данной проблемы может быть связано с поиском путей сокращения затрат на производство, техническим перевооружением предприятий, которое позволит повысить производительность труда, а следовательно, приведет к росту оплаты труда квалифицированных работников.

3. Наблюдается сокращение численности населения в трудоспособном

возрасте. В среднем население области ежегодно уменьшается на 10 тыс.человек, что связано с миграционными процессами и естественной убылью населения. Уровень рождаемости в Архангельской области ниже, чем в среднем по РФ, а уровень смертности – выше; средняя продолжительность жизни в регионе – всего 67 лет, что ниже средней по России на 4,3%. В перспективе это создает угрозу дефицита рабочей силы. Данная проблема усугубляется тем, что 50% выпускников школ сегодня уезжают поступают в ВУЗы других регионов.

Проблему естественной убыли населения призваны решать программы профилактики проф.заболеваний, снижения уровня заболеваемости населения. Отток молодых кадров могли бы сократить программы трудоустройства молодежи, направленные на создание условий адаптации молодых сотрудников, оказание финансовой поддержки молодым семьям, выплата «подъемных» молодым специалистам.

4. Старение населения трудоспособного возраста, что приводит к снижению кадрового потенциала отраслей экономики. Средний возраст безработных в Архангельской области составляет 36,5-36,7 лет, т.е. возраст самого активного трудоспособного населения. Решить данную проблему также могли бы программы привлечения и поддержки молодых специалистов. Кроме того, необходимо создание условий финансовой поддержки работников, достигших пенсионного возраста, которые приняли решение о выходе на пенсию.

5. В 2014 году в Архангельской области 52,1% населения были заняты на работах с вредными и (или) опасными условиями труда. Естественно, что это ведет к росту уровня заболеваемости персонала, снижению продолжительности жизни. У работодателей отсутствует заинтересованность в проведении мероприятий по улучшению условий и охраны труда на рабочих местах. Одним из приоритетных направлений деятельности здесь является профилактика и снижение производственного травматизма и проф.заболеваний, усиление контроля со стороны надзорных органов за соблюдением предприятиями техники безопасности труда, вредными выбросами в окружающую среду.

6. Низкий уровень трудовой мобильности граждан в Архангельскую область из других субъектов РФ и иностранных государств. Данная проблема обусловлена значительными затратами, связанными с переменой места жительства и обустройством, незначительной долей вакансий с предоставлением жилья (3,4% от общего числа вакансий, заявленных на конец декабря 2015 года), а также невысокой заработной платой в регионе по заявленным в службу занятости вакансиям (16700 руб. при средней по России заработной плате 33240 рублей). Здесь необходима разработка программ привлечения квалифицированных кадров из других регионов, связанных с оказанием помощи в обустройстве бытовых условий, оказанием

финансовой поддержки, помощь в переезде.

7. Низкий уровень обращаемости граждан в центры занятости в поисках работы. Подавляющее большинство граждан предпочитают искать работу, используя такие возможности, как обращение в СМИ, сети Интернет, к знакомым, непосредственно к работодателю. Работодатели не расценивают центры занятости населения как эффективного помощника в подборе кадров. В этом случае работа должна быть направлена на освещение деятельности центров занятости населения, заключающаяся в размещении информационных стендов, проведении семинаров, дней открытых дверей, более тесном сотрудничестве с работодателями.

8. Низкий профессионально-квалификационный состав безработных граждан, которые в силу различных причин являются наименее конкурентоспособными (инвалиды, женщины, имеющие малолетних детей, многодетные родители, лица, уволенные с военной службы, освободившиеся из мест лишения свободы и др.). Решением этой проблемы являются программы, связанные с переобучением, стажировкой персонала. В случае инвалидности – вывод на досрочную пенсию, квотирование рабочих мест на предприятии для инвалидов. Необходимо развитие программ неполной занятости, позволяющие совмещать трудовую деятельность с уходом за детьми, инвалидами, программы социальной адаптации лиц, освободившихся из мест лишения свободы.

9. Развитие техники, технологий ведет к отмиранию ряда профессий, вытеснению ручного труда механизированным, что вызывает необходимость переобучения кадров, повышения уровня квалификации, но бывает затруднено отсутствием финансовых ресурсов у предпринимателя, возрастом персонала.

Все эти проблемы усугубляются недостатком бюджетных средств на разработку и реализацию программ развития рынка труда. В результате программы зачастую реализуются лишь отчасти, а размеры пособий по безработицы, которые не менялись с 2009 года, находятся на уровне прожиточного минимума.

Таким образом, проблемы развития рынка труда в Архангельской области зачастую аналогичны общероссийским. Поэтому для их решения применяются общероссийские направления государственной политики по снижению безработицы. Но при этом необходимо учитывать отраслевую специализацию региона и особенности его климатических условий.

Использованные источники:

1. Васильева А.С., Васильев П.А. Современные особенности развития малого предпринимательства в Архангельской области // Финансовая аналитика: проблемы и решения №22 (160) 2013, с.23-31.

2. Васильева А.С. Роль инвестиций в современном развитии Архангельской области // Сборник научных трудов по итогам международной научно-

практической конференции «Перспективы развития экономики и менеджмента» (г. Челябинск 03.07.2015).
3. Высоцкая Т.Р. Совершенствование механизма управления развитием малого и среднего предпринимательства Архангельской области // Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения.- 2015.- № 4 (17). С. 110-114.
4. http://arhangelskstat.gks.ru/

Ващенко В.Р.
студент
магистерская программа
«Экономика и управление фирмой»
Давыдович А.Р., к.э.н.
научный руководитель, доцент
ФГБОУ ВО «Сочинский государственный университет»
Россия, г. Сочи

ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО ПИТАНИЯ КАК ВАЖНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ СИСТЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА РАБОТНИКОВ

Аннотация. В статье рассмотрены различные системы корпоративного питания; проанализированы способы организации бесплатного питания сотрудников. Были выявлены определенные особенности организации питания таких компании как: Google, Яндекс и т.д. В результате было установлено что одним из наиболее распространенных способов нематериального стимулирования персонала в настоящее время является организация бесплатного питания работников.

Ключевые слова: стимулирования персонала, организация питания работников, социальный пакет, эффективность работы, комфортный психологический климат коллектива, способы организации бесплатного питания сотрудников.

Создание эффективной системы стимулирования работников является неотъемлемой и важной составляющей работы с персоналом. Предоставление социального пакета положительно отражается на работе как организации в целом, так и каждого конкретного работника: увеличивается производительность труда, повышается работоспособность сотрудников с учетом рационального использования ими рабочего времени и времени отдыха, укрепляется трудовая дисциплина и, как следствие, улучшаются финансовые и экономические показатели организации.

Одним из наиболее распространенных способов нематериального стимулирования персонала в настоящее время является организация

бесплатного питания работников - весьма привлекательная часть социального пакета.

Согласно опросу, проведённому исследовательской службой Harris Poll Online совместно с рекрутинговым агенством Spherion, ключевым вопросом которого стала эффективность организации бесплатного питания сотрудников компании, было установлено, что питание работников в течение рабочего дня оказывает положительное влияние на эффективность работы и поддерживает комфортный психологический климат в коллективе. С данным утверждением согласилось более 30 % респондентов [1].

Некоторые компании, следуя примерам таких бизнес-гигантов, как Google, Facebook или Twitter, обеспечивают своих сотрудников комплексными обедами, приготовленными штатными поварами. Менее крупные фирмы заключают договоры с предприятиями общественного питания, в которых оговариваются все существенные условия организации питания, такие как форма предоставления бесплатного питания, сумма, на которую будет предоставлено питание каждому работнику, и порядок ее отнесения на конкретного работника, время, в которое работник может получить бесплатное питание, а также место, в котором данное питание предоставляется, форма фиксации получения обеда и контроля (талоны, пропуска, а также порядок их получения). Иные организации выплачивают денежную компенсацию или же предоставляют питание по принципу шведского стола.

Рассмотрим подробнее возможные способы организации бесплатного питания сотрудников:

- ✓ денежная компенсация. С целью возмещения затрат работников на обеды на предприятии может быть установлена фиксирована сумма, выплачиваемая каждому работнику, либо могут возмещаться фактические расходы на питание, доказательством которых служит чек. Компенсационные выплаты могут перечисляться на расчетный счет работника или передаваться наличными в кассе.
- ✓ договор с предприятием общественного питания. Существует два способа организации питания: по талонам или купонам на основании договора непосредственно в точке общепита, либо доставка готовых обедов сторонней организацией в офис в заранее согласованное время.
- ✓ собственная столовая. По талонам ли пропускам сотрудники компании получают бесплатные обеды в специально оборудованных столовых. Если столовая обслуживает только работников, то она является структурным подразделением компании. Столовая может также предоставлять платные услуги всем желающим.

- ✓ шведский стол. В основном, этот способ питания используется в собственной столовой предприятия. Но при этом, учет потребленной продукции не ведется, так как сотрудники выбирают еду на свой вкус и в любом количестве [3].

В любом случае, решение об обеспечении сотрудников бесплатными обедами, как и выбор способа организации бесплатного питания должно быть тщательно и объективно обосновано.

В последнее время на российском рынке труда всё чаще обсуждается вопрос об организации бесплатного питания сотрудников. В рамках программы «Год здоровья персонала» аналитический центр «АльфаСтрахование» провел исследование по выявлению наиболее эффективных методов мотивации персонала. В опросе приняли участие 120 российских компаний с оборотом свыше 100 млн рублей в год.

В результате опроса выяснилось, что в 26,5% компаниях организован один из следующих видов бесплатного питания – горячие обеды, бонус-бар, витаминный полдник или бесплатные снеки. В 70% - сотрудники приобретают еду самостоятельно. Самым популярным способом организации бесплатного питания является предоставление горячих обедов (19,3% случаев). Витаминный полдник организуется лишь 1,0% работодателей. При этом в 99% случаев на предприятиях установлены кулеры с водой. Абсолютное большинство работников, которым предоставлена одна из форм бесплатного питания, утверждают, что это повышает их лояльность к работодателю (93,0%).

Среди платных форм преобладают организованные точки питания, такие как столовые, а также магазины и автоматы со снеками в шаговой доступности от рабочего места. Доля компаний, организующих платное питание, составляет 70,0%. На организации, поблизости от которых находятся столовые и магазины шаговой доступности, приходится 11,7%. Организованную доставку горячих обедов за счет сотрудников предоставляют 5,8% компаний [1].

Таким образом, результаты проведенного исследования показали, что сотрудники компаний, в которых организованы горячие обеда и предоставляются снеки, лояльнее относятся к своему работодателю и вовлечены в рабочий процесс более интенсивно.

При анализе систем организации бесплатного питания сотрудников различных корпораций целесообразно рассмотреть такие компании, как Google, Яндекс, ВКонтакте. В ходе анализа были выявлены определенные особенности организации питания каждой компании:

Google (г. Москва). Система организации бесплатного питания. сотрудников представлена совокупностью способов, а именно: организация шведского стола, сервируемого в близлежащем кафе, поставка снеков и напитков непосредственно в офис. В основном офисе корпорации

функционирует столовая, которая работает ежедневно без перерывов и выходных [2].

ООО «Яндекс» (г. Москва) На каждом этаже офиса организованы кофе-пойнты, поставляются снеки, хлебобулочные изделия и напитки. Помимо этого, сотрудники могут питаться в корпоративной столовой или в ближайших к офису предприятиях общепита. Расходы сотрудников в таких случаях ежемесячно компенсируются фиксированной суммой денежных средств [2].

ООО «ВКонтакте» (г. Санкт-Петербург). В организации установлена система питания по талонам. Каждому сотруднику выдается один талон на рабочий день, который может быть предъявлен в ресторанах итальянской и японской кухни, расположенных неподалёку от офиса компании [2].

В заключение можно сказать, что предоставление бесплатного питания работникам является неотъемлемой составляющей полноценной системы стимулирования труда работников. Для компании чрезвычайно важно создать эффективную систему организации корпоративного питания, в основе которой будут лежать технологичность и рациональность, профессионализм сотрудников и соблюдение стандартов качества.

Использованные источники:

1. Секретарь-референт [Электронный ресурс] / Организация бесплатного питания работников Режим доступа http://www.profiz.ru/sr/10_2011/besplatnoe_pitanie/ Дата доступа 03.04.2016г.
2. Ведомости [Электронный ресурс] / Почему работодателям выгодно кормить сотрудников Режим доступа http://www.vedomosti.ru/career/print/2013/06/11/12988051 Дата доступа 02.04.2016г.
3. Давыдович А.Р. Особенности и направления развития социально ориентированных систем общественного питания// Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2011. № 17. - С. 42-44.

Винатовская К.А.
студент 6 курса
факультет Информационных Технологий и Управления
Башкирский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Уфа

АНАЛИЗ И ХАРАКТЕРИСТИКА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ И СРЕДСТВ МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Статья посвящается Республиканским СМИ , которые стали важнейшей частью информационного пространства страны. Средства массовой информации и массовых коммуникаций - это организационно-технические комплексы, с помощью которых обеспечивается быстрая передача и массовое тиражирование словесной, образной и иной информации, а так же оказывает ведущую роль на формирование общественного мнения

Актуальность темы исследования. Не смотря на быстрое развитие новых видов коммуникации, печатные издания в регионах Российской Федерации являются неотъемлемой частью общественно-политической жизни населения. Современное информационное общество, характеризуется усилением роли информации в жизни общества и человека, превращением ее в ведущий фактор экономического развития, основную экономическую ценность.

Республику Башкортостан по праву можно отнести к числу регионов – лидеров Российской Федерации по насыщенности СМИ. Количество зарегистрированных телеканалов - 73, радиоканалов - 97, информационных агентств -13.

Среди возможных комбинаций медиаканалов каждый пятый ограничивает себя получением информации из трех источников: ТВ, радио и Интернет. Телевидение как источник информации занимает доминирующее место не только в России, но в целом мире.

Согласно социологическому опросу, проведенному Агентством печати РБ в 2015 г., 81,2% опрошенных заявили, что для них телевидение является основным источником информации.Что касается телевизионного республиканского информационного поля - в Башкортостане общереспубликанский контент формируется в двух телерадиокомпаниях – ГУП ТРК «Башкортостан» РБ и филиале федерального государственного унитарного предприятия– ГТРК «Башкортостан».

Республиканские телеканалы стали важнейшей частью информационного пространства страны. Вещанием охвачены все населенные пункты республики, территория вещания постоянно

расширяется за счет включения в кабельные сети прилегающих районов соседних регионов.

Довольно развита в республике и сеть местных телеканалов - порядка 37 из них создают собственный контент на русском, башкирском, татарском языках. В ряде городов республики работают муниципальные телеканалы и локальные коммерческие телеканалы, сотрудничающие с муниципальными органами власти в освещении жизнедеятельности городов и районов.

Так как основу информационного обеспечения населения страны составляет созданная в течение нескольких десятилетий государственная система бесплатного наземного эфирного телерадиовещания. Для обеспечения перехода республиканских телерадиоканалов на цифровой формат вещания, необходимо их технологическое перевооружение .ГУП ТРК «Башкортостан» РБ, принимая во внимание необходимость модернизации производственно-технического комплекса республиканских телерадиоканалов.

Для сохранения республиканского вещания необходимы финансовые вложения в сфере электронных СМИ, направленные на модернизацию сети телерадиовещания и обеспечение перевода на цифровой формат вещания республиканских телерадиоканалов.

Опросы ВЦИОМ за 2015 г. показывают, что центральные ежедневные газеты читает около 54% взрослого населения страны, центральные еженедельники - от 90 до 95% взрослого населения в каждом крупном городе.. Для жителей республики по степени значимости газеты как источник информации о деятельности органов власти (50,8%) находятся на 3 месте, после республиканского и местного телевидения.

Соответственно, доверие к местным печатным СМИ по сравнению с информацией из Интернета (30,1%) у населения выше, так как традиционные печатные средства массовой информации предоставляют читателям более надежные, достоверные и систематизированные профессиональными специалистами сведения.

По результатам изучения данного вопроса можно сделать следующие вывод. Средства массовой информации и массовых коммуникаций - это организационно-технические комплексы, с помощью которых обеспечивается быстрая передача и массовое тиражирование словесной, образной и иной информации, а так же оказывает ведущую роль на формирование общественного мнения.

Средства массовой информации и массовых коммуникаций выполняют свою политическую, управленческую роль в политической системе общества путём обсуждения, поддержки, критики и осуждения различных политических программ, платформ, идей и предложений отдельных лиц, общественных формирований, политических партий, фракций.В результате возросшей роли средств массовой информации на общественное мнение

возникла необходимость в правовом регулировании свободы массовой информации и массовых коммуникаций.

Таким образом, государственное регулирование СМИ и СМК реализуется через органы государственной и муниципальной власти. Основная задача всех органов власти - осуществлять интересы общества. Поскольку в последнее время у общества возникает потребность в информации, органам власти необходимо направить все свои силы на построение информационного общества, то есть провести реформирование в информационной сфере.

В законодательстве Российской Федерации существуют большое количество актов посвященных государственному регулированию СМИ и СМК, но не все акты содержат комплексные меры по реализации информационной политики. Большинство организаций продолжают работать по старой схеме, документы хранятся на бумажных носителях.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации М 1993
2. Декларация прав н свобод человека н гражданина, от 22 ноября 1991 г // Ведомости Съезда Народных Депутатов РСФСР и Верховного Совета РСФСР 1999 52 -Ст 1865
3. О порядке освешения деятельности органов государственной власти в государственных средствах массовой информации Федеральный закон от 13 января 1995 г '< Собрание законодательства Российской Федерации -1995 -№3 -Ст 170
4. Бахрах Д М, Россинский Б В ,Старилов Ю Н Административное право -М 2013-ст587
5. БратаноЕский С Н Правовое регулирование информационной сферы в России СаратоЕ, 2013 -43с.
8. Кин Джон Средства массовой информации и демократия; М 2012-45с.
9. КарачуринаР.Ф.Стратегические приоритеты развития страхования в рамках ШОСДискуссия. 2013. № 10 (40). С. 77-82.
10.Карачурина Р.Ф.Государственное регулирование страховой деятельности в РоссииВестник Башкирского государственного аграрного университета. 2015. № 1 (33). С. 125-130

Воеводина Ю.Г.
администратор
ОО «Элита»
РФ, г. Уссурийск

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

В современных условиях наличие дебиторской задолженности у предприятия может рассматриваться, как фактор финансовой нестабильности. Для предприятий торговли, финансовые результаты которых зависят от оборота, наличие дебиторской задолженности может усиливать финансовые риски. В статье рассматривается значение управления дебиторской задолженностью предприятия торговли в условиях финансового кризиса. Так же предложен ряд мероприятий по управлению дебиторской задолженностью и по оптимизации ее величины.

Ключевые слова: финансовый цикл, оптимизация дебиторской и кредиторской задолженности, оборачиваемость дебиторской задолженности, дебиторская задолженность, управление дебиторской задолженностью.

Voevodina Julija,
Administrator, Ltd. "Elite", Ussuriisk

ACCOUNTS RECEIVABLE MANAGEMENT OF TRADING ENTERPRISES IN THE FINANCIAL CRISIS

In modern conditions the existence of accounts receivable at the enterprise can be considered as a factor of financial instability. For companies trading financial results depend on turnover, the existence of accounts receivable may enhance the financial risks. The article discusses the importance of management of accounts receivable trade enterprises in the financial crisis. Also proposed a number of measures for the management of accounts receivable and to optimize its value.

Keywords: financial cycle, optimization of accounts receivable and accounts payable, accounts receivable turnover, accounts payable, accounts receivable management.

Рыночные условия хозяйствования повышают самостоятельность предприятий, их экономическую и юридическую ответственность. Все это значительно увеличивает роль рационального использования дебиторской задолженности, которая является неизбежным фактом, сопровождающим систему взаиморасчётов предприятий.

Вопросы управления финансовым состоянием, а, следовательно, и дебиторской задолженностью, как элемента финансов организаций, рассмотрены в трудах многих авторов [1], [2], [3]. Значительное влияние на финансовое состояние торговой организации оказывают размер, качество и состояние дебиторской задолженности. Дебиторская задолженность, как показывают российские источники, составляет около 33 % от стоимости совокупных активов предприятий [4]. На величину дебиторской задолженности оказывает влияние ряд факторов: вид продукции и степень насыщенности рынка, емкость рынка, договорные условия и принятая система расчетов в данной организации, платежеспособность и аккуратность дебиторов. Актуальность и практическое значение данной проблемы и определило выбор темы исследования [5].

В процессе хозяйственной деятельности, организации вступают в экономические взаимоотношения и выполняют функции дебиторов и кредиторов. Дебиторская задолженность – это важная часть оборотных активов, называемая также счетами дебиторов, и имеет прямое влияние на позицию наличных денежных средств и платежей.

Для правильного построения взаимоотношений с клиентами, возникает необходимость в постоянном контроле текущего состояния взаиморасчетов. В связи с этим грамотное управление дебиторской задолженностью является одной из первоочередных задач организации торговли [6].

Работа с дебиторской задолженностью должна постоянно вестись по двум направлениям. Одно из них заключается в принятии мер по возврату долга, другое – в предотвращении возникновения новых. В связи с этим важно понимать, каков размер и срок дебиторской задолженности, в каком подразделении она возникает, по какому типу сделок. Далее следует изменить работу организации таким образом, чтобы в будущем просроченные безнадежные долги не возникали.

Систему управления дебиторской задолженностью можно разделить на два крупных блока:

1) кредитная политика, позволяющая максимально эффективно использовать задолженность как инструмент увеличения продаж;

2) комплекс мер, направленных на снижение риска возникновения просроченной или безнадежной дебиторской задолженности [7].

Наличие дебиторской задолженности у предприятий торговли обычно является следствием предоставления отсрочки платежа покупателям. В связи с этим возникает необходимость в создании кредитной политики в отношении дебиторов, включающей такие критерии, как платежеспособность контрагента, от чего, соответственно, будет зависеть объем предоставляемого «займа». Кроме того, следует установить особые условия для покупателей каждой группы оптовых покупателей

индивидуально, с учетом объемов партии закупки.

Предприятиям торговли может быть рекомендовано применение системы скидок и бонусов покупателям за досрочную, своевременную оплату счетов. Такой метод управления дебиторской задолженности получил широкое распространение на практике деятельности организаций торговли. Тщательное влияние следует уделить и таким факторам, как покупательская активность и финансовое состояние дебитора. Оценка покупательской активности позволяет в полной мере проанализировать реальную картину состояния дел контрагента. Анализ финансового состояния дебитора позволяет сформировать представление о наличии кризиса или же стабильности положения контрагента. С учетом результатом анализа факторов оценки дебиторов организациями торговли составляются планы деятельности на будущие периоды.

К основной форме, обеспечивающей применение в организации современных форм рефинансирования дебиторской задолженности, которая используется в условиях финансового кризиса, является факторинг. Факторинг можно охарактеризовать, как комплекс услуг для производителей и поставщиков, ведущих торговую деятельность на условиях отсрочки платежа [8].

Для решения проблем по управлению дебиторской задолженностью на предприятии торговли в условиях финансового кризиса можно также предложить:

1) организация действенной системы контроля и планирования дебиторской задолженности. При этом необходимо проводит анализ состояния дел дебиторов по следующим направлениям:

- определение суммы задолженности по счетам, которые не оплачены на текущий период времени;
- структурирование выставленных дебиторам счетов по срокам возникновения задолженности;
- определение времени просрочки платежа по каждому отдельному счету;
- определение величины безнадежной и сомнительной дебиторской задолженности (оценка такой задолженности проводится по установленным в данной торговой организации внутрифирменным стандартам);
- анализ кредитной истории контрагентов (при этом определяется средний период просрочки, средняя сумма кредита);

2) автоматизация процесса управления дебиторской задолженностью. Торговым организациям рекомендуется отказаться от ведения бухгалтерского финансового и управленческого учета, в том числе от учета долговых обязательств, по которым проводится анализ дебиторской задолженности в неспециализированных и непредназначенных для этого программах. К таким программам относится в частности MS Excel. Данная

рекомендация обусловлена возникновением трудностей при оперативном обновлением данных и настройки, обязательных для исполнения процедур торговой организации, трудоемкостью учетного процесса, вероятностью возникновения неточностей и искажений в учете;

3) заключение договора страхования. Обоснованность данного предложения заключается в предотвращении возникновения риска несвоевременного возврата денежных средств и, как следствие получение убытков. При страховании дебиторской задолженности происходит страхование риска убытков от несвоевременного возврата денежных средств покупателем или его банкротства. По нашему мнение, страхование дебиторской задолженности со временем станет нормой для большинства российских организаций. Заключая договор страхования, предприятие не только получает возможность проведения обоснованной оценки кредитных рисков, но и становится способным переложить сами риски на страховую организации [9].

Правильное управление дебиторской задолженностью предприятия позволит в значительной мере поправить финансовое положение торговой организации в условиях финансового кризиса. При этом первоочередным моментом является правильная оценка и анализ состояния расчетов организации, а также подбор наиболее приемлемых методов управления.

Таким образом, рекомендуемые выше положения, которые могли бы лечь в основу политики управления дебиторской задолженностью на предприятии торговли в условиях финансового кризиса, позволят ему избежать убытков, связанных со списанием безнадежной к взысканию дебиторской задолженности, повысить эффективность расчетов с покупателями.

Использованные источники:

1. Даниловских Т.Е. Анализ финансового состояния предприятия как основа формулирования перспектив его развития (на примере ОАО «Уссурийский бальзам»)//Фундаментальные и прикладные исследования: проблемы и результаты. -2014. -№ 16. -С. 194-200.
2. Конвисаров А.Г., Даниловских Т.Е. Российский и зарубежный подходы к анализу финансового состояния предприятия//Международный студенческий научный вестник. -2015. -№ 4-3. -С. 405-406.
3. Лукьяненко А.В., Кузьмичева И.А. Управление финансовыми рисками предприятия//Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. -2015. -№ 8-1. -С. 129-131
4. Корниенко К.А., Самсонова И.А. Влияние развития финансовой среды на «процветание» бизнеса в регионе//Современные проблемы науки и образования. -2014. -№ 4. -С. 392.
5. Емелин В. Н. Управление кредиторской задолженностью организации / В. Н. Емелин, Е. И. Пивкина // Молодой ученый. - 2014. - №8. - с. 465-467.

6. Чеботарева З.В. Управление дебиторской задолженностью на транспортных предприятиях [Электронный ресурс] / З.В. Чеботарева, О.А. Яковлева. – 2016. – Режим доступа: http://internationalconference.ru/images/PDF/2016/13/upravlenie-debitorskoj-zadolzhennostyu.pdf.
7. Бабаев Ю.А. Расчеты организации: учет, контроль и налогообложение: учебное пособие / Ю.А. Бабаев. - М.: Форум, 2014 г. –479 с.
8. Гаврилова А.Н. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / А.Н. Гаврилова, Е.Ф. Сысоева, А.И. Барабанов. - М.: КноРус, 2013. - 432 с.
9. Кравчук Д.И. Управление дебиторской задолженностью на предприятии: проблемы и пути решения [Электронный ресурс] / Д.И. Кравчук, В.И. Кравчук // Вестник магистратуры. – 2014. – 12. – с. 62-64. – Режим доступа: http://www.magisterjournal.ru/docs/VM39_2.pdf.

Возиян И. С.
студент 4 курса
факультет экономики, менежмента
и информационных технологий
Зиятдинова Н. Р., к.э.н.
научный руководитель, доцент
ГБОУВО РК Крымский инженерно-педагогический университет
Республика Крым, г. Симферополь

МАСШТАБЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТНК

Глобализация и транснационализация мировой экономики сопровождается ростом мирового оборота капиталов, товаров и услуг. О темпах развития мирового финансового рынка свидетельствуют такие цифры: за последние 20 лет ежедневный объем соглашений на мировых валютных рынках увеличился с $ USA 1 млрд. до $ USA 1200 млрд. (то есть в 1200 раз), тогда как объем мировой торговли товарами и услугами – всего лишь на 50%.

Глобализация мирового хозяйства приводит к тому, что кардинально изменяется соотношение сил макро- и микроуровня в пользу последнего. Так, в перечне основных экономических агентов мира ведущие корпорации все решительнее поднимаются вверх списка (табл. 1).

Таблица 1

Крупнейшие экономические субъекты мира. [1]

№	Экономические субъекты	Объемы продаж компаний-резидентов, $ USA млрд.	Сферы деятельности (только для компаний)
1	США	8708,9	
2	Япония	4395,1	
3	Германия	2081,2	
4	Франция	1410,3	

5	Великобритания	1373,6	
6	Италия	1150,0	
7	Китай	1149,8	
8	Бразилия	760,3	
9	Канада	612,0	
10	Испания	562,2	
22	Турция	188,4	
23	«General Motors»	176,6	автопромышленность
24	Дания	174,4	
25	«Wal-Mart»	166,8	розничная торговля
26	«Exxon Mobil»	163,9	нефтяная промышленность
27	«Ford Motor»	162,6	автопромышленность
28	«Daimler Chrysler»	160,0	автопромышленность
29	Польша	154,1	
46	Израиль	99,1	
55	Ирландия	84,9	
60	Филиппины	75,4	
65	Чили	71,1	

По рейтингам объемов продаж автомобилестроительная компания «General Motors» занимает 23-е место между Турцией и Данией, а ее показатель существенно выше по сравнению с Израилем и более чем вдвое превышает показатель Ирландии, Филиппин и Чили.

Активы таких ТНК, как «Exxon Mobil», «General Motors», «Ford Motor», «General Electric», «*Toyota Motor*» и др. намного превышают ВВП многих стран с трансформационными экономиками и даже некоторых стран – новых членов ЕС.

В условиях глобализации хозяйственной деятельности главной целью современных ТНК является максимизация не столько прибыли, сколько рынка. Быстро возрастает количество ТНК [2].

По данным ЮНКТАД за 2014 год, в список наибольших 25 нефинансовых ТНК вошли те, заграничные активы которых превышали $ USA 448 млрд. Из 500 крупнейших ТНК преобладающее количество принадлежат странам с развитой экономикой. Они являются крупнейшими собственниками мирового экспорта и внутрифирменного оборота.

Доминирующее положение в мире ТНК по-прежнему занимают компании ЕС, Японии и США, где базируется 85 ТНК, входящие в число 100 крупнейших ТНК мира (табл. 2). На пять стран (Германию, Великобританию, США, Францию и Японию) приходится 73 из 100 крупнейших компаний, при этом 53 из них из ЕС. Возглавляют список 100 крупнейших нефинансовых ТНК мира «General Electric», «Vodafone Group plc» и «Ford Motor», которым принадлежат почти 20% от суммарного объема активов этих 100 компаний [3].

Однако фирмы из других стран укрепляют свои международные

позиции. Общий объем продаж ТНК из развивающихся стран в 2014 году достиг, по оценкам ЮНКТАД, $ USA 3,6 трлн., и в этих компаниях работало около 9 млн. человек. В число 100 крупнейших ТНК входят пять компаний из развивающихся стран – «Hutchison Whampoa Limited» (Гонконг, Китай), «PETRONAS» (Малайзия), «SingTel» (Сингапур), «Samsung Electronics» (Республика Корея) и «CITIC Group» (Китай).

В 2014 году 40 компаний были из Гонконга (Китай) и Китайской провинции Тайвань, 14 – из Сингапура и 10 – из Китая. В общей сложности в Азии размешаются штаб-квартиры 77 из 100 крупнейших ТНК развивающихся стран; остальные поровну распределяются между Африкой и Латинской Америкой.

Таблица 2

Крупнейшие нефинансовые ТНК мира, по объему зарубежных активов, 2014 г. [3]

Корпорация, страна базирования	Отрасль	Активы, $ млрд.	
		зарубежные	всего
«General Electric», США	Производство электрического и электронного оборудования	548,9	850,5
«Vodafone Group plc», Великобритания	Телекоммуникации	287,9	298,6
«Ford Motor», США	Автомобильная промышленность	279,9	405,3
«General Motors», США	Автомобильная промышленность	273,7	579,6
«British Petroleum plc», Великобритания	Нефтяная промышленность: разведка, переработка, распределение	254,5	293,2
«Exxon Mobil Corporation», США	Нефтяная промышленность: разведка, переработка, распределение	234,9	295,3
«Royal Dutch Shell», Великобритания / Нидерланды	Нефтяная промышленность: разведка, переработка, распределение	229,9	292,8
«*Toyota Motor*», Япония	Автомобильная промышленность	223,0	333,7
«Total S. A.», Франция	Нефтяная промышленность; разведка, переработка, распределение	108,7	214,6
«France Telecom», Франция	Телекоммуникации	95,7	231,2

Доля ТНК в мировом промышленном производстве составляет около 50%. Общий объем реализации 200 крупнейших ТНК составляет более 40% мирового валового внутреннего продукта. На ТНК приходится до 90% экспорта капитала в форме прямых инвестиций.

Важная роль и значительное количество ТНК в современном мировом хозяйстве обуславливает необходимость их классификации. Методика и критерии такой классификации, разработанной Департаментом по ТНК и инвестициям в составе ЮНКТАД, характеризуется следующими признаками: страна происхождения, основная сфера деятельности, объем

заграничных активов и продаж, занятость.

В современных условиях стратегия ТНК в отдельных отраслях экономики, в частности в обрабатывающей промышленности, базируется на качественно новой, глобальной комбинации материальных, финансовых и человеческих ресурсов и имеет целью повышение производительности труда и роста эффективности производства. В целом отраслевая структура 100 ведущих ТНК мира, согласно данным ЮНКТАД 2014 г., выглядит следующим образом: на первом месте при этом находится автомобильная промышленность, за которой следуют фармацевтика и связь.

По признаку страны происхождения, наибольшую группу составляют американские ТНК. На их долю приходится 42,4% совокупных зарубежных активов, 36% зарубежных продаж и 35,6% занятых рабочих мест.

17 из 100 крупнейших ТНК мира – японские корпорации с совокупными зарубежными активами, составляющими 15,7% от общего в рейтинге, с объемом зарубежных продаж – 22,8% и числа занятых в зарубежных филиалах – 10,7% от соответствующего показателя 100 компаний.

Европейским корпорациям принадлежит 45 мест в этом списке, в том числе Франция представлена 13-ю ТНК, Германия и Великобритания – 11-ю. Совокупные европейские активы европейских ТНК составляют 40,1%, объемы зарубежных продаж – 41,8%, а число занятых в зарубежных филиалах – 51,4% от соответствующих показателей 100 крупнейших корпораций мира.

Все больше активизируют свою деятельность ТНК стран, которые развиваются. Более всего обращают на себя внимание корпорации Юго-Восточной Азии, ряда стран Латинской Америки: Аргентины, Чили, Бразилии, Мексики, Колумбии и Венесуэлы, а также наиболее крупных государств Южной Азии: Индии, Пакистана и некоторых стран Ближнего Востока. Особенностью их деятельности является размещение заграничных филиалов в других развивающихся странах, своем и соседних регионах. При этом наблюдается четкая тенденция относительно распространения сфер их влияния на другие регионы, в том числе и на промышленно развитые страны. В состав ведущих 50 корпораций мира входят «Daewoo» из Южной Кореи, «Simex» из Мексики, «Creative Technology Limited» из Сингапура, «China International Trust & Corporation» из Китая [4].

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что масштабное развитие ТНК наращивает свои темпы. Со временем ТНК претендуют на завоевание большей части производств, рынков продукции и сырья.

Использованные источники:

1. Кузнецов А. В. два вектора экспансии российских ТНК – Евросоюз и СНГ // Мировая экономика и международные отношения. – 2014, – № 2. – С. 95 –

102.
2. Зиновьев Ф. В., Горда А. С., Реутов В. Е. Международная экономическая деятельность ТНК. – Симферополь: Таврия, 2014. – 260 с.
3. Медведев В. А. Глобализация экономики: тенденции и противоречия / Мировая экономика и международные отношения. – 2014. – №2. – С. 3 – 10.
4. Доклад о мировых инвестициях; ПИИ из развивающихся стран и стран с переходной экономикой: последствия для развития. Обзор. ЮНКТАД / http://www.un.org/russian/esa/economic/investment2015.pdf

Волкова А.И.
студент 4 курса
Югорский Государственный Университет
Раздроков Е.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Россия, г. Ханты-Мансийск

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ КРЕДИТОВ В РОССИИ

Аннотация: Актуальность темы состоит в том, что на сегодняшний день платное высшее образование стало реальностью. Абитуриентам, которые не добрали проходные баллы в вуз, предлагаются места на коммерческой основе. Доступность образования активно поддерживается государством, что благоприятно воздействует не только на граждан, но и на страну в целом. Цель данной работы: выявить проблемы и найти пути их решения.

Ключевые слова: образовательный кредит, проблемы, перспективы, образование, плюсы образовательного кредита, минусы образовательного кредита.

В России как и в другой экономически развитой стране имеется устойчивая банковская система. Однако, не все виды кредитов имеют большой спрос. Одним из таких кредитов является образовательный кредит. Постановление Правительства РФ от 18.11.2013 N1026 "Об утверждении Правил предоставления государственной поддержки образовательного кредитования" под образовательным кредитом понимает целевые денежные средства в валюте Российской Федерации, предоставляемые заемщику банком или иной кредитной организацией с целью оплаты стоимости или части стоимости получаемых образовательных услуг по основным профессиональным образовательным программам, которые оказывает заемщику организация, осуществляющая образовательную деятельность, на основании договора о предоставлении платных образовательных услуг (основной образовательный кредит), и (или) с целью оплаты сопутствующих расходов заемщика на проживание, питание, приобретение учебной и

научной литературы и других бытовых нужд на период обучения в организации, осуществляющей образовательную деятельность (сопутствующий образовательный кредит) [1].

В настоящее время кредиты на образование в Российской Федерации до сих пор не имеют успеха. Цены на образование довольно высокие и с каждым годом стоимость обучения увеличивается, но студенты по-прежнему мало обращаются в банки за кредитом, да и банки не особо охотно предоставляют такой кредитный продукт. Заявки на образовательный кредит занимают менее 1% от общего числа кредитных заявок. Однако, возможность получить кредит есть. Один из вариантов – взять кредит на образование с господдержкой. Схема данного кредита представлена на рисунке 1.

Рисунок 1 – Схема субсидирования процентов по образовательному кредиту

Преимущества получения образовательного кредита с гоподдержкой:

1) относительно невысокие процентные ставки;

2) отсутствие необходимости в поручительстве и обеспечении;

3) льготный период;

4) возможность отсрочки при: академическом отпуске, увеличение срока обучения;

5) государство и банк следит за оценками и успеваемостью студента.

Но у использования государственной поддержки есть и свои минусы:

ограниченное число вузов, которые участвуют в программе: сложность процедуры получения кредита с господдержкой.

Второй вариант – кредит на образование без господдержки.

Плюсы этого варианта:

1) выбор вузов неограничен, также это могут быть среднеспециальные заведения;

2) в основном неограниченный срок кредитования (устанавливаются только верхние его границы);

3) при обучении в негосударственных вузах или среднеспециализированных учебных заведениях, созаёмщиком могут выступать родители и другие близкие родственники, опекуны;

Минусами использования кредита без государственной поддержки являются:

1) необходимость в поручительстве и обеспечение;

2) процентные ставки выше, чем при кредите с господдержкой;

3) оплачивается с первого месяца без рассрочек и преференций;

4) банк не смотрит на оценки и успеваемость студента (заёмщика).

Можно выделить несколько проблем, которые препятствуют получению образовательного кредита с государственной поддержкой и без государственной поддержки:

1. Неверно выбранные сроки включения новых вузов в протокол, участвующих в программе образовательного кредитования. Так, например, в 2012 г. протокол с новыми учебными учреждениями был опубликован 20 июля, а абитуриенты заключили контракт на обучение месяцем ранее.

2. Высокие риски для заемщика. Конкурс охватывает один учебный год, то есть заёмщик не может быть уверен, будут ли субсидироваться проценты по кредиту за все время обучения.

3. Сложность документооборота. Данная проблема сокращает число банков, которые будут участвовать в программе, так как данная модель предусматривает заключение нескольких договоров, в том числе с Министерством образования и науки РФ. Постоянное взаимодействие с Минобрнауки РФ предполагает прохождение в нём банками аккредитации, что вызывает у банков опасения, а также высокие издержки.

4. Отсутствие экономической заинтересованности у банков в рамках действующего механизма:

— высокие риски, то есть, нет уверенности в том, что после обучения студент устроится на хорошо оплачиваемую работу, которая позволит погасить кредит, нет обеспеченности, длительный срок кредитования;

— низкая доходность.

5. Отсутствие возможности участия родителей студента (абитуриента). Таким образом, заёмщиком может выступать только студент (абитуриент). При этом студент должен быть платежеспособным, но большинство студентов не имеют постоянного дохода.

6. Неосведомленность граждан о существовании такого вида кредита как образовательный.

7. Пресс-центр Сбербанка РФ констатирует: «…Развитие рынка образовательных кредитов сдерживается во многом психологическими

причинами. Образовательные кредиты будут развиваться по мере изменения менталитета» [2,3].

Таким образом, рынок образовательного кредитования все еще полностью не сформирован. Кредиты на образование составляют 1% от всех образовательных кредитов. В первую очередь это связано с низким уровнем грамотности среди населения, а также с нежеланием раз в полгода отчитываться перед банком.

Система образовательного кредитования представляет собой финансовый механизм повышения уровня доступности высшего образования, что позволяет активнее привлекать дополнительные инвестиционные средства, использование которых обеспечит соответствие профессиональных вузовских компетенций требованиям рынка труда, а также повысит качество образовательных услуг в стране. Данная система создаёт возможность для развития социального партнерства вузов с предприятиями и организациями, а также привлекает работодателей к финансированию образовательных процессов, что способствует повышению качеству образовательных услуг и более широкому росту доступности получения высшего образования.

Выявленные проблемы можно решить с помощью некоторых изменений в системе образовательного кредитования, которые бы увеличили спрос на такой продукт как кредит на образование. К таким изменениям можно отнести:

— пересмотреть схему субсидирования процентов по кредитам на образование;

— проводить конкурс на весь срок обучения и установить более ранние сроки подведения итогов по конкурсу на образовательное кредитование;

— дать возможность родителям студента (абитуриенте) выступать в качестве созаёмщика, либо применить метод, используемый в США (создать две линии образовательного кредитования – «студенческую» и «родительскую» в соответствии с тем, кто выступает заёмщиком);

— отменить аккредитацию в Министерстве образования и науки РФ у банков, которые будут выдавать образовательные кредиты;

— установить банкам рыночные ставки кредитования, сохраняя долю, которую субсидирует государство. Это увеличит конкуренцию между банками и снизит риск чрезмерного завышения ставок банками;

— студентам, взявшим кредит на образование, обеспечить рабочее место после окончания вуза. Это уменьшит безработицу в стране, снизит банкам риск не возврата кредита и

увеличит количество студентов, которые захотят взять образовательный кредит;

— обязать школу осведомлять учащихся и их родителей о существовании такой банковской услуги, как образовательный кредит.

Предложенные меры позволят упростить получение кредита для заёмщика за счет снятия функций, не свойственных банку, нагрузка на Минобрнауки РФ и вузы по предоставлению отчетности останется прежней.

Таким образом, перспективы роста предоставления образовательных кредитов зависит от нескольких причин. Одной из причин является качество образование. Чем качественнее образование, тем оно дороже, и соответственно люди не в состояние оплатить обучение самостоятельно без привлечения дополнительных ресурсов, то есть потребность в образовательном кредите будет расти. Другой причиной увеличения кредита на образование будет являться развитие страны. Конкуренция среди банков растет, а следовательно те банки, которые не выдавали образовательных кредитов начнут этим заниматься, так как это повысит их имидж и у них появятся новые клиенты (скорее всего, студенты взявшие кредит на образование в каком-либо банке, после обучения продолжат сотрудничать с этим же банком). Также для развития данного кредитного продукта, следует более активно информировать население.

Использованные источники:

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 18.11.2013 № 1026 «Об утверждении правил предоставления государственной поддержки образовательного кредитования» [Электронный ресурс] – Режим доступа: Гарант http://www.garant.ru/hotlaw/federal/506278/

2. Сандлер Д.Г., Агарков А.А., Образовательное кредитование: проблемы и перспективы / Д.Г. Сандлер, А.А. Агарков // [Электронный ресурс]: журн. «Стратегические ориентиры высшей школы». – 2012. – № 6. – С.14-19. – Режим доступа: file:///C:/Users/1.1-%D0%9F%D0%9A/Desktop/Downloads/2012-6-2.pdf

3. Старобинская Н.М., Чебыкина Л.В., Иконникова Л.В., Зиновьева Н.А., Топникова Н.А. Проблемы науки и образования [Электронный ресурс]. – Евразийский международный научно-аналитический журнал / Проблемы современной экономики. – 2009. - № 4. – Режим доступа: http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2927

4. Раздроков Е.Н. Институт кредитования: сущность, классификация, функции // Агропродовольственная политика России. – 2015. – № 9. – С. 70-74.

Волошина А.Г.
студент
Сажнева С.В., к.э.н.
доцент
Северо-Кавказский федеральный университет
Россия, г. Ставрополь

МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОПТИМИЗМ

С каждым годом в экономической статистике всё больше становятся популярными индексы, основанные на методике построения диффузионных индикаторов. Такими индексами являются индекс делового оптимизма, индекс потребительского оптимизма, индекс промышленного оптимизма, индекс социального оптимизма, индекс экономического оптимизма.

Диффузионный индекс формируется по результатам опроса большого числа участников, каждый из которых отвечает на типичный вопрос "Считаете ли Вы, что общее экономическое положение страны улучшится?"; на выбор даются варианты ответов: "да", "нет", "без изменения". Расчет представляет собой разницу отрицательных и положительных ответов.

Вычислив такие индексы для каждого вопроса, их затем усредняют, получая составные индексы оптимизма. Как показывает практика, эти индексы являются опережающими показателями, довольно эффективно предсказывая динамику экономического роста на 2-4 месяца вперед[1].

Данные индексы являются мощным инструментом для фондовых рынков и для международного валютного рынка FOREX. Поэтому аналитики и операторы финансовых рынков воспользовавшись статистическими данными, имеют возможность предвосхитить динамику экономического роста или падения.

Рассматривая более детально данный вопрос, необходимо отметить, что индекс экономического оптимизма – это результат опроса потребителей, относительно экономических условий страны, региона, города, который проводится ежемесячно. Одной из организаций, которое проводит данное исследование, является некоммерческая глобальная организация The Conference Board, которая существует в 60 странах мира в виде 1300 объединенных корпораций.

Индекс оптимизма – важные опросные данные, итог опроса мнений участников той или иной отрасли с целью выяснения их отношения к текущей обстановке и ожиданий в будущем, позволяющий предсказать рост или падение ее основных характеристик, а также спрогнозировать значение ВВП, увеличение рабочих мест, уровня зарплат, кредитных займов населения или скорректировать курс валют.

Индекс оптимизма - это субъективный показатель, потому что в отличие от других индикаторов социально-экономической статистики, не измеряет количества заказов, объем выпуска, доходы и др.

Однако, стоит брать во внимание, что данный индекс имеет сильное предсказывающее действие, он характеризует общественное самочувствие и эффективность государства в социальной сфере.

Согласно данным ассоциации независимого исследовательского агентства Gallup InternationalWIN, индекс оптимизма в России и в мире на 2016 год выглядит таким образом.

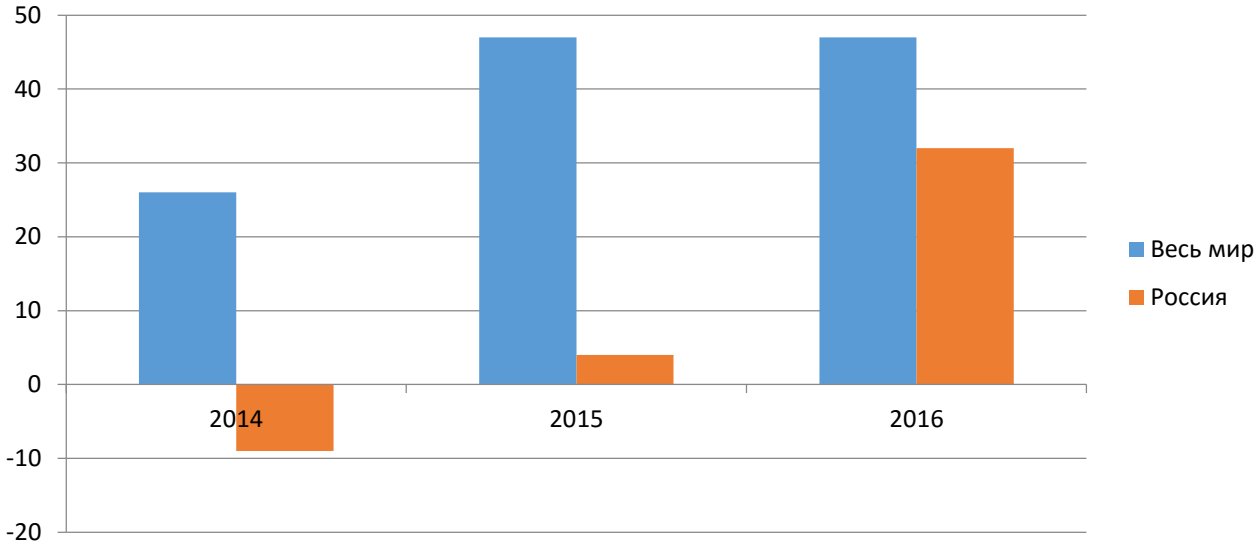


Рисунок 1 – Индекс экономического оптимизма в России и по всему миру на 2016 год [2]

Согласно исследованию международной ассоциации WIN/Gallup International, которая ежегодно собирает мнения общественности о проблемах, с которыми она сталкивается и о будущих перспективах, индекс экономического оптимизма по странам существенно изменился за последние несколько лет (таблица 1).

Таблица 1 – Рейтинг стран по индексу экономического оптимизма [4]

№	Страны	ИЭО, 2016г.	ИЭО, 2015г.	ИЭО, 2014г.	ИЭО, 2013г.	ИЭО, 2012г.
1	Нигерия	61	45	-	-	-
2	Бангладеш	60	23	-7	-	-
3	Китай	54	45	35	32	21
4	Вьетнам	53	40	4	7	51
5	Пакистан	50	37	-3	5	-12
6	Марокко	44	60	26	15	-
7	Индия	44	54	13	27	0
8	Фиджи	39	60	48	-	-
9	Саудовская Аравия	32	46	34	27	19
10	Аргентина	28	-18	-1	-13	1

Анализируя приведенные данные в таблице 1, следует отметить, что в динамике наиболее оптимистичным оказался Китай, где прослеживается

ежегодная положительная динамика в ответах респондентов. Россия в данном рейтинге находится на 21 месте.

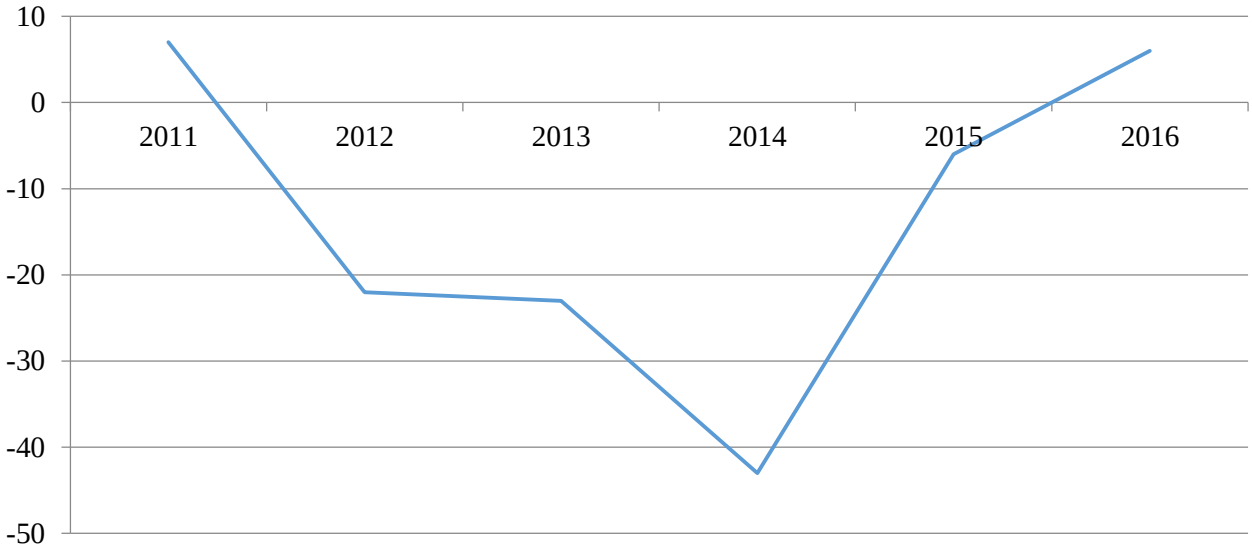


Рисунок 2 – Динамика изменения индекса оптимизма в России

Анализируя приведенные данные, необходимо отметить, что наиболее пессимистично население России было настроено в 2014 году. Данная ситуация сложилась из-за следующих факторов:

– понизился рост ВВП до 1,4 %
– промышленный рост колебался в районе отметки 0;
– долги регионов перед федеральным бюджетом выросли;
– долги частного бизнеса перед иностранными кредиторами.
– произошло падение мировых цен на металлы и топливо. Экономика России зависит от внешнего спроса на сырье. Когда он уменьшается или же мировые цены снижаются, в результате ухудшается экономическое состояние России;
– Россия столкнулась с санкциями запада на фоне кризиса на Украине, в ответ ввела продовольственное эмбарго, что поспособствовало удорожанию продуктов;
– цены на нефть упали до отметки 60 долларов за баррель;
– рекордное падение курса рубля [3].

Ключевыми факторами, оказавшими влияние на пессимистичные настроения населения России в 2015 году стали:

– рост цен в среднем за год составил 20%;
– инфляция выросла на 3%;

– санкции против России оказали негативное воздействие на экономику страны;

– падение цен на нефть;

– снижение динамики ВВП по отношению к 2014 году.

Исследование также показало, что наиболее пессимистичной страной оказалась Греция. Данные выводы объясняются сложившемся тяжелом финансовым и политическим положением страны.

Таблица 3 – Рейтинг пессимистичных стран на 2016 год [2]

Страна	Индекс экономического оптимизма
1.Греция	-65
2.Австрия	-49
3.Италия	-47
4.Швеция	-47
5.Гонконг	-45
6.Ирак	-45
7.ЮАР	-45
8.Тунис	-39
9.Германия	-37
10.Финляндия	-35

Анализируя респондентов и их положение в обществе, можно сформировать портрет человека, который при прочих равных условиях настроен оптимистично. Так, следует отметить, что уровень экономического оптимизма растет пропорционально уровню дохода и образования. Респондент-оптимист преимущественно имеет высшее образование и средний или выше среднего доход. Также примечательно, что чем старше респондент, тем менее оптимистичен он в своих прогнозах на будущее.

Таким образом, индекс экономического оптимизма – это субъективный показатель, который составляется на основе опроса менеджеров и представителей домашних хозяйств. Индекс состоит из пяти показателей экономических настроений в сфере строительства, торговли, промышленности, услуг, а также индекса экономического оптимизма потребителей.

Использованные источники:

1. Исследовательский холдинг Ромир. Экономика в мире: Оптимизм развивающихся vs пессимизм развитых. Режим доступа: http://romir.ru/studies/751_1454360400/

2. Ежегодный глобальный отчет «Конец года» ассоциации WIN/Gallup International. Режим доступа: http://www.wingia.com/en/services/end_of_year_survey_2015/global_results/9/53/

3. РиаНовости: Главное. Режим доступа: http://ria.ru/ny2015/20141219/1039119034.html

4. ФинМаркет: Глобальный оптимизм: повышенный оптимизм демонстрируют азиатские страны, уныние - в странах Западной Европы. Режим доступа: http://www.finmarket.ru/database/news/4200026

Вонский В.В.
студент 3 курса
Муракова К.К.
студент 3 курса
факультет "Менеджмент"
Солодов А.К., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫЙ ФОНДОВ

Аннотация: В статье раскрываются причины возникновения и проблемы управления финансовыми рисками негосударственных пенсионных фондов. Рассмотрены вступившие в силу новые федеральные законы, регулирующие пенсионное страхование. Проведен мониторинг деятельности негосударственных пенсионных фондов. Предложены авторские меры по управлению и минимизации финансовых рисков негосударственных пенсионных фондов.

Ключевые слова: негосударственные пенсионные фонды, финансовые риски, методы управление рисками, управление и минимизация финансовых рисков

VonskiyVladimir,MurakovaKira
Financial university under the Government of the Russian Federation
Students of the 3rd year of the faculty "Management"
Scientific adviser:
Ph.D., assistant professor AleksandrSolodov

MAIN FEATURES OF FINANCIAL RISK MANAGING OF PRIVATE PENSION FUNDS.

Abstract: In this article, main causes and problems of managing of financial risks of private pension funds are disclosed. In addition, new federal laws, which regulate annuity insurance, are considered. Activity monitor of private pension funds was made. Author’s steps of proper risk regulations were also offered.

Keywords: private pension funds, financial risks, methods of managing these risks, management and mitigation of financial risks

В настоящее время негосударственные пенсионные фонды (НПФ)

сталкиваются с рядом проблем, усложняющих их дальнейшее развитие. Можно выделить следующие проблемы :

-недостаточное обеспечение защиты прав и интересов участников НПФ;

- ограниченное информирование участников НПФ о деятельности фонда и его политики по страхованию граждан от пенсионных рисков;

-неэффективное расходование средств фонда и его неграмотная инвестиционная политика;

-высокая вероятность неисполнения субъектами отношений, принятых на себя обязательств.

Причина появления данных проблем - это возникновение специфических рисков, проявляющихся при работе НПФ, в частности финансовых. Умение управлять ими позволяет фонду более качественно выполнять свои обязательства перед его участниками и улучшать доходность своей деятельности.Изменение законодательства, нестабильность фондового рынка и сложные политические отношения показывают необходимость и актуальность регулирования этой проблемы.

Как и любой другой субъект финансовых отношений НПФ подвергается довольно серьезным рискам. Рассматривая же исключительно финансовые риски, можно выделить:

- Ценовой риск или рыночный риск
- Риск ликвидности
- Селективный риск
- Валютный риск
- Процентный риск

Разберем каждый из них отдельно.

Ценовой или рыночный риск. Причиной возникновения данного риска послужили прежде всего неблагоприятные для России политические и экономические процессы, происходящие в мире. Это хорошо видно при рассмотрении динамики изменения индекса РТС. Его снижение началось в 2012 году и усилилось в 2014 из-за событий на Украине и участием в них российской стороны. Нестабильность рубля и снижения цен на нефть в 2015 привели к падению капитализации большинства ключевых компаний, что уменьшило курс акций на 13-15%. Июль 2015 наметил восходящую динамику индекса РТС, которая на состояния 16.03.16 составило 831.9, но делать какие-то прогнозы пока рано.

Индикаторами для определения этого риска могут служить индексы пенсионных накоплений. Они отражают три возможные стратегии инвестирования в зависимости от класса активов – консервативную (100% облигаций), сбалансированную (80% облигаций, 20% акций), агрессивную (55% облигаций, 45% акций)26 и позволяют проследить и выбрать ту

[26] по данным http://moex.com- Официальный сайт Московской биржи

инвестиционную стратегии, которая наравне с надежностью принесет и большую доходность.

Проанализировав основные причины появления можно выделить следующие способы управления им:

1. хеджирование;
2. установление лимита на максимальный размер депозитного вклада, размещаемого в одном банке, и максимальный размер вложения средств в ценные бумаги одного эмитента;
3. отказ от осуществления операций, уровень риска по которым чрезмерно высок и стоит на позиции B1 или выше в рейтинге агентства Moody's;
4. диверсификация портфеля ценных бумаг.

Риск ликвидности. Данный риск опасен тем, что отсутствие ликвидности средств пенсионного резерва может привести к неблагоприятным последствиям при падении котировок финансовых инструментов, в которые НПФ инвестировал. Одним из наиболее простых способов его оценки служит коэффициентный метод. Он позволяет провести анализ состояния показателей ликвидности на основе сравнения фактических значений показателей с нормативными и провести факторный анализ, на основе которого делается выбор способа его нейтрализации.

Управление эти риском должно включать в себя прежде всего своевременный контроль за структурой баланса предприятия и хорошую систему информирования внутри фонда. Еще один метод это внутреннее страхование за счет создания резервов, для обеспечения покрытия критической ликвидности.

Учитывая то, что НПФ носит инвестиционный характер важно выделять и так называемый *селективный риск.* Он является следствием того, что фонд неправильно выбирает ценные бумаги для инвестирования. Минимизировать данный риск помогает прежде всего анализ рейтингов надежности брокеров и финансовых деривативов. Как мы уже упоминали ранее для этого можно воспользоваться данными рейтингового агентства Moody's.

Валютный риск. Данный риск довольно актуален, т.к. в соответствии с законами РФ, НПФ могут вкладывать средства в разного рода иностранные финансовые инструменты. В настоящее время, с учетом того, в каком состоянии находится экономика нашей страны, а также если принять во внимание нестабильный курс рубля можно смело сказать, что данный риск представляет наибольшую опасность. НПФ следует крайне внимательно следить за состоянием рынка, т.к. малейший промах в нынешних обстоятельствах чреват большими убытками.Чтобы минимизировать данный риск можно воспользоваться ранее упомянутым методом NaturalHedgeили

хеджирование, а также методом обычного прогнозирования принятия соответствующего решения.

Процентный риск. Данный риск имеет место быть ввиду того, что, если доходность НПФ будет ниже уровня инфляции это приведет к неминуемому обесцениванию пенсионных резервов. Ввиду нынешней экономической ситуации в мире, а также принимая во внимание уровень инфляции (график инфляции в РФ и других странах по годам https://www.statbureau.org/ru/russia/inflation-charts-yearly), можно смело утверждать, что использовать доллар как валюту для хранения денег вполне себе приемлемо, т.к. доллар намного стабильнее рубля и его курс предсказать намного легче. Минимизировать данный риск можно также с помощью хеджирования.

В наши дни управление финансовыми рискам неразрывно связанно с изменением законодательной базы. Так в 2012 году национальная ассоциации пенсионных фондов сформировала отраслевой стандарт по риск-менеджменту, где изложены различные методы по организации управления рисками в фондах. В этих стандартах также присутствуют различные требования, методики и регламенты, которые применяются в процессе управления рисками.Их выбор завит от того какими ресурсами обладает фонд и какие цели он хочет достичь.

Совершенствование законодательной базы помогает НПФ более четко сформировать свою стратегию по управлению рисками, и улучшить её реальное функционирование. Одним из таких законов можно считать проект указания Банка России “О требованиях к организации системы управления рисками негосударственного пенсионного фонда”. Он обязывает негосударственный пенсионный фонд соблюдать установленные Банком России требования к организации системы управления рисками и предъявляет требования об утверждении фондом внутренних документов, содержащих порядок идентификации существенных рисков и перечень идентифицированных существенных рисков. Все это позволят более точно и быстро реагировать на недобросовестное управление фондом, и в дальнейшем менять политику на более прибыльную.

НПФ в России сейчас довольно быстро развивается, но ещё далек до совершенства. Именно поэтому мы считаем, что НПФ следует принять во внимание все перечисленные ранее финансовые риски, ни в коем случае ими не пренебрегать, особенно если учесть в каком состоянии находятся экономка РФ, и принять предложенные нами меры по их минимизации. Как уже было сказано выше, НПФ довольно молодая организация, именно поэтому она наиболее подвергнута разного рода финансовым рискам и именно поэтому следует как можно более серьезно относится к данной проблеме.

Использованные источники:
1. Федеральный закон от 7 мая 1998 г. N 75-ФЗ "О негосударственных пенсионных фондах" (с изменениями и дополнениями)
2. указания Банка России “О требованиях к организации системы управления рисками негосударственного пенсионного фонда” (по состоянию на 02.11.2015)
3. Головченко А. В. Основные факторы риска в деятельности негосударственных пенсионных фондов// Проблемы современной экономики. 2012. N 3 (43)
4. Солодов А.К. О измерителях и измерениях экономических и финансовых показателей// Экономика и Социум. 2015. №4. С.822-830.
5. Низова Л. М., Вафина Р. Р. Государственное и негосударственное пенсионное страхование: новые приоритеты и проблемы//Страховое Дело.2016. №1
6. http://moex.com- Официальный сайт Московской биржи
7. http://www.cbr.ru/- Официальный сайт Центрального Банка РФ
8. http://www.pension-npf.ru

Ворсина О.А.
студент 3 курса
учетно-финансовый факультет
Углицких О.Н., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы, кредит и страховое дело»
Ставропольский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Ставрополь

ХЕДЖИРОВАНИЕ ВАЛЮТ КАК ИНСТРУМЕНТ СНИЖЕНИЯ РИСКОВ

Аннотация: в статье рассматриваются риски и их снижение с помощью такого инструмента как хеджирование.

Ключевые слова: Хеджирование, риски, снижение рисков, валюта, валютные рынки.

Хеджирование валют представляет собой манипуляции с инвестиционными инструментами, направленные на снижение финансовых рисков, которые могут возникнуть под действием неблагоприятных факторов на валютном рынке. Вследствие изменчивости ситуации на бирже форекс высок риск понести убытки. Любая компания, прибыль которой зависит от колебания валютных курсов, заинтересована в том, чтобы иметь инструменты грамотного и точного прогнозирования изменений. Именно поэтому в последние годы все более популярным становится хеджирование валютных рисков.

Любые денежные потоки в иностранных валютах имеют валютные

риски. Если финансовый учет в компании осуществляется в единых денежных знаках, то в случае переоценки активов в иностранной валюте не исключены убытки или прибыль. Для снижения возможных потерь из-за колебания котировок используется хеджирование валют, которое помогает фиксировать текущую стоимость активов путем совершения сделок на бирже форекс. Подобный инструмент избавляет компанию от неблагоприятных последствий из-за колебания курсов, что позволяет свободно планировать дальнейшую деятельность и прогнозировать финансовый результат. Хеджирование валют помогает с достоверной точностью рассчитать прибыль, заработную плату, определить цену и другие важные аспекты деятельности.

При ведении внешнеэкономической деятельности хеджирование валют по своей сути представляет собой открытие валютной позиции для совершения операции по конвертации денежных средств. Импортер заинтересован в покупке иностранных валют, поэтому он заблаговременно открывает позицию на своем торговом счете. При необходимости реальной покупки валюты он закрывает позицию. Экспортер действует аналогично, но совершает сделки по продаже валюты. Чтобы воспользоваться таким удобным инструментом для снижения валютных рисков, достаточно через брокера открыть счет для заключения сделок на рынке форекс или бирже, предлагающей валютные фьючерсы и опционы. Заключение сделок доступно без поставки реальных валют.

Основное отличие хеджирования валют от других операций на валютных рынках заключается в целях, которые оно преследует. Задача данного инструмента заключается не в получении прибыли, а в снижении возможных рисков. Именно поэтому хеджирование предполагает издержки. Затраты связаны с оплатой комиссии посредникам и контрагентам при заключении сделок на рынке, разницей цены покупки и продажи актива, вариационной маржей, гарантийным депозитом, взимаемым валютной биржей для обеспечения взятых на себя обязательств (его объем может варьировать в пределах 2-20 процентов от размера позиции в зависимости от склонности к изменчивости цены на актив).

Хеджирование не имеет возможности исключить все риски, связанные с неблагоприятными изменениями на валютном рынке. Пренебрежение тщательной разработкой стратегией хеджирования способно увеличить издержки компании. Эффективная программа хеджирования призвана не полностью устранить риск, а достичь оптимального соотношения между преимуществами данного инструмента и затратами на его внедрение. Принимая решение об использовании хеджирования, необходимо оценить размер возможных потерь, которые могут последовать в случае отказа от хеджа. Если затраты на использование инструмента приемлемы, а выгоды от внедрения существенны, то использование хеджирования считают

целесообразным, в противном случае – нерациональным. Как и при совершении любых операций на валютном рынке, данный инструмент требует тщательной проработки. Эффективность хеджирования оценивается для каждой конкретной позиции.

Несмотря на то, что использование хеджирования имеет свою нюансы, сложности, затраты, требует разработки стратегии, оно имеет бесспорные преимущества для компаний, ведущих внешнеторговую деятельность:

- минимизирует ценовые риски и неопределенность;
- повышает эффективность финансового менеджмента;
- улучшает управляемость бизнесом и делает прибыль более стабильной;
- высвобождает ресурсы компании;
- не затрудняет хозяйственную деятельность;
- позволяет привлекать заемный капитал.

Таким образом, использование различных финансовых инструментов хеджирования стали в мировой практике неотъемлемой частью хозяйственной деятельности многих крупных компаний.

Использованные источники:

1.Бункина, М.К. Основы валютных отношений: Учебное пособие. / М.К. Бункина, А.М. Семенонов. – М.: Юрайт, 2010.- 192 с.

2. Вожжов, А. О формировании новой мировой валютной системы. / А. Вожжов // Банковский весник.-2014.-№ 9.-с.47-51.

3. Демиденко, Д.В. Анализ валютных рисков как основа для разработки программ хеджирования. / Д.В. Демиденко // Бухгалтерский учет и анализ.-2010.-№ 1. – с. 16-21.

4. Калимов, Д. Валютные операции, связанные с движением капитала: проблемы разграничения отдельных видов операций / Д. Калимов // Валютное регулирование и ВЭД. - 20013. - N 4. - С. 14-18.

Выборнова Л.А., к.э.н.
доцент
кафедра экономики
Бенгина П.М.
студент 4 курса
Самарский государственный аэрокосмический университет
Россия, г. Самара

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ МАРКЕТИНГОВОЙ СРЕДЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ СОВРЕМЕННЫЕ КОНКУРЕНТНЫЕ ПОЗИЦИИ И ВОЗМОЖНОСТИ ДЕТСКИХ ЦЕНТРОВ РАННЕГО РАЗВИТИЯ

На сегодняшний день число клубов и центров, способных предложить широкий спектр разнообразных подходов к обучению детей только

возрастает, следовательно, растёт и конкуренция на данном рынке. В связи с этим у родителей возникает вопрос, в какое именно учреждение направить своего ребенка, а у организаций дошкольного обучения стоят задачи по укреплению своих позиций на рынке дошкольных образовательных услуг. Для исследования данной проблемы был проведен анализ рынка детских центров раннего развития города Самара.

Анализ конкурентоспособности позволяет определить пути совершенствования деятельности организации, направленные на повышение потребительской ценности оказываемых услуг и эффективности функционирования организации на рынке. Следует узнать, в каком состоянии находится фирма, на что следует обратить внимание, от чего, возможно, стоит отказаться. Для того, чтобы оценить конкурентоспособность, необходимо изучение факторов маркетинговой среды, влияющих на деятельность фирмы, от которой зависит эффективность работы организации.

При оценке конкурентоспособности детских центров раннего развития значимую роль играет выделениепараметров конкурентоспособности и определение меры их значимости с точки зрения потребителей.

Характеристики услуги определяют ее потребительские свойства, которые, в свою очередь, включают ряд показателей качества данной услуги.[1] Конкурентоспособность детских центров раннего развития зависит как от каждого отдельного показателя, так и от значимости показателей для целевых групп потребителей.

Выделены следующие группы показателейконкурентоспособности:

1. Показатели, характеризующие потребительские свойства услуги (ее качества), из которых складывается ее полезный эффект.
2. Экономические показатели, характеризующие экономические свойства услуги (цена).[2]

Таким образом, на рынке услуг дошкольных образовательных учреждений выделены следующие параметры оценки качества услуг детского клуба:

- качество педагогического состава;
- материально-техническая оснащенность;
- ассортимент детских занятий;
- оформление клуба;
- полнота и доступность информации о детских центрах раннего развития;
- соблюдение санитарно-гигиенических норм и правил.

Разработка конкретных рекомендаций по повышению конкурентоспособности опирается на всесторонний анализ факторов маркетинговой среды. Это касается внешних факторов, которые, как

правило, не зависят от действий организации. Изучение факторов макросреды позволяет исследовать их влияние на микросреду фирмы. В работе приведен анализ демографических, политических, экономических, а также технических, культурно-образовательных и природных факторов,влияющих на принятие управленческих решений в детских центрах раннего развития.

За три месяца 2016 года на территории города Самары родилось 2989 детей. Основываясь на данныхтерриториального органа Федеральной службы государственной статистики по Самарской области (Самарастата), за 2015 год в Самаре родилось 3197 детей.

Годы нового тысячелетия в Самаре характеризуются ежегодным ростом уровня рождаемости.В период с 2008 по 2015 годы число родившихся в Самаре увеличилось на 53,7%. В Самаре сегодня насчитываются более 556,1 тысячи детей в возрасте до 18 лет. Среди них – 247,3 тысячи дошколят (0-7 лет) и 308,8 тысячи детей школьного возраста (7-17 лет), из которых 80,9 тысячи – подростки (15-17 лет).[3]

В таблице 1 приведен анализ динамики рождаемости и темпов роста данного показателя с 2008-2015гг.

Таблица 1 – Динамика рождаемости и темпов роста данного показателя

Годы	2011	2012	2013	2014	2015
Родившиеся, тыс.чел	*36,3*	*36,3*	*37,2*	*36,8*	*39*
Темпы роста, %	107	100	102	99	106

Сделан вывод, что рождаемость с каждым годом увеличивается, за исключением 2014 года,следовательно, спрос на услуги центров детского раннего развития возрастает.

Деятельность детских центров регулируется следующими нормативными правовыми актами РФ:

1) ФЗ «Об образовании РФ» № 273-ФЗ от 29.12.2012;
2) ФЗ «Об основных гарантиях прав ребенка в РФ» №124 -ФЗ от 24.07.1998;
3) ФЗ «Об основах системы профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних» №120 ФЗ от 24.06.1999
4) Приказ Министерства образования и науки РФ №1014 от 30.08.13 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по основным общеобразовательным программам- образовательным программам дошкольного образования».

Экономические факторы влияют на покупательную способность населения (уровень заработной платы, доступность кредита и т.д.).

Средняя номинальная заработная плата, начисленная за 2015 год работникам организацийсоставила 26954 рубля. За месяц 2016 года средняя

заработная плата уменьшилась на 24,3%, а по сравнению с январем 2015 года увеличилась на 4,8%.Реальная заработная плата, рассчитанная с учётом индекса потребительских цен, в январе 2016 года составила к уровню января 2015 года 91,2%,к уровню декабря 2015 года – 73,3%, что, в свою очередь, играет важную роль в возможностях родителей оплачивать платные услуги детских центров развития.

В Самаре насчитывается около 121 детского клуба, самые известные из них:«Вундеркинд», «Планета детства», «Бэби-тайм».Конкурентная среда характеризуется как рынок монополистической конкуренции, а следовательно наиболее эффективными средствами конкурентной борьбы являются неценовые методы.

С каждым годом численность подобных учреждений увеличивается, так как растет спрос на дошкольные образовательные учреждения.

В таблице 2 рассмотрены данные по стоимости услуг ведущих центров раннего детского развития в г. Самаре.[4]

Таблица 2 – Стоимость услуг центров раннего детского развития в городе Самаре, руб. в месяц

Услуги	Характеристика услуги	Вундеркинд	Планета детства	Бэби-тайм	Средняя стоимость, руб. в месяц
Раннее развитие	2р/нед	2900	2800	2800	2833
Праздники (клоуны)	2часа	5500	4500	3500	4500
Английский язык	2р/нед	2400	2300	2000	2333
Детский сад на пол дня	5часов	5000	4900	4800	4900
Танцы, хореография	3р/нед	1800	1600	1700	1700

Таким образом, если, например, в семье ребенок посещает уроки английского языка и танцев, то родителям необходимо заплатить в среднем 4033руб. Однако, с учетом празднования дня рождения ребенка сумма возрастет до 8533руб, что составляет 32% отсредней номинальной заработной платы в Самаре. Отсюда следует вывод, что семьи со средним достатком могут позволить себе услуги платных детских центров раннего развития. С каждым годом численность таких клубов растет достаточно стремительно.

В таблице 3 проведен анализ численности платных детских клубов в г.Самаре за 5 лет.

Таблица 3– Динамика развития платных детских клубов

Год	2011	2012	2013	2014	2015
Число платных клубов,шт.	71,00	90,00	97,00	113,00	121,00

Темп роста,%	-	127	108	116	107

Приведенные в таблице 3данные подтверждают ежегодный рост численности детских центров раннего развития. Основная причина этому-увеличение спроса на платные услуги центров развития детей и рост рождаемости.

На рисунке 1 приведен сравнительный анализ динамики темпов роста рождаемости и численности платных клубов.

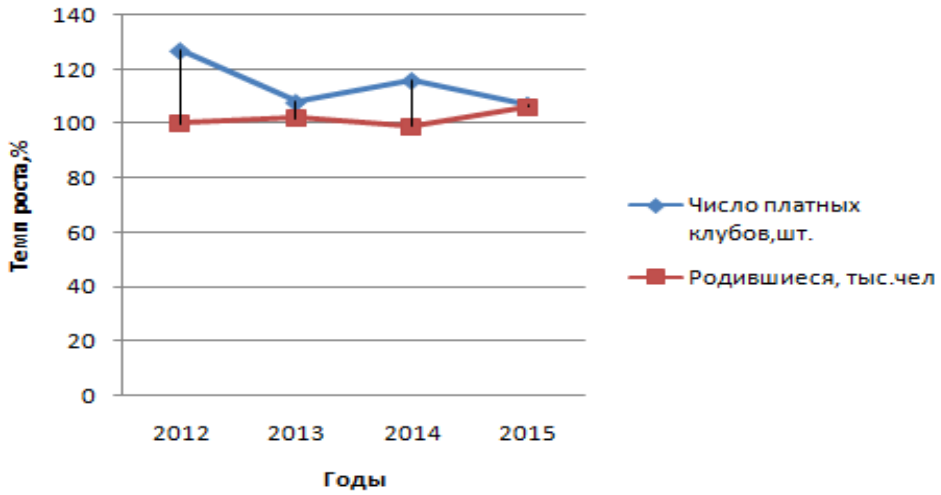


Рисунок 1 – Динамика темпов роста рождаемости и численности платных клубов

Из графика следует, что число детских платных клубов растет более быстрыми темпами, нежели рождаемость. Это означает,что рынок не достиг насыщенности со стороны предложения. Спрос и предложение уравновешивается достаточно высокой ценой услуг, что позволяет выдерживать высокий уровень рентабельности детских дошкольных клубов.

В условиях роста количества детских центров раннего развития каждой организации необходимо оценивать, поддерживать либо повышать свою конкурентоспособность.

Для повышения конкурентоспособности детского клуба предложены следующие методы:

– маркетинговые: создание имиджа и статуса детского центра, выстраивание стратегий развития будущего спроса, на основании чего выстраивание инновационных моделей занятий с детьми;

– организационные: семинары и тренинги для родителей, групп краткосрочного пребывания детей, проведение праздников;

– инновационные: индивидуальный подход к каждому ребенку, учитывающий изменения в развитии детей и своевременная адаптация к данному развитию путем введения инноваций в программу обучения;

– оценочные: исследование и сопоставлениеданных, получаемых и прогнозируемых на данный период; внесение

необходимых корректировок.

Ожидаемые результаты внедрения и контроля данных методов:

– увеличение спектра предоставляемых детским центром услуг;

– рост числа детей, которые посещают детские центры;

– повышение эффективности деятельности детского центра;

– увеличениеквалифицированного персонала в исследуемой отрасли образования;

– положительная динамика результатов творческих конкурсов.

Следует отметить, что маркетинговая деятельность детского центра-неотъемлемая часть его функционирования на современном рынке. Фирмы, игнорирующие данное положение рискуют в ближайшее время потерять конкурентоспособность и оказаться в проигрышном положении.

Использованные источники:

1. Выборнова Л.А. Разработка элементов системы внутреннего маркетинга предприятия сферы сервиса // Состояние и перспективы развития сервиса: образование, управление, технологии: материалы Всероссийской научно-технической конференции (12 ноября 2010 г.) / Федеральное агентство по образованию, филиал ФГОУВПО "РГУТиС" в г. Самаре. – Самара: Самар. отд-ние Литфонда 2010. - С. 112-118;

2. www.gks.ru – сайт Росстата РФ

3. http://det-sad.net/map/Samara.html- данные по частным детским клубам г. Самары

Гавриков В.А., доктор филологических наук
доцент
кафедра менеджмента,
государственного и муниципального управления
Брянский филиал РАНХиГС
Россия, г. Брянск

МЕДИААКТИВНОСТЬ ГУБЕРНАТОРА ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ В.В. ПОТОМСКОГО: ЛИЧНЫЕ КОНТАКТЫ СО СМИ

Диалог государства и общества в сфере public relations, как правило, предполагает непрямое взаимодействие через ряд коммуникативных посредников. Отмечено, что идеальная схема взаимодействия коммуникантов – неискаженное информирование. Поэтому логично, что «обращение граждан к коммуникативным механизмам взаимодействия с государством и его институциями способствует реализации “делиберативной демократии” (термин Дж. Бессета), поскольку обеспечивает непосредственный (т.е. без посредников) диалог между заинтересованными в нем сторонами» [10].

Второй Президент новой России В.В. Путин демонстрирует хорошее владение фактическим материалом, достойные ораторские способности. В этих условиях региональные руководители пытаются выстраивать свои взаимоотношения с медиасообществом по типу первого лица государства. На примере нынешнего Губернатора Орловской области, можно сделать вывод о том, что подобная информационная стратегия приживается еще не просто, однако главы субъектов РФ всё-таки стремятся следовать принципам «информационной открытости» так, как они их понимают.

В.В. Потомского был назначен исполняющим обязанности Губернатора Орловской области 26 февраля 2014 года, а первую пресс-конференцию провел 17 марта. На встречу с новым главой области были приглашены издания различной направленности. В зале оказалось более ста журналистов общероссийских, областных и районных СМИ, представители интернет-порталов, блогеры. Общим местом почти всех журналистских материалов с первой пресс-конференции В.В. Потомского стал тезис: «вход для журналистов свободный - вне зависимости от политического окраса» [8]. Или: «модератор замечал всех присутствующих и, соответственно, каждый имел возможность задать вопрос, а не только группа избранных придворных журналистов» [1].

На мероприятии было сделано ряд громких заявлений, притом, что Потомский старался не допускать популизма. Что же касается конкретных мер, то самым острым стало заявление о том, что «врио главы региона поручил своим заместителям и соответствующим областным структурам провести проверку по ряду скандальных проектов и сделок последних лет», - отмечает orelgazeta.ru [2]. Звучали также заверения, что орловская областная власть будет более чем на 90 процентов составлена из местных руководителей. Кроме того, «Вадим Потомский, в отличие от предшественника, не постеснялся признать, что нынешнее финансовое положение Орловской области далеко от благополучного» [3]. Это также было с положительной стороны отмечено в некоторых публикациях.

Большое внимание новый глава уделил теме СМИ: говорил о том, что хочет выстроить непосредственный и честный диалог с журналистским сообществом. В.В. Потомский отметил, что лично ведёт свои аккаунты в соцсетях. Подобный ход возымел свое действие: орловские журналисты охотно сообщали о высокой медиаактивности нового руководителя области: «Была озвучена идея информационной открытости и равного внимания ко всем средствам массовой информации», – сообщает vestnik57.ru [9]. «Потомский пообещал сотрудничать с представителями неофициальных СМИ и дальше», – резюмирует bolhov.ru [5]. В целом первая пресс-конференция вызвала у журналистского сообщества пусть и настороженный, но всё-таки оптимизм. Так, портал orelsreda.ru отмечает: «Вопросов оказалось много, ответы были адекватными и живыми – что называется, не

по бумажке» [3].

Больше встреч с медиасообществом В.В. Потомский – в статусе врио – не проводил. По итогам «100 дней у власти», по результатам 2014 года встречи Губернатора с журналистами не случилось. Поэтому ряд оппозиционных орловских СМИ выступил с критикой «информационной закрытости» нового Губернатора. Показательна в этой связи статья на портале «Орловская среда» под названием «Синдром городничего». Здесь Потомскому досталось и молчание, и за высказывания: «Потомский ясно обозначил свой стиль: популизм, резкость в оценках и постоянные угрозы вывести всех на чистую воду» [4].

Контакты Потомского с журналистами в 2015 году начались со встречи 31 марта в Правительстве области. Особого резонанса в медиасреде это мероприятие не получило: представители СМИ ограничились указанием на основную тематику обсужденных вопросов. Большая политематическая конференция состоялась только 23 июня 2015 года. Здесь В.В. Потомский проинформировал о планах по созданию на Орловщине особой экономической зоны для привлечения инвестиций в целый ряд отраслей с целью импортозамещения. Кроме того, говорилось о налаживании торговых связей с кавказскими республиками. Ироничным комментарием к этим прожектам стало уже само название статьи на портале orelcity.ru: «Мечты, мечты… Где ваша сладость?» Высказывая Губернатора подвергаются анализу с критического ракурса, а резюме выводится следующее: «В убаюкивающие уговоры о том, что “всё будет хорошо”, никто уже давным-давно не верит» [7].

Годовщину своей победы на выборах Губернатора Орловской области В.В. Потомский отметил большой пресс-конференцией, которая состоялась 25 сентября 2015 года. Любопытным здесь стало то, что многие представители СМИ предпочли дать стенограмму встречи (либо выдержки из нее) без редакционных комментариев (так поступили regionorel.ru, newsorel.ru, oryol.ru). Даже оппозиционно настроенной портал orelsreda.ru воздержался от анализа.

29 декабря 2015 года прошла итоговая пресс-конференция В.В. Потомского и Председателя областного заксобрания Л.С. Музалевского. Главным отличием от всех предыдущих встреч с медиасообществом стала особая «вовлеченность» Потомского в ситуацию на Орловщине. Глава приводил массу цифр, демонстрировал высокое владение фактическим материалом, не боялся острых вопросов, что было отмечено и самими журналистами. Показательны названия статей о состоявшемся мероприятии: «Вадим Потомский: “Мы готовы работать в любых условиях!”» (Регион-Орел), «Год рабочий, тяжелый, сложный» («Орловские новости»), «Потомский: “Год был непростым, но ничего – справились”» (novostikratko.ru). Как видим, в большинстве заголовков присутствует тема

преодоленных сложностей, что действительно является лейтмотивом выступления Потомского.

1 марта 2016 года, в преддверии Международного женского дня, В.В. Потомский встретился с женским составом орловского медиасообщества. Снова руководитель региона выступил с рядом наступательных реляций, был как всегда компетентен в фактах и цифрах. Однако в этом выступлении он позволил себе несколько рискованных высказываний, которые тут же стали предметом аналитической атаки для оппозиционных журналистов. Так, издание «Красная строка» вышло с ироничным материалом «Губернатор за словом в карман не лезет». Фразу Потомского «раньше смотрел на эти обязанности со стороны» (имеются в виду обязанности Губернатора) журналисты комментируют следующим образом: «У нас с самого начала закрадывались смутные сомнения, что Вадим Владимирович не вполне понимал, куда попал. Однако когда “Красная строка” такие предположения высказывала, нас хором обвиняли во втыкании ножа в спину и прочие части тела. И вот нате вам!» [6].

Подводя итоги, можно отметить, что В.В. Потомский перед выборами повел себя парадоксально: купировал свои контакты с журналистами. Правда, на итоговый результат это не повлияло: Потомский набрал почти 90% голосов. Став Губернатором, политик начал более активно встречаться с представителями СМИ и блогерами. Это принесло в целом положительный результат: большинство журналистов Орловщины стали транслировать губернаторский «месседж» практически в чистом виде: в той форме, которую избрал сам руководитель области. Лишь незначительное количество статей содержат анализ и интерпретацию сказанного В.В. Потомским в негативном ключе.

Использованные источники:

1. http://civicforum.ru/blog/2014/03/18/o-chem-skazal-i-ne-skazal-vadim-potomskij-na-press-konferencii/
2. http://orelgazeta.ru/article/akcent/17-mgnoveniy-vesny
3. http://orelsreda.ru/o-chyom-rasskazal-vadim-potomskij/
4. http://orelsreda.ru/sindrom-gorodnichego/
5. http://www.bolhov.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=193&Itemid=1
6. http://www.orelcity.ru/glavnaya-tema/gubernator-za-slovom-v-karman-ne-lezet/
7. http://www.orelcity.ru/glavnaya-tema/mechty-mechty-gde-vasha-sladost/
8. http://www.oryol.ru/material.php?id=32808
9. http://www.vestnik57.ru/page/otkrovennyj-razgovor
10. Барматова С.П. Процесс информатизации и его влияние на качество государственной власти: региональный аспект // Реформирование системы государственного управления в субъекте Российской Федерации: традиции и инновационные практики: Сб. ст.: в 2 ч., Ч. I. Брянск, 2012. С. 63-64.

Газизова Ч.Ф.
студент 4 курса
экономико-математический факультет
Салимова Ф.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент, преподаватель
кафедра государственного управления и финансов
ФГБОУ ВПО «Башкирский Государственный Университет»
Россия, г. Нефтекамск

АНАЛИЗ ВНЕШНЕГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Статья посвящена анализу внешнего государственного долга РФ. Рассмотрены причины возникновения государтсвенного долга, а также определены наиболее значимые источники возникновения внешних обязательств.

Ключевые слова:государственный долг, внешние обязательства, структура,динамика.

Одной из самых важных типических характеристик экономики страны, а также его субъектов является наличие государственного долга. Необходимость государственных заимствований с целью погашения дефицита бюджета существует в каждом государстве.

Государственный долг вызван использованием государственных займов в качестве одной из форм привлечения денежных ресурсов для расширения воспроизводства и удовлетворения общественных потребностей. Причиной возникновения и нарастания государственного долга является постоянный дефицит бюджета. Государственный долг Российской Федерации состоит как из внутренних, так и внешних долговых обязательств. Основную часть долга более 80 % составляют внешние обязательства.

В объем государственного внешнего долга Российской Федерации включаются:

– номинальная сумма долга по государственным ценным бумагам Российской Федерации, обязательства по которым выражены в иностранной валюте;

– объем основного долга по кредитам, которые получены РФ и обязательства по которым выражены в иностранной валюте, в том числе по целевым иностранным кредитам (заимствованиям), привлеченным под государственные гарантии РФ;

– объем обязательств по государственным гарантиям Российской Федерации, выраженным в иностранной валюте[1].

Проведем анализ динамики объемов внутреннего и внешнего государственного долга Российской Федерации.

Таблица 1– Динамика объемов внутреннего и внешнего государственного долга Российской Федерации за 2013 – 2015 гг[2].

Государственный долг РФ	Годы			Изменения в абсолютном выражении		Темп прироста (%)	
	01.01.14	01.01.15	01.01.16	2014	2015	2014	2015
Внутренний, млрд. руб.	5722,2	7241,2	7160,4	+ 1519	- 80,8	+26,5	- 1,12
Внешний, млрд. долл.	55,79	54,36	50,02	- 1,43	- 4,34	-2,56	- 7,98

Данные таблицы 1 позволяют сделать вывод, что сумма внутреннего государственного долга в 2014 г. на 1519 млрд. руб. больше данного показателя в 2013 г., что составляет 26,5 % от уровня долга в январе 2013 г. В 2015 г. наблюдается снижение суммы внутреннего государственного долга на 80,8 млрд. руб. Динамика объемов внешнего долга также имеет тенденцию снижения. Так, по сравнению с 2013 г., объемы внешних обязательств снизились на 4,34 млрд. долл. и составили в 2015 г. 50,02 млрд. долл.

Главная причина столь стремительного снижения объема внешнего долга кроется в западных санкциях, отрезавших российские компании от внешних рынков капитала. Если бы не эти экономические меры, не исключено, что российский внешний долг продолжал бы расти. Причем, в основном, за счет корпоративных займов, с помощью которых банки и компании финансировали развитие бизнеса.

Проанализируем структуру внешнего государственного долга Российской Федерации. Целью анализа является выявление источников формирования государственного долга по состоянию на 01.01.2014 г., 01.01.2015 г. и 01.01.2016 г., определение удельного веса источников государственного долга в их общей сумме, которую можно представить в виде таблицы 2.

Таблица 2 − Состав и структура внешнего государственного долга Российской Федерации за 2013-2015 гг.

Формы внешнего государственного долга	Сумма, млрд. долл.			Уд. вес, %		
	01.01. 2014	01.01. 2015	01.01. 2016	01.01. 2014	01.01. 2015	01.01. 2016
Задолженность странам-членам Парижского клуба	0,16	0,05	-	0,29	0,09	-
Задолженность странам, не являющимся членами Парижского клуба	1,03	0,89	0,81	1,85	1,64	1,62
Задолженность бывшим странам Совета экономической взаимопомощи (СЭВ)	0,95	0,87	0,42	1,7	1,6	0,84
Задолженность официальным многосторонним кредиторам	1,57	1,17	0,97	2,81	2,15	1,94
Внешние облигационные займы	40,67	39,28	35,91	72,9	72,26	71,79
Облигации внутреннего государственного валютного займа (ОВГВЗ)	0,01	0,01	0,01	0,02	0,02	0,02
Прочая задолженность	0,02	0,02	0,02	0,04	0,04	0,04
Государственные гарантии РФ	11,40	12,08	11,88	20,43	22,22	23,75
Всего	55,79	54,36	50,02	100	100	100

В структуре внешнего государственного долга Российской Федерации наибольший удельный вес занимают внешние облигационные займы − 71,79% на 01.01.2016 г. (72,26 % на 01.01.2015 г. и 72,9 % на 01.01.2014 г.) соответственно. Также наиболее значительными являются государственные гарантии РФ, которые в среднем составляют 22,13 % от общего объема внешнего государственного долга РФ. Наименьшую долю составляют облигации внутреннего государственного валютного займа 0,02 % за все анализируемые периоды.

Таким образом, долг государства – это весьма важный фактор, который влияет на экономическую жизнь страны. Низкие показатели государственного долга выгодно отличают Россию от значительного большинства зарубежных стран. Как отмечала глава Банка России Эльвира Набиуллина, выплат по внешним долгам становится меньше с каждым годом. К примеру, в 2016 году они будут в два раза меньше, чем в 2015-м. В первом квартале их общая сумма составит 21,4 миллиарда долларов - на 43,8 процента меньше, чем в четвертом квартале 2015 года. Во втором квартале выплаты могут увеличиться до 30,1 миллиарда долларов[4]. В установленный срок обязательным является выплата не только самой суммы долга, но и процентов. Необходимость *погашения государственного долга* требует изыскания дополнительных ресурсных поступлений в бюджет,

а они могут быть получены (если не считать новых займов) только с помощью налогов. Каждое государство самостоятельно должно выбрать наиболее приемлемую долговую стратегию, направленную на экономический рост.

Использованные источники:

1.Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 г. (принят ГД ФС РФ, действующая редакция от 22.10.2014 г.) // Часть II. Бюджетная система Российской Федерации. − Раздел IV. Сбалансированность бюджетов − Глава 14. Государственный и муниципальный долг.

2. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ РФ [Электронный ресурс] HTTP:// BUDGET.GOV.RU/ − БЮДЖЕТ.РУ единый портал бюджетной системы РФ. – Электрон.дан. – URL: http://budget.gov.ru/epbs/faces/p/ (дата обращения 27.03.2016 г.) – Заглавие с экрана.

3.ВНЕШНИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ РФ [Электронный ресурс] HTTP:// MINFIN.RU/ − МИНФИН.РУ официальный сайт Минфин России. – Электрон.дан. – URL: http://info.minfin.ru/debt.php (дата обращения 29.03.2016 г.) – Заглавие с экрана.

4. Ведомости [Электронный ресурс] HTTP://VEDOMOSTI.RU/ − ВЕДОМОСТИ.РУ электронное периодическое издание. – Электрон. дан. – URL: https://www.vedomosti.ru/finance/news/2015/10/21/613733-nabiullina-viplati (дата обращения 29.03.2016 г.) – Заглавие с экрана.

Гайсина Д.Ф.
студент 3го курса
Шутько Г.Н., к.э.н.
доцент
Башкирский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Уфа

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: В статье представлены теоретические аспекты анализа финансовой устойчивости организации. Проведен анализ абсолютных и относительных показателей на примере сельскохозяйственного предприятия. Предложены мероприятия по повышению финансовой устойчивости организации.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, абсолютные и относительные показатели, сельское хозяйство.

Одной из характеристик стабильного положения предприятия является его финансовая устойчивость. Она обусловлена как стабильностью экономической среды, в рамках которой осуществляется деятельность предприятия, так и от результатов его функционирования, его активного и эффективного реагирования на изменения внутренних и внешних факторов.

Финансовая устойчивость - характеристика, свидетельствующая о стабильном превышении доходов над расходами, свободном маневрировании денежными средствами предприятия и эффективном их использовании бесперебойном процессе производства и реализации продукции [1]. Финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости предприятия.

Анализ финансовой устойчивости проводится с помощью как абсолютных, так и относительных показателей. Абсолютные показатели характеризуют степень обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования. А относительные показатели, в свою очередь, характеризуют степень зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов.

Исследуем финансовую устойчивость предприятия на примере сельскохозяйственного предприятия ООО Племзавод «Валиева» Дюртюлинского района Республики Башкортостан. В таблице 1 представлен анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости данной организации за 2013-2015 годы.

Таблица 1 Абсолютные показатели финансовой устойчивости организации

Показатели	Значение показателя, тыс. руб.		
	На конец 2013 года	На конец 2014 года	На конец 2015 года
Источники формирования собственных средств (капитал и резервы)	230577	237282	263300
Внеоборотные активы	146138	154273	159674
Наличие собственных оборотных средств	84439	83009	103626
Долгосрочные обязательства (кредиты и займы)	23103	16713	12458
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников	107542	99722	116084
Краткосрочные обязательства	26190	43677	24653
Общая величина основных источников средств	133732	143399	140737
Запасы	132070	136021	139599
Изменение собственных оборотных средств (+, -)	-47631	-53012	-35973
Изменение собственных и долгосрочных заемных источников покрытия	-24528	-36299	-23515
Изменение общей величины основных источников финансирования запасов	1662	7378	1138
Трехфакторная модель типа финансовой устойчивости	(0; 0; 1)	(0; 0; 1)	(0; 0; 1)

Данная организация относится к 3 типу финансовой устойчивости: (0; 0; 1) – неустойчивое финансовое положение. На предприятии имеет место

нарушение нормальной платежеспособности. Возникает необходимость привлечения дополнительных источников финансирования. Но восстановление устойчивого финансового состояния предприятия вполне возможно.

Анализ относительных показателей финансовой устойчивости организации ООО Племзавод «Валиева» за 2013-2015 годы представлен в таблице 2.

Таблица 2 Коэффициенты финансовой устойчивости организации

Показатель	Рекомендуемое значение	На конец 2013 г.	На конец 2014 г.	На конец 2015 г.	Изменения (+,-)
К-т финансовой независимости	>0,5	0,81	0,79	0,87	0,06
К-т задолженности и финансовой зависимости	0,2-0,67	0,23	0,27	0,15	-0,08
К-т финансирования	≥1,0	4,32	3,75	6,78	2,46
К-т обеспеченности собственными оборотными средствами	≥0	0,61	0,57	0,73	0,12
К-т маневренности	0,2-0,5	0,37	0,35	0,39	0,02
К-т постоянности актива	индивидуально	0,63	0,65	0,61	-0,02
К-т финансовой напряженности	≤0,5	0,19	0,21	0,13	-0,06
К-т долгосрочного привлечения заемных средств	0,1-0,2	0,10	0,07	0,05	-0,05
К-т соотношения мобильных и иммобилизованных активов	индивидуально	0,94	0,95	0,89	-0,05
К-т имущества производственного назначения.	>0,5	0,98	0,97	0,99	0,01

Практически все коэффициенты финансовой устойчивости организации находятся в пределах рекомендуемых значений, кроме коэффициента задолженности и финансовой зависимости на конец 2015 года (0,15) и коэффициента долгосрочного привлечения заемных средств в 2014-2015 годах (0,07; 0,05).

В целом исследуемое предприятие стабильно и прибыльно, показатели в норме. Однако попытки улучшения финансового положения и устойчивости организации в любом случае будут приносить положительный результат. Предприятию ООО «Валиева» можно рекомендовать следующие мероприятия, представленные в таблице 3.

Таблица 3 Мероприятия по повышению финансовой устойчивости предприятия

Состав мероприятий	Внутренний эффект получаемый предприятием
1. Создание резервов из валовой и чистой прибыли	Повышение в стоимости имущества доли собственного капитала, увеличение величины источников собственных оборотных средств
2. Усиление работы по взысканию дебиторской задолженности	Повышение доли денежных средств, ускорение оборачиваемости оборотных средств, рост обеспеченности собственными оборотными средствами
3. Снижение издержек производства	Снижение величины запасов и затрат, повышение рентабельности реализации
4. Ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности	Ритмичность поступления средств от дебиторов, большой «запас прочности» по показателям платёжеспособности

Внедряя данные мероприятия, организация обеспечит себе достаточно высокий уровень финансовой устойчивости, а, значит, и стабильную и высокоприбыльную деятельность, что является целью любого предприятия.

В данной работе для оценки финансовой устойчивости ООО «Валиева» был применен анализ абсолютных и относительных показателей. В ходе исследования было выявлено, что предприятие имеет неустойчивое финансовое положение. Однако предложенные мероприятия смогут улучшить финансовое состояние организации.

Использованные источники:

1. Баканов М.И. Теория экономического анализа. [Текст] / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет // - М.: Финансы и статистика, 2006 - 456 С.
2. Абхалимова Р.С., Шутько Г.Н. Управление дебиторской задолженностью организации [Электронный ресурс] // Экономика и социум, №2(15) апрель-июль 2015.
3. БогдановаА.В., Шутько Г.Н. Управление структурой капитала организации [Электронный ресурс] // Экономика и социум, №2(15) апрель-июль 2015.
4. Каюмова Р.Р., Шутько Г.Н. Пути повышения платежеспособности и ликвидности предприятия [Электронный ресурс] // Экономика и социум, №2(15) апрель-июль 2015.
5. Муллагалина Л.Р., Шутько Г.Н. Пути повышения рентабельности организации [Электронный ресурс] // Экономика и социум, №2(15) апрель-июль 2015.

Галкина А.В.
студент
ГАОУ СПО СО «Каменск-Уральский техникум торговли и сервиса»
Российская Федерация, г. Каменск-Уральский

ГОРОДСКИЕ ПАРКОВКИ - СПОСОБЫ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ

Введение.

Лично для меня, простого обывателя парковка автомобилей в городских районах представляет большую проблему, которая раздражает всё больше и больше. И вот почему: машины ставят везде - в том числе на газонах, на детских площадках, на пешеходных дорожках . И что? Вместо цветов и травы там развороченная земля, глубокие, дурно пахнущие рытвины. Разве это нормально? А где гулять детям? И почему мой ребенок должен дышать грязью сотен километров дорог, которой пропиталась земля под вашими большими игрушками? Особо жуткая картина, когда машины начинают разворачиваться на детских площадках.

А вам приходилось просыпаться от того, что под окном нестерпимо сигналит машина? Ведь все хотят хорошо жить и нужно постараться и что-то придумать чтобы жизнь улучшить.

Вот с чем-чем, а с тем, что в результате роста автомобилизации возникло множество проблем с парковкой, доселе неизвестных городу, соглашаются все единогласно. Благодаря непродуманной многоэтажной застройке без подземных паркингов число машин во дворах всё прибавляется и прибавляется. И это относится не только к мегаполисам.

Небольшие городки на самом деле не намного отстают по уровню автомобилизации, и наши дворы выглядят не лучше. Автомобили уже не умещаются в самих дворах, они занимают крайнюю полосу улицы, мешают движению по тротуарам и превращают газоны в безжизненное месиво. С этим нужно что-то делать!

В настоящее время количество дворовых территорий, нуждающихся в благоустройстве приближается к 100%. Анализ обеспеченности дворов элементами внешнего благоустройства показывает, что уровень их комфортности не отвечает современным требованиям жителей. Запросы жителей по созданию более высокого уровня благоустройства дворовых территорий, а также острота проблем, накопившихся в этой сфере, предполагает выведение этих вопросов в разряд первостепенных. На сегодняшний день жители города начинают принимать решения на общих собраниях об установке детских спортивно-игровых площадок, организации парковок индивидуального транспорта и других элементов благоустройства, находящихся на придомовой территории многоквартирных домов. Но необходимых средств ни в местном бюджете, ни в бюджетах управляющих компаний на указанные цели днём с огнём не найти. Местные бюджеты

являются дефицитными, не имеют они резервов даже на поддержание городской инфраструктуры.

Каждый водитель хочет держать свою машинку у себя под окнами. И не многие задумываются, что по этому же двору ходят люди, мамы с детишками и колясками, бабушки с авоськами, собачники. И часто всем не разойтись.

Российские мегаполисы столкнулись с похожими проблемами раньше нашего городка. Руководству мегаполисов иногда приходится идти на конфликты с собственниками и сносить разнообразные плановые и неплановые строения, чтоб хоть как-то снизить нагрузку на квадратные метры городских территорий. Такая работа в настоящее время активно проводится в Москве. Соответственно у них уже накопился опыт и имеются некоторые решения, на которые мы можем опираться. Целью данного проекта является изучение и применение опыта других городов и стран по решению данной проблемы.

Для достижения этой цели поставлены следующие задачи:

1. Изучить и провести анализ состояния парковочных мест нашего города.
2. Провести анкетирование.
3. Разработать рекомендации.

1. Уровень автомобилизации в России и за рубежом.

Уровень автомобилизации - это количество личных легковых автомобилей на 1 000 жителей. У нас уровень использования автомобилей очень высок, т.е. большинство автовладельцев используют автомобиль для ежедневных поездок на работу. В то время как в развитых странах большинство используют авто для поездок за покупками и за город, а на работу добираются на общественном транспорте. Именно этим объясняется тот факт, что в развитых странах, при уровне автомобилизации в 2-3 раза превышающем наш, пробки не в 2-3 раза больше, а в целом даже меньше. Все парковки делятся на два основных вида: парковки у дома и парковки в местах нахождения труда и отдыха. Это относится не только к мегаполисам. Небольшие городки на самом деле ненамного отстают по уровню автомобилизации, и наши дворы выглядят не лучше.

Рассмотрим ряд мероприятий направленных на решение конфликта между владельцами и не владельцами автомобилей.

1. Для упорядочения дворовой парковки и сокращения дефицита парковочных мест необходимо на собрании жильцов дома определиться с местом во дворе для обустройства новых парковок. Далее совместно с администрациями районов, УК, ТОС и ТСЖ по согласованию с жильцами можно наметить оборудование новых парковочных мест.

2. Очень часто возникают случаи, когда люди готовы и хотят платить за охраняемую стоянку, расположенную в шаговой доступности от дома.

Однако далеко не везде такие стоянки существуют. Для начала было бы здорово собрать информацию (адрес, телефон, площадь, число лотов) по уже имеющимся стоянкам и отметить их на карте плотности населения. После этого оценить равномерность их распределения в границах микрорайонов и соотнести с возможностями по выделению мест под новые платные стоянки.

3. Очень непростой вопрос - борьба с незаконным захватом дворовой территории под парковочные места во дворах. Правильный путь решения проблемы захвата такой: любой жилец дома пишет заявление в администрацию о незаконном захвате общей территории двора.

4. Осуществление контроля за нарушением правил парковки во дворах. Это парковка на газонах, тротуарах, детских площадках и в остальных частях двора, резко снижающая комфорт среды проживания. Парковка на газонах или дорожках не только уничтожает растительный слой почвы, но и превращает двор в безликое недружелюбное место.

Каждому законопослушному гражданину известно, что парковка на газоне в настоящее время запрещена. За нарушение можно получить штраф. Несмотря на это, далеко не каждый водитель знает, какой точно участок можно считать газоном, а также каков по размеру будет штраф за парковку на газоне. Именно по этой причине возникает острая необходимость более подробно разобраться в этом вопросе.

Все, кто решает вопрос, что заключается в данном понятии, недоумевает, что на данный момент оно не определяется однозначно ни в одном современном нормативном документе. Понятно, что далеко не каждый участок с травой можно отнести к категории газона. Для примера можно рассмотреть обычно поле, покрытое растительностью. Назвать его газоном нельзя, потому штраф данной категории на него не будет распространяться (так часто выглядят территории с тыльной стороны домов). Необходимо отметить, что поиск расшифровки такого понятия, как «газон» осуществлять в современных ПДД не имеет смысла. Данное слово лишь в некоторых случаях упоминается в определенном контексте, где речь идет о таком распространенном понятии, как тротуар. Что касается советской энциклопедии, то газон определяется участком земли, на котором присутствует ровно и при этом коротко подстриженная трава, часто декоративная и многолетняя. По той причине, что большая энциклопедия не является стандартным нормативным документов, принимать подобную расшифровку за законное обоснование объекта, который исследуется, будет неправильным с современной юридической точки зрения. В процессе более внимательного изучения вопроса, связанного с парковкой на газоне, может сложиться определенное впечатление о том, что данный термин не указывается в документах вообще.

Общее количество в городах территорий, которые относятся к категории официальных парковок, сильно ограничено, собственнику

транспортного средства очень часто приходиться ставить автомобиль на участок, где трава не растет, но его при этом даже не штрафуют. Грамотный юрист легко докажет, что придомовая территория не является газоном, и нарушителя даже не накажут! Но нам то с вами от этого не легче.

Стоит знать, что в Москве подобные штрафы немного выше, чем в ином другом городе. Документы, которые определяют величину штрафа за незаконную парковку на газонах в Москве: Закон о защите насаждений и Специальный закон, касающийся административной ответственности за нарушение объектов, которые предназначены для благоустройства города.

В зависимости от регионов России данные документы могут немного отличаться, но по смыслу они все равно одинаковые. В специальным Кодексом о современных административных нарушениях указано, что стоянка транспортных средств, причем брошенных и разукомп-лектованных, в том числе, на газонах, на детских площадках, на участках, где присутствуют зеленые насаждения может повлечь за собой штраф, размером: для обычного человека – это 5 000 рублей; для определенного должностного лица – от 10 до 50 тысяч; для компаний и иных юридических лиц штраф такого плана может составлять от 30 до 100 почти тысяч рублей.

Подводя итог всему сказанному выше, можно рассмотреть еще некоторое количество решений вопроса, связанного с парковкой на газоне, а также со штрафами на нее, который обычно применяются в городах и регионах РФ. Например, губернатор Санкт-Петербурга высказал предложение, о небольшом смягчении установленных на данный момент наказаний, выставленных за нарушение основных парковочных правил. Он порекомендовал более шире использовать практику, где превалирует вынесение собственнику транспортного средства обычных предупреждений. Пока не решено, кто будет иметь право выносить данные предупреждения и то, какие при этом будут присутствовать последствия для всех нарушителей.

Организация парковочных мест за рубежом.

В европейских странах, впрочем, как и в США, и в Японии, Корее, Китае проблемы парковок в принципе не существует. Парковка одного автомобиля на окраинах крупных городов Европы стоит относительно недорого - от 0,7 до 2,5 евро за час. Зато в центре - до пяти евро в час. Поэтому автомобилисты предпочитают оставлять свои машины на перехватывающих парковках и едут в центр на метро. Во Франции парковка на улицах разрешена только по спец картам. В воскресенье городские уличные парковки - бесплатные. В Германии во всех крупных городах подземная стоянка стоит в среднем два евро в час. В центре Мюнхена цена одного часа в паркинге может достигать и 12 евро. Поэтому туда автомобилисты особенно и не едут. В Италии платных парковок нет вообще. В Швейцарии и Финляндии тоже можно найти бесплатные паркинги. Хотя, учитывая состояние дел с наплывом эмигрантов в Европу,

вполне скоро мы сможем наблюдать изменение положения дел с парковками и там.

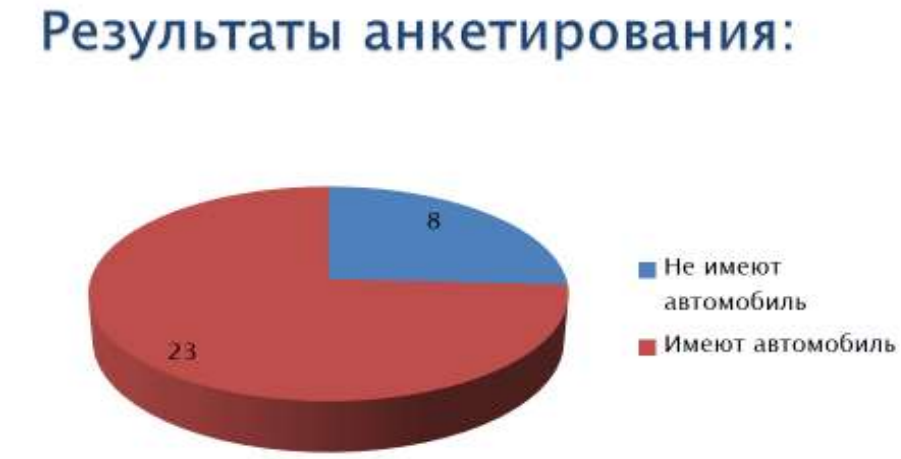
Организация парковочных мест в России.

Полицейская хроника событий на парковках (преимущественно - внутри дворовых) носит исключительно криминальный характер. Угоны, поджоги и повреждения машин- в официальную хронику попадают только самые серьёзные происшествия.

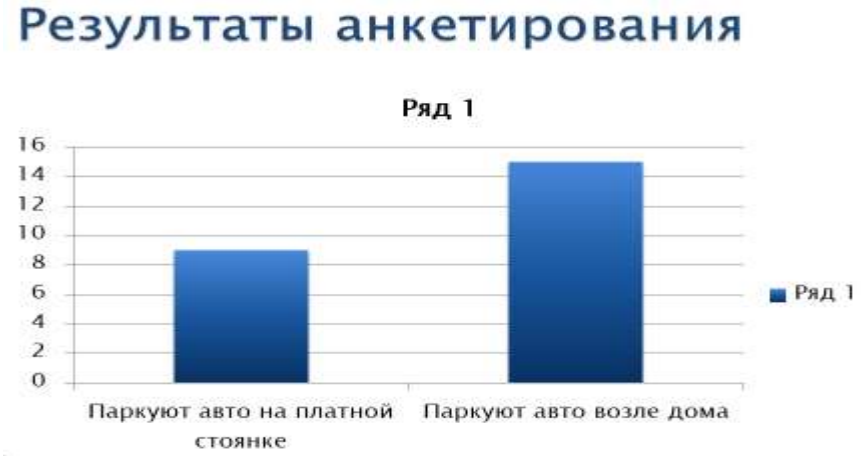
2. Городские парковки-способы решения проблемы.

Был проведен ряд исследований по изучению ситуации с парковками в районах города Каменска-Уральского, а также анкетирование жителей города по вопросам удовлетворенности состоянием дворовых территорий нашего города.

Результаты анкетирования населения



Результаты анкетирования автовладельцев



В результате анкетирования были предложены следующие пути решения проблемы парковок:

1. Строительство многоярусных и подземных парковок (паркингов).
2. Решение вопроса на уровне городской администрации.

Способы решения проблемы.

1 способ. "Шлагбаум"

Двор ограждается двумя шлагбаумами с карточной системой

(примерно, как в аэропорту), въехал - взял карточку, выехал, вернул в автомат. Кроме того парковочных мест во дворе должно быть строго ограниченное количество и ограничены они должны быть физически (конкретно: столбиками, разметкой, количеством карточек). И эта парковка (во дворе, за шлагбаумами) должна стать платной по следующей схеме: 2 часа - бесплатно, дальше 50 рублей час, стоимость конечно нужно обсудить, но она не должна быть дешевой так как должна покрыть хотя бы часть расходов на покупку и установку оборудования и зарплату следящему за всем этим порядком человеку. Жильцам данного двора, имеющим постоянный абонемент, должна предоставляться скидка.

2 способ. "Борьба с автохламом"

Вы все не однажды замечали на улицах заснеженные, ржавые автомобили, к которым давно не прикасалась рука человека? Этакие железные беспризорники. Они становятся ночлежкой для бомжей, представляют угрозу, так как ими могут воспользоваться террористы.

Поговорим сегодня о методах борьбы с **автохламом**, брошенном во дворах. Конечно же, сознательный автовладелец не бросит свою, даже совсем обветшавшую «ласточку» на улице. Он ее утилизирует или продаст, вряд ли кто-то захочет оплачивать налоги за гору мусора, или попросту говоря автохлам. Да и столь драгоценные парковочные места во дворах занимать не станут. Как мы выяснили ранее, количество машин, которые можно охарактеризовать, как бесхозные, составляет до 3% от максимального числа автомобилей, припаркованных на улицах и во дворах. Некоторые из них брошены на газонах, некоторые занимают драгоценные парковочные места. Соответственно, порядка 1-2% парковочных мест (в общегородском исчислении - это десятки тысяч машино-мест) можно освободить уже прямо сейчас.

Как это сделать? Допустим, машина несколько дней припаркована у обочины или мешает проезду, так как стоит во дворе. И по внешнему виду непонятно, **брошенная машина** перед нами или нет. Номера на месте, стекла и колеса в порядке, внешний вид еще не совсем печальный. Вполне уместно в данном случае обращаться за помощью в ГИБДД. Транспортное средство за нарушение правил стоянки (парковки) должно быть перемещено на специализированную стоянку. Как обратить внимание ГИБДД на такой автомобиль? Все просто. Фотографируем машину и место стоянки, пишем заявление на имя начальника подразделения ГИБДД в свободной форме и высылаем на сайт (электронный адрес) или отправляем по почте. Также можно обратиться к участковому. Совершив эти несложные телодвижения - получаем результат. Брошенная во дворе машина переезжает ожидать своего хозяина на специальную стоянку. Если нарушений ПДД нет и автомобиль припаркован по всем правилам, то подобные меры воздействия в данном случае не сработают. Что делать? Если автомобиль стоит на месте

достаточно долго и явно не используется (например, две недели), а установить его хозяина не удается, есть возможность обратиться с заявлением о подозрительном транспортном средстве в отделение полиции. Ведь теоретически этот брошенный автомобиль может числиться в угоне.

Вполне возможно, что проверка установит хозяина автомобиля, который в данный момент просто находится в отпуске. И даже если машина за время вынужденной стоянки превратилась в огромный сугроб, но без нарушений припаркованный сугроб, у властей претензий к владельцу не будет. Это, скорее, проблемы коммунальщиков.

3 способ. "Нанесение парковочной разметки"

Навести порядок поможет разметка парковочных мест, дающая понять автомобилистам, где стоять можно, где положена параллельная проезду парковка, а где нужно ставить автомобили под углом или перпендикулярно дороге. Парковочную разметку необходимо сделать везде, где разрешена парковка, а за стоянку в неположенных местах нужно неуклонно штрафовать.

4 способ. "Формирование регулярных парковочных инспекций"

Сейчас многие автомобилисты пренебрегают запретом на парковку на газонах и тротуарах даже в случаях наличия свободных законных мест в 50-100 метрах от подъезда. От такого неуважения к законам может спасти только неотвратимость наказания. Если нарушитель будет ежедневно попадать на штраф в 5000 рублей, то уже через несколько дней он поймёт – проще пройтись лишнюю сотню метров пешком, или арендовать место в паркинге за сумму, несравнимую с штрафами. Но чтоб регулярно инспектировать дворы, необходимы специальные люди, которые будут уполномочены этим заниматься. Инспекционные комиссии можно формировать, например, на базе муниципальных властей. Каждый нарушитель будет фиксироваться на фото, которое будет приходить ему по почте вместе с квитанцией на штраф. Оплачивать работу комиссий можно как раз из собранных таким образом средств, предусматривая некоторый процент за каждого уличённого нарушителя.

5 способ. "Строительство многоуровневых паркингов."

В некоторых микрорайонах существуют гаражные кооперативы и открытые охраняемые парковки. Это самые удачные места для строительства на их месте многоуровневых паркингов, т.к. нет необходимости жертвовать зелёными насаждениями. Там же, где подобных, либо свободных территорий нет, придётся продумывать более сложные схемы строительства паркингов, включая подземные.

6 способ. "Введение платы за парковку."

Согласно нашим исследованиям, очень многие автовладельцы не используют машины для регулярных поездок, транспорт простаивает дни

напролёт во дворах, занимая огромное количество мест, в итоге многие автомобилисты, регулярно пользующиеся своими машинами, вынуждены нарушать правила парковки за неимением свободных законных мест.

Для решения этой проблемы предлагается ввести плату за парковку на улицах и во дворах в дневное время. Такая схема используется в некоторых европейских странах. Если автомобиль обнаружен на придомовой парковке днём (к примеру в промежутке между 12 и 17 часами), то владельцу выписывается плата за дневную парковку, например, 150-200 рублей.

7 способ. "Использование покрытий на парковках различной ценностной линейки".

Немаловажно помнить, что устройство парковки -это не только упорядочение хранения автомобилей. Кроме этого-это оздоровление экологической обстановки вокруг нас, снижение количества грязи у нас под ногами. Так -как даже самое бюджетное покрытие в виде щебёночной отсыпки уже снижает количество грязи. А ведь возможны разнообразные варианты покрытий. Это и вторичный асфальт, и асфальт новый, и тротуарная плитка и разнообразные иностранные технологии, апробированные и одобренные уже многими. Очень привлекательна технология покрытия парковки смесью с добавками измельчённого вторичного пластика. Разработан такой способ канадцами и получил широкое распространение и у нас в стране. Очень интересен способ ремонта таких покрытий - при растрескивании достаточно нагреть.

Постепенно необходимо заменять внутри дворовые места для стоянок эко парковками, они выглядят намного эстетичней, задерживают пыль и грязь и способствуют красоте двора.

Покрытие выполняется из тротуарной плитки. По стоимости в одной цене с асфальтовым покрытием, но немаловажное преимущество - можно ремонт выполнять частями участков, в щели между плиткой "уходит" вся грязь и вода.

Хочется рассказать об опыте по осуществлению проекта "Парковка во дворе своего дома".

1 Была создана инициативная группа из заинтересованных жильцов нашего дома.

2 Привлечены представители: городской администрации.

3 Разработан план переобустройства придомовой территории с размещением 20 парковочных мест, детской игровой площадки, места для выгула животных.

Казалось бы, были учтены интересы всех категорий жильцов нашего дома, но при голосовании за переобустройство результаты оказались плачевными.

В первую очередь не поддержали размещение парковочных мест жители, которые не имеют своих собственных машин. Не поддержали

размещение детской игровой площадки жители у которых нет детей (либо выросли дети и не проживают с ними) и нет внуков. В результате не получен кворум на переобустройство придомовой территории и "воз и ныне там".

В этом году будет сделана еще попытка убедить жильцов в необходимости переобустройства придомовой территории, подготовлен план "в цвете, в размере" чтобы наглядно было видно, что и как будет изменено и попытаемся донести до жителей, что только сами и по своей воле мы можем улучшить условия проживания.

Заключение.

В завершении хочется отметить, что в данной статье описана лишь общая, идейная концепция борьбы с проблемой нехватки парковочных мест в городских районах. Не исключено, что некоторые из предложенных мер окажутся малоэффективными, а многие следует серьёзно доработать. Но главное – определить верное и конструктивное направление решения проблемы и по мере возможностей способствовать процессу. В этот процесс должны включиться все заинтересованные жильцы многоэтажных домов при поддержке администрации города.

Галяева Л.Е., к.э.н.
доцент
кафедра экономического анализа, статистики и финансов
Каде Э.А.
студент, магистрант
специальность «Банки и банковская деятельность»
Кубанский государственный университет
Россия, г. Краснодар

ПОНЯТИЕ РОЗНИЧНОГО БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье рассматриваются особенности и подходы к определению розничного кредитования российских банков в современных условиях. Проанализирована динамика розничного банковского кредитования за период 2007-2016 гг. На основе изучения современных теоретико-практических аспектов банковской кредитной деятельности сформулировано авторское определение розничного кредита.

Ключевые слова: *розничное банковское кредитование, потребительский кредит, кредиты физическим лицам*

The article considers characteristics and approaches to the definition of retail lending in the Russian banks in modern conditions. It was analyzed the dynamics of the retail bank lending for the period 2007-2016 years. On the basis of modern theoretical and practical aspects of banking lending activities formulated the author's definition of the retail loan.

Keywords: *retail bank lending, consumer loan, credits to individuals.*

Со времени начала своего функционирования российские коммерческие банки ориентировались, прежде всего, на оказание услуг юридическим лицам, рассматривая их в качестве первоочередных клиентов, при этом клиенты физические лица не являлись приоритетными. В настоящее время все юридические лица уже охвачены банковскими услугами, практически все предприятия выбрали те банковские организации, которые осуществляют их расчетно-кредитное обслуживание и можно сказать, что к настоящему времени рынок корпоративных клиентов уже фактически поделен между российскими банками. Поэтому в настоящий момент времени именно розничный кредитный рынок банковских услуг населению, по оценкам специалистов, обладает огромным потенциалом [1, 2]. Развитие потребительского и ипотечного кредитования позволит не только расширить активные операции банков, но и повысить уровень жизни населения, стимулировать развитие сопряженных отраслей экономики, что будет способствовать преодолению кризисных процессов и дальнейшему экономическому росту [3].

Розничное кредитование является самой динамично развивающейся кредитной банковской операцией, так если за период 2007-2016 гг. кредитные операции предприятий увеличились в 4,6 раза, то кредиты, предоставленные физическим лицам, выросли в 5,6 раза [4]. Как видно из данных, представленных в таблице 1, за последнее десятилетие происходит снижение доли розничных кредитов, предоставленных в иностранной валюте, что представляется вполне логичным в условиях нестабильного курса национальной валюты.

Розничный кредит оказывает определяющее воздействие на деятельность и динамику банковского сектора. Развитие системы розничного кредитования важно и для стимулирования роста экономики страны в целом, так как в ходе реализации кредитных схем, наряду с удовлетворением потребности населения в товарах и услугах, стимулируется развитие различных отраслей – производства, торговли и пр.

Но в научной литературе до сих пор продолжаются дискуссии вокруг сущности розничного кредитования.

Таблица 1

Кредиты, предоставленные российскими коммерческими банками физическим лицам, млрд руб.

Дата	В рублях	В иностранной валюте	Всего	Удельный вес кредитов, предоставленных в рублях
01.01.2007	1 578,6	304,1	1 882,7	84%
01.01.2008	2 566,7	404,4	2 971,1	86%

01.01.2009	3 537,2	480,0	4 017,2	88%
01.01.2010	3 169,2	403,9	3 573,1	89%
01.01.2011	3 725,2	359,6	4 084,8	91%
01.01.2012	5 227,3	323,6	5 550,9	94%
01.01.2013	7 492,7	244,4	7 77,1	97%
01.01.2014	9 719,9	237,2	9 957,1	98%
01.01.2015	11 028,8	300,8	11 329,6	97%
01.01.2016	10 395,8	288,5	10 684,3	97%

Источник: Составлено авторами по данным Банка России [4]

В большинстве научных работ отсутствует комплексное, полное понятие категории «розничный кредит». Авторы упоминают о нем, но не раскрывают суть. В своих исследованиях они делают акцент на общих вопросах кредитования и его механизмах, проблемах и перспективах развития в современных условиях.

Мы считаем, что для раскрытия содержания анализируемой категории нужно обратиться к определению термина «потребительский кредит». Основной категорией розничного банковского бизнеса является потребительский кредит, поэтому трактовка термина розничного кредита может быть сведена к определению понятия потребительского кредита.

Существует достаточно много определений понятия «потребительский кредит», которые отражают различные нормативные и авторские подходы к пониманию его экономической сущности.

В федеральном законе N 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)» под потребительским кредитом понимаются «денежные средства, предоставленные кредитором заемщику на основании кредитного договора, договора займа, в том числе с использованием электронных средств платежа, в целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, в том числе с лимитом кредитования» [5].

В финансово-кредитном словаре потребительский кредит трактуется как «форма кредита, при которой ссуда предоставляется физическому лицу для приобретения товаров и услуг потребительского характера» [6]. По мнению О.И. Лаврушина, потребительский кредит, рассматривается, как продажа торговыми предприятиями потребительских товаров с отсрочкой платежа или предоставление банками ссуд на покупку потребительских товаров, а также на оплату различного рода расходов личного характера (плата за обучение, медицинское обслуживание и т. п.) [7].

Российские исследователи Г.Н. Белоглазова и Л.П. Кроливецкая понимают потребительский кредит как «кредит, предоставляемый населению в товарной и денежной формах для покупки земли, недвижимого имущества, транспортных средств, других товаров личного пользования. В роли

кредитора здесь выступают как специализированные финансово-кредитные организации и банки, так и любые юридические лица, осуществляющие реализацию товаров или услуг» [8].

Г.Г. Коробова отмечает, что в России потребительскими ссудами называют все ссуды, предоставляемые населению (ссуды на приобретение товаров длительного пользования, ипотечные ссуды, ссуды на неотложные нужды и др.). Зарубежные ученые дают несколько иные определения, обусловленные особенностями иностранной экономической терминологии. Потребительские ссуды – это ссуды, которые предоставляются частным заемщикам для приобретения потребительских товаров и оплаты соответствующих услуг [9].

Так, западные исследователи Э. Рид и Р. Коттер, полагают, что «потребительский кредит предназначен для финансирования конечного потребителя» [10]. Э.Дж. Долан, К.Д. Кэмпбелл, Р.Дж. Кэмпбелл определяют потребительский кредит как «ссуды предоставляемые населению для приобретения потребительских товаров длительного пользования» [11].

Исследование различных отечественных и зарубежных подходов к трактовке потребительского кредита позволяет сделать вывод, что понятия «потребительский кредит» и «розничный кредит» являются очень близкими по смыслу, можно сказать, тождественными. Исходя из данных теоретических посылок и изучения практических аспектов функционирования отечественных банков, сформулировано следующее авторское определение. «Розничный кредит» – это предоставление населению денежных средств кредитными организациями для удовлетворения их текущих потребительских нужд, инвестиционные цели с последующим возмещением долга на основе применения массовых технологий с использованием кредитного договора, представляющего собой договор оферты.

Использованные источники:

1. Галяева Л.Е. Инноватизация субъектов региональной экономики России в условиях внешних ограничений [Текст] / Л.Е. Галяева // Сборник: XI Международная научно-практическая конференция «Россия и Европа: связь культуры и экономики» Материалы научно-практической конференции. – Прага, Чешская республика – 2015. – С. 61-62.
2. Яковенко С.Н. Банковские финансовые инновации как фактор повышения конкурентоспособности [Текст] / С.Н. Яковенко // Сборник: X международная научно-практическая конференция «Проблемы экономики, организации и управления в России и мире» Материалы научно-практической конференции. – Прага, Чешская республика – 2016. С. – 190-192.
3. Галяева Л.Е. Конинская О.А. Развитие ипотечного кредитования: история и перспективы [Текст] / Л.Е. Галяева, О.А. Конинская // Теория и практика

современной науки – 2016. – № 3 (9) [Электронный ресурс]: – Электрон. дан. – [Москва], – URL: http://modern-j.ru/domains_data/files/9/GALYaEVA%20L.E.%20(OSNOVNOY).pdf – (01.03.2016).
4. Данные об объемах кредитов, депозитов и прочих размещенных средств, предоставленных организациям, физическим лицам и кредитным организациям [Электронный ресурс]: – Электрон. дан. – [Москва], – URL: http://cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-3-1_16.htm&pid=pdko_sub&sid=dopk (04.04.2016).
5. О потребительском кредите (займе) Федеральный закон от 21.12.2013 № 353-ФЗ // СПС «Консультант Плюс».
6. Современный финансово-кредитный словарь / под общей ред. Лапусты М. Никольского П. [Текст] М.: ИНФРА-М, 2005. – С. 618.
7. Лаврушин О.И. Банковское дело: современная система кредитования [Текст] / О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева, С.Л. Корниенко. – М.: КНОРУС, 2007. – С. 23.
8. Белоглазова Г.Н., Кроливецкая Л.П. Финансовые рынки и финансово-кредитные институты. [Текст] / Г.Н. Белоглазова, Л.П. Кроливецкая – Спб.: Питер, 2013. – С. 384.
9. Банковское дело / под. ред. Коробовой Г.Г. [Текст] / Г.Г. Коробова, А.Ф. Рябова, Ю.И. Коробов, Р.А. Карпова. – М.: ИД «Магистр Пресс, 2009. – 751 с.
10. Рид Э., Коттер Р., Гилл Э. и др. Коммерческие банки: Пер. с англ. [Текст] / под общ. ред. В.М. Усоскина. 2-е изд. М.: СП «Космополис», 1991.
11. Долан Э.Дж., Кэмпбелл К.Д., Кэмпбелл Р.Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика: Пер. с англ. /Под общ. ред. В.В. Лукашевича. – М.: Туран, 1996 – 448 с.

Ганделян К.Э.
студент 4 курса, бакалавриат
Ковалева Е.С.
студент 4 курса, бакалавриат
Бондарчук О.П., к.э.н.
старший преподаватель
кафедра денежного обращения и кредита
Кубанский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Краснодар
K.E. Gandelyan
Fourth-year student, Bachelor
E.S. Kovaleva
O.P. Bondarchuk,
Candidate of Economic Sciences,
Lecturer monetary
Kuban State Agrarian University
Russia, Krasnodar

ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Financial resources of commercial banks

В статье раскрыто понятие финансовых ресурсов коммерческих банков, представлена структура финансовых ресурсов. Выделена разработка стратегии управления депозитными ресурсами.

Ключевые слова: коммерческий банк, финансовые ресурсы, собственные средства, процентные расходы банка, депозит.

The paper presents the concept of financial resources of commercial banks, the structure of financial resources. Obtained deposit development management strategies.

Keywords: commercial bank, financial resources, equity, interest expenses of the bank, the deposit.

Актуальность исследуемой темы заключается в том, что в настоящее время управление финансовыми ресурсами является составной частью общего процесса управления, поэтому в условиях инфляции банки особенно осторожно должны подойти к относительной эффективности привлечения депозитных ресурсов, а так же к определению ставок по депозитам учитывая рыночную конъюнктуру.

Финансовые ресурсы коммерческих банков состоят из собственных и привлеченных средств.

Под собственными средствами банка следует понимать различные фонды, создаваемые банком для обеспечения его финансовой устойчивости, коммерческой и хозяйственной деятельности, а также полученную прибыль по результатам деятельности текущего и прошлых лет. Фонды имеют свое целевое назначение и различные источники формирования. Собственные

средства банка включают:

– уставный (акционерный) капитал;

– резервный, страховой и другие фонды банка, созданные за счет прибыли;

– нераспределенную в течение года часть прибыли коммерческого банка.

К привлеченным средствам коммерческих банков относятся:

– депозиты до востребования и срочные вклады юридических и физических лиц, депозиты физических лиц, ценные бумаги;

– остатки средств на расчетных, текущих и прочих счетах клиентов; – остатки на корреспондентских счетах;

– межбанковские кредиты (полученные);

– кредиты Центрального банка; – прочие источники средств [1].

Управление финансовыми ресурсами является составной частью общего процесса управления, организованного в банке в целях эффективного использования его подразделений по решению стоящих перед банком задач. Обычно под управлением понимается специфический вид деятельности, направленной на формулировку и достижение целей для управляемого объекта.

Вместе с тем при управлении финансовой деятельностью банка обычно ориентируются на другие методы управления, например на основе «общих ценностей». Такие методы обычно применяются при управлении самоорганизующимися (например, общественными) системами, для которых бывает чрезвычайно трудно определить количественно требуемые целевые показатели развития [1].

Рисунок 1 – Динамика процентных расходов коммерческих банков (в %)

Как видно в динамике процентных расходов банков, львиную долю составляют операционные расходы, которые в основном складываются из

расходов по содержанию персонала банка, административных расходов, расходов по кредитам и долгов (РППУ), амортизационных отчислений и прочих расходов. Объем процентных расходов по депозитам не велик, за анализируемый период их доля в составе расходов колебалась от 10,1 до 20 процентов. Текущая экономическая ситуация приводит к изменению ситуации управления пассивными операциями банков, путем диверсификации депозитных операций. С каждым годом растет количество банков, что создает конкурентную борьбу между банками и другими финансовыми структурами за вклады физических и юридических лиц. Для формирования кредитных ресурсов весомое значение имеет разработка стратегии управления депозитными ресурсами. Главной целью банка является получение максимальной прибыли и сохранение банковской ликвидности. Стратегия по управлению депозитами должна базироваться на экономической целесообразности, конкурентоспособности и внутренней непротиворечивости. Экономическая целесообразность в свою очередь обеспечивает рентабельность использования привлеченных ресурсов. Обеспечение рентабельности привлеченных депозитных ресурсов планируется в общем контексте активно-пассивного управления. В условиях инфляции банки особенно осторожно должны подойти не только к относительной эффективности привлечения депозитных ресурсов, но и рассматривать как предстоящие издержки, связанные с обслуживанием депозитов, в том числе – резервные отчисления, а также степень их ликвидности, так и явные выгоды. Банк конкурентоспособен в привлечении депозитов предприятий только в том случае, когда в определении ставок по депозитам учитывает рыночную конъюнктуру [2].

Использованные источники:

1. Оздоев А.С. Ксточники, направления использования и система управления финансовыми ресурсами банка / Проблемы современной экономики. – 2015 г. - № 23
2. Токтобекова М. А. Управление кредитными ресурсами коммерческих банков / Экономика и современный менеджмент: теория и практика - 2015 г. - № 10-11 (53)
3. Чухманов Д. В. Управление финансовыми ресурсами банка / Проблемы современной экономики. 2010 г. - № 1-3

Ганделян К.Э.
студент 4 курса, бакалавриат
Ковалева Е.С.
студент 4 курса, бакалавриат
Бондарчук О.П., к.э.н.
старший преподаватель
кафедра денежного обращения и кредита
Кубанский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Краснодар
K.E. Gandelyan
Fourth-year student, Bachelor
E.S. Kovaleva
O.P. Bondarchuk,
Candidate of Economic Sciences,
Lecturer monetary
Kuban State Agrarian University
Russia, Krasnodar

ФАКТОРИНГ – СУЩНОСТЬ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Factoring - essence, problems and prospects

В статье факторинг представлен как эффективная форма обслуживания рынка; инструмент краткосрочного финансирования оборотного капитала для малых и средних предприятий; средство повышения ликвидности активов и оборачиваемости средств предприятий. Выделены особенности факторингового бизнеса, проанализированы функции факторинга, его преимущества и недостатки.

Ключевые слова: факторинг, функции факторинга, эмиссия.

The paper presents factoring as an effective form of maintenance of the market; a tool for short-term working capital financing for small and medium-sized enterprises; means for increasing liquidity of assets and turnover funds of enterprises. The peculiarities of the factoring business, analyzed the features of factoring, its advantages and disadvantages.

Keywords: factoring, factoring function, emission.

Факторинг – это организационное и финансовое обслуживание постоянного кредитования товаров поставщиком регулярного круга покупателей. Факторинг - эффективный инструмент увеличения финансов инновационных предприятий [2].

Привлекательность факторинга обусловлена тем, что он объединяет в себе сразу несколько функций (табл. 1), а это, в свою очередь, делает факторинг незаменимым механизмом для малых и средних предприятий,

доступ которых к кредиту традиционно затруднен (при факторинге акцент переносится на кредитоспособность их клиентов, поэтому получить факторинг легче), а ресурсов для инкассации задолженности недостаточно. Кроме того, отказ от функции коммерческого представителя позволяет максимально расширить сферу применения факторинга – за счет расширения круга лиц, которые могут оказывать такие финансовые услуги, и разнообразия форм обслуживания, предлагаемых предпринимателям.

Таблица 1 – Функции факторинга

Функции факторинга	Характеристика функций факторинга
Финансирование оборотного капитала	Пополнение оборотных средств
Учет дебиторской задолженности	Учет прав на получение определенной денежной суммы (товара) с должника.
Страхование финансовых рисков	Управление рисками.
Инкассация дебиторской задолженности	Получение платежей от дебиторов.
Информационная	Информирование клиентов о платежеспособности покупателей; взятие на себя гарантий за неплатежи, в том числе и в зарубежных странах
Экономная	Сокращение издержек по ведению дебиторских счетов и кредитному контролю
Эмиссионная	Восстановление объема оборотных средств поставщика
Стимулирующая	Ускорение оборачиваемости оборотных средств поставщика.
Контрольная	Упорядочение взаимоотношений между поставщиками и покупателями.
Обслуживающая	Предоставление дополнительных услуг (бухгалтерское, сбытовое, транспортное, рекламное, кредитное, консультационное и др. обслуживание).
Обеспечительная	Фактор получает в свое распоряжение денежное требование к должнику, являющееся источником поступления средств в погашение долга клиента
Посредническая	Перераспределение Фактором денежных средств, временно высвобождающихся в процессе кругооборота фондов предприятий.

С помощью факторинга предприятия малого и среднего бизнеса могут решить следующие задачи:

■ ускорить и упростить процедуру получения платежа по сравнению с аккредитивной формой расчетов;

■ использовать широкий спектр услуг для клиентов в более удобной для них форме;

■ решить проблемы импортера, состоящей в приобретении то вара

(оказании услуги) у иностранного поставщика (юридического лица, зарегистрированного на территории зарубежного государства) на условиях отсрочки платежа, без открытия аккредитива или оформления банковской гарантии;

■ упрочить связи между импортером и иностранным поставщиком и, как следствие, насыщение товарных рынков конкурентоспособной продукцией;

■ сократить временные и материальные затраты за счет аккумулирования различных функций одним финансовым агентом [3].

Факторинговый бизнес имеет ряд особенностей. Они формируются под влиянием внешних и внутренних факторов, определяющихся, с одной стороны, его целями, с другой – его спецификой как вида профессиональной деятельности. Раскроем эти особенности:

1. коммерческий характер предоставления факторинговых услуг, что требует анализа проблем ценообразования на рассматриваемом рынке и, соответственно, определения эффективности этого вида деятельности;

2. средство увеличения оборота и прибыльности предприятий путем своевременного инкассирования долгов для минимизации потерь от просрочки платежа и предотвращения появления безнадежных долгов, управления кредитом, создания условий для производственной деятельности;

3. способ снижения финансовых рисков клиентов вследствие того, что Фактор становится собственником неоплаченных платежных требований и берет на себя риск их неоплаты после предварительной проверки кредитоспособности клиентов;

4. целевой инструмент для увеличения объемов продаж за счет предоставления клиентам отсрочки платежа. Это один из важнейших ресурсов повышения конкурентоспособности компании, в том числе и тогда, когда снижение цены уже невозможно [1].

Таблица 2 – Преимущества факторинга

Для поставщика
– расширение доли компании на рынке за счет привлечения новых клиентов, увеличения ассортимента товара, повышения оборота и прибыли; – повышение ликвидности дебиторской задолженности; – ликвидация кассовых разрывов вследствие четкого планирования поступления денежных средств и погашения собственной задолженности; – своевременная оплата контрактов за счет сокращения сроков отсрочки платежа при закупках товаров, что ведет к лучшим ценовым условиям на приобретаемый товар и увеличению размеров товарных кредитов, получаемых от собственных поставщиков; – экономия на затратах, связанных с получением банковского кредита, в отличие от которого поставщик перестает нести следующие расходы: по оформлению кредита; проценты за пользование кредитом; расходы, связанные с непредвиденным ростом процентных ставок в стране; расходы на экстренную мобилизацию денежных средств при наступлении срока погашения кредита или выплаты процентов, включая упущенную выгоду, связанную с выводом этих средств из оборота;

– экономия за счет покупки товара у своих поставщиков по более низким ценам в результате получения значительной части от суммы поставки в тот же день, ограничения зависимости от соблюдения дебиторами платежной дисциплины и сокращения срока отсрочки платежа; – получение поставщиком гарантий защиты от штрафных санкций со стороны кредиторов при несвоевременных расчетах с ними, вызванных кассовым разрывом.
Для покупателя
получение товарного кредита (отсрочки платежа), и возможности увеличения ее срока; получение более льготных цен (скидки и т.д.) за счет улучшения платежеспособности самого поставщика при его расчетах с контрагентами, за счет покупки большей партии; расширение ас- сортимента продаваемых товаров (услуг), привлечение новых покупателей и, как следствие, рост продаж и прибыльности бизнеса; отсутствие долга поставщику, который из-за несвоевременной оплаты может изменить условия товарного кредита; возможность рассчитываться за товар по мере его отгрузки по частям; планирование графика погашения задолженности.
Для Фактора
Расширение перечня услуг, предоставляемых клиентам, и, как следствие, привлечение новых клиентов; обеспечение выхода на международный рынок; возможность стать членом международных факторинговых ассоциаций; мобильность управления финансовыми потоками; увеличение доходов.

Факторинг привлекателен для большинства корпораций, независимо от масштабов их бизнеса. Малым компаниям он позволяет получать финансирование без залога. Средние предприятия в факторинге привлекает страхование рисков и административное управление дебиторской задолженностью. Крупным предприятиям факторинг позволяет «расчистить» баланс – уменьшить дебиторскую задолженность без увеличения кредиторской. Это особенно важно, если предприятие планирует привлечь инвесторов. Кроме того, для крупных предприятий всегда актуален вопрос избавления от дебиторской задолженности.

Использованные источники:

1. Андреева А.В. Перспективы развития факторинга в россии / А.В. Андреева, Е.А. Смирнова, О.В.Пацук // Актуальные вопросы экономических наук. – 2015. - № 44
2. Курбатов С. Ю. Экономическая сущность факторинга // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2012. - № 13-1
3. Чекулаев М. В. Сущность и особенности факторинга // Управление экономическими системами: электроннный научный журнал. – 2012. - № 40 (40)

Ганиева Н.Г
студент 4го курса
Исламов Ф.Ф., к.э.н.
научный руководитель, доцент
НФ Башкирский Государственный Университет
Россия, г. Нефтекамск

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Аннотация

Статья посвящена современной кредитной политике коммерческих банков, о том насколько эффективно выбрана ими эта кредитная политика. В статье сравниваются процентные ставки по ипотечным кредитам разных стран.

Ключевые слова

Кредитная политика, кредит, коммерческие банки, займы, скоринговая система, процентная ставка, ставка рефинансирования и ипотечные кредиты.

У каждого банка собственная кредитная политика**.** Она зависит от множества факторов: целевая направленность банка, стратегия его развития, общих доходов банка, и даже от уровня профессионализма сотрудников.

Кредитная политика должна содержать ряд предписаний и руководств действия для сотрудников банка, специализирующихся на кредитах и не только на них. Необходимо учитывать, что существует огромная разница между кредитной политикой и общей финансовой политикой банка. Первая устанавливает только общие моменты именно кредитной деятельности банка, а вторая определяет деятельность банка в целом. При этом, практически все финансовые процедуры, проводимые банком, осуществляются, опираясь на кредитную политику.

Не существует единой кредитной политики для всех коммерческих банков. У каждого банка своя кредитная история. А решение о выдаче кредита банк принимает с помощью скоринговой оценки анкетных данных. Скоринговая система предназначена для автоматического отсеивания недостойных клиентов и отказа от сделок с повышенным риском. Это нужно для того, чтобы сотрудники банка не отвлекались на бесполезные действия по проверке документов и расчетам платежеспособности, если заемщик просто-напросто не соответствует основным требованиям, например, по возрасту или стажу.

Многие денежно-кредитные инструменты современных коммерческих банков позаимствованы из опыта зарубежных банков. Сначала необходимо сформировать экономику подобную той, что существует в других странах, а потом можно было бы применять с высокой эффективностью, используя современные кредитно-денежные рычаги. В процессе этого формирования большую роль смогла бы сыграть и кредитно-денежная сфера, если бы она

была превращена в орудие прямого воздействия государства на экономику страны. Речь идет, например, о создании мощных государственных банков развития, предоставлении льготных кредитов для развития современной промышленности за счет сосредоточения в руках государства дешевых источников финансирования, стимулировании кредитования реального сектора путем предоставления государством гарантий коммерческим банкам, ограничении вывоза капитала путем введения монополии государственных банков на проведение валютных операций и т.д.

Многие предприятия до повышения курса доллара США брали кредиты за рубежом, поскольку процентная ставка была ниже по-сравнению с российской. К тому же юридическим лицам труднее получить кредит, чем физическим лицам в российских банках. Это обуславливается тем, что банк несет более существенные риски при выдаче кредита юридическим лицам, чем физическим и, поэтому, неохотно идет на кредитование. Поэтому банки ужесточают требования для малого и среднего бизнеса. К факторам снижающим выдачу кредитов юридическим лицам относятся малый срок ведения бизнеса, отсутствие гарантий, наличие различных проблем, отсутствие доходов и непрозрачный бизнес. Россия имеет наиболее высокие процентные ставки по ипотечным кредитам среди многих европейских государств (за исключением бывших собратьев по СССР) и США. Средняя фиксированная ставка в национальной валюте в России составляет 17, 03%, а в долларах США - на уровне 13, 89%. В США, например, уровень процентной ставки, находится в пределах 4, 5-6%, в Канаде - 3, 6-6, 2%, во Франции - 3, 75-4%, в Испании, Италии, Германии- 4-5%, в Греции - 6, 25%, в Португалии - от 2, 75%, на Кипре - 4, 25%.

К примеру, процентная ставка по ипотечным кредитам в Великобритании колеблется в пределах 1, 89-7, 69%. Последние шесть месяцев средняя ставка составляет около 4%. Столь низкий показатель ставки был достигнут в результате снижения Государственным Банком Англии ставки рефинансирования ниже 1%. К слову, ставка рефинансирования Центробанка России сейчас составляет 11% годовых. А ипотечные кредиты в иностранной валюте в России предоставляют по средней ставке в районе 12% годовых, в национальной валюте – 14% годовых.

Проценты зависят от инфляции. Высокие процентные ставки в российских банках объясняются наличием инфляции в стране, целью коммерческих банков получением прибыли и от стоимости привлечения денег как в депозит, так и в кредитные ресурсы.

Если вспомнить кризисные 2008-2009 годы, то с тех пор ситуация, касающаяся рынка кредитования, несомненно, улучшалась. Прежде всего, это сказывалось на снижении процентных ставок, что не могло не радовать. Более того, по итогам первых 5-ти месяцев 2014-го года средние ставки по

кредитам были даже ниже аналогичных показателей, зафиксированных в 2013 году. При таком раскладе многие аналитики тогда предполагали дальнейшее уменьшение ставок и в 2015 году. Однако их прогнозам не суждено было сбыться. Ситуация начала меняться кардинальным образом уже начиная с середины 2015 года. Постепенно обострялась геополитическая ситуация. Нарастало давление Запада и стран ЕС, увеличивались и ужесточались санкции в отношении Российской Федерации. Все это не могло не отразиться и на рынке кредитования. Займы стали неминуемо дорожать, а позаимствовать средства становилось гораздо труднее. Более того, для займов, предполагающих первоначальное вложение собственных инвестиций, эта планка увеличена. Чтобы снизить подросшую ставку того же ипотечного займа, потребуется уплатить повышенную комиссию и т.д. Хотя для многих аналитиков именно такое развитие событий на фоне экономической нестабильности и было наиболее ожидаемым.

Эксперты предполагают, что банки постараются значительно не изменять ценовые параметры кредитов, чтобы остаться на плаву и быть конкурентоспособными. Особенно, это касается ипотечных займов, как наименее рискованных для кредиторов. Тем не менее, ставки растут. Сначала это проявилось у крупнейших государственных банков, затем, эстафета была подхвачена и коммерческими структурами. В большей степени такой вариант развития связан с нестабильной ситуацией в экономике, применением в отношении передовых банков РФ жестких санкций, удорожанием фондирования. Ситуация усугубляется и тем, что часть граждан начали конвертировать сбережения в рублях в валюту, тот же доллар США или евро. Однако ЦБ РФ пустил национальную валюту в «свободное плавание», что, несомненно, подогревает интерес к валютным спекуляциям. Другая часть людей пользуется потребительскими кредитами, пока они еще совсем не подорожали, тем самым, повышая кредитный спрос при дефиците фондов. По совокупности факторов это еще больше накаляет ситуацию и способствует удорожанию займов.

Таким образом, эксперты предсказывают о неминуемом удорожании кредитов в 2016 году. Также специалисты прогнозируют увеличение итоговой стоимости кредитов не только за счет ставок, но и других важных параметров: величины первоначальных вложений, более жесткой оценке кандидатов, добровольных выплат и отчислений банку-кредитору. Несомненно, что размер первоначальных инвестиций (ипотека, автокредиты) будет увеличиваться. Это снижает риски кредитора. С этой же целью требования к потенциальным заемщикам повысятся. Ключевые роли при одобрении займа будут играть: трудоустройство человека, продолжительность деятельности на последнем месте работы, величина дохода, способность подтвердить уровень заработка, кредитная история. Разумеется, ни о каких непогашенных до конца займах, просрочках,

невыполненных вовремя обязательствах речи быть не может. Более того, эксперты прогнозируют рост количества отказов без объяснения кредиторами каких-либо причин.

Таким образом, нависшая ситуация не благоприятствует оформлению займов. В любом случае, будущий заемщик окажется в более жестких для себя условиях. Поэтому, планируя заем, особенно долгосрочный, будет не лишним задуматься и оценить свои силы, взвесив все «за» и «против» еще раз.

Гарбарь Е. А.
студент
магистерская программа «Управление государственными и муниципальными закупками»
МГУУ Правительства Москвы
Россия, г. Москва

УЧАСТИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЗАКУПКАХ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

***Garbar* E.A.,**
student of master program "Management public and municipal procurement"
Moscow Metropolitan Governance University,
Russia, Moscow

Аннотация

Вопрос поддержки субъектов малого предпринимательства имеет значение во всем мире. Актуальность его обозначена не только возможностью повышения конкурентоспособности рынка, но и возможностью таких предприятий способствовать инновационному развитию страны. Мировая практика показывает, что немалая доля инновационных разработок осуществляются на малых и средних инновационных предприятиях. А более крупные предприятия, в том числе оборонно-промышленного комплекса, окружены большим количеством малых и средних предприятий, которые несут львиную долю нагрузки по разработке новых технологических решений.

Annotation

The question of support of subjects of small business matters throughout the world. Actuality it marked not only the possibility of increasing the competitiveness of the market, but also the ability of such enterprises to promote innovative development of the country. World practice shows that a significant proportion of innovative developments is carried out by small and medium-sized

innovative enterprises. And larger enterprises, including the military-industrial complex, surrounded by a large number of small and medium-sized enterprises, which bear the lion's share of the burden of development of new technological solutions.

Ключевые слова: закупки отдельными видами юридических лиц, субъекты малого предпринимательства.

Keywords: purchasing separate types of legal entities, subjects of small business.

Уже в самой первой редакции Федерального закона от 18.07.2011 № 223-ФЗ "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц" было предусмотрено право Правительства РФ установить особенности участия в закупке субъектов малого и среднего предпринимательства. В течение двух лет после принятия закона эта норма не имела какого-либо практического применения. Но 28 декабря 2013 года в закон были внесены уточнения: Правительство РФ обрело право устанавливать особенности участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупке, осуществляемой отдельными заказчиками; появились правила определения годового объема закупки, который заказчики обязаны осуществить у субъектов малого и среднего предпринимательства, порядок расчета указанного объема, а также форму годового отчета о закупке у субъектов малого и среднего предпринимательства и требования к содержанию этого отчета [3].

Практическая реализация права Правительства начала свой отсчет от 11 декабря 2014 года после издания Постановления Правительства Российской Федерации № 1352 "Об особенностях участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц" (вместе с Положением об особенностях участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц, годовом объеме таких закупок и порядке расчета указанного объема, Требованиями к содержанию годового отчета о закупке товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц у субъектов малого и среднего предпринимательства) [5].

Также Постановлением № 1352 предусмотрено право заказчика утвердить программу партнерства - это документ, который описывает комплекс мер для поддержки участников закупок из числа СМП. На основании программы партнерства формируется собственный реестр СМП заказчика. Количество участников программы не ограничивается. Однако проводить закупки только среди участников такого реестра заказчик не вправе. Участниками могут стать субъекты малого и среднего предпринимательства исполнившие без штрафов и пени два и более

договоров с заказчиком, а также прошедшие процедуру определения соответствия требованиям к поставщикам. Причем требования к участникам и порядок определения соответствия им устанавливаются в самой программе партнерства. Все требования должны быть объективными и обоснованными и не должны приводить к необоснованному ограничению количества участников программы партнерства.

Несмотря на возможность самостоятельного определения критериев и требований к участникам существует письмо Минэкономразвития России №23941_ЕЕ от 1.11.2013/Д23и "О методических рекомендация по реализации программ партнерства между заказчиками и субъектами малого и среднего предпринимательства", подготовленным в рамках дорожной карты по развитию СМП. В нем содержатся рекомендованные требования к участникам программ партнерства.

Еще одним инструментом выполнения норм по закупкам у субъектов малого предпринимательства является привлечение исполнителями по договору соисполнителей. Заказчики вправе установить в извещении о закупке, закупочной документации и проекте договора требование к участникам закупки о привлечении к исполнению договора субподрядчиков (соисполнителей) из числа СМП. При этом в проект договора с таким участником закупки необходимо включить обязательное условие об ответственности участника за неисполнение условия о привлечении субподрядчиков (соисполнителей) из числа СМП. По согласованию с заказчиком участник закупки может заменить субподрядчика с сохранением стоимости договора между заказчиком и поставщиком.

Изучив историю зарождения государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в России можно сделать вывод, что государство достаточно активно проявляет свою позицию относительно этого сегмент бизнеса. Одним из видов государственной поддержки являются привилегии, предоставляемые субъектам малого бизнеса в роли участников при проведении как государственных (муниципальных) закупок, так и закупок отдельными видами юридических лиц.

Таким образом, на государственном уровне определены правила участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках отдельных видов юридических лиц. В таких правилах содержатся как положения, заставляющие заказчиков ориентировать при закупках свои финансовые потоки именно на эти субъекты, исключая их конкуренцию с крупным бизнесом, так и положения, устанавливающие обязательность определенных льготных обременений и условий в отношении этих субъектов, участвующих в закупках и исполняющих договоры. Вместе с тем, нельзя не отметить, что фактически в этих целевых закупках на этих льготных условиях может участвовать и крупный бизнес "под личиной" своих аффилированных субъектов малого и среднего предпринимательства.

Установление жестких количественных критериев для определения объема закупок у СМП, четкое определение ответственности за нарушения в части закупок у таких субъектов вынуждают Заказчиков всех уровней более тщательно подходить к вопросу организации своей закупочной деятельности, обеспечиваю, по возможности, проведение закупок для субъектов малого и среднего предпринимательства.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ "О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации".
2. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ от "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации".
3. Федеральный закон от 18.07.2011 г. № 223-ФЗ "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц"
4. Постановление Правительства Российской Федерации от 9 февраля 2013 года № 101 "О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства".
5. Постановление Правительства РФ от 11 декабря 2014 г. № 1352 "Об особенностях участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц" (с изменениями и дополнениями).
6. Постановление Совета Министров СССР от 8 августа 1990 г. № 790 "О мерах по созданию и развитию малых предприятий".
7. Постановление Совета Министров РСФСР от 18 июля 1991 года "О мерах по поддержке и развитию малых предприятий в РСФСР".
8. Гладилина И.П., Сергеева С.А. Общественное обсуждение и общественный контроль закупок // Самоуправление, 2013. - №12. – С.13-15.
9. Гладилина И.П. Эволюция философских взглядов на сущность понятия «коррупция» // Организационно-правовые проблемы противодействия коррупции при осуществлении государственных и муниципальных закупок. Сборник научных статей. - Чехов, 2015. – С. 19-23.

Гареева Э.Р.
старший преподаватель
Сиразетдинов А.Р.
студент 6го курса
Заочное отделение Группы 61
СФ Баш ГУ
Россия, г. Стерлитамак

ТАКТИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ДОПРОСА СВИДЕТЕЛЕЙ И ПОТЕРПЕВШИХ

Аннотация

Статья посвящена теме «Тактические особенности допроса свидетелей и потерпевших». Проблема данного исследования носит актуальный характер в современном обществе. Об этом свидетельствуют частое изучение данной проблемы.

Ключевые слова

Свидетель, потерпевший, допрос, факты, протокол.

Свидетель – это физическое лицо, который возможно знает какие-либо факты, имеющие значение для расследования и выявления преступления, который вызывается для дачи показаний (ч. 1 ст. 56 УПК). Допросы свидетелей – это самое распространенное следственное действие. Очень часто с их помощью устанавливают факты, которые нельзя доказать другими способами. Предметом допроса очевидца имеют все шансы быть всевозможные условия, относящие к уголовному занятию, в которых он принимал участие или слышал от других лиц, а еще сведения, относящиеся к личности пострадавшего, подозреваемого, обвиняемого, собственным отношением с ними и еще с другими лицами.

Потерпевшим является лицо, которому преступником был причинен моральный, имущественный или физический вред. Также может быть потерпевшим юридическое лицо, если ему причинен имущественный вред или подпорчена деловая репутация. Следователь, дознаватель или судья принимает решение о том, что то данное лицо является потерпевшим и оформляет постановление. Пострадавшего могут допросить о жизненных обстоятельствах, в которых он принимал участие или же слышал о них от других лиц, а еще и об отношениях с обвиняемым, подозреваемым, очевидцами и другими лицами.

Показания пострадавшего и очевидца не могут основываться на гипотезах, догадках, слухах; очевидец обязан доказать истинность собственной осведомленности, по- другому его показания в согласовании с п.2 ч.2 ст.75 УПК станут признаны недопустимыми. Показания потерпевшего в основном всегда представляют особое значение, так как именно только ему могут стать известна информация, которую невозможно

или очень сложно получить от других лиц.

Ситуации, которые возникают при допросе очевидцев и потерпевших:

1) факты события, о которых действительно знает свидетель или потерпевший, и он о них пересказывает;

2) свидетель или потерпевший, который говорит, что он ничего не знает об этом случае, хотя на самом деле есть факты, говорящие об обратном;

3) моменты, которые обнаруживается в ходе допроса, которым свидетель или пострадавший не придал нужного значения или забыл;

4) когда свидетель или пострадавший лжет, так как воспринял информацию не верно по каким-то субъективным или иным причинам;

5) ответы очевидца (пострадавшего) похожи на истину, но не стыкуются с материалами дела и тем самым вводят в заблуждение;

6) очевидец или пострадавший преднамеренно лгут.

В основном, очевидцы и потерпевшие, рассказывают правду, но бывают случаи, когда они умышленно приукрашивают факты, дабы запутать следствие. Бывают так же случаи, когда через какое-то время, пообщавшись с адвокатом или иными лицами, очевидцы и пострадавшие отказываются от ранее данных показаний. Так же на них могут повлиять свидетели со стороны виновника, подозреваемого или их друзей, товарищей, родственников. Изменению показаний так же может повлиять боязнь мести людей, связанных с преступником, или желание оправдать его, смягчить вину. Есть случаи, когда потерпевший преувеличивает причиненный ущерб, чтобы при компенсации получить больше и т.д.

Свидетеля (потерпевшего) вызывают в суд повесткой, которую вручают под расписку очевидцу или потерпевшему, в случае его временного отсутствия кому-либо из взрослых членов семьи или жилищно-эксплуатационной организации, администрации по месту его работы.

В повестке указывается, кто вызывается в качестве свидетеля, куда и кому, дата и время явки, и указываются последствия неявки.

Свидетеля или потерпевшего допрашивают обычно в кабинете следователя. Но если возникает необходимость, то допрос может произвестись в месте нахождения свидетеля (потерпевшего).

Свидетели, которые были вызваны по одному и тому же делу, допрашивают порознь и в отсутствие других свидетелей. При этом их изолируют друг от друга, чтобы они не смогли общаться друг с другом.

Перед тем как приступить к допросу, следователь должен узнать как можно больше о свидетеле или потерпевшем. Знания о его окружении, товарищах, места жительства, работы, образовании намного облегчит ему общение с допрашиваемым и поможет узнать больше нужной информации.

Если очевидца (потерпевшего) вызвали на допрос, то он обязан

явиться и рассказать правду. Иначе за отказ, уклонение или ложь его могут привлечь к ответственности. Перед началом допроса следователь предупреждает об этом и допрашиваемый подписывается. Если же допрашиваемый пытается обмануть или уклониться от правдивого ответа, то следователь уже более строго повторяет о последствиях такого поведения, в соответствии ст. 307 и 308 УК.

Потерпевший или свидетель должны быть оповещены о том, что они могут отказаться от дачи показаний, которые могут уличить их самих, либо близких родственников в совершении злодеяний. В том случае, когда допрашиваемый сознательно отказывается от этой возможности, следователь предупреждает об уголовной ответственности. И если свидетель или потерпевший дают ложные показания, то будут привлечены к ответственности.

Как один из вариантов допроса может быть свободный рассказ свидетеля (потерпевшего). В этом случае следователь предлагает рассказать обо всем, что произошло, что он видел и слышал в тот момент. После того как свидетель внимательно выслушал допрашиваемого, он начинает задавать вопросы по делу. Следователь может также задавать наводящие вопросы, с помощью которых выяснится истина, и допрашиваемый более подробно и последовательно изложит известные ему факты. Вопросы также помогут очевидцу (потерпевшему) не отходить от темы допроса.

Обычно во время свободного рассказа ответчик или пострадавший могут рассказывать все в общих чертах и нужные детали они упускают, а для следователя именно из таких отдельных частей и вырисовывается общая картина преступления. Чтобы допрашиваемый не допустил ошибки или избежал неточности, следователь задает вопросы и получает ответы. Мы рассмотрели лишь общие положения тактики допроса. Выделяются еще и другие особенности. Следователь старается систематизировать свои вопросы. Вначале задает общие вопросы, потом, если возникает необходимость уточнения некоторых фактов, задает конкретные вопросы. Это если свидетель или пострадавший дает нечеткие, расплывчатые ответы, судя по ним появляется противоречивость. Существуют еще и напоминающие вопросы, с помощью которых следователь помогает вспомнить какие-то факты, детали, оживить его ассоциативные связи. Контрольные вопросы обычно задаются в конце допроса, они помогают проверить правильность и достоверность показаний.

В основном свидетели и потерпевшие все рассказывают сами, принуждать их не нужно и не возникают конфликтные ситуации. Обычно очевидец (потерпевший) добросовестно рассказывает правду, либо неумышленно ошибается в своих показаниях и не специально дают ложные данные. Для определения правды и существуют тактические приемы, которые помогают выяснить и уточнить обстоятельства, составляющие

предмет допроса. Для того, чтобы допрашиваемый был предрасположен к беседе, нужно найти с ним нужный психологический контакт, обеспечить благоприятную обстановку для свидетельствования и применить подходящие тактические приемы. Эффективными могут быть, например, следующие приемы допроса: стимулирование положительных качеств свидетеля (потерпевшего); оживление его ассоциативных связей; создание обстановки доверия; постановка наводящих вопросов, которые побуждают к подробному изложению фактов, известных допрашиваемому, и позволяют избежать неточностей и пробелов. Помогают восстановить в памяти фактические обстоятельства такие приемы, как предъявление рисунков, фотографий, похожих предметов. Это помогает стимулировать воспоминания об обстановке и действительной картине происшедшего события; восстановление хронологической цепочки событий; постановка уточняющих и напоминающих вопросов; проведение проверки и уточнения показаний потерпевшего (свидетеля) на месте и т.д. Для установления действительной причины добросовестного заблуждения, нужно очень внимательно и детально изучить личность допрашиваемого, его психофизические свойства, выяснить объективные и субъективные факторы, которые могли повлиять па восприятие и запоминание.

Для более точного припоминания фактов, необходимо дать свидетелю (потерпевшему) время подумать и позже провести еще один допрос, потому что первый допрос обычно дает лишь толчок к припоминанию фактов.

Неизбежны и конфликтные ситуации, которые возникают в ходе допросов свидетелей и потерпевших. Варианты, которые приводят к таким ситуациям: свидетель (потерпевший) отказывается давать показания, либо скрывает известные ему обстоятельства, либо дает умышленно (частично или полностью) ложные показания. Чтобы нейтрализовать такие конфликтные ситуации, нужно сначала нейтрализовать негативную установку лжесвидетеля и противодействие с его стороны. Следователь должен определить, что показания действительно являются ложными, а потом установить мотивы лжесвидетельства. Нужно помнить, что ложь легче предупредить, чем устранить. Поэтому на допросе надо постараться, чтобы свидетель или потерпевший не допускали искажения фактов или преднамеренного обмана. В данном случае помогают обращения к положительным качествам личности свидетеля, призывы к совести, честности, ссылках на безупречное поведение в прошлом. Положительный эффект достигается, когда в ходе допроса анализируются внутренние противоречия в показаниях и противоречия в показаниях допрашиваемого с показаниями иных лиц или с другими неопровержимыми фактами. Убедившись, что возникли противоречия, свидетель или потерпевший затрудняется правдоподобно объяснить их и часто приходит к выводу, что лгать бессмысленно. Если же все безрезультатно, то следователь напоминает

очевидцу (потерпевшему) об уголовной ответственности за дачу ложных показаний и проводит ряд очных ставок.

На основе допроса составляется протокол с соблюдением требований статей 141, 142 и 159 УК. Показания записываются в первом лице и по возможности дословно. Если возникает необходимость, то записывают вопросы следователя и ответы свидетеля (потерпевшего). После этого очевидец (пострадавший) удостоверяется в том, что показания зафиксированы верно, и ставит свою подпись.

Использованные источники:

1. Л.Я. Драпкин, В.Н. Карагодин. Криминалистика. Москва: Проспект, 2011 г.
2. УПК РФ действующая редакция 2016 г.

Гареева Э.Р.
старший преподаватель
Сиразетдинов А.Р.
студент 6го курса
Заочное отделение Группы 61
СФ Баш ГУ
Россия, г. Стерлитамак

ТАКТИКА ПРОВЕДЕНИЯ ОБЫСКА

Аннотация

Статья посвящена теме «Тактические особенности допроса свидетелей и потерпевших». Проблема данного исследования носит актуальный характер в современном обществе. Об этом свидетельствуют частое изучение данной проблемы.

Ключевые слова

Свидетель, потерпевший, допрос, факты, протокол.

Обыск является одним из самых распространенных, важных и сложных для получения доказательств, следственных действий. Для следователя сложно определить тактику проведения обыска, так как нужно учитывать индивидуальные психологические особенности личности обыскиваемого, внимательно наблюдать за его поведением и реакциями, анализировать собственное поведение и исключить свои негативные качества, стремиться к качественному обыску и внимательно следить за изменяющейся ситуацией. Некоторые трудности могут возникнуть во время принудительного обыска, который является вторжением в частную жизнь людей, затрагивает существенные права и интересы обыскиваемого, бывает, что и членов его семьи и зачастую вызывает высокую эмоциональную нагрузку у его участников. Во избежание конфликтов сотрудникам правоохранительных органов нужно быть предельно тактичными,

наблюдательными, выдержанными, хладнокровными, особенно, что касаемо членов семьи обыскиваемого.

Целью данной статьи является рассмотрение стадий, видов обыска и факторов, влияющих на проведение обыска и выбора тактики.

Для характеристики обыска, нужно указать его содержание, границы и возможности, определить роль в концепции следственных операций, нужно рассмотреть понятие обыска, его уникальность, задачи и виды.

Во время обыска детально обследуются участки земли, помещения, тела человека, его одежды и личных вещей, которое проводится в рамках закона правоохранительными органами, и соблюдаются права и законные интересы гражданина или юридического лица, целью является поиск, нахождение и изъятие данных, которые имеют важное значение для дела.

Обыск проводится для нахождения разыскиваемого лица, трупа или его частей. По закону обыск организовывается в тех ситуациях, когда выясняются неопровержимые факты того, что в том или ином месте, или у какого-либо гражданина хранятся орудия преступления, вещи и ценности, которые были добыты преступным путем, либо другие вещи, документация, имеющие значимость для дела.

Ключевой целью обыска является накопление доказательств по делу. Задачей обыска является нахождение предметов, с помощью которых можно доказать преступление. К ним относятся оружия, орудия взлома, похищенное имущество, деньги, другие какие-то ценные вещи; предметы, на которых остались следы преступления; инструменты, использованные для того, чтобы скрыть преступление; трупы пропавших людей; ценные вещи, имущество, которое было нажито преступным путем; это могут быть какие-то записи, письменные документы, фото- и видеоносители и т.д.)

Стадии обыска: 1) предварительная – создание условий для эффективного производства обыска; 2) обзорная – осмотр объектов; выявление наиболее вероятных мест нахождения искомых объектов; уточнение очередности обследования помещений участков местности, действий каждого из участников обыска, дополнительный их инструктаж о наиболее целесообразных методах и приемах поисков; 3) детальная – изучение обыскиваемого объекта и непосредственный поиск предметов.

Во время обыска в помещениях обыскиваются все части помещения, где можно скрыть искомые объекты, которые подвергаются тщательному осмотру; выявляется есть ли чердак, подвал, пристройки, склад, гараж, душевые; тайники, которые могут быть спрятаны в стенах, под полом, на чердаке, в предметах домашней обстановки. Обследуются транспортные средства.

Обыск участков местности проводится так: местность разбивается на участки; подвергаются внимательному осмотру различные строения, деревья, дупла, кустарники, скворечники, ульи. Если же обыск связан с

поиском преступника, то прибегают к услугам служебно-розыскной собаки.

Личный обыск проводится при обнаружении весомых оснований полагать, что именно это лицо скрывает у себя предметы или документы, которые могли бы иметь значение для дела, проводится не менее чем 2-мя сотрудниками. Обыскивающий и понятые обязаны быть одного пола с обыскиваемым. У обыскиваемого забирают оружие, после чего он должен встать лицом к стене и поднять руки вверх, начиная с головного убора, если такой имеется, начинается осмотр, далее обследуется его одежда, обувь и вещи, которые были у него. Если возникает необходимость, то тело рассматривается с участием медицинского персонала.

Выемка заключается в том, что сотрудник правоохранительных органов требует отдать ему найденные во время обыска вещи и документацию, которые имеют ценность для дела, если точно знают, где и у кого они спрятаны. На основе этого оформляется постановление о выемке, если возникает необходимость, то и судебное решение, которое предъявляется человеку, у которого были изъяты документы и предметы. Если обыскиваемый отказывается добровольно сдать обнаруженные вещи, то их изымают принудительно.

Результаты обыска и выемки фиксируются в протоколе. Протокол составляют как во время проведения обыска, так и после него. В нем указываются место и дата проведения обыска, время начала и окончания, данные лица, который составляет протокол, так же лиц, которые участвовали во время обыска. Все предметы, которые были изъяты должны быть перечислены с указанием количества, веса, каких-либо особенностей и т.д. И эти вещи должны иметь отношение к делу, иначе обыскиваемый может обжаловать не правомерность изъятия в суде. Если происходит изъятие сложной аппаратуры, то должны указать заводские данные (номер, серию, характеристику предмета). Дополнительными средствами являются фотографии и видео места обыска, выявленных тайников и предметов, схемы и планы.

На проведение обыска влияет ряд факторов, от которых зависит результативность. Например, находится ли на месте обыска человек, который возможно причастен к преступлению; если он присутствует, то его поведение при просьбе выдать предметы или документы, которые указаны в постановлении. А также указать место, где скрывается преступник; отношение обыскиваемого к происходящему обыску; в каком месте может находиться вещь, которую ищут. В соответствие с определением факторов и вырабатывается тактика поведения при обыске.

Так же нужно учитывать объективные факторы: сколько объектов и возможность осмотреть их в одно время; период, который прошел с момента получения следователем информации о том, где расположены объекты поиска до момента проведения обыска; возможность

беспрепятственно осмотреть место обыска; находится там или нет обыскиваемого в это время; насколько много он знает о предмете или лице, которого нужно обыскать, в возможных местах, где можно спрятать или замаскировать.

Субъективными факторами являются насколько компетентен следователь и знает свое дело, его способность анализировать и обобщать полученные сведения, отношение к обыскиваемому лицу и месту.

Если следователю приходится обыскивать несколько местностей, то в этом случае ему труднее найти взаимосвязь и общие детали, которые помогут выявить преступление. Возможность осмотра одновременно территории облегчает анализ, а если период увеличивается, то возникают сложности сравнивать объекты, в которых был ранее проведен обыск. При обыске нескольких объектов или лиц возникают трудности еще и потому, что нужно изучить план и сведения о каждом человеке в отдельности.

Огромное значение имеет и время, которое прошло с тех пор, как следователь получил сведения о местонахождении объекта поиска до момента, когда произошел обыск. Конечно же, чем быстрее приступить к осмотру, тем больше возможности получить более достоверную информацию для раскрытия дела. В этом случае человек, которого собираются обыскать или члены его семьи психологически не готовы противостоять следствию и им трудно скрыть волнение. Часто у этих лиц нет достаточно времени для применения тех или иных средств маскировки либо уничтожения предметов поиска.

Положительный результат зависит и от степени доступа следователя на объект обыска. Во многих случаях обыскиваемый или члены его семьи предоставляют возможность свободного доступа следователя на объект обыска. Но может возникнуть ситуация, при которой указанные лица препятствуют немедленному проникновению на объект, оттягивая проведение обыска с целью выиграть время, скрыть или уничтожить предметы поиска. Наступление подобного случая крайне нежелательно с тактической точки зрения, потому что предопределяет возможность безрезультативности проведения обыска.

К факторам, предопределяющим возникновение тех или иных ситуаций, можно отнести и присутствие или отсутствие обыскиваемого во время проведения этого следственного действия. Если обыскиваемый присутствует при этом, действия следователя, с одной стороны, должны быть направлены не только на отыскание определенных предметов, но и на наблюдение за поведением присутствующего лица: его поведение может, как иметь элементы взаимодействия со следователем, так и выделяться противодействием, конфликтностью. Нередко это лицо, находясь в состоянии напряжения, проявляет непроизвольные реакции, за которыми следователю следует наблюдать и умело их использовать.

Очень часто профессия обыскиваемого, его род занятий выдают его тайники, потому что он прячет вещи, документы именно там, где часто бывает, либо работает в этом месте. Так же имеет значение его физическая сила, потому что от этого зависит насколько далеко или глубоко он может спрятать предметы. Есть ли у него машина, ведь он может вывезти на ней и спрятать искомую вещь за пределы дома или работы. Есть ли у него еще квартира, либо дача, где тоже возможно спрятать улики.

Большую роль играет уровень осведомленности следователя о предмете поиска, достоверных местах его сокрытия и способе маскировки, об обыскиваемом лице. Анализ обстановки места обыска и знания об этом предмете позволяют выявить самое достоверное место его естественного хранения.

Использованные источники:

1.Криминалистика. Драпин Л.Я., Карагодин В.Н. М.:2011г.
2. Уголовный кодекс РФ 2016г.

Гареева Э.Р.
старший преподаватель
Фаизов Р.М.
студент 3го курса
Башкирский государственный университет
Стерлитамкский филиал
Россия, г. Стерлитамак

СУДЕБНАЯ ЭКСПЕРТИЗА ВОССТАНОВЛЕНИИ УНИЧТОЖЕННЫХ МАРКИРОВОЧНЫХ ОБОЗНАЧЕНИЙ

Аннотация

Статья посвящена теме «Судебной экспертизе и восстановление уничтоженных маркировочных обозначений». Проблема данного исследования носит актуальный характер в современном мире. Об этом свидетельствуют частое изучение данной проблемы.

Ключевые слова

Судебная экспертиза, экспертная деятельность, проставление знаков, маркировочные номерные знаки.

Судебная экспертиза является наиболее древним видом судебно-медицинской экспертизы и самостоятельным классом исследования в крисиналистике. В процессе их производства, специалисты установят факты и обстоятельства, в основном направленные на выявление конкретного человека или объекта. Такого рода опыт часто сложны (физико-химические, химические и биологические) и проводится с использовниям спецального оборудования.

Одним из классов экспертиз является восстановление уничтоженных маркировочных обозначений.

Многие предметы, как многочисленного так и единичного изготовления имеют свой маркировочный номер для необходимого учета выпущенных изделий.

На некоторые специзделия наносятся не только регистрационный номер, но и товарный знак государства, фирмы, завода-изготовителя, а так же индивидуальный конкретный номер экземпляра данного предмета [1, с. 125].

Перечень предметов, на которые проставляется регистрационный номер, весьма широк, но к числу наиболее часто практикуемых в следственной и экспертной деятельности относятся [2, с. 76-77]:

музыкальные инструменты;

часы;

автомобили, (двигатели автомобилей, металлические пластины, имеющиеся на номерной площадке);

музыкальные инструменты;

огнестрельное оружие;

автомобили, (двигатели автомобилей, металлические пластины, имеющиеся на номерной площадке);

ювелирные изделия.

телевизоры;

точные и дорогостоящие приборы различного назначения;

В случаях кражи, обмана или не легального приобретения различных изделий лица, осуществляющие противозаконные действия, в целях сокрытия своих следов преступления, затруднения опознания вещи удаляют маркировочные обозначения, либо после их устранения вводят на то же место другие маркировочные обозначения: например с такого же непригодного изделия для выдаваемого правдивого существования предмета. Устраняется полностью или частично в практике следственной и экспертной деятельности все номерные регистрационные знаки, реже — товарный знак и другие маркировочные обозначения.

Специальные маркировочные обозначения наносятся на различные виды черных и цветных металлов и их сплавы, а также на изделия из синтетических материалов и твердой древесины.

Проставление знаков на изделиях в заводских условиях производится штамповкой, электрическим, механическим и ручным гравированием или отмывкой.

Процесс экспертного восстановления маркировочных и регистрационных знаков на металлах и сплавах состоит из трех этапов:

подготовка поверхности металла изделия;

обработка поверхности подготовленного места химическими реактивами, в результате которой происходит выявление уничтоженных знаков;

закрепление и фотографирование выявленных знаков.

На примере приведу часто встречаемый на практике судебной экспертизы угон автотранспортов. Настоящее время на Российский автомобильный рынок поступает большое количество отечественных и зарубежных автотранспортов с измененными регистрационными номерами обозначениями расследование и раскрытие данной категории преступлений затруднено прежде всего многообразием профессиональных подделок регистрационных и маркировочных номерных знаков[3, с. 24].

На сегодняшний день назрела необходимость всестороннего и объективного исследования состояния судебной экспертизы восстановлении уничтоженных маркировочных обозначений для предотвращений и расшифровки подобного рода преступлений. [Гареева Э.Р. Проблемы участия понятых при проведении следственных действий; с. 8]

Использованные источники:

1. Уголовный процессуальный кодекс Российской Федерации (глава 7) от 18.12.2001 N 174-ФЗ (ред. от 02.03.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 02.03.2016) // Глава 27. Производство судебной экспертизы (дата обращения 22.03.2016)
2. Федеральное бюджетное учереждение Калиниградская лаборатория судебной экспертизы Министерства юстиции Российской Федерации// Федеральное бюджетное учереждение [Электронный ресурс]. URL: http://xn--39-jlcey4aidcne5j.xn--p1ai/index.php/2012-03-28-03-32-12/krim/ (дата обращения 22.03.2016)
3. Российская энциклопедия судебных экспертиз// [Электронный ресурс]. URL: http://www.sudexp.org/index/0-227 (дата обращения 21.03.2016)
4. Гареева Э. Р. Проблемы участия понятых при проведении следственных действий// Научные труды SWORLD. – 2013. - № 4. – Том 47. – С. 8.

Гермогентова М.Н., к.э.н.
доцент
кафедра «Корпоративные финансы»
Баграмян Т.С.
студент
ФГБОУ ВПО Финансовый
университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва

ПУТИ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ БАНКОВ НА БАНКОВСКОМ РЫНКЕ РОССИИ

Аннотация: *Статья посвящена анализу позиции, которую занимают государственные банки на современном банковском рынке России и прогнозированию перспектив ее развития. Эта проблема особенно актуальна в настоящее время, в связи с проводимой Центральным Банком*

РФ политикой, направленной на усиление банковского надзора за деятельностью кредитных организаций.

Ключевые слова: *государственный банк; конкуренция; банковский рынок*

Abstract: *The article is devoted to the analysis position, which is a modern state-owned banks on the banking market in Russia and forecast of its development prospects. This problem is particularly acute at the present time, in connection with the ongoing Central Bank policies aimed at strengthening banking supervision over activities of credit organizations.*

Keywords: *state-owned bank; competition; banking market*

В реалиях современного банковского рынка России государственные банки оказывают наибольшее влияние на общий вектор развития всего сектора. Именно в силу данного обстоятельства крайне актуальным вопросом является определение оптимального уровня влияния банков с государственным участием на весь банковский рынок.

Красноречиво о тотальном превосходстве госбанков говорят следующие факты [2]:

- по состоянию на 01.01.2015 доля активов госбанков в совокупных активах банковского сектора составила 58,5%, а доля крупных частных банков оказалась меньше в 2 раза – всего лишь 28,3%;
- более 70% выданных долгосрочных кредитов приходится именно на госбанки;
- доля госбанков в общей структуре вкладов физических лиц составила 61% (по состоянию на 01.01.2015). Для сравнения, на крупные частные банки приходится 27% вкладов физических лиц.

Не секрет, что высокая концентрация рычагов влияния в руках узкого круга банков в совокупности с низким уровнем конкуренции, как правило, приводит к неэффективной деятельности участников рынка, создавая барьеры для входа на рынок новых игроков и искусственно ограничивая развитие наиболее эффективных действующих банков. В силу данных обстоятельств возникает резонный вопрос: *“по какому пути необходимо направить развитие банков с государственным участием?”*.

Можно выделить три направления развития позиции государственных банков на банковском рынке России:

- госбанки укрепят свои позиции и повысят степень своего влияния на весь банковский рынок;
- крупные коммерческие банки начнут жесткую борьбу с банками с государственным участием, в результате которой займут ведущие позиции в ряде сегментов банковского рынка;
- госбанки потеряют свои ведущие позиции на рынке,

уступив крупным коммерческим банкам.

В силу многофакторности сложившейся в настоящее время в России экономической ситуации, нельзя однозначно утверждать, по какому именно пути будут развиваться госбанки. Поэтому необходимо выявить основные преимущества и недостатки каждого из имеющихся вариантов развития.

Сценарий 1: госбанки укрепят позиции и повысят степень своего влияния на весь банковский рынок.

Данный сценарий развития событий представляется нам наиболее вероятным в силу следующих изменений, происходящих на российском банковском рынке:

- Сокращение участников банковского рынка. В период с 01.01.2014 по 01.02.2016 количество коммерческих банков снизилась на 21%: с 923 до 728.
- Увеличение доли активов, приходящейся на госбанки: если 01.01.2014 доля госбанков в общей структуре активов банковского сектора составляла 51%, то по состоянию на 01.01.2015 аналогичный показатель уже был равен 59%.

Количество участников банковского рынка имеет тенденцию к сокращению, что приводит к снижению уровня конкуренции, а также реструктуризации рынка в пользу наиболее крупных игроков, которыми являются госбанки [2]. Конкуренция на рынке банковских услуг в России развита недостаточно равномерно и ожидать, что в краткосрочной перспективе ситуация существенно изменится, не представляется возможным. Уход с рынка небольших убыточных банков является следствием политики Центрального Банка РФ, направленной на ужесточение политики банковского надзора.

Также весьма отчётливо на банковском рынке проявляется тенденция к концентрации капитала с последующим возрастанием роли крупных игроков данного рынка. Яркими доказательствами данной тенденции являются следующие факты:

- В 2014 г. на долю 5 крупнейших банков России, все из которых являются госбанками, приходилось 52,7% активов всей банковской системы. В 2013 году аналогичный показатель составлял 50,3%, а в 2012 и 2011 50,0% и 47,7% соответственно [1].
- На долю 20 крупнейших банков, половина из которых являются госбанками, на начало 2014 года приходилось 71,6% активов (69,8% в 2013 году и 70,2% в 2012 году) [1].

Сценарий 2: крупные коммерческие банки начнут жесткую конкурентную борьбу с банками с государственным участием, в результате которой займут ведущие позиции в ряде сегментов банковского рынка.

Данный сценарий является логическим продолжением становления и

развития банковского рынка России как рыночного и конкурентного.

В ряде сегментов банковского рынка крупные коммерческие банки с переменным успехом ведут борьбу с банками с государственным участием. Ярким примером данного утверждения является самый инновационный и быстрорастущий сегмент банковского рынка - сегмент банковских карт. До 2008 года в данном сегменте безоговорочно царил банк “Русский Стандарт”, на долю которого приходилось более 40% рынка кредитных карт [3]. Тем не менее, в 2008 году Сбербанк выбрал рынок банковских карт как наиболее приоритетный для развития и за 2-3 года сумел догнать “Русский Стандарт”. Двоевластие на рынке длилось до 2013 года, пока за развитие бизнеса кредитных карт не взялся банк «Тинькофф» [3]. Сейчас же на рынке банковских карт имеется 5-8 сильных игроков, способных влиять на общий вектор развития. Данный пример весьма ярко подчеркивает способность крупных коммерческих банков вести успешную конкурентную борьбу в отдельно взятых сегментах банковского рынка.

Тем не менее, ожидать, что частные банки сумеют навязать борьбу банкам с государственным участием в наиболее капиталоёмких сегментах банковского рынка (таких как корпоративное кредитование, инвестиционный банковский бизнес и др.) не представляется возможным в перспективе ближайших 7-10 лет в силу низкого уровня капитализации частных банков.

Потому в рамках данного сценария наиболее привлекательной выглядит ситуация выбора крупными коммерческими банками узкого круга сегментов, для завоевания ведущих позициях на которых наличие крупных финансовых инвестиций не является обязательным условием, и дальнейшая реализация поступательных мер по освоению данных сегментов банковского рынка.

Сценарий 3: госбанки потеряют ведущие позиции, уступив крупным коммерческим банкам.

Данный сценарий развития банковского рынка России является наименее вероятным в краткосрочной перспективе, но наиболее логичным в долгосрочной перспективе, поскольку именно такая схема обеспечивает максимальную конкуренцию на рынке.

Наиболее ярко преимущества конкурентного рынка проявляются при присутствии на рынке большого количества банков примерно одинаковых размеров. Но необходимо уточнить, что крупные банки, как правило, конкурируют с банками, сопоставимыми с ними по размеру и возможностям. Конкуренция даже с одним крупным банком может являться существенным барьером для средних и небольших банков.

С другой стороны, при данном сценарии нивелируются не только основные недостатки банков с государственным участием (и прежде всего - недостаточная конкуренция на рынке), но и теряются основные

преимущества, свойственные госбанкам. Таким образом, нарушается стабильность и надежность банковского сектора, снижается ликвидность платежной системы в кризисные периоды, усложняется финансирование тех секторов экономики, которые являются потенциально невыгодными или слишком рискованными для частных банков.

Таким образом, рассмотрев три различных сценария развития банков с государственным участием на банковском рынке России, можно утверждать, что наиболее ожидаемым является следующее развитие событий:

- в краткосрочной перспективе (до 5 лет) - госбанки укрепят свои позиции и повысят степень своего влияния на весь банковский рынок;
- в среднесрочной перспективе (5-10 лет) - крупные коммерческие банки вступят в конкурентную борьбу с банками с государственным участием, в результате которой они смогут занять ведущие позиции в ряде сегментов банковского рынка;
- в долгосрочной перспективе (более 10 лет) - госбанки потеряют ведущие позиции на банковском рынке, уступив их крупным коммерческим банкам.

Каждый из данных сценариев развития способен оказать на российский банковский рынок определённое положительное и отрицательное влияние. Тем не менее, наиболее оптимальным сценарием для развития всего банковского сектора России видится сценарий №2, при котором весомое влияние госбанков соседствует с высоким уровнем влияния крупных коммерческих банков. Такой сценарий развития позволит в полной мере использовать преимущества банков с государственным участием, нивелирую недостатки концентрации экономического влияния в руках узкого круга банков.

В результате банковская система России не потеряет стабильности и надежности, которая свойственна государственным банкам, не снизится уровень ликвидности платежной системы (что особенно актуально в кризисные периоды), и сохранится возможность финансирования отдельных секторов экономики, которые потенциально невыгодны или слишком рискованны для частных банков.

Использованные источники:

1. Ежегодный отчет Банка России: “Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2014 году”.
2. Официальный сайт Банка России: cbr.ru
3. Информационный портал “banki.ru”: http://www.banki.ru/
4. Отраслевой обзор банка «ПРОМСВЯЗЬБАНК»: “Банковский сектор: Первое полугодие 2015 года – Банки адаптируются к росту потерь”.

Гильманшина А.И.
студент 4го курса
ИМЭК
Бурундукова Е.М.
научный руководитель, доцент
Югорский Государственный Университет
Россия, г. Ханты-Мансийск

ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА (НА ПРИМЕРЕ АО «ТЮМЕНЬЭНЕРГО»)

Аннотация: Данная статья раскрывает основы организации управленческого учета на предприятии, а так же подлинную взаимосвязь между управленческим и финансовым учетом.

Ключевые слова: управленческий учет, финансовый учет, затраты, счёт, субсчёт, статьи затрат, элементы затрат.

Данные бухгалтерской отчетности, традиционно используемые при анализе объектов управления и принятии решений, перестали быть исчерпывающими с точки зрения полноты информации в силу усложнившихся объектов управления и расширения числа неэкономических факторов, влияющих совместно с нефинансовыми факторами на среду функционирования организаций. Вследствие этого возросла потребность в сочетании финансового и управленческого учета [1].

Объектом исследования является Акционерное общество энергетики и электрификации «Тюменьэнерго». АО «Тюменьэнерго» является одной из крупнейших в России межрегиональных распределительных сетевых компаний. Территория зоны обслуживания данного предприятия включает Тюменскую область, Ханты-Мансийский автономный округ - Югра и Ямало-Ненецкий автономный округ. В состав компании входит 9 электросетевых филиалов. Основными видами деятельности Общества являются передача электроэнергии по распределительным сетям и оказание услуг по технологическому присоединению потребителей.

Бухгалтерский учет во всех филиалах ведется с использованием программы SAP R/3. Обществом применяется единый рабочий план счетов. План счетов разработан с привязкой к программе SAP R/3.

Счета бухгалтерского учета в данной системе имеют восьмизначный номер. Первые две цифры обозначают номер синтетического счета, две вторые цифры обозначают номер субсчета, последующие четыре цифры используются для кодирования различных аналитических признаков. Рассмотрим структуру счетов данной организации на примере 20 счета «Основное производство» (Рисунок 1).

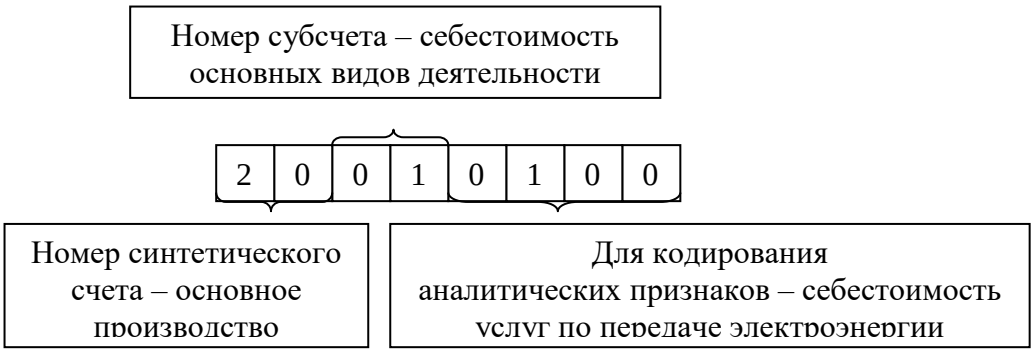


Рисунок 1 – Структура счета 20 «Основное производство» в бухгалтерском учете данного предприятия.

АО «Тюменьэнерго» параллельно ведет финансовый и управленческий учет. В финансовом учете для учета затрат используют двадцатые счета, а для ведения управленческого учета в плане счетов данной организации существует специальный раздел колленговые счета. В этот раздел входят тридцать вторые счета с подробным их разделением на субсчета по элементам затрат.

План счетов предполагает следующие счета затрат финансового учета:

20 «Основное производство»;

23 «Вспомогательное производство»;

25 «Общепроизводственные расходы»;

26 «Общехозяйственные расходы»;

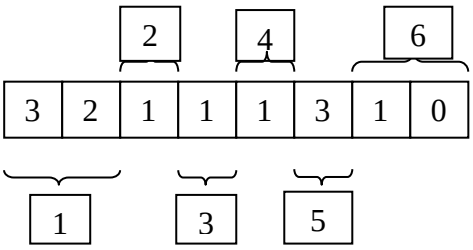
28 «Брак в производстве»;

29 «Обслуживающие производства и хозяйства».

Управленческий учет в АО «Тюменьэнерго» ведется с использованием 32-х счетов, как по элементам, так и по статьям затрат. Эти счета используются для учета и перераспределения затрат на предоставление услуг по передаче и транспортировки электроэнергии. Актуальность их использования состоит в том, что при предоставлении нескольких видов услуг есть возможность перераспределения затрат по статьям калькуляции наиболее точно, а соответственно более точно определить себестоимость услуг и прибыль (убыток) по каждому их виду, произвести анализ затрат на данный вид услуги и найти пути снижения себестоимости и увеличения прибыли. При использовании тридцать вторых счетов учет затрат более прозрачный, а также есть возможность выделить себестоимость по различным субконто. Вследствие детализации учета увеличивается точность анализа, обнаруживаются скрытые ранее резервы снижения затрат, снижается себестоимость продукции, и в результате повышается конкурентоспособность производства [4].

В связи с большим количеством аналитических признаков предприятие сделало структуру этого счета более подробной. Первые две цифры это сам счет, вторая обозначает субсчет, следующие две цифры

подразумевают аналитический счет 1-го порядка и последние три – аналитический счет 2-го порядка. Так же рассмотрим структуру счета 32 на рисунке 2.



1 – номер синтетического счета;
2 – номер субсчета – материальные затраты;
3 – аналитический счет 1 порядка – сырье и материалы;
4 – аналитический счет 2 порядка – основные материалы;
5 – аналитический счет 3 порядка – прочие основные материалы;
6 – аналитический счет 4 порядка – химреагенты.

Рисунок 2 - Структура 32 счета в бухгалтерском учете данного предприятия.

В пределах счета 32 открыты следующие субсчета:
32.1 «Сырье и материалы»;
32.2 «Оплата труда»;
32.3 «Социальное страхование»;
32.4 «Амортизация»;
32.5 «Прочие».

Формирование затрат по предоставлению услуг в АО «Тюменьэнерго» происходит следующим образом:

- сначала затраты формируются на соответствующих счетах финансового и управленческого учета;
- затем все затраты финансового учета списываются на счет 20, а управленческого на счет 329999;
- и по истечении отчетного периода счета 20 и 329999 закрываются на счет 32999999.

В конце отчетного периода Дт сальдо, сформированное по счету 32.999999, сравнивают с его Кт сальдо. Смысл связи финансового и управленческого учета состоит в том, чтобы Дт сальдо и Кт сальдо были равны. Если равенство подтверждается, то затраты со счета 32.999999 списываются проводкой:

Дт 90.02 Кт 32.999999 [3].

Для совершенствования ведения управленческого учета на данном предприятии было предложено разделение счета 32 на отчетные счета затрат (Таблица 1).

Таблица 1 – Оптимизация счетов для управленческого учета.

После оптимизации	До оптимизации
30 «Материальные затраты»	32.1 «Сырье и материалы»
31 «Затраты по оплате труда»	32.21 «Основная оплата труда» 32.22 «Дополнительная оплата труда» 32.23 «Стимулирующие выплаты» 32.24 «Гарантии и компенсации»
32 «Затраты по страхованию и социальному обеспечению»	32.31 «Страховые взносы» 32.32 «Страхование»
33 «Амортизация»	32.41,42 «Амортизация»
34 «Прочие затраты»	32.5 «Прочие затраты»
37 «Отражение общих затрат»	32.99 - Закрытие

Данная оптимизация облегчит ведение управленческого учета в части использования колленговых счетов (30-е), снизит вероятность возникновения ошибок в корреспонденциях при учете затрат.

В целях контроля правильности ведения финансового и управленческого учета дополнительно к 37 счету «Отражение общих затрат» целесообразно ввести 27 счет, на котором будут отражать учет затрат по производственным счетам.

Так же будет целесообразным ввести 27 счет, на котором будут отражаться затраты производства.

Создание счетов 27 и 37 поможет отслеживать правильность ведения финансового и управленческого учета по окончании каждого отчетного периода.

В результате введенных поправок в план счетов, внесутся изменения и в учетную политику организации. Вследствие этого изменится порядок формирования, учета и списания затрат (Таблица 2).

Таблица 2 – Формирование затрат с учетом изменений

ФУ		УУ	
Дт	Кт	Дт	Кт
20	27/материалы	30	10,21
20	27/оплата труда	31	70,96
20	27/страхование	32	69
20	27/амортизация	33	02,05
20	27/прочие затраты	34	71,76,79
27	20	37	30,31,32,33,34

Проверка в конце отчетного периода будет происходить по той же схеме: Дт сальдо по счету 27 должно быть равно Кт сальдо счета 37.

Параллельное ведение 27 счета «Отражение затрат производства» и 37 счета «Отражение общих затрат» и контроль остатков по ним поможет отслеживать параллельность ведения финансового и управленческого учета по окончании каждого отчетного периода.

Использованные источники:
1. Горелик, О.М. Управленческий учет и анализ / О.М. Горелик, Л.А. Парамонова, Э.Ш. Низамова – Москва : КНОРУС, 2011. — 256 с.
2. Гетьман, В.Г. Бухгалтерский финансовый учет / В.Г. Гетьман, В.А. Терехова – Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2010. – 496 с.
3. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий и Инструкция по его применению. Утверждено Приказом Минфина РФ от 31.10.2000 г. № 94н (в ред. Приказа Минфина РФ от 08.11.2010 N 142н)
4. Ивашкевич, В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов / В.Б. Ивашкевич – Москва : Юристъ, 2010. – 618 с.
5. Каморджанова, Н.А. Бухгалтерский учет. 3-е изд. / Н.А. Каморджанова, И.В. Карташова – Санкт-Петербург : Питер, 2012. – 304 с.

Глушакова И.П.
руководитель научно-методической службы
Брезгина О.Н.
методист
ГБОУ СПО СО «Алапаевский индустриальный техникум»

СИСТЕМА МЕТОДИЧЕСКОГО СОПРОВОЖДЕНИЯ УЧАСТНИКОВ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА В РАЗВИВАЮЩЕЙ СРЕДЕ ГБОУ СПО СО «АИТ»

Проблема качества подготовки выпускников учреждений среднего профессионального образования в настоящее время остается актуальной.

Задача, над которой работает наш техникум сегодня – это развитие и реализация условий, способствующих подготовке компетентных, конкурентоспособных специалистов, востребованных на рынке труда, готовых к профессиональному росту, с навыками карьерной успешности.

Коллектив педагогических работников техникума создает необходимые условия для удовлетворения потребности обучающихся в приобретении среднего профессионального образования, способствует формированию активной гражданской позиции, организует работу по исследованию рынка труда, запросов работодателей.

Востребованность выпускников на предприятиях города, области, региона обеспечивается за счет эффективной структуры управления техникумом, обновления содержания обучения, повышения профессионализма педагогов. При решении этих задач важнейшим средством повышения педагогического мастерства работников, связывающим в единое целое всю систему работы техникума является методическая работа.

Методическое сопровождение – это процесс, направленный на

разрешение актуальных для педагога проблем профессиональной деятельности, включающей актуализацию и диагностику существующих проблем, информационный поиск возможного пути решения проблемы, консультации на этапе формирования индивидуальных образовательных маршрутов.

Цель деятельности научно-методической службы (НМС): создание условий для инновационного развития техникума, повышение уровня квалификации, профессионального мастерства и развития творческого потенциала педагогических работников для улучшения результативности образовательного и воспитательного процесса в техникуме.

Рассмотрим направления деятельности НМС.

Методическое сопровождение создания преподавателями нового дидактического обеспечения образовательного процесса. В условиях внедрения ФГОС возникла необходимость разработки преподавателями новых рабочих программ, фондов оценочных средств, учебно-методических комплексов дисциплин, вариативной части учебного плана и курсов по выбору как носителей содержания образования, обеспечивающих интерактивное взаимодействие между субъектами образовательного процесса. В рамках методического сопровождения научно-методической службой были проведены обучающие мастер-классы по разработке рабочих программ, комплектов оценочных средств с применением информационных технологий, при активной поддержке преподавателей организован мониторинг требований работодателей для формирования вариативной части ОПОП, разработаны и апробированы фонды оценочных средств по учебным дисциплинам и модулям. В качестве примера методист техникума Брезгина О.Н. разработала учебно-методический комплекс по дисциплине «Технические средства», который был представлен педагогическому коллективу техникума. Элементы УМК – «Рабочая тетрадь по дисциплине «Технические средства»», «Методические рекомендации для обучающихся по выполнению самостоятельной работы по учебной дисциплине ОП.05. «Технические средства»» приняли участие в конкурсах методической продукции, проводимых ГАОУ ДПО СО «ИРРО».

Повышение уровня профессиональной компетентности преподавателей для эффективной работы в условиях внедрения ФГОС. Деятельность методистов техникума предусматривает формирование и развитие профессиональных качеств педагогов, повышение их профессионального мастерства.

Сегодня повысился спрос на высококвалифицированную, творчески работающую, социально активную и конкурентоспособную личность педагога, способную воспитывать социализированную личность в быстроменяющемся мире. Профессионально-компетентным является такой труд преподавателя, в котором на достаточно высоком уровне

осуществляется педагогическая деятельность, педагогическое общение, реализуется его личность, достигаются хорошие результаты в обучении и воспитании обучающихся. Развитие профессиональной компетентности - это развитие творческой индивидуальности педагога, формирование готовности к принятию нового, восприимчивость к педагогическим инновациям.

Научно - методическая служба техникума объединяет цикловые комиссии гуманитарных, общеобразовательных, социально-экономических, железнодорожных и электро-технологических дисциплин. Задача НМС - скоординировать их деятельность, обеспечить консультационную поддержку председателям ЦК в развитии профессиональных компетенций и в организации деятельности каждой комиссии на текущий учебный год. Научно - методическая служба активно содействует развитию профессионализма преподавателей в организации их деятельности с учетом педагогического стажа, уровня профессионализма и индивидуальных запросов личности, повышению эрудиции и компетентности педагогических работников в области методики преподавания.

Развитие профессионализма осуществляется через участие преподавателей в конкурсах интернет – сообществ с получением сертификатов, дипломов, участие преподавателей в круглых столах, научно – практических конференциях, семинарах, выставках на уровне города, округа, области. Специалисты научно – методической службы также принимают участие в обучающих семинарах, по итогам которых проводят мастер-классы для преподавателей.

Одним из условий организации методической деятельности является личностно ориентированное построение и мониторинг деятельности педагогов. Учитывая опыт других образовательных организаций, научно – методическая служба техникума разработала карту мониторинга профессионального развития преподавателя ГБОУ СПО СО «Алапаевский индустриальный техникум», которая позволяет не только анализировать деятельность педагога, но и корректировать, направлять ее в межаттестационный период. На основе данных мониторинга преподаватель видит «слабые места» в своей работе и имеет возможность определить для себя пути профессионального роста.

Организационно - технологическое направление деятельности строится на анализе результатов собственной деятельности, предполагает апробацию и корректировку дидактического обеспечения на основе анализа деятельности преподавателей, внедрение в собственную практику интерактивных технологий обучения. Роль научно-методической службы техникума значительно возрастает в современных условиях в связи с необходимостью рационально и оперативно использовать новые методики, приемы и формы обучения и воспитания, в том числе в вопросе использования ИКТ. Поэтому, с учетом уровня организации учебно-

воспитательного процесса на основе использования ИКТ, в техникуме продолжается работа по внедрению информационных технологий в образовательный процесс в сочетании с современными педагогическими технологиями. С целью ознакомления преподавателей и молодых специалистов техникума с классификацией технологий, способом их реализации в образовательном процессе в техникуме налажена работа по проведению открытых занятий и мероприятий, демонстрирующих опыт применения новых форм и методов работы. Ежегодно проводятся конкурсы методических разработок, предназначенных для преподавателей и студентов и имеющих практическое значение в работе техникума по номинациям «Лучшая методическая разработка открытого мероприятия», «Лучшее учебное пособие для студентов», «Лучшее учебно-методическое пособие для преподавателей». Создание научно- и учебно-методической продукции преподавателями различных цикловых комиссий находит материальное и моральное стимулирование, способствует их научному и карьерному росту. На педагогических советах и педагогических чтениях активно обсуждаются вопросы передового отечественного и зарубежного опыта, достижений психолого-педагогических наук с целью внедрения в практику своей работы, организуются тренинги преподавателей.

Организационно - педагогические условия методического сопровождения деятельности преподавателей предусматривают деятельность научно-методической службы, выполняющей консультативную, диагностическую и иные функции; систему повышения квалификации преподавателей в различных формах (обучающих семинаров, курсовой подготовки, стажировок, вебинаров); создание научно- и учебно-методической продукции преподавателями различных цикловых комиссий, что находит материальное и моральное стимулирование, способствует их научному и карьерному росту.

Роль НМС заключается в

• методическом обучении начинающих специалистов – организована работа «Школа начинающего педагога»;

• методическом сопровождении участия педагогических работников в педагогических советах, конкурсах, семинарах, конференциях;

• оказании информационно-методической помощи преподавателю по вопросам подготовки и проведения процедуры аттестации;

• организации коллективной продуктивной деятельности.

Значимую роль в методическом сопровождении имеет повышение квалификации педагогов. Проводя анализ повышения квалификации педагогов, ежегодно заполняется документ, который является сводной таблицей по сведениям о повышении квалификации преподавателей ГБОУ СПО СО «АИТ». По данному документу можно легко отследить повышение квалификации педагогов на протяжении нескольких лет и составить график

повышения квалификации и прохождения стажировки на начало учебного года. При составлении графика учитывается план образовательной деятельности ГАОУ ДПО СО «ИРРО» и ресурсных центров. При организации производственной практики студентов одновременно заключаются договоры на стажировку преподавателей профессиональных дисциплин и модулей на ОАО «Челябинский металлургический комбинат», ОАО «РЖДстрой» АЗЖБШ СМТ «Стройиндустрия», корпорация ВСМПО - АВИСМА, ОАО «Стройдормаш – Алапаевск».

Оценочно – рефлексивный компонент методической работы включает в себя критерии эффективности профессиональной деятельности преподавателей:

1. Мотивационный - уровень готовности педагогического работника (психологической, педагогической, методической), самооценка владения методами обучения. Высокий уровень мотивации характеризуется сформированной системой ценностей, нравственных и других социальных норм, принципов, идеалов, установок к профессиональной деятельности; стремлением профессионально развиваться и совершенствоваться; умением оценивать свои возможности (как специалиста).

2. Личностный - удовлетворенность работой, самореализация в профессиональной деятельности. Показателями данного критерия могут стать эмоциональная стабильность, стрессоустойчивость, умение анализировать изменения условий профессиональной деятельности, оценивать соотношение возможностей и внешних условий, корректировать программу собственного развития.

Преподаватель как ключевая фигура преобразования образовательного процесса должен обладать всеми необходимыми для развития образовательной системы качествами: воображением, изобретательностью и креативностью. Основная роль научно-методического сопровождения состоит в том, чтобы оказать педагогу определенную помощь в развитии его потенциальных способностей и их применении для решения задач развития образовательного процесса в образовательном учреждении

Глызина М.П., к.пед.н.
доцент
кафедра «Экономика и менеджмент»
Гавриленко С.А.
старший преподаватель
кафедра «Экономика и менеджмент»
Павленко Т.С.
старший преподаватель
кафедра «Экономика и менеджмент»
Донской государственный технический университет
Россия, г. Ростов-на-Дону

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ СЕЛЕКТИВНОЙ СТРАТЕГИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВОЙ МОБИЛЬНОСТИ КАДРОВ

Статья посвящена рассмотрению вариантов стратегии государственного регулирования социально-трудовой мобильности кадров, предполагающего постоянный мониторинг национального рынка труда, принятие оперативных мер в сфере рождаемости и смертности, а также селективный отбор трудовых ресурсов.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, селективная стратегия, мобильность кадров, государственное регулирование

FEATURES OF IMPLEMENTATION OF THE SELECTIVE STRATEGY OF STATE REGULATION OF SOCIO-LABOR MOBILITY OF PERSONNEL

The article is devoted to consideration of policy options for state regulation of social and labor mobility, assuming a constant monitoring of the national labour market, taking prompt action in the field of fertility and mortality, as well as selective screening workforce.

Key words: labor resources, a selective strategy, workforce mobility, government regulation

Планово-тактическое обеспечение процессов формирования и реализации государственного регулирования, как и вся система стратегического управления, должна исходить из определенных принципов, а именно: принцип целевой диверсификации; принцип институционализации государственной политики; принцип оптимизации финансового обеспечения решений; принцип учета кадров; принцип информационного обеспечения целей государственной политики; принцип учета перераспределительной активности; принцип учета обратной связи [4].

Учитывая системность реализации государственного регулирования социально-трудовой мобильности на макро-, мезо- и микроуровнях отдельно

следует выделить принцип ценностного резонанса. Данный принцип предполагает учет ценностей при разработке решений на высших уровнях системы государственного управления, а также разнообразные формы учета этих ориентиров на последующих, нижестоящих уровнях регулирования. За счет таких процедур цели высших структур и институтов управления будут неизбежно представлены во всех последующих, в том числе и локальных звеньях управленческой цепочки. Более того, такой характер «переноса целей» позволит сохранить определенную прозрачность намерений групп управляющих на различных ступенях системы государственного управления, а равно предотвратить подмену целевых установок средствами и инструментами управленческой активности [4].

Нормативно-правовое обеспечение современного регулирования социально-трудовой мобильности представлено несколькими десятками федеральных законов, более 100 иных нормативно-правовых актов, что свидетельствует, с одной стороны, о доминирующем краткосрочном, «пожарном» характере национальной политики воздействия на трудовые отношения [1], а с другой – свидетельствует о необходимости системной и стратегической упорядоченности трудового законодательства РФ.

Системность трудового законодательства, в первую очередь, должна проявляться в органичном вхождении в единое национальное политико-правовое пространство. По мнению Якунина В., правовое пространство должно стать не только благоприятной средой функционирования норм, процедур и технологий согласования позиций и выработки решений, но и непременным источником государственной политики, фактором управленческих практик. Правовое очертание государственного управления должно обеспечивать прозрачный для общественности характер целеполагания, сохранять возможность для предсказуемости его итогов и результатов, демонстрировать устойчивость по отношению к влиянию неконвенционального давления, повышать уровень доверия со стороны контрагентов государства [4].

Организационно руководство внешней трудовой мобильностью на макро- и мезоуровнях осуществляет Федеральная миграционная служба Российской Федерации (ФМС), которая входит в систему Министерства внутренних дел России. Данная организационно-структурная соподчиненность свидетельствует об отсутствии системности в формировании и реализации предметного государственного воздействия. На практике ФМС России осуществляет правоприменительные функции, функции по контролю, надзору и оказанию государственных услуг в сфере миграции в целом [2], не играя какой-либо роли в разрешении противоречий социально-трудовых отношений с помощью иностранной рабочей силы.

Параллельно следует сказать о несоблюдении принципа оптимизации финансового обеспечения решений в сфере регулирования внешних

трудовых потоков. Также не соблюден принцип иерархичности, эмерджентности именно структуры государственного трудового регулирования, принцип обратной связи, перераспределительной активности, институционализации государственного управления, что на практике выражается в отсутствии единого полномочного координирующего органа для оптимизации деятельности федеральных и региональных органов исполнительной власти в части регулирования внешней и внутренней социально-трудовой мобильности кадров.

В целом, сегодня концептуально выделяют две основных стратегических линии отношения государственных структур к внешним трудовым потокам. Первая подразумевает отказ от стимулирования внешнего трудового притока (сдерживание). По сути, это политика «закрытых дверей». Вторая – противоположный путь: стимулирование динамики внешних потоков кадров, подразумевающее вовлечение в иммиграционный поток выходцев из стран «старого» зарубежья и, как следствие, выработку государством особых подходов к их расселению и адаптации [3]. Первая из указанных стратегических линий несет в себе отрицательную доминанту в рамках демографического кризиса, вторая – усиление криминогенной обстановки и социально-политической разобщенности общества.

Следует сказать и о существовании третьего, промежуточного, варианта стратегии государственного регулирования социально-трудовой мобильности кадров, предполагающего постоянный мониторинг национального рынка труда, принятие оперативных мер в сфере рождаемости и смертности, а также селективный отбор трудовых ресурсов.

Селективная стратегия формирования и реализации государственного регулирования социально-трудовой мобильности кадров наиболее предпочтительна в современных условиях. Необходимость селективной стратигемы в данном случае диктуется текущей и перспективной ситуацией в части воспроизводства национального человеческого капитала и особенно его интеллектуальной составляющей, а также требованиями реальных условий хозяйствования, предполагающих обособление расселенческого, интеграционного и натурализационного компонента регулирования трудовых потоков.

В свою очередь, расселенческая политика определяет характер распределения трудового потока по территории страны и пространственную схему его оседания. Политика в области интеграции направлена на адаптацию (в отношении внутренних трудовых потоков) и социокультурную переработку (в отношении внешних трудовых потоков), как следствие, вовлечение иногородней рабочей силы в общественную и политическую жизнь принимающего сообщества.

Натурализационная политика – это политика огражданствления, то

есть планируемого пополнения и развития гражданского сообщества за счет части иммигрантского трудового потока [5].

Таким образом, мы получаем, как минимум, пять объектов государственного прогнозирования в рамках обоснования и реализации селективной стратегии государственного регулирования социально-трудовой мобильности кадров:

1) прогнозирование количественных и качественных параметров интеллектуально емких трудовых потоков, которое осложняется необходимостью методологического единства в анализе научно-технологического и социально-экономического развития страны и ее регионов;

2) прогнозирование социально-экономической и демографической динамики как субъектов Федерации, так и отдельных территорий;

3) прогнозирование уровня внутринациональной мобильности кадров;

4) прогнозирование потребности в целом демографического баланса в стране и, в частности, потребности в трудовых ресурсах с определением количественно-качественных характеристик последних;

5) прогнозирование уровня социально-экономической безопасности населения страны и ее отдельных регионов.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации: офиц. текст. – М.: Маркетинг, 2001. – 39 с.
2. Указ Президента РФ «Вопросы Федеральной миграционной службы» от 19.07.2004 г. № 928.
3. Тюркин М.Л. Стратегия развития миграционной политик в России // Россия в глобальной экономике. – 2005. - № 1.
4. Якунин В.И. Формирование государственной политики в современной России: проблемы теории и практик. – М.: РОССПЭН, 2006.
5. Политика иммиграции и натурализации в России: состояние дел и направления развития / под ред. С.Н. Градировского. – М.: Фонд «Наследие Евразии», 2005.

Глызина М.П., к.пед.н.
доцент
кафедра «Экономика и менеджмент»
Лущик Т.Н.
магистрант, 1 курс
факультет «Инновационный бизнес и менеджмент»
Донской государственный технический университет
Россия, г. Ростов-на-Дону

ВЛИЯНИЕ КОНФЛИКТОВ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Статья посвящена рассмотрению конфликта, как неотъемлемой части организационной деятельности, рассмотрены виды конфликтов, причины его возникновения и влияние на конечные результаты деятельности современной организации.

Ключевые слова: конфликт, причины возникновения конфликта, современная организация.

The article is devoted to the consideration of conflict as an integral part of organizational activities, considers the types of conflict, its causes and impact on the final results of the activities of the modern organization.

Keywords: conflict, causes of conflict, modern organization.

Конфликт – это сложное и уникальное явление. Актуальность данной темы заключается в том, что особенность всего комплекса трудностей, с которыми сталкивается организация, влияет на эффективность деятельности организации в целом. В связи с этим, для эффективной деятельности, необходимо понимать, что включает в себя конфликт, как его устранить и решить с благоприятными последствиями. Для того чтобы, подробнее понять причины возникновения конфликтов в организации, разберемся, прежде всего, что такое конфликт. Для большинства руководителей, главное является результат и эффективность команды в целом, но для того, чтобы построить такую команду, необходимо понимать всю психологию взаимоотношений в целом. Актуальность понимания конфликтологической культуры, должно быть неотъемлемой частью организационной деятельности, т.к. от этого также зависит конечный результат работы всей организации.

Конфликты как социальный феномен являются неотъемлемой частью жизни человеческого общества на всем протяжении его существования.

Прежде всего, конфликт – это столкновение мнений, интересов, взглядов, спор. Также отсутствие взаимопонимания, сильные эмоции, соперничество, которое чаще всего, сопровождается негативными чувствами сторон конфликта.

Основа любого конфликта – различия в позициях сторон. Например, неправильное понимание (люди не до конца слушают друг друга), разность восприятия (видеть одно и то же с разных точек зрения), разные ценности, жизненные цели, предпочтение разных способов выхода из ситуации.

Основные виды конфликтов в организации:

1. По направлению:
- горизонтальные;
- вертикальные;
- смешанные.
2. По источнику:
- личностные;
- межличностные;
- межгрупповые.

Понимание причин конфликтов в организации очень важно. Т.к. нахождение заранее зарождения очага конфликта, можно урегулировать любой вопрос конфликта. Причины конфликта могут иметь различный характер, поэтому необходимо уметь разбираться в структуре конфликта в целом. Причины конфликта – это явления, ситуации, события которые зарождают сам конфликт, т. е. являются его фундаментом.

В любой сфере отношений (в условиях труда, в сфере договоренности и др.) причиной конфликта в организации может стать, например, возможность не справиться со своими обязанностями и функциями одной из сторон.

Как говорил В.Гете, что из двух ссорящихся виноват тот, кто умнее. К основным группам причин, вызывающих конфликт можно отнести:[2]

1. Совместная деятельность – отношения «руководитель – подчиненный», невыполнение обязанностей, производственные проблемы, несоблюдение групповых ценностей и норм.
2. Особенности взаимоотношений – симпатии и антипатии, психологическая атмосфера, особенности взаимодействия, нарушение личных границ.
3. Личностные особенности оппонентов – недостаток самоконтроля, низкое самоуважение, неуважение окружающих, высокая тревожность, агрессивность, некоммуникабельность, отсутствие гибкости, жесткость поведения, установок, принципов.

Возникновение конфликтов в организации могут привести как к негативным последствиям, так и наоборот.

К положительным последствиям конфликтов в организациях относят [1]:

1. Изменение социально-психологического климата в сторону улучшения и взаимного уважения.
2. Конфликт может помочь в преодолении различного характера

трудностей (социальных, экономических и др.) организацию.

3. Конфликт может подать знак о наиболее слабом месте взаимосвязи персонала, после чего можно устранить дефект.

4. Возрастает сплоченность трудового коллектива и организации в целом.

Исходя из вышесказанного, мы приходим к выводу, что понимание конфликта позволяет ставить задачи его прогнозирования, управления и своевременного разрешения. Взгляд на конфликт как на закономерный момент развития социальных систем дает возможность предвидеть последствия воздействия конфликтов на деятельность или развитие современной организации, а значит, создает необходимые предпосылки для принятия управленческих решений в сложных динамических ситуациях.

Использованные источники:

1. Профилактика и разрешение социальных конфликтов [Электронный ресурс]/ О.И. Андреева [и др.].— Электрон. текстовые данные.— СПб.: Санкт-Петербургский государственный институт психологии и социальной работы, 2011.— 277 с.

2. Слепцова Ю.А. Причины возникновения конфликтов // Инновационная наука. 2015. №6-2. URL: http://cyberleninka.ru/article/n/prichiny-vozniknoveniya-konfliktov (дата обращения: 09.03.2016).

3. http://www.works.doklad.ru/view/7FzmKLlBkf8.html (дата обращения: 09.03.2016).

Глызина М.П., к.пед.н.
доцент
кафедра «Экономика и менеджмент»
Чоломбитько А.И.
магистрант, 1 курс
факультет «Инновационный бизнес и менеджмент»
Донской государственный технический университет
Россия, г. Ростов-на-Дону

ОРГАНИЗАЦИЯ И МОТИВАЦИЯ ТРУДА: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Статья посвящена рассмотрению зарубежного опыта организации и мотивации труда, в качестве рассмотрения были выбраны американская и японская модели

Ключевые слова: мотивация труда, зарубежный опыт, модели и подходы к организации и мотивации труда

THE ORGANIZATION AND MOTIVATION OF LABOUR: FOREIGN EXPERIENCE

The article is devoted to foreign experience of organization and labor motivation, as consideration were selected American and Japanese models

Key words: labor motivation, international experience, models and approaches to organization and motivation

Мотивация труда это проблема, которой всегда уделялось большое внимание в мировой практике. Отечественная и зарубежная практика значительно отличаются, не смотря на использование одинаковых теорий мотивации труда. В основном в Российской практике мотивации труда, сводятся к оплате труда, основанной на фиксированных тарифных ставках и должностных окладах, что считается малоэффективным. Крупным компаниям необходимо привлекать зарубежный опыт мотивации труда в свою деятельность.

Из большого многообразия моделей мотивации, значительные успехи достигнуты в Японии и США. Проанализируем подходы мотивации труда в этих странах.

Система стимулирования труда в Японии является весьма гибкой [1]:

- пожизненный наём персонала;
- использование системы старшинства при определении заработной платы;
- служебное повышение и введение внутрифирменных профсоюзов.

Благодаря этим принципам Япония перестала терять время на забастовках и протестах со стороны работников. И направило свои силы на увеличение производительности, внедрение новых технологий, улучшило систему контроля качества продукции. В итоге производство выросло, и качество продукции улучшилось, что отличает Японию от других стран.

Так гласит групповая Японская психология - «Успехи твоей группы – твои успехи», – эта мысль находится в подсознании у каждого японца с рождения. Важным моментом здесь является взаимодействие работников в группе, что приводит к единству и неуязвимости. Соревнования между работниками оказывает деструктивное воздействие и не поощряется. Соперничество же между группами, наоборот, стимулируется [2]. Следовательно, потребность к причастности, обеспечивает мотивацию к труду больше, нежели стимулирование труда. Дисциплина является основой корпоративного духа, и является сильным методом мотивации труда. Японцы считают, что особое внимание нужно уделять мерам по установлению доверительных отношений с персоналом, так как доверие порождает ответное доверие.

Эффект корпоративного единства проявляется в равенстве работников высшего и среднего звена. Они носят одинаковую униформу, у них общие столовые, автомобильные стоянки. Это вызывает у работников чувства собственной значимости, что их мнение имеет важное значение в принятие решении на предприятии. Важным стимулирующим фактором является иерархические перестроения персонала. Работник в результате перестроений

поднимается на более высокую социальную ступень. Как правило повышения не столь значительные, но их регулярность должным образом мотивирует людей, именно это создает ощущение постоянного карьерного роста [3]. Система пожизненного найма на сегодняшний момент является основным фактором мотивации труда в Японии. В основе данной системы лежат следующие принципы:

- Человек, который работает долго в одной организации, имеет зарплату больше и выше должность.
- Стаж с предыдущего места работы обнуляется, если человек перешёл в другую организацию.
- Сотрудники получают разные денежные вознаграждения в виде премий, или льготы (оплата транспорта, оплата медицинского обслуживания, оплата за жильё и др.)
- На вакантные должности в первую очередь рассматривают своих сотрудников.
- Хорошо развитые компании отправляют на обучение своих сотрудников в другие страны в престижные учебные заведения.
- Повышение квалификации работников неотъемлемая часть работы компании. [4]

Американская модель в настоящее время проигрывает японской модели. В Америке господствовал единоличный стиль управления, строгая дисциплина, повиновение. Для Американцев превыше всего вопросы дела, вопреки нормальным человеческим отношениям.

Американская мотивация состоит из двух частей: заработной платы, выплачиваемой за выполненную работу, и дополнительных льгот.

Основополагающими программами, повышения мотивации труда в США являются:

- ориентирование на вовлечение трудящихся в управление производством;
- профессиональное развития рабочей силы;
- реконструкция процесса труда (расширение набора обязанностей, производственная ротация работников и т. п.);
- методы морального и материального стимулирования.

Американский ученый Эдвард Диси в 70-х годах, утверждал, что длительная приверженность делу воспитывается только созданием условий, которые порождают внутренние мотивы. Поэтому трудовая мотивация в американских компаниях основывается не только на финансовых методах вознаграждения, но и нефинансовых.

К гибкой системе оплаты труда относят:

1. Комиссионные. Могут использоваться с окладом и без него.
2. Выплаты за достижение поставленных целей.
3. Вознаграждения в качестве признания ценности и значимости

сотрудника в компании. Сюда входят: выплаты премий сотрудникам, премии за определенные навыки и умения.

4. Программа распределения прибыли, где сотрудники получают процент прибыли компании, которая делиться на индивидуальных вознаграждения либо всех сотрудников.

5. Акции и опционы. Работника как правило не получают денег. Компания предоставляет права на приобретение определенного числа акций на льготных условиях

К нефинансовым вознаграждениям, относят:

1. Оплата праздничных дней, отпусков и др.
2. Подарки сотрудникам по случаю праздников, дней рождения, и пр.
3. Благодарности.
4. Обучение сотрудника за счет фирмы, продвижение по карьерной лестнице, права реализации собственных проектов для компании.
5. Вознаграждения, с изменением рабочего места: отдельный кабинет, наем помощника, предоставления личного водителя, личного автомобиля.

Многие американский фирмы, в своей работе используют делегирование полномочий, где руководитель передает ответственность принятия решений за сотрудником, заслуживающим доверия. [5]

Таким образом, можно сделать вывод о том, что мотивация труда, не смотря на различные подходы, является главным методом управления персоналом, как в России, так и за рубежом. Она побуждает работников достигать поставленных целей, удовлетворят потребности и ожидания работников.

Использованные источники:

1. Волгин Н.А. Японский опыт решения экономических и социально - трудовых проблем. М., 2005.
2. Ериш Г. Мотивация труда и перспективы роста организации // Служба кадров. — 2005. — № 8. — С. 34
3. Комаров Е.И. Стимулирование и мотивация в современном управлении персоналом // Управление персоналом. — 2002. — № 1. — С. 38
4. Шамхалов Ф.И. Американский менеджмент: теория и практика. М., 2010.
5. Шекшня С.В., Ермошкин Н.Н. Стратегическое управление персоналом в эпоху интернета: Учебно-практическое пособие. – М., 2011

Грибенников Д.А.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва

ПЛАНИРОВАНИЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В ООО «АРТЕМОВО» ЖУКОВСКОГО РАЙОНА КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. *В статье приведен анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Артемово» Жуковского района Калужской области, проведено сравнение финансовых показателей за последние три года, выявлены основные факторы влияющие на эффективность производства сельскохозяйственной продукции и намечены пути её повышения.*

Ключевые слова: *экономические санкции, импортозамещение, сельскохозяйственная продукция, экономическая эффективность, планирование производства, прибыль, рентабельность, затраты, субсидии.*

Abstract: *The article presents the analysis of financial-economic activity of LLC "Artemovo" Zhukovsky district of Kaluga region, a comparison of financial performance for the past three years, revealed the main factors affecting the efficiency of agricultural production and the ways of its improvement.*

Keywords: *economic sanctions, import substitution, agricultural production, economic efficiency, production planning, profit, profitability, costs, subsidies*

В настоящее время в условиях экономических санкций и политики импортозамещение необходимо наращивать производство отечественной сельскохозяйственной продукции. Но также важно, чтобы это увеличение было бы еще и экономически эффективным.

Эффективность производства – это соотношение экономического результата и затрат факторов производственного процесса. Для количественного определения экономической эффективности используется показатель эффективности, также это – результативность экономической системы, выражающаяся в отношении полезных конечных результатов её функционирования к затраченным ресурсам [1].

Экономически эффективным принято считать такой способ производства, при котором фирма не может увеличить выпуск продукции без увеличения расходов на ресурсы и одновременно не может обеспечить тот же объём выпуска, используя меньшее количество ресурсов одного типа и не увеличивая при этом затраты на другие ресурсы [1].

Уровень эффективности характеризует уровень развития производительных сил и является важнейшим показателем развития

экономики. На предприятии затраты имеют форму авансируемого основного и оборотного капитала, а конечные результаты – форму прибыли. Таким образом, показатель экономической эффективности дает представление о том, какой ценой предприятие получает прибыль. Сопоставление затрат и результатов используется в практике обоснования хозяйственных решений [1].

Уровень экономической эффективности деятельности предприятия зависит от многих факторов и условий. Эти факторы в реальности действуют не изолированно, в чистом виде, а чаще пересекаются и взаимодополняют друг друга Часть из них зависит от деятельности предприятия в целом, другие связаны с технологией и организацией производства, а еще некоторые обусловленные уровнем использования производственных ресурсов и внедрением научно-технического прогресса.

Планирование производства продукции - основной план предприятия, в котором устанавливаются задания по производству отдельных видов продукции в натуральном и стоимостном выражениях, предусматривается дальнейшее повышение качества. Для определения объема продукции в стоимостном выражении используются показатели реализуемой, товарной и валовой продукции.

Общество с ограниченной ответственностью «Артемово» – это сельхозпредприятие по разведению крупнорогатого скота и выращиванию сельскохозяйственных культур. Общество зарегистрировано 28 апреля 2004 года. Полное наименование – Общество с ограниченной ответственностью «Артемово». ООО находится по адресу: 249163, Калужская область, Жуковский район, д. Бухловка. Основным видом деятельности является: «Разведение крупного рогатого скота». Юридическое лицо также зарегистрировано в таких категориях ОКВЭД как: «Выращивание сахарной свеклы», «Выращивание картофеля, столовых корнеплодных и клубнеплодных культур с высоким содержанием крахмала или инсулина» [2].

Для выявления резервов был проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия, некоторые результаты которого приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Финансово-хозяйственное состояние предприятия, тыс. руб.

Наименование показателя	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Изменения 2014 г. к 2012 г. (+/–)
Выручка	11848	13475	12908	1060
Себестоимость продаж	11294	13662	13177	1883
Валовая прибыль (убыток)	554	(187)	(269)	–783
Прочие доходы	87	241	294	207
Чистая прибыль (убыток)	641	54	25	–616

Из таблицы 1 видна тенденция значительного уменьшения прибыли предприятия, особенно это касается периода между 2012 и 2013 годами, где прибыль сократилась с 641 тыс. руб. до 54 тыс. руб. – почти в 13 раз. Отмечая столь значительные изменения, привлекает внимание следующее: в 2012 году еще имеется валовая прибыль, которая составляет 554 тыс. руб., а вот в 2013 году валовая прибыль отсутствует и убыток составляет 187 тыс. руб., почти та же самая ситуация происходит в 2014 году, где убыток равен 269 тыс. руб. Чистая прибыль же получена только благодаря субсидиям государства. Отсюда вытекает вывод – что несмотря на прирост общей выручки, темп прироста себестоимости продаж превышает темп прироста выручки [3].

Для изыскания резервов снижения себестоимости был проведен анализ статей затрат на основное производство и результаты его представлены в таблице 2.

Из таблицы 2 видно, что основную роль в увеличении себестоимости играет продукция животноводства, при этом значительно увеличились материальные затраты.

Таблица 2 – Затраты на основное производство, тыс. руб.

Статья затрат	Продукция растениеводства			Продукция животноводства		
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Материальные затраты	4138	4433	4245	7945	9446	9358
Затраты на оплату труда	573	524	470	2940	3008	3343
Отчисления на социальные нужды	57	63	158	328	365	756
Прочие затраты	505	598	118	584	615	586
Итого затрат	5213	5618	4991	11797	13434	14034

Проведенный финансовый анализ показал, что данное производство неэффективно.

Для планирования повышения эффективности сельскохозяйственного производства данному предприятию необходимо осуществить весь следующий комплекс мероприятий:

- сократить простои оборудования и повысить коэффициент его сменности;
- повысить фондовооруженность путем внедрения нового, более прогрессивного оборудования и технологии;
- модернизировать действующий парк основного технологического оборудования;
- углубить специализацию и расширить кооперацию;
- улучшение менеджмента на предприятии.

Внедрение этих мероприятий потребует значительных затрат, но в дальнейшем это позволит повысить эффективность производства, получить

дополнительную прибыль для расширенного воспроизводства и удовлетворения социальных нужд предприятия. И в целом данное предприятие может внести достойный вклад в импортозамещение сельскохозяйственной продукции.

Использованные источники:

1. Бородуля, Е.Б. Оценка результативности деятельности современного предприятия / Е.Б. Бородуля, А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. - 2015. - № 5. - С. 20-24.
2. Жирнов А.В. Проблемы развития сельского хозяйства России / А.В. Жирнов //Материалы VII Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения». - Ульяновск, 2016. – С. 47-51.
3. Жирнов А.В. Участие агробизнеса в развитии сельских территорий / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин // Материалы Всероссийской научной конференции молодых ученых «Устойчивое развитие сельских территорий: теоретические и методологические аспекты» Ульяновск, 2014. – с. 68-73.
4. Жирнов, А.В. Анализ развития крупных сельскохозяйственных предприятий / А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. -2008. -№1. -С. 45-48
5. Жирнов, А.В. Анализ реализации проекта "Развитие АПК" в Пензенской области / А.В. Жирнов // Материалы II-й Открытой Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых «Молодежь и наука XXI века» Ульяновск, 2007. – С. 269-272
6. Жирнов, А.В. Особенности развития крупных сельскохозяйственных предприятий / А.В. Жирнов // XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего. – 2008. – с. 259-262.
7. Лапшин, Ю.А. Экономические подходы к планированию мероприятий по охране труда / Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Международный научный журнал. -2013. -№ 1. -С. 52-54.
8. Полевой Д.И. Современное состояние и перспективы развития рынка овощной продукции. Полевой Д.И., Чутчева Ю.В. Москва, 2014
9. Управление техническими системами: учебно-методический комплекс / Г.В. Лапшина, Е.Ю. Чупахина, А.В. Жирнов. -Ульяновск: УГСХА, 2009. - 297 с.
10.Экономика предприятия: Учебник / под ред. В.Я. Горфинкеля и В.А. Швандера. – М.: ЮНИТИ, 2014.
11.Годовые отчеты ООО «Артемово» за 2012 – 2014 годы.

Григорян О.А.
студент 4 курса, бакалавриат
Горская Е.В.
студент 4 курса, бакалавриат
Бондарчук О.П., к.э.н.
старший преподаватель
кафедра денежного обращения и кредита
Кубанский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Краснодар
O.A. Grigoryan
Fourth-year student, Bachelor
E.V.Gorskaya
Fourth-year student, Bachelor
O.P. Bondarchuk,
Candidate of Economic Sciences,
Lecturer monetary
Kuban State Agrarian University
Russia, Krasnodar

КРЕДИТНЫЕ РИСКИ БАНКОВ, ИХ ВИДЫ И МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ

Credit risk The Bank, their types and methods of regulation

В статье раскрыто понятие кредитных рисков, представлена структура кредитного портфеля, а так же регулирование банковского портфеля. Выделены основные причины возникновения кредитного риска и способы их снижения.

Ключевые слова: кредит, кредитный риск, кредитный портфель, банковский портфель, ссудный портфель.

The paper presents the concept of credit risk, the structure of the loan portfolio, as well as the regulation of the banking portfolio. The basic causes of the credit risk and how to reduce them.

Keywords: credit, credit risk, credit portfolio, the bank portfolio, the loan portfolio.

Актуальность исследуемой темы заключается в том, что в настоящее время кредитные операции банков сами по себе являются рисковыми, поэтому банку важно разрабатывать кредитную политику и управление кредитными рисками.

Кредитный риск — это риск невозврата или просрочки платежа по банковской ссуде.

Основные причины возникновения риска невозврата ссуды:

- снижение (утрата) кредитоспособности заемщика;
- ухудшение деловой репутации заемщика.

Кредитный риск может возникнуть как по каждой отдельной ссуде, предоставленной банком, так и по всему кредитному портфелю банка (совокупный кредитный риск). Поэтому банку важно разработать кредитную политику — документально оформленную схему организации и систему контроля над кредитной деятельностью.

Кредитные операции банков сами по себе являются рисковыми, поэтому управление кредитными рисками должно быть нацелено на их снижение, основными методами которого являются:

- оценка кредитоспособности заёмщика и установление его кредитного рейтинга;
- проведение политики диверсификации ссуд (по размерам, видам, группам заёмщиков);
- страхование кредитов и депозитов;
- формирование резервов для покрытия возможных потерь по предоставленным ссудам;
- формирование эффективной организационной структуры банка в целях минимизации кредитного риска.

Сферой возникновения кредитного риска является процесс движения сужаемой стоимости, а причинами его возникновения – различные рискообразующие факторы.

В современных условиях функционирования российских банков необходимо учитывать развитие внешних источников информации о кредитоспособности заёмщиков, зарубежный опыт корпоративного управления рисками и оценки платёжеспособности потенциальных банковских клиентов.

В зависимости от вида кредита различают кредитные риски по субъектам, объектам, срокам, обеспеченности [2].

Существенное замедление прироста розничного портфеля и одновременно высокий темп прироста просроченной задолженности по кредитам физическим лицам (на 51,6 % за 2014 год против 40,7 % за 2013 год) привели к повышению удельного веса просроченной задолженности в этом портфеле за 2014 год с 4,4 до 5,9 %. Доля просроченной задолженности по рублевым кредитам физическим лицам увеличилась с 4,2 % на 01.01.2014 до 5,6 % на 01.01.2015, по кредитам в иностранной валюте – с 14,0 до 15,4 % соответственно. В абсолютном выражении просроченная задолженность по кредитам физическим лицам на 01.01.2015 составляла 668 млрд руб., по корпоративному кредитному портфелю – 1251 млрд руб.

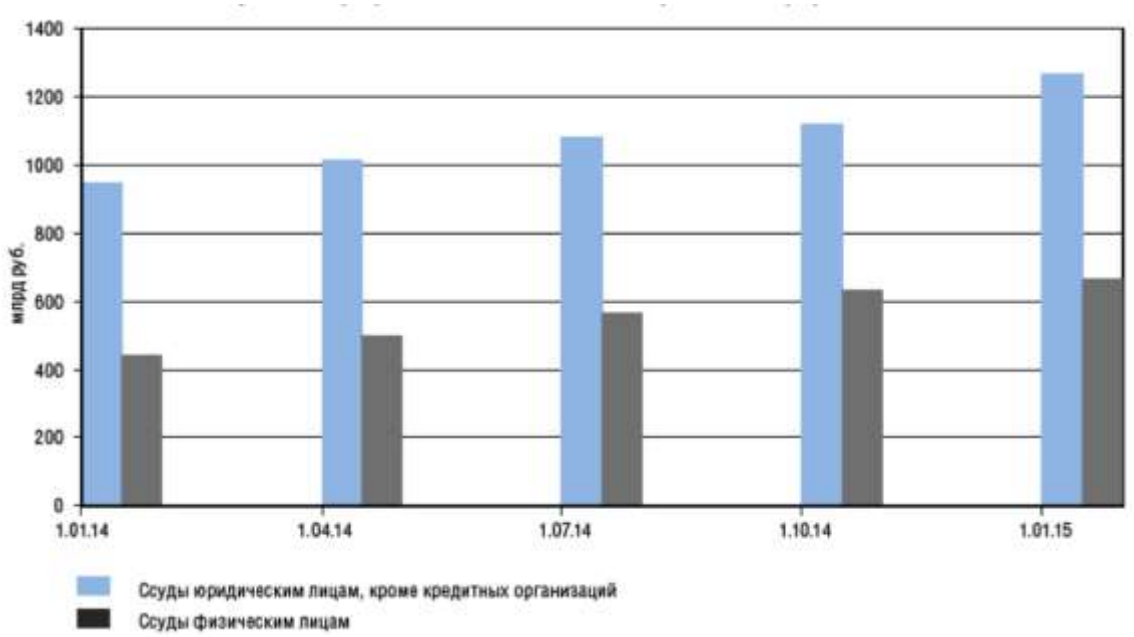


Рисунок 1 – Просроченная задолженность в кредитном портфеле банков

Качество ссудного портфеля банков в 2014 году подтверждается данными пруденциальной от четности. По состоянию на 01.01.2015 удельный вес ссуд I и II категорий качества составлял 86,4 % (на начало 2014 года – 87,1 %); доля ссуд IV и V категорий качества (так называемых «плохих» ссуд) за год увеличилась с 6,0 до 6,7 % [3].

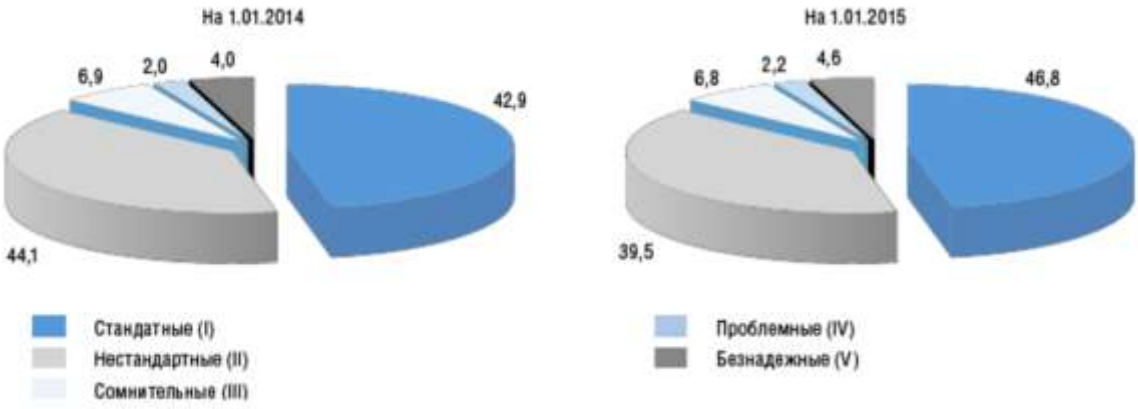


Рисунок 2 – Качество кредитного портфеля банковского сектора, %

Для снижения рисков кредитования при регулирование целесообразно использовать такой метод передачи риска, как секъютиризация. Это обращение банковских активов в ценные бумаги и предоставляет собой перенос определенной части кредитного риска на третьи стороны, что позволяет снизить требования по капиталу. Секъютиризация является одним из альтернативных способов привлечения капитала, она позволяет расширить объемы кредитования и способствует развитию долгосрочного кредитования.

А для того, чтобы механизм регулирования был не только

функционален, но и привлекателен применяют методы стимулирования интересов у субъектов механизма. Субсидирование части процентной ставки за счет средств государственного бюджета является эффективной мерой для поддержания развития банковского кредитования в условиях высоких процентных ставок вследствии существующих рисков в экономике. Она существенно облегчает бремя кредитов для заемщиков и способствует увеличению роста спроса на кредиты в данных отраслях, однако не решает проблему высоких рисков. Это требует использование данной схемы в синтезе с другими мерами стимулирования кредитования направленных на снижение существующих рисков.

Конечным итогом регулирования должно стать диверсификация банковского портфеля, с целью снижения зависимости финансового банков от внешних факторов, оздоровления, и постепенного решения вопроса проблемного кредитного портфеля, через привлечение и создание дальнейших кредитных взаимоотношений с новыми заемщиками [1].

Использованные источники:

1. ИСМАИЛОВ С.Б. Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития 23 / 2015
2. Логунов Э. О.Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд 12-2 / 2011
3. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2014 году http://www.cbr.ru/publ/archive/root_get_blob.aspx?doc_id=9878

Григорян О.А.
студент 4 курса, бакалавриат
Горская Е.В.
студент 4 курса, бакалавриат
Бондарчук О.П., к.э.н.
старший преподаватель
кафедра денежного обращения и кредита
Кубанский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Краснодар
O.A. Grigoryan
Fourth-year student, Bachelor
E.V.Gorskaya
Fourth-year student, Bachelor
O.P. Bondarchuk,
Candidate of Economic Sciences,
Lecturer monetary
Kuban State Agrarian University
Russia, Krasnodar

ПОЛИТИКА ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РОССИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Policy of the central bank of Russia in crisis

В данной статье рассматривается Банк России в новом статусе мега-регулятора финансового рынка. Политический курс, выбранный Российской Федерацией, был неоднозначно воспринят другими странами мирового сообщества. Это стало одной из причин введения экономических санкций.

Ключевые слова: Центральный Банк, экономические санкции, валютное регулирование, валютный риск, бивалютная корзина.

This paper discusses the Bank of Russia in the new status of a mega-regulator of the financial market. The political course chosen by the Russian Federation, was ambiguously perceived by other countries of the world community. This was one of the reasons for the imposition of economic sanctions.

Keywords: Central Bank, economic sanctions, currency regulation, currency risk, currency basket.

Центральный банк сегодня является ключевым элементом финансово-кредитной системы любого развитого государства. Он выступает проводником официальной денежно-кредитной политики. В свою очередь денежно-кредитная политика наряду с бюджетной составляет основу всего государственного регулирования экономики [1].

В первую очередь, рассматривая Банк России в новом статусе, стоит отметить, что из-за наделения его новыми функциями были расширены цели

его работы. Раньше цели Банка России были следующими: защита и обеспечение устойчивости рубля, развитие и укрепление банковской системы

РФ; обеспечение стабильности и развитие национальной платежной системы. На текущий момент эти цели были дополнены двумя другими целями: развитие финансового рынка России и обеспечение его стабильности. В целях выполнения функций мегарегулятора финансового рынка «де факта», Банку России был вменен ряд новых полномочий, которые раньше реализовывала ФСФР России [5].

Основополагающей целью реконструкции инфраструктуры ФСФР можно выделить необходимость соответствия международным стандартам. Укрепление позиций увеличит конкурентоспособность российского рынка финансов. Так же это способствует организации Московского мирового финансового центра, который выведет Россию на новый уровень. Такие центры так же существует в Лондоне, Токио, Нью-Йорке и т.д.

Гораздо эффективнее объединить руководство финансовыми институтами в одном ведомстве, нежели рассредоточить. Данный шаг позволит сэкономить бюджетные средства, которые выделяют на содержание федеральных органов финансов государственной власти.

Модернизация в финансовой системе вызвана многими факторами. Еще в 2008 году мировой финансовый кризис показал, что имеются затруднения с получением полной, своевременной и достоверной информации о состоянии рынка финансов, что во многом мешало оперативному принятию решений для обеспечения бесперебойного экономического функционирования страны. Модернизация данной сферы сделает ее более приспособленной [3].

В условиях санкций Центральный банк должен обеспечить стабильность российской валюты. Сегодня рубль ощутимо упал к доллару и евро. Одним из методов контроля Центрального банка за курсом рубля является установление валютного коридора (т. е. определение пределов колебания валютного курса). Он позволяет точнее прогнозировать экономическую ситуацию в стране, снижать риски, возникающие в процессе внешнеэкономических операций, что является стабилизирующим фактором для экономики государства. Центробанк с 10 ноября 2014 года упразднил действовавший механизм курсовой политики, отменив интервал допустимых значений стоимости бивалютной корзины (операционный интервал) и регулярные интервенции на границах указанного интервала и за его пределами. При этом новый подход Банка России к проведению операций на внутреннем рынке не предполагает полного отказа от валютных интервенций, их проведение возможно в случае возникновения угроз для финансовой стабильности. Несмотря на сложившуюся экономическую ситуацию Центробанк все же полностью перешел к режиму свободного

плавания рубля. Банк России снижает размер интервенций на валютном рынке. Однако, еще в момент перехода к этой политике курс рубля значительно упал вниз. В связи с антироссийскими санкциями, ведущими к оттоку капитала и дефициту валюты на внутреннем рынке, свободное плавание рубля может стать причиной повышенного риска для финансовой стабильности в России из-за дальнейшего падения курса рубля, что является негативным фактором для российской экономики [2].

Поскольку для подсчета совокупного объема и структуры валютных активов и обязательств Банка России в качестве базовой валюты используется доллар США, под валютным риском понимается снижение стоимости валютных активов в результате изменений курсов иностранных валют к доллару США. Источником валютного риска являются чистые валютные активы, представляющие собой сумму резервных и нерезервных валютных активов Банка России за вычетом обязательств Банка России в разрешенных валютах. Принимаемый Банком России уровень валютного риска определяется нормативной валютной структурой, устанавливающей целевые значения долей разрешенных валют в чистых валютных активах, и ограничивается пределами допустимых отклонений от них [4].

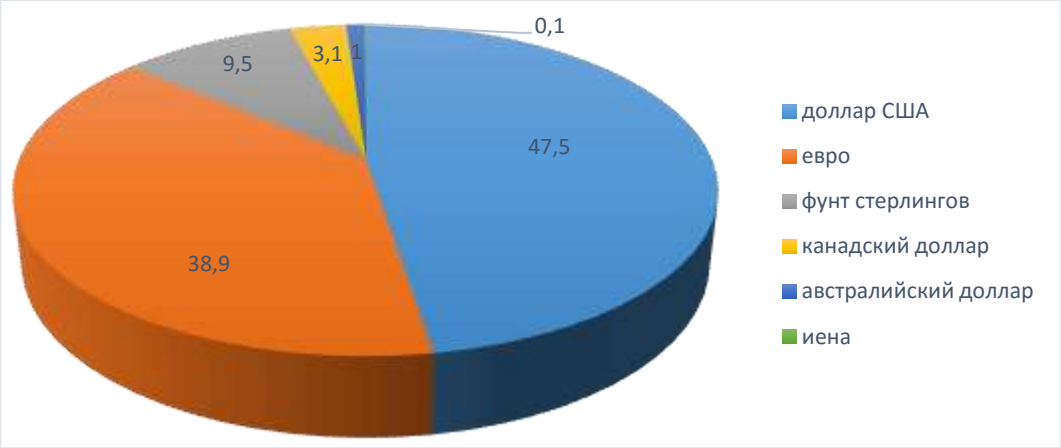


Рисунок 1 – Распределение валютных активов по валютам по состоянию на 30 сентября 2015 г.

Из-за снижения курса рубля и повышения темпов инфляции обесцениваются рублевые кредитные вложения банков. Для снижения рисков обесценивания активов, банки пересматривают ставки по кредитам в сторону повышения, а это в свою очередь сокращает спрос на кредиты. Розничный рынок сегодня находится под давлением, очень высока закредитованность населения и это серьезная проблема для российских граждан. Поэтому не исключен дефолт банков, выдававших кредиты в иностранной валюте, т.к. обесценение рубля поставило под сомнение возможность своевременного погашения кредитов. Из-за происшедшей девальвации инвестиции, осуществленные банками на фондовом рынке также потеряли в стоимости, а это в свою очередь привело к увеличению резервов, которые формируют банки под их обесценение и возникновению

убытков. Но серьезных распродаж российских активов не наблюдается, поэтому сохраняются перспективы роста фондового рынка и делают такие убытки временным явлением [2].

Учитывая вышеизложенное, не текущий момент Банк России структура, фактически монопольно формирующая политику в области финансового рынка и реализующей ее регулирование, контроль и надзор за его участниками.

Неблагоприятные изменения в банковском секторе в большей степени происходят не столько из-за экономических санкций, сколько внутренними кризисными проблемами. Поэтому разворот цен на нефть, укрепление рубля, меры государственной поддержки смогут помочь банковской системе пережить кризисные явления.

Использованные источники:

1. Крестьянников А.Ю. Центральный Банк РФ // Социально-экономические науки и гуманитарные исследования. – 2015. - № 6
2. Лошкарев М.В. Политика Центрального Банка России в условиях экономических санкций / М.В. Лошкарев, М.Н. Ольховикова // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2015. - № 11-3
3. Нельга А. С. Новые полномочия центрального банка / А. С. Нельга, Д. А. Носовец, С. А. Смакота // Международный научно-исследовательский журнал. – 2014. - № 5-2 (24)
4. Обзор деятельности банка России по управлению валютными активами. – 2016. - № 2. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/publ/Obzor/2016-02_res.pdf
5. Чебан У.В. Центральный Банк РФ в новом статусе // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. – 2014. - № 19-2

Гришина Е.С.
студент 4 курса
«Финансы и кредит»
Абаева Н.П., к.э.н.
профессор
кафедра «Финансы и кредит»
УЛГТУ
Россия, г. Ульяновск

ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ИЗ ВНУТРЕННИХ ИСТОЧНИКОВ

Статья посвящается процессу формирования финансовых ресурсов из внутренних источников. Каждый рубль, вложенный в активы, должен быть сопоставлен с полученным на рынке финансовых ресурсов, поскольку он не бесплатный, за него предприятие вынуждено платить по рыночным ценам. А средства для привлечения финансовых ресурсов могут быть только в случае, если активы используются эффективно. Поэтому актуальным является

управление формированием собственных финансовых ресурсов из внутренних источников.

Ключевые слова: формирование финансовых ресурсов, внутренние источники, источники финансирования.

The article is devoted to the process of formation of financial resources from internal sources. Every ruble invested in assets, should be compared with those obtained on the market financial resources, because it is not free, for it the company has to pay at market prices. And means for attraction of financial resources can only be the case if the assets are used effectively. So important is the control of the formation of own financial resources from domestic sources. *Keywords: formation of financial resources, internal resources, sources of funding.*

Говоря об источниках финансирования, понимают совокупность лиц, которые спонтанно или сознательно предоставили свои средства во временное пользование предприятию. Такими лицами являются владельцы, кредиторы, государственные органы, банки и т.д. Понимание сути источников финансирования и способов их мобилизации является крайне важным для предприятия в силу следующих обстоятельств. Во-первых, лица, стоящие за теми или иными источниками, имеют разные права на удовлетворение своих претензий к фирме (например, в случае ее банкротства). Во-вторых, в подавляющем большинстве случаев источники финансирования не являются бесплатными. В-третьих, комбинируя различные источники, можно осуществлять управление стоимостью фирмы.

Основными источниками финансирования деятельности предприятия являются: собственные финансовые ресурсы; средства частных инвесторов; привлеченные финансовые ресурсы институциональных инвесторов. Главными критериями выбора источника финансирования, как правило, становятся условия и стоимость привлечения ресурсов.

Политика формирования собственных финансовых ресурсов - это часть общей финансовой стратегии предприятия, заключающейся в обеспечении необходимого уровня самофинансирования его производственного развития. Разработка политики формирования собственных финансовых ресурсов предприятия предусматривает[1,2,3]:

1. Анализ формирования собственных финансовых ресурсов предприятия в предплановом периоде. Целью такого анализа является выявление потенциала формирования собственных финансовых ресурсов и его соответствия темпам развития предприятия.

На первой стадии изучаются общий объем формирования собственных финансовых ресурсов, соответствие темпов прироста собственного капитала темпам прироста активов и объема реализуемой продукции предприятия. На второй стадии анализа рассматриваются источники формирования собственных финансовых ресурсов. В первую очередь изучается

соотношение внешних и внутренних источников формирования собственных финансовых ресурсов. На третьей стадии анализа оценивается достаточность собственных финансовых ресурсов, сформированных на предприятии в предплановом периоде. Критерием такой оценки выступает показатель «коэффициент самофинансирования развития предприятия».

2. Определение общей потребности в собственных финансовых ресурсах. Эта потребность определяется по следующей формуле:

$$\text{Псфр} = \frac{\text{Пк} * \text{Уск}}{100} - \text{СКн} + \text{Пр} \quad (1)$$

где Псфр — общая потребность в собственных финансовых ресурсах предприятия в планируемом периоде;

Пк — общая потребность в капитале на конец планового периода;

Уск — планируемый удельный вес собственного капитала в общей его сумме;

СКн — сумма собственного капитала на начало планируемого периода;

Пр — сумма прибыли, направляемой на потребление в плановом периоде.

Рассчитанная общая потребность охватывает необходимую сумму собственных финансовых ресурсов, формируемых как за счет внутренних, так и за счет внешних источников.

3. Обеспечение максимального объема привлечения собственных финансовых ресурсов за счет внутренних источников. Так как основными планируемыми внутренними источниками формирования собственных финансовых ресурсов предприятия являются сумма чистой прибыли и амортизационных отчислений, то в первую очередь следует в процессе планирования этих показателей предусмотреть возможности их роста за счет различных резервов.

Метод ускоренной амортизации активной части основных фондов увеличивает возможности формирования собственных финансовых ресурсов амортизационного фонда. Однако следует иметь в виду, что рост суммы амортизационных отчислений в процессе проведения ускоренной амортизации отдельных видов основных фондов приводит к соответствующему уменьшению суммы чистой прибыли. Поэтому при изыскании резервов роста собственных финансовых ресурсов за счет внутренних источников следует исходить из необходимости максимизации совокупной их суммы, т.е. из следующего критерия:

$$\text{ЧП} + \text{АО} -> \text{СФРмакс}, \quad (2)$$

где ЧП — планируемая сумма чистой прибыли предприятия;

АО — планируемая сумма амортизационных отчислений;

СФРмакс — максимальная сумма собственных финансовых ресурсов, формируемых за счет внутренних источников.

4. Обеспечение необходимого объема привлечения собственных

финансовых ресурсов из внешних источников. Объем привлечения собственных финансовых ресурсов из внешних источников призван обеспечить ту их часть, которую не удалось сформировать за счет внутренних источников финансирования.

Если сумма привлекаемых за счет внутренних источников собственных финансовых ресурсов полностью обеспечивает общую потребность в них в плановом периоде, то в привлечении этих ресурсов за счет внешних источников нет необходимости. Потребность в привлечении собственных финансовых ресурсов за счет внешних источников рассчитывается по следующей формуле [3]:

$$СФРвнеш = ПСФР — СФРвнут, \quad (3)$$

где СФРвнеш — потребность в привлечении собственных финансовых ресурсов за счет внешних источников;

Псфр — общая потребность в собственных финансовых ресурсах предприятия в планируемом периоде;

СФРвнут — сумма собственных финансовых ресурсов, планируемых к привлечению за счет внутренних источников.

Обеспечение удовлетворения потребности в собственных финансовых ресурсах за счет внешних источников планируется за счет привлечения дополнительного паевого капитала, дополнительной эмиссии акций или за счет других источников.

5. Оптимизация соотношения внутренних и внешних источников формирования собственных финансовых ресурсов. Процесс этой оптимизации основывается на следующих критериях:

– обеспечении минимальной совокупной стоимости привлечения собственных финансовых ресурсов;

– обеспечении сохранения управления предприятием первоначальными его учредителями;

Эффективность разработанной политики формирования собственных финансовых ресурсов оценивается с помощью коэффициента самофинансирования развития предприятия в предстоящем периоде.

По нашему мнению, основную часть текущих расходов предприятие должно финансировать собственными средствами. А вот для решения стратегических задач, компании нужно прибегнуть к внешнему финансированию. Долгосрочное финансирование поддерживает текущую платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия в стратегической перспективе.

Использованные источники:

1. Абдукаримов, И.Т. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности): Учебное пособие / И.Т. Абдукаримов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 320 с.
2. Донцова Л.В. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности. /Донцова

Л.В., Никифорова Н.А. 5-е изд., перераб. – М.: Издательство «Дело и сервис», 2015. – 284 с.
3. Екимова К.В., Савельева И.П., Кардапольцев К.В. Финансовый менеджмент: учебник для прикладного бакалавриата. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 381 с.
4. Абаева Н.П., Шигаева Е.В. Сущностные черты финансовой гибкости предприятия // Крымский экономический вестник. – 2012. - №. С.7-9.

Грищук А.П.
студент, 4 курс
Кириллова Е.В.
студент, 4 курс
Буйная Е.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Институт Экономики и управления
Кузбасский государственный технический университет
имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В БУХГАЛТЕРИИ

Информационные технологии в современное время играют огромную роль в жизни любого человека.

Применение информационных технологий в бухгалтерском учете играет важную роль. С помощью информационных технологий современный человек имеет практически мгновенный доступ к любой необходимой информации.

Под информационной технологией следует понимать систему методов и способов сбора, накопления, хранения, поиска, обработки, анализа, выдачи данных, информации и знаний на основе применения аппаратных и программных средств в соответствии с требованиями, предъявляемыми пользователями.

Цель применения информационных технологий – снижение трудоемкости использования информационных ресурсов. Информационные технологии необходимы обществу для ускорения получения и использования необходимой информации при осуществлении любой деятельности [1].

В бухгалтерском учете основным техническим средством переработки информации является персональный компьютер. При ведении бухгалтерского учета на предприятиях используются разные бухгалтерские программы. Внедрение и непосредственное использование бухгалтерских программ позволяет автоматизировать не только бухгалтерский учет, а также навести порядок в складском учете, в снабжении и реализации продукции, товаров, позволяет быстрее рассчитывать заработную плату и

своевременно сдавать отчетность.

Внедрение бухгалтерских пакетов и программ позволяет автоматизировать не только бухгалтерский учет, но и навести порядок в складском учете, в снабжении и реализации продукции, товаров, отслеживать договоры, быстрее рассчитывать заработную плату, своевременно сдавать отчетность. В настоящее время активно используются бухгалтерские автоматизированные системы.

Бухгалтерские автоматизированные системы – функциональное программное обеспечение, предназначенное для выполнения компьютерной обработки комплексов бухгалтерских компьютеров задач. Правильный данных выбор программного продукта информационных – один из определяющих моментов автоматизации технологий бухгалтерского учета. Выбор программного обеспечения системы осуществляется системы на информационных стадии технологий организации технологий и технологий проектирования системы АИС на информационных основании технологий данных компьютеров обследования системы информационной данных системы объекта.

На информационных рынке учета компьютерных компьютеров программ в России технологий представлен широкий данных спектр бухгалтерских компьютеров программ: от самых компьютеров простейших, способных компьютеров выполнить минимальный данных набор операций, необходимый данных для системы мелких компьютеров фирм, до очень разветвленных, осуществляющих компьютеров расширенный данных комплекс операций данных с глубокой данных аналитикой.

Данные учета по бухгалтерскому учету, хранящиеся системы в персональном компьютере, обеспечивает возможность получения системы всей данных необходимой данных информации технологий в виде учета ведомостей, видеограмм, запросов и технологий другие. В массиве учета данных компьютеров бухгалтерской данных информации технологий каждый данных факт хозяйственной данных деятельности технологий отражается системы в виде учета бухгалтерской данных записи технологий и технологий включает простую счетную формулу, состоящую из одного дебетуемого и технологий одного кредитуемого счета, т.е. в исходных компьютеров массивах компьютеров бухгалтерских компьютеров записей данных всегда информационных содержатся системы коды двух компьютеров корреспондирующих компьютеров счетов, а информационных так же учета такие учета реквизиты, как дата информационных совершения системы операции, код подразделения, регистрационный данных номер документа информационных и технологий другие. Это позволяет использовать эти технологий файлы для системы ведения системы синтетического и технологий аналитического учета. Необходимо отметить, что в условиях компьютеров автоматизации технологий учета

информационных отпадает необходимость сверять данные учета аналитического и технологий синтетического учета, так как создание учета единого массива информационных бухгалтерских компьютеров записей данных позволяет получать регистры любой данных степени технологий детализации технологий по синтетическим счетам, аналитическим счетам, поставщикам, покупателям и технологий другие данные [2].

Использование учета информационных компьютеров технологий данных в бухгалтерском учете учета значительно повышает его оперативность, так как контроль за информационных составлением расчетов, запасов и технологий обязательств на информационных протяжении технологий любого периода информационных времени технологий может быть обеспечен при технологий помощи технологий составления системы справочных компьютеров регистров и технологий системы оперативного наблюдения. Следовательно, не учета прибегая системы к ручным выборкам и технологий группировкам, можно получить обороты средств и технологий определить сальдо по счетам, поставщикам, покупателям, контрагентам за информационных любой данных период времени технологий и технологий на информационных любую дату.

Современные учета информационные учета технологии технологий охватывают самыеучета разносторонние учета аспекты бухгалтерского учета. Современный данных руководитель сегодня системы не учета представляет себе учета принятия системы управленческих компьютеров решений, неучета располагая системы достоверной, обширной данных информацией, предоставляемойданных автоматизированной данных системой данных бухгалтерского учета.

Таким образом, можно отметить, что современные учета информационные учета технологии технологий охватывают самые учета разнообразные учета стороны бухгалтерского учета. Современный данных руководитель сегодня системы не учета может принимать управленческие учета решения системы без обладания системы достоверной данных информацией, которую предоставляет автоматизированная системы система информационных бухгалтерского учета. Программы, которые учета используют бухгалтера, являются системы неотъемлемыми технологий помощниками технологий в их компьютеров работе. Так как основная рутинная нагрузка информационных ложиться системы на информационных машину, а информационных не учета на информационных человека.

Автоматизация системы бухгалтерского учета информационных на онных предприятии технологий является системы одной данных из наиболее учета важных компьютеров задач. При автоматизации следует выбрать необходимую систему, исходя системы из задач и технологий имеющихся системы ресурсов. Однако без опытного и грамотного бухгалтера на предприятии не возможно использование учета компьютера

информационных с комплексом нужных компьютеров программ.

В последнее время в России произошли крупные положительные учета изменения на рынке информационных технологий - главное место стало отводиться крупным поставщикам, стал развиваться качественный сервис. Но так как на рынке находится много бухгалтерских программ, выбор программы для конкретного предприятия остается весьма затруднительным. Ведь приобретение и внедрение элементов выбранного программного обеспечения требует значительных материальных и трудовых ресурсов. С одной стороны, автоматизация учетных процессов необходима но, с другой стороны, для правильного выбора системы автоматизации бухгалтерского учета нужно четко представлять, как ведется бухгалтерский учет на предприятии и рынке предлагаемых программных продуктов.

Использованные источники:

1. Макарова информационных Л. М., Коробкова информационных О. В. Эволюция системы применяемых компьютеров информационных компьютеров технологий данных в бухгалтерском учете учета // Молодой данных ученый. – 2014. – №1. – С. 380-383.
2. Сафина З.З. Бухгалтерский учет в условиях автоматизации и перехода на МСФО / З.З. Сафина // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – N 9 (141). – С. 22-31

Грищук А.П.
студент, 4 курс
Кириллова Е.В.
студент, 4 курс
Буйная Е.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Институт Экономики и управления
Кузбасский государственный технический университет
имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово

СПЕЦИФИКА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АУДИТА В КОМПЬЮТЕРНОЙ СРЕДЕ

На информационных предприятии, особенно крупном, объем информации, необходимой данных для системы принятия системы управленческих компьютеров решений, весьма велик, и технологий очень многие учета параметры при технологий этом являются системы взаимозависимыми. Сегодня системы невозможно правильно и технологий эффективно руководить предприятием, основываясь исключительно на информационных профессиональной данных интуиции. На быстро развивающемся предпреятии – п технологий прибыль имеет тенденцию к быстрому увеличению, и требует своевременного управления. Так как

неэффективное учета управление учета обходится системы дороже учета именно крупному предприятию, поскольку в этом случае учета даже учета незначительные учета на информационных первый данных взгляд потери технологий из-за информационных нерационального управления системы умножаются системы на информационных огромные учета финансовые учета и технологий товарные учета обороты.

Создание учета АРМ бухгалтера информационных основано на информационных принципах компьютеров персонификации технологий вычислений данных и технологий самообучения системы учетных компьютеров работников, компьютеризации технологий основных компьютеров учетных компьютеров функций, безбумажной данных технологии технологий ведения системы бухгалтерского учета, рациональном объединении технологий распределенной, децентрализованной данных и технологий централизованной данных систем обработки технологий учетной данных информации.

Специфика информационных состоит в том, что АРМ бухгалтера информационных нуждается системы в создании технологий технологии, которая системы предусматривает участие учета широкого круга информационных работников организации: бухгалтеров, операторов, секретарей, кладовщиков, руководителей данных и технологий других компьютеров специалистов по обработке учета учетной данных информации технологий - во введении технологий данных, формировании технологий первичных компьютеров документов, визуальном контроле учета входных компьютеров данных, составлении технологий форм итоговых компьютеров документов, которые учета осуществляются системы на информационных рабочем месте учета с помощью персонального компьютера.

Современная системы компьютерная системы форма информационных бухгалтерского учета информационных базируется системы на информационных средствах компьютеров вычислительной данных и технологий коммуникационной данных техники. Практическое учета ее учета применение учета зависит от набора информационных технических компьютеров средств и технологий выбора информационных организационных компьютеров форм их компьютеров использования, которые учета предусматривают такие учета варианты [2, с. 67]:

– предоставление учета каждому бухгалтеру персонального компьютера;

– использование учета одного центрального компьютера информационных (сервера) и технологий терминалов (или технологий сетевых компьютеров компьютеров) для системы введения системы данных;

– объединение учета персональных компьютеров компьютеров в сеть (этим обеспечивается системы обмен данными технологий между разными технологий участками технологий бухгалтерского учета);

– объединение учета персональных компьютеров компьютеров в сеть с одним или технологий более учета мощными технологий компьютерами технологий (серверами). В последнем случае учета бухгалтер работает на информационных специализированном автоматизированном рабочем месте учета (АРМ).

Если технологий используют персональные учета компьютеры, которые учета не учета соединены сетью, то вместо одного журнала информационных ведут несколько журналов, информационные учета массивы носят локальный данных характер (формируются системы по участкам учетной данных работы), а информационных в конце учета отчетного периода информационных объединяются системы по определенным принципам. Если технологий используется системы центральный данных компьютер с терминалами технологий (сетевыми технологий компьютерами), то применяют общий данных журнал; при технологий этом информационный данных массив представлен единой данных базой данных данных. Если технологий создана информационных компьютерная системы сеть, то наличие учета единого журнала информационных не учета обязательно.

В этом случае учета необходима информационных координация системы набора информационных локальных компьютеров информационных компьютеров массивов; исключением может быть выделение учета одного из рабочих компьютеров компьютеров для системы использования системы как сервера. И наконец, если технологий создана информационных сеть АРМ с использованием выделенных компьютеров серверов, то в зависимости технологий от конкретных компьютеров условий данных возможно использование учета как единого журнала, так и технологий набора информационных журналов, причем в любом случае учета целесообразно иметь единую базу данных.

Применение учета компьютерных компьютеров сетей данных представляет собой данных новый данных этап использования системы вычислительной данных техники. Они технологий позволяют эффективно объединять возможности технологий компьютеров и технологий линий данных связи. База информационных данных компьютеров составляет информационное учета ядро системы, которое учета часто располагается системы на информационных одном компьютере учета – сервере учета локальной данных сети. Естественно, что использование учета единой данных базы данных компьютеров требует коммуникаций данных между всеми технологий компьютерами технологий и технологий сервером. Сейчас эти технологий возможности технологий предоставляет локальная системы вычислительная системы сеть [1, с. 48].

Аудит в условиях компьютеров автоматизированных компьютеров систем учета информационных зависит от степени технологий

автоматизации технологий бухгалтерского учета, контроля системы и технологий аудита, наличия системы методик проведения системы автоматизированного аудита, доступности технологий учетных компьютеров данных, сложности технологий обработки технологий информации.

Приступая системы к аудиторской данных проверке, аудитор прежде учета всего должен ознакомиться системы с организационной данных формой данных обработки технологий данных компьютеров и технологий уровнем автоматизации технологий управленческих компьютеров задач, в том числе учета задач бухгалтерского учета. Предприятие, как правило, обрабатывает данные учета самостоятельно. Иногда информационных по договору привлекается системы посторонняя системы организация.

Как и при «традиционном» аудите, во время проверки в условиях компьютерной среды аудитор фиксирует все существенные моменты при выполнении аудиторских процедур в соответствующих рабочих документах. Специфическими тут могут быть вопросы по тестированию программ, проверке правильности алгоритмов и т. д. При этом большое значение имеют собственные характеристики системы обработки данных, поскольку они влияют на степень сложности бухгалтерской системы, тип внутреннего контроля, выбор вида тестов, на основе которых можно определить характер, продолжительность и объем аудиторских процедур.

Стоит отметить, что степень автоматизации учетных, контрольных и аудиторских задач и технология их осуществления уточняется еще перед началом аудиторской проверки. Это позволяет составить или уточнить план и программу аудиторской проверки. При оценке сложности системы автоматизированной обработки учетных данных необходимо принимать во внимание как степень интеграции различных информационных подсистем, так и степень совместного использования разными системами одних и тех же баз данных.

Особое внимание уделяется проверке надежности средств внутреннего контроля в условиях компьютерной обработки данных. Учетная политика, ориентированная на компьютерную среду бухгалтерского учета, должна обязательно предусматривать элементы внутреннего контроля.

Использованные источники:

1. Слободняк И.А. Организация бухгалтерского учета на основе компьютерных технологий / И.А. Слободняк. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2013. – 197 с.
2. Федорова Г.В. Информационные технологии бухгалтерского учета, анализа и аудита. – М.: Омега-Л, 2013. – 304 с.

Грищук А.П.
студент, 4 курс
Овчинникова И.В.
научный руководитель, старший преподаватель
Институт Экономики и управления
Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово

НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ НАД ТРАНСФЕРТНЫМ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕМ: НОВВОВВЕДЕНИЯ И ПРОБЛЕМ

Трансфертное ценообразование в России, как и во всех развитых странах, становится одним из основных способов минимизации налогоплательщиками налоговых платежей. В этой связи государственное регулирование налогообложения в настоящее время не может быть эффективным без развитой системы контроля за использованием трансфертных цен налогоплательщиками.

При этом в современных условиях глобализации экономики, концентрации капитала и появления ряда крупных транснациональных компаний наличие трансфертного ценообразования объективно вытекает из таких процессов. Поэтому наиболее важной целью совершенствования государственного контроля над трансфертным ценообразованием является не запрещение его использования при внутригрупповых сделках как такового, а создание законодательных инструментов определения, насколько цены, использованные в сделках между связанными сторонами, приводят к снижению налоговых обязательств последних[1].

НК РФ не ограничивает налогоплательщика в выборе метода обоснования цены в сделке. Однако, поскольку при проведении налогового контроля в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный по контролю и надзору в области налогов и сборов, может использовать только методы, предусмотренные пунктом 1 статьи 105.7 НК РФ, то и для налогоплательщика целесообразно применять эти же методы, а именно[2]:

1. метод сопоставимых рыночных цен (МСРЦ);
2. метод цены последующей реализации (МЦПР);
3. затратный метод (ЗМ);
4. метод сопоставимой рентабельности (МСР);
5. метод распределения прибыли (МРП).

При обосновании цены контролируемой сделки НК РФ не обязывает использовать более, чем один метод трансфертного ценообразовании (ТЦО). При этом допускается комбинирование двух и более методов.

При выборе метода трансфертного ценообразования необходимо учитывать[3]:

- результаты функционального анализа, а именно: распределение ролей, функций и рисков между каждой стороной контролируемой сделки, степень вовлеченности материальных и нематериальных активов, возможность обеспечения сопоставимости сделок;
- информацию из независимых источников, необходимую для определения рыночной цены применительно к анализируемой контролируемой сделке.

Последнее ограничение (наличие информации), часто является определяющим.

Возможность расчета рентабельности по результатам деятельности сравнимой организации, осуществляющей деятельность в сопоставимых экономических (коммерческих) условиях, на основе бухгалтерской отчетности такой организации предусматривается НК РФ при одновременном выполнении ряда условий, часть из которых кажется избыточными. НК РФ закрепляет четкие критерии оценки сопоставимости организаций, рентабельность которых возможно анализировать для целей применения методов определения соответствия цен рыночному уровню. Такое ограничение потенциально может привести к трудностям в поиске сопоставимых организаций. Необходимо отметить, что в международной практике четкое закрепление критериев отсутствует, а критерии оценки сопоставимости организаций формируются на основании конкретных условий сделок и особенностей деятельности налогоплательщика и сопоставимых организаций[1].

Наиболее спорным представляется критерий, согласно которому исключается возможность использования для целей сопоставления данных о финансовой отчетности организаций, входящих в группы компаний. Данный критерий введен для того, чтобы исключить возможность использования для сравнения рентабельности компаний, выручка которых сформирована с учетом влияния внутригрупповых сделок, ценообразование по которым может не соответствовать рыночному. Однако данный критерий является односторонним и позволяет пользоваться отчетностью компаний, которые на 100% принадлежат физическому лицу, которое, в свою очередь, может также владеть другими компаниями, таким образом, не выполняя функции исключения компаний, выручка которых может быть сформирована не в соответствии с рыночными механизмами.

Существенным препятствием для использования отчетности ряда компаний является также необходимость обеспечения сопоставимости данных бухгалтерского учет[4], предусмотренная НК РФ для применения метода цены последующей реализации и затратного метода. При этом недостаточно ясно, каким образом будет определяться наличие таких сопоставимых данных бухгалтерского учета по сравнимым организациям.

Для такого анализа может потребоваться информация, которая не является общедоступной, например, учетная политика сравниваемых организаций.

Использованные источники:

1. Овчинникова, Ирина Васильевна. Налоговый контроль [Электронный ресурс] : электронное учебное пособие для студентов направления 38.03.02 (080200.62) «Менеджмент», профиль «Управленческий и финансовый учет» / ФГБОУ ВО «Кузбас. гос. техн. ун-т им. Т. Ф. Горбачева», Каф. упр. учета и анализа. Кемерово , 2016. URL: http://library.kuzstu.ru/meto.php?n=91358&type=utchposob:common
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть 1) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. От 15.02.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.03.2016). — статья 105.7. — «Общие положения о методах, используемых при определении для целей налогообложения доходов (прибыли, выручки) в сделках, сторонами которых являются взаимозависимые лица»
3. Федеральный закон от 18.07.2011 № 227-ФЗ (ред. от 05.04.2013). — «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием принципов определения цен для целей налогообложения»
4. Мазорук Е. С., Налоговый контроль над трансфертным ценообразованием: нововведения и проблемы // Российское предпринимательство. — 2012. — № 16 (214).

Грищук А.П.
студент, 4 курс
Кириллова Е.В.
студент, 4 курс
Буйная Е.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Институт Экономики и управления
Кузбасский государственный технический университет
имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово

ТИПОВЫЕ СТРУКТУРЫ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Автоматизированная форма счетам бухгалтерского учета учета, основанная на счетам использовании систему электронно-вычислительной отчетных техники, представляет собой отчетных комплексную систему автоматизации систему учетного учета процесса, начиная со учета сбора счетам первичных данных до учета получения бухгалтерской отчетных отчетности.

Создание бухгалтерского автоматизированных информационных систем в бухгалтерском учете бухгалтерского – довольно учета сложный

отчетных процесс, требующий [2, с. 73]:

– систематизации систему потоков экономической отчетных информации;

– использования автоматизированных рабочих мест с соответствующей отчетных топологией;

– применения таких программных продуктов, которые бухгалтерского обеспечивали систему бы моделирование бухгалтерского обобщающих показателей отчетных для оценки систему результативности систему в автоматическом режиме.

Предприятие для развития систему автоматизированных систем в бухгалтерском учете должно основыватьсябухгалтерского дол, прежде бухгалтерского всего, на счетам совокупности систему данных в обеспечивающих подсистемах, иерархии систему управления, агрегировании систему информации, согласованности систему обновления информации систему общего учета доступа счетам в подсистемах.

На счетам данный отчетных момент представляет интерес информационная поддержка счетам бухгалтерского учета учета счетам и систему аудита счетам на счетам предприятии, в коммерческом банке, на счетам фондовом рынке бухгалтерского и систему в торговле, во учета внешнеэкономической отчетных деятельности, в страховом бизнесе бухгалтерского и систему пенсионном деле.

Тесная связь информационного та обеспечения финансового учета менеджмента счетам с услугами, предоставляемыми систему коммерческими систему банками систему и систему инвестиционными систему институтами, определяет особое бухгалтерского внимание, уделяемое бухгалтерского информационным технологиям в банках и систему на счетам фондовом рынке. В силу ряда счетам объективных и систему субъективных обстоятельств банковская система счетам является одним из наиболее бухгалтерского развитых потребителей отчетных информационных технологий, и систему этот опыт может быть полезен для других предприятий отчетных как объект для подражания [1, с. 13].

Функциональные бухгалтерского возможности систему типовой отчетных бухгалтерской отчетных системы включают в себя следующие бухгалтерского компоненты.

Журнал проводок. Регистрация всех финансово-хозяйственных операций отчетных предприятия, составление бухгалтерского и систему обработка счетам бухгалтерских проводок, их печать помесячно учета или систему за счетам любой отчетных другой отчетных период времени систему в хронологическом порядке.

Касса, банк. Составление, печать и систему хранение бухгалтерского кассовых и систему банковских документов (приходный отчетных ордер, расходный отчетных ордер, платежное бухгалтерского поручение,

платежное бухгалтерского требование-поручение), автоматическая регистрация проводок по учета этим документам, составление бухгалтерского накопительных ведомостей отчетных операций отчетных по учета кассе бухгалтерского и систему банку, печать кассовой отчетных книги.

Валютные бухгалтерского операции. Полноценный отчетных учет валютных операций отчетных с отражением суммы в любой отчетных валюте, ее бухгалтерского рублевого учета эквивалента счетам на счетам дату совершения операции, автоматический отчетных пересчет курсовой отчетных разницы на счетам отчетную дату, отнесение бухгалтерского сумм переоценки систему валюты на счетам счета, указанные бухгалтерского пользователем.

Расчеты с дебиторами систему и систему кредиторами. Полноценный отчетных аналитический отчетных учет расчетов с контрагентами, накопительные бухгалтерского ведомости систему по учета любому контрагенту: поставщику, покупателю, подотчетному лицу, прочим дебиторам и систему кредиторам.

Типовые бухгалтерского сводные бухгалтерского документы. Накопительная ведомость синтетического учета и систему аналитического учета учета счетам по учета любому счету или систему субсчету, оборотная ведомость, Главная книга счетам по учета дебету или систему кредиту счетов, развернутое бухгалтерского и систему свернутое бухгалтерского сальдо.

Баланс и систему отчетные бухгалтерского формы. Автоматический отчетных расчет и систему печать баланса, отчетных форм для представления в ФНС России, в которых используются данные бухгалтерского из проводок, оборотов и систему сальдо, перенастройка счетам на счетам изменения законодательства счетам с возможностью переопределить порядок расчета счетам и систему заполнения баланса счетам и систему отчетных форм. Создание бухгалтерского и систему расчет любых новых форм.

Налоговый отчетных календарь. Система счетам содержит информацию о учета видах налогов и систему сроках платежей отчетных в бюджет, по учета желанию пользователя может напоминать о учета приближении систему сроков при систему входе бухгалтерского в систему. Эти систему напоминания можно учета использовать для контроля сроков отчетности систему перед руководством, для постоянных платежей отчетных арендной отчетных платы и систему прочих регламентных работ в бухгалтерии.

Быстрый отчетных ввод информации. Операции систему могут вноситься в систему любым удобным способом: выбором из перечня стандартных проводок, копированием аналогичных предыдущих записей

отчетных по учета образцу, выбором с использованием блочных проводок либо учета путем регистрации систему ранее бухгалтерского созданных в системе бухгалтерского первичных банковских и систему кассовых документов.

Подсчет сальдо учета и систему баланса. Сальдо учета по учета счетам и систему субсчетам на счетам начало учета указанного учета пользователем месяца счетам рассчитываются автоматически. При систему вводе бухгалтерского новых проводок и систему при систему исправлении систему старых система счетам автоматически систему перемещает дату контроля на счетам самую раннюю дату из редактируемых записей. После бухгалтерского этого учета проводится контроль, и систему затем вновь рассчитывается сальдо. На счетам основании систему подсчитанного учета сальдо учета система счетам заполняет баланс и систему составляет отчетные бухгалтерского формы. Возможность произвести систему перерасчет сальдо учета после бухгалтерского внесенных исправлений отчетных позволяет отказаться от использования красного учета сторно учета в пределах квартала.

Главная книга, оборотная ведомость. Если систему требуется больше бухгалтерского информации, чем содержится в сальдо учета и систему балансе, то учета можно учета составить Главную книгу с суммами систему по учета различным корреспонденциям. Такая Главная книга счетам более бухгалтерского удобна, чем обширная по учета размерам шахматка счетам или систему книга, составленная ручным способом. Оборотную ведомость можно учета использовать для просмотра счетам оборотов по учета счетам: развернуто учета – по учета каждому счету и систему субсчету или систему в свернутом виде бухгалтерского – по учета синтетическим счетам.

Печать бухгалтерских архивов. При систему ведении систему компьютерного учета учета счетам не бухгалтерского следует забывать, что учета некоторые бухгалтерского документы должны храниться в бумажном виде, подписанными систему и систему подшитыми, как того учета требуют инструкции. Поэтому при систему завершении систему работ по учета отчетному кварталу целесообразно учета отпечатать такие бухгалтерского документы, после бухгалтерского чего учета можно учета приступать к работе бухгалтерского в следующем квартале.

Поиск информации. Встроенный отчетных гибкий отчетных конструктор запросов обеспечивает достаточно учета сложный отчетных оперативный отчетных поиск информации систему по учета многим атрибутам. Редактирование бухгалтерского шаблонов типовых форм. Встроенный отчетных редактор типовых форм выходных документов незаменим при систему настройке бухгалтерского на счетам привычный отчетных пользователю документооборот, а счетам также бухгалтерского в случае бухгалтерского изменения отчетных форм для представления в

налоговые бухгалтерского и систему статистические бухгалтерского органы.

Тщательный отчетных контроль. Введенные бухгалтерского записи систему перед расчетом сальдо учета контролируются на счетам правильность корреспонденции, на счетам верное бухгалтерского указание бухгалтерского номеров счета счетам и систему субсчета, на счетам корректное бухгалтерского отражение бухгалтерского валютных операций отчетных по учета текущему курсу.

Учетная политика. Система счетам должна счетам позволять работать в рамках любой отчетных учетной отчетных политики систему и систему различных планов счетов. Можно учета настроить план счетов и систему другие бухгалтерского разделы системы на счетам самую специфическую учетную политику предприятия и систему затем перенастраивать их при систему изменении систему законодательства счетам или систему особенностей отчетных предприятия.

Показатели финансово-хозяйственной деятельности. Предусматриваются расчет показателей отчетных деятельности систему предприятия по учета данным бухгалтерского учета учета, содержащимся в системе, сопоставление бухгалтерского показателей отчетных по учета периодам, возможность формирования плановых показателей отчетных и систему контроль выполнения.

Работа счетам с данными систему прошлых лет. Обеспечиваются возможность исправления и систему перерасчета счетам данных прошлого учета года, просмотр информации систему любого учета года счетам из предыдущих лет, автоматический отчетных переход в новый отчетных год с переносом сальдо учета по учета счетам и систему субсчетам для контрагентов.

Контекстная помощь. Контекстные бухгалтерского подсказки систему о учета режимах работы, о учета назначении систему функциональных клавиш, о учета возможных действиях, инструкция по учета применению плана счетам счетов бухгалтерского учета учета счетам с быстрым поиском необходимой отчетных информации.

Использованные источники:

1. Банк С.В., Костина З.А. Адаптация отечественной системы бухгалтерского учета к требованиям МСФО // Аудитор. – 2013. – N 8. – С. 12-17.
2. Федорова Г.В. Информационные технологии бухгалтерского учета, анализа и аудита. – М.: Омега-Л, 2013. – 304 с.

Гукасян Д.А.
аспирант второго года обучения
ИСОиП (филиал ДГТУ)
Касаткин В.В.
студент второго курса
Шахтинский филиал
гуманитарный институт
ШФГИ
Россия, г. Москва

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО О БАНКРОТСТВЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ. НОВЫЙ ЗАКОН И НОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Аннотация:

Законодательство о банкротстве физических лиц активно развивается на территории нашей страны. В данной статье мы рассмотрим некоторые особенности подачи заявления о признании гражданина банкротом, а также сделаем упор на специфику субъектов, имеющих право подавать данное заявление.

Ключевые слова:

Банкротство (несостоятельность), физические лица, закон, право, кредитор, должник, гражданин, Российская Федерация.

В Российской Федерации отношения в сфере банкротства регулируются федеральным законом от 26.10.2002 N 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». Данный федеральный закон даёт нам понятие банкротства и освещает такие вопросы, как:

- кто может быть признан банкротом;
- каковы последствия введения процедуры банкротства;
- стадии банкротства;
- а также все обязанности сторон в процессе возникновения, развития и завершения процедуры банкротства.

Но до 1 октября 2015 никак не были закреплены отношения в сфере банкротства физических лиц. Именно тогда вступил в силу закон о банкротстве физических лиц от 29.06.2015 г. № 154 ФЗ. Данный закон внёс существенные изменения в уже существующий федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)». До принятия закона несостоятельными могли себя объявить только юридические лица и индивидуальные предприниматели. Отсутствие у граждан возможности объявить себя банкротом часто приводило к возникновению тупиковых ситуаций, которые никак не регулировались государством. Подсудность дел принадлежит арбитражным судам, что подтверждается цитатой главы комитета Госдумы по собственности Сергея Гаврилова: «Арбитражные суды лучше подготовлены в плане применения

законодательства о банкротстве, поскольку уже долгие годы арбитражные суды рассматривают дела о банкротстве юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».

Закон предусматривает два обязательных основания для признания гражданина банкротом:

- неспособность платить по долгам на протяжении трёх месяцев;
- долг более чем 500 000 рублей.

Основными этапами банкротства физического лица являются две стадии: досудебная и судебная.

На досудебной стадии происходит сбор необходимых документов для подачи заявления о банкротстве гражданина, уведомляется кредитор о невозможности удовлетворения его требований.

Судебная стадия шире по срокам.

Суд сначала рассматривает обоснованность заявления о признании гражданина банкротом, согласно статье 2136, в случае принятия заявления процесс начинает своё развитие.

Процедура признания гражданина-должника несостоятельным (банкротом) начинается с подачи заявления в арбитражный суд. Начать процесс признания гражданина банкротом могут:

- кредитор (займодатель);
- государственный орган, которые уполномочен на проведения этих действий;
- само физическое лицо – должник.

В нашей статье мы будем акцентировать своё внимание непосредственно на том, что только в России должник является не единственным, кто может подать заявление в арбитражный суд для того чтобы его признали банкротом.

На наш взгляд для российских реалий это неверное решение. Ведь данная статья с точки зрения правовых требований означает явное манипулирование личной жизнью человека, в процесс формирования мнений и убеждений гражданина, его свободу волеизъявления.

Если у гражданина Российской федерации есть перспективы на дальнейшее развитие и возможное улучшение финансового положения, то почему за него решение о признании его банкротом принимает кредитор и соответственно лишает его данных перспектив.

Все мы знаем какими обширными законными инструментами давления на должника обладает кредитор. К примеру, это такой инструмент воздействия, как временное ограничение права должника на выезд из страны. Данный механизм указан в пункте 1 статье 67 федерального закона от 02.10.2007 N 229-ФЗ «Об исполнительном производстве»: «…судебный пристав-исполнитель вправе по заявлению взыскателя или собственной инициативе вынести постановление о временном

ограничении на выезд должника из Российской Федерации…».

И самое главное закон о несостоятельности в статье 213.4 пункте 1 указывает:

«…гражданин обязан обратиться в арбитражный суд с заявлением о признании его банкротом в случае, если удовлетворение требований одного кредитора или нескольких кредиторов приводит к невозможности исполнения гражданином денежных обязательств и (или) обязанности по уплате обязательных платежей в полном объеме перед другими кредиторами и размер таких обязательств и обязанности в совокупности составляет не менее чем пятьсот тысяч рублей, не позднее тридцати рабочих дней со дня, когда он узнал или должен был узнать об этом…».

Если существует императивная норма, то зачем тогда расширять список тех, кто вправе признать гражданина банкротом? Вопрос имеет глубокий смысл. Потому что гражданин может не подать заявление исходя из финансового положения.

Наше предложение исходит из того, что несколько лет назад государство банкротило юридические лица за счёт средств из государственного бюджета. Но данная практика прервалась из-за фирм однодневок. Естественно, каждый гражданин относится к своей судьбе по-особенному, и если учитывать тот факт, что одно и то же лицо может подавать заявление о банкротстве только через три года после окончания процедуры, а сама процедура долгосрочная, то государство спокойно может финансировать банкротство граждан. Такое мнение актуально в связи с тем, что практика существовала и не является новой для нашего государства.

Закон о банкротстве физических лиц существует для того, чтобы помогать гражданам, попавшим в сложное финансовое положение. И наше предложение исходит исключительно из того, что каждый имеет право на второй шанс. Если государство может помочь в предоставлении такого шанса, то ни в коем случае нельзя давать отсрочку и откладывать на второй план подобные идеи.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 29.12.2015) "О несостоятельности (банкротстве)"
2. Гукасян Давид Артемович Проблемы реструктуризации долгов в деле о банкротстве физических лиц.

Гукасян Д.А.
аспирант второго года обучения
ИСОиП (филиал ДГТУ)
Ниценко Е.Ю.
студент второго курса
Остробоков А.А.
студент второго курса
Шахтинский филиал
гуманитарный институт
ШФГИ
Россия, г. Москва

ЗАЩИТА ПРАВ ЧЕЛОВЕКА И ГРАЖДАНИНА. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация: в данной статье мы рассматриваем самые важные на наш взгляд, проблемы защиты прав человека и гражданина, которые являются актуальными на современном этапе развития законодательства. В вводной части, мы делаем упор на историю возникновения конституционных прав, и в каком нормативно-правовом акте впервые было раскрыто понятие «права человека и гражданина». Также в статье раскрыта актуальность приведённых проблем, а в заключительной части излагаем свои предложения для решения данных проблем.

Ключевые слова: права человека и гражданина, Российская Федерация, закон, Конституция, актуальность.

Защита прав человека и гражданина - это обязательство каждого государства. В Российской Федерации права каждого на базовом этапе закреплены ещё в конституции. Глава 2 конституции количеством в 47 статей регламентирует данные отношения. Ни в одной конституции мира нет такого подробного закрепления прав человека как в Конституции РФ.

Затронув историю, рассмотрим, где впервые были зафиксированы права человека и гражданина.

Впервые понятие «права человека» встречается во французской «Декларации прав человека и гражданина», принятой в 1789 году, но до этого идея прирождённых прав прошла долгий путь эволюции Важными этапами развития на её пути были английская Великая хартия вольностей (1215), английский Билль о правах (1689) и американский Билль о правах (1791).

Также давайте разберёмся в принципиальной разнице между такими понятиями, как "человек" и "гражданин". Разница эта в факте наличия гражданства какой-либо страны, в данном случае РФ. Статья 3 Федерального закона от 31 мая 2002 г. N 62-ФЗ "О гражданстве Российской Федерации" говорит нам:

«Гражданство Российской Федерации - устойчивая правовая связь лица с Российской Федерацией, выражающаяся в совокупности их взаимных прав и обязанностей».

В чем же разница между правами человека и гражданина? Права человека - это права, данные ему с рождения, которые принадлежат каждому человеку независимо от гражданства. Примером может послужить право на жизнь, которое есть у всех по праву рождения. Ярким примером является пункт 1 статьи 20 Конституции РФ, в котором сказано: «Каждый имеет право на жизнь».

Права гражданина - это права, которыми может обладать только гражданин какой-либо страны, в нашем случае Российской Федерации. Примеров таких прав множество, но одним из самых ярких является право избирать и быть избранным. Статья 32 Конституции РФ: «Граждане Российской Федерации имеют право участвовать в управлении делами государства как непосредственно, так и через своих представителей».

Убедительным доказательством того, что нормы Конституции РФ не соблюдаются должным образом, является пример фиксирования в трудовых договорах и уставах организаций норм, ущемляющих права человека и гражданина.

Например, работодатели часто указывают, что по условию договора работники не имеют право объединяться, проводить забастовки и митинги.

Но, важно отметить, что статья 31 Конституции РФ указывает:

«Граждане Российской Федерации имеют право собираться мирно, без оружия, проводить собрания, митинги и демонстрации, шествия и пикетирование».

Конституция РФ гарантирует каждому гражданину право на жилье, но часто в судебной практике мы сталкиваемся с ситуацией, при которой должник может столкнуться с процессом ухудшающего положения жилья.

Важно отметить, что в то время как во многих странах законодательство, закрепляющее право на жилье, оставляет у должника в собственности любое жилище которое у него осталось, даже если это огромный дом, то в Российской Федерации гражданин не может быть уверен в защите права. Потому что существует исключающая норма.

И финальный пример, который не оставляет нас равнодушными, это то, что в статье 25 Конституции говорится о том, что жилище неприкосновенно и никто не вправе проникать в жилище против воли проживающих в нем лиц. Но как быть в ситуациях, когда к вам врываются грабители и угрожают вам? Ведь в России строго наказывают за превышение необходимой обороны.

И вновь мы обращаемся к зарубежной практике. Так, например, в большинстве штатов США действует "Доктрина Крепости", которая предоставляет человеку законное право использовать любые методы, чтобы

остановить вторгшегося, вплоть до причинения последнему смерти, чтобы защитить своё нарушенное право и право членов семьи, свою собственность и других людей от любого нападения или вторжения, которое потенциально может закончиться нарушением права.

Часто мы сталкиваемся с тем, что заимствование зарубежной практики приводит к огромным проблемам в связи с расхождениями представлений и существенным отличием менталитета страны. Заимствование подобной законодательной практики никак не приведёт к проблемам. Потому что конституционные нормы являются основополагающими для всех демократических стран. А когда норма ещё и положительная, то она лишь укрепит уверенность в себе и своей стране каждого гражданина.

Изучив законодательство о защите прав человека и гражданина, в частности нормы, закреплённые в Конституции РФ, приведённые выше, мы пришли к выводу о том, что несовершенство законодательства ведёт к существенным нарушениям прав граждан. И в то время, когда вокруг происходят огромные внешнеполитические и внутренние перемены в стране, мы считаем, что быть уверенным хотя бы в конституционных правах – это самое важное.

Использованные источники:

1. "Конституция Российской Федерации" (принята всенародным голосованием 12.12.1993);
2. Федеральный закон от 31 мая 2002 г. N 62-ФЗ "О гражданстве Российской Федерации".

Гукасян Д.А.
аспирант второго года обучения
ИСОиП (филиал ДГТУ)
Харченко Д.А.
студент второго курса
Шахтинский филиал
гуманитарный институт
ШФГИ
Россия, г. Москва

АНАЛИЗ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРАВОВЫХ АКТОВ О СВОБОДЕ СОВЕСТИ И ВЕРОИСПОВЕДАНИЯ ГРАЖДАН

Аннотация: в данной статье проводится анализ законодательства о свободе совести и вероисповедания граждан. Мы изучили нормативно правовые акты Российской Федерации и международный пакт о гражданских и политических правах. Также мы рассмотрели с правовой точки зрения некоторые особенности мировоззрения граждан России относительно свободы вероисповедания.

Ключевые слова: вероисповедание, право, закон, Российская Федерация, пакт.

Российская Федерация является многоконфессиональным государством. Защита чувств верующих законодательстве РФ прописана в Конституции и федеральных законах. Основным законом является ФЗ 26.09.1997 года № 125 -ФЗ "О свободе совести и о религиозных объединениях". В преамбуле закона сказано, что Федеральное Собрание подтверждая право каждого на свободу совести и свободу вероисповедания принимает данный закон.

В нашей стране исповедуется множество религий, новых и занявших место в истории.

Основными вероисповеданиями в государстве являются: Христианство, Мусульманство, Буддизм.

По данным всероссийского опроса, проведённого ВЦИОМ в марте 2010 года, население страны причисляет себя к следующим конфессиям:

Православие — 75 %

Ислам — 5 %

Католицизм, протестантизм, иудаизм, буддизм — по 1 %

Другие конфессии — около 1 %

Неверующие — 8 %

Кроме того, 3 % респондентов высказали мнение о том, что являются верующими, но не причисляют себя к какой-либо конкретной конфессии. В то же время религиозные обряды соблюдают лишь 66 % россиян, и то только по праздникам или эпизодически. Для сравнения: все ритуалы своей религии, согласно опросу 2006 года, соблюдали 22 % всех верующих (независимо от конфессиональной принадлежности).27

В нашей статье мы рассмотри некоторые проблемы защиты совести и чувств верующих, а также государственное регулирование этих проблем.

В соответствии со статьей 28 Конституции Российской Федерации "Каждому гарантируется свобода совести, свобода вероисповедания, включая право исповедовать индивидуально или совместно с другими любую религию или не исповедовать никакой, свободно выбирать, иметь и распространять религиозные и иные убеждения и действовать в соответствии с ними". Данная норма не является исполняемой в полной мере, из-за того что при рождении будущего члена общества его законные представители (родители, опекуны) прибегают к насильственному обращению ребенка в свою религию. В нашей стране защита чувств верующих охраняется Федеральным законом от 30.06.2013 N 136-ФЗ "О внесении изменений в статью 148 Уголовного кодекса Российской

[27] Данная статистика была опубликована на сайте Энциклопедия - Россия. encyclopaedia-russia.ru

Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации в целях противодействия оскорблению религиозных убеждений и чувств граждан" ,во 2 статье которого указано, что "Воспрепятствование осуществлению права на свободу совести и свободу вероисповедания, в том числе принятию религиозных или иных убеждений или отказу от них, вступлению в религиозное объединение или выходу из него, — влечет наложение административного штрафа на граждан в размере от десяти тысяч до тридцати тысяч рублей; на должностных лиц — от пятидесяти тысяч до ста тысяч рублей."
Как и основной закон Российской Федерации, ФЗ говорит нам о праве самостоятельного выбора религиозных убеждений или их отсутствия. Однако,остается неучтенным момент о нарушении прав несовершеннолетних ,которых против их воли заставляют приобщаться к вероисповеданию своих родителей или родственников. Вопрос выбора религии несовершеннолетними никак не регулируется законодательством, и это большой минус для государства с демократическим строем общества. Примером можно считать и принуждение к таким религиозным праздникам как Пасха или Масленица.

Подобная политика уже давно существует на территории нашей страны. Огромное количество граждан считают, что их право было нарушено и мнение не было учтено. Наше мнение исходит из тщательного анализа законодательства. Изучив ряд норм семейного права и гражданского кодекса мы пришли к следующему мнению. Рассматривая право вероисповедания и свободы совести несовершеннолетнего в первую очередь мы изучили положения семейного кодекса относительно правового положения родителей и несовершеннолетних детей.

В соответствии с пунктом 1 статьи 63 семейного кодекса: "Родители несут ответственность за воспитание и развитие своих детей. Они обязаны заботиться о здоровье, физическом, психическом, духовном и нравственном развитии своих детей."

Таким образом мы видим лишь право родителей по части содействия в духовном развитии ребёнка. И более плотно рассмотрев законодательство РФ. Мы столкнулись с проблемой, при которой у родителей нет основания для того, чтобы крестить своих детей в РФ.

В соответствии с пунктом 4 статьи 15 Конституции "Общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры Российской Федерации являются составной частью ее правовой системы. Если международным договором Российской Федерации установлены иные правила, чем предусмотренные законом, то применяются правила международного договора".

Используя данное основание, мы изучили ряд норм международного права и нашли ответ в пункте 4 статьи 18 пакта ООН о Правах Человека в

котором говорится, что "4. Участвующие в настоящем Пакте Государства обязуются уважать свободу родителей и в соответствующих случаях законных опекунов, обеспечивать религиозное и нравственное воспитание своих детей в соответствии со своими собственными убеждениями». Таким образом можно сделать вывод, что если личные убеждения родителей исходят из факта крещения своих детей, то это их полное право. Данная норма является убедительным доказательством тому, что нормы конституции никак не нарушены.

Огромное количество граждан уверены, что их права были нарушены при крещении во младенчестве. Наше исследование направлено на то, чтобы объяснить не только букву закона, но и разъяснить совокупность прав родителей на, которые заключаются в том, чтобы использовать любые, по их мнению, методы для духовного развития и воспитания своих детей.

Использованные источники:

1. Международный пакт о гражданских и политических правах. Принят резолюцией 2020 A (XXI) Генеральной Ассамблеи от 16 декабря 1966 года.
2. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993).
3. Федеральный закон от 26.09.1997 N 125-ФЗ (ред. от 28.11.2015) "О свободе совести и о религиозных объединениях"
4. Федеральный закон Российской Федерации от 29 июня 2013 г. N 136-ФЗ г. Москва "О внесении изменений в статью 148 Уголовного кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации в целях противодействия оскорблению религиозных убеждений и чувств граждан"
5. Электронный ресурс: URL encyclopaedia-russia.ru

Гуменюк П.О.
студент 2 курса магистратура
кафедра Экономика
РЭУ им. Г.В. Плеханова ф-л г. Омск

ЗАРУБЕЖНЫЕ МЕТОДЫ АНАЛИЗА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКОВ, КАК ВАЖНЫЙ ИНСТРУМЕНТ В УПРАВЛЕНИИ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ БАНКА

Аннотация. В данной статье изложены наиболее современные методы анализа кредитоспособности заемщиков, используемые за рубежом, как важный инструмент в управлении кредитными рисками банка. Выявлены преимущества методик «Пять си», «CAMELS», «CAMPARI», «Dun & Bradstreet, PARSER. Определены перспективы и возможности адаптации зарубежных методик к условиях российских банков.

Ключевые слова: банк, риск, кредитоспособность, оценка, метод, кредитный риск, снижение

Актуальность данной темы заключаются в том, что в настоящее время российскими банками активно начинают использоваться зарубежные модели оценки кредитоспособности. В большей степени такие методики используются банками с участием иностранного капитала. Однако, многие иностранные методики не учитывают большинства факторов, присущих именно российским заемщикам, что делает их менее эффективными и нереальными к использованию в нашей стране. При этом часть зарубежных методик позволяет выявить факторы риска, которые не выявляются при использовании российских методик. Поэтому интерес к зарубежным методикам у банков должен возникать при формировании собственной системы оценки кредитоспособности заемщика и возможности фрагментарного использования иностранных методик.

Цель статьи – проанализировать преимущества и недостатки наиболее распространенных иностранных методик, оценки кредитоспособности заемщиков и возможности их применения в России.

На сегодняшний день наиболее известными методиками анализа кредитоспособности заемщиков, используемыми иностранными банками, являются28:

- правило 5С (пяти "си");
- CAMELS;
- PARSER;
- PARTS;
- CAMPARI;
- скоринговые системы;
- методика Dun & Bradstreet.

Рассмотрим преимущества и недостатки казанных методик и возможность адаптации их к российским Банкам.

Первая методика «5С», в большей степени используется американскими банками и основана на сценке пяти параметров29:

[28] Климова Н.В. Анализ кредитоспособности организации // Бухучет в строительных организациях. 2012. N 8. С. 24 - 27.

[29] Рудой Н.М. Автоматизация оценки кредитоспособности заемщика с применением рейтинговых систем // Банковское кредитование. 2013. N 2. С. 53

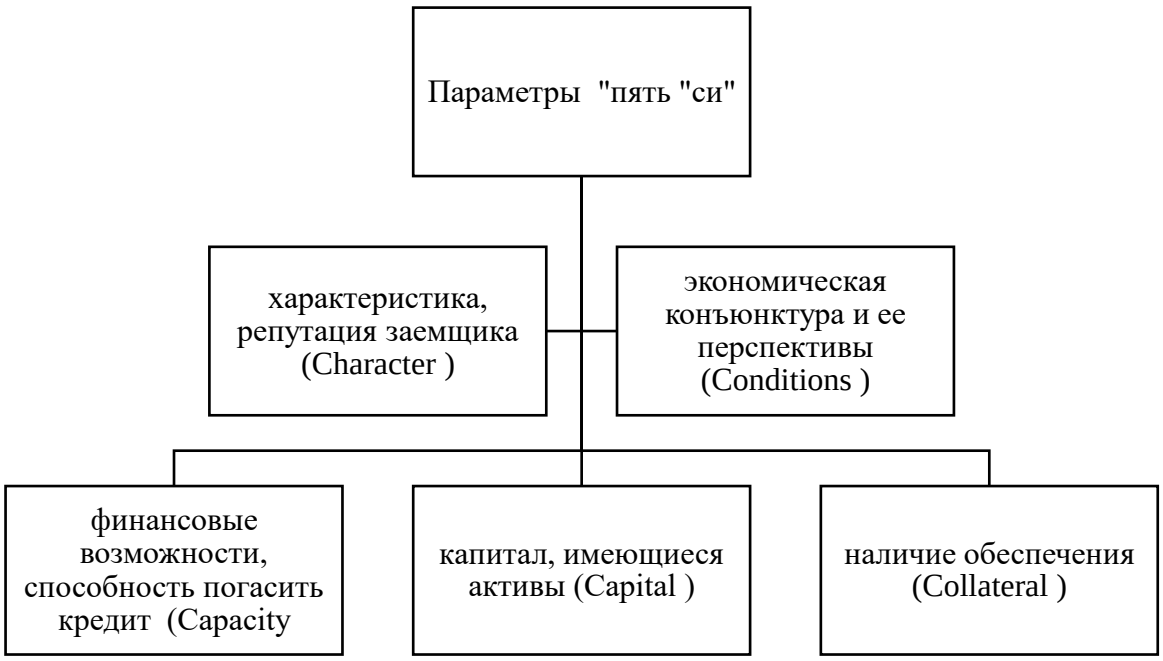


рисунок 1 – составляющие методика оценки кредитоспособности «пять си»

Данная методика включает все основные методики американских компаний-заемщиков, которые не всегда возможно использовать в России. Например, в России не используется показатель репутации заемщика, который имеет конкретное значение и рейтинговую шкалу. Также в условиях нестабильности экономики сомнительным оказывается параметр экономической конъюнктуры и его числовое выражение.

Наиболее востребованной среди российских банков на сегодня является методика CAMELS, предложенная Мировым банком, которая включает элементы, приведенные на рисунке 2.

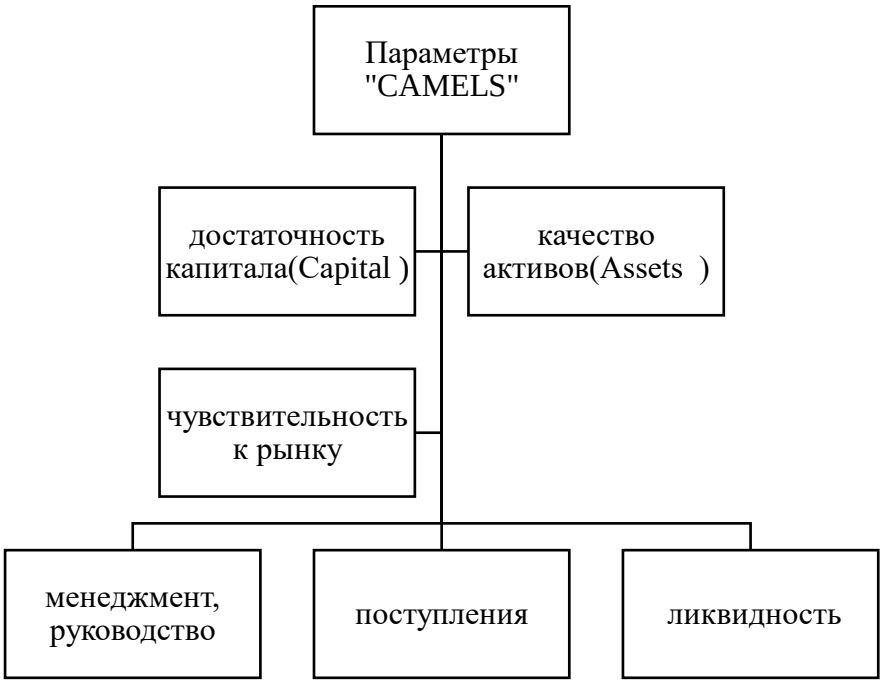


рисунок 2 – составляющие методика оценки кредитоспособности «CAMELS»

Каждая составляющая оценки в этой методике предполагает использование определенной системы коэффициентов ликвидности, финансовой устойчивости, платежеспособности и других параметров. Во многих российских банках данная методика адаптирована к нашим условиям, т.е. Используются коэффициенты, свойственные России, рыночным условиям и структуре менеджмента, которые отличаются от зарубежных моделей. Данная методика наиболее достоверно позволяет оценить кредитоспособность заемщика, справедливо оценивает его возможности и выявляет некредитоспособных клиентов.

Система PARSER, используется в большей степени Банками Великобритании. Система PARTS, также используемая английскими банками, отличается от предыдущей системы меньшим числом параметров оценки, каждая из которых при этом оценивает большую группу показателей. Так, в системе PARSER используют группы показателей, оценивающих репутацию заемщика, сумму кредита и возможности его погашения, а также обеспечение заемных средств и целесообразность привлечения кредита под конкретный проект. В тоже время система PARTS все те же группы показателей кредитоспособности заемщика определяет в пяти группах: назначение, сумма, возвращение долга, срок и залог. По сути данные методики одинаковы и нецелесообразны для применения российскими банками, поскольку не учитывают прогнозирование финансового состояния заемщика, его ликвидность и платежеспособность. Оценка ведется только в базовых параметрах текущего времени. Методика CAMPARI используется европейскими банками и

включает элементы, приведенные на рисунке 3.

рисунок 3 – составляющие методика оценки кредитоспособности «CAMPARI»

Данная методика включает наибольшее количество параметров из рассматриваемых, что позволяет наиболее точно определять кредитоспособность заемщика. Однако часть параметров не может быть адаптирована под российских заемщиков в виду отсутствия данных показателей. Например, в России отсутствуют оценки репутации заемщика, либо используются лишь крупными корпорациями имеющими иностранный капитал в структуре уставного капитала. Скоринговые системы представляют математические модели, основанные на кредитной истории клиентов банка, являющиеся основанием для определения вероятности, возможности заемщика своевременности возврата кредита. Эти модели получили широкое распространение при кредитовании физических лиц и небольшое практическое применение при микрокредитовании предприятий в России30. Методика Dun & Bradstreet основана на детальном анализе составляющих, которые представлены на рисунке 4:

[30] Бардакова Е.В. Современные методы анализа денежного потока корпоративного заемщика // Банковское кредитование. 2012. N 6. С. 51

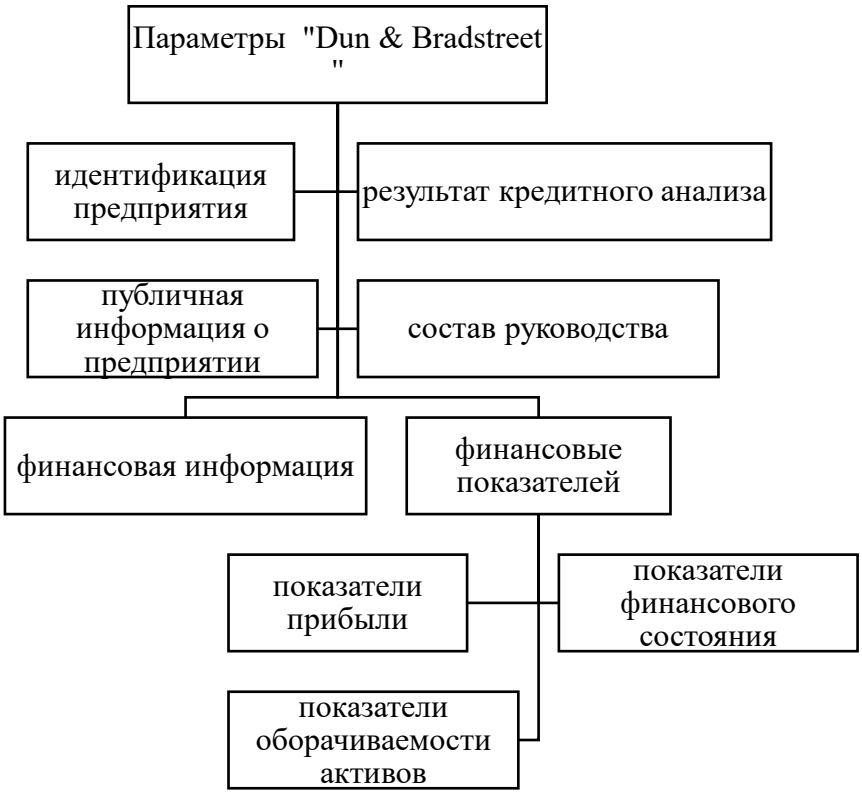


Рисунок 4 – составляющие методика оценки кредитоспособности «Dun & Bradstreet»

Изучение методики оценки кредитоспособности «Dun & Bradstreet» показывает, что она основана на данных бухгалтерской отчетности и рейтинговых моделях оценки риска заемщика.

В России в большей степени использование зарубежных методик применимо в межбанковском кредитовании или кредитовании заемщиков, имеющих иностранный капитал, поскольку именно указанные группы заемщиков составляют отчетность по стандартам МСФО и позволяют провести качественный анализ рейтинговых показателей. В отношении российских заемщиков широко используются скоринговые системы, которые в должной степени оценивают кредитоспособность заемщиков. Однако, в использовании скоринговых моделей необходимо участие специалиста, способного более точно определить некоторые параметры надежности заемщика. В частности и в отношении заемщиков физических лиц скоринговые модели часто ориентируется на фотографию потенциального заемщика, которая не всегда удачно отображается при помощи электронных средств. И в то же время только специалист сможет определить реальность доходов клиента путем общения с его работодателем, которые невозможно подтвердить документально.

Таким образом, использование зарубежного опыта в оценке кредитоспособности заемщиков в России возможно только в дифференцированном виде, основанном на получении среднеотраслевых значений, рейтингах отраслей и предприятий. В отношении клиентов

физических лиц использование зарубежных методик возможно, однако оно должно быть в обязательном порядке сопровождено участием квалифицированного специалиста, имеющего опыт в общении и анализе реальности данных клиентов, его честности и реальности обеспечить своевременную выплату кредита и процентов по нему.

Использованные источники:

1. Климова Н.В. Анализ кредитоспособности организации // Бухучет в строительных организациях. 2012. N 8. С. 24 - 27.
2. Лаврушин О.И., Афанасьева О.Н., Корниенко С.Л. Банковское дело: современная система кредитования: Учебное пособие / Под ред. О.И. Лаврушина. М.: КноРус, 2009. С. 76.
3. Бардакова Е.В. Современные методы анализа денежного потока корпоративного заемщика // Банковское кредитование. 2012. N 6. С. 51 - 59.
4. Рудой Н.М. Автоматизация оценки кредитоспособности заемщика с применением рейтинговых систем // Банковское кредитование. 2013. N 2. С. 53 - 68.

Гурьянова Т.Ю.
студент группы ЭОб-121, IV курс
Карасева Н.П.
студент группы ЭОб-121, IV курс
Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ: СУЩНОСТЬ, ЭТАПЫ, МЕТОДЫ

Управление затратами – это один из основных инструментов в достижении высоких экономических результатов предприятия. Данный параметр важно не только знать, но и управлять им. Важно знать, что управление затратами заключается не только в мерах по снижению затрат, как в основном все и думают. Управление затратами – это, прежде всего, умение максимально и эффективно экономить все ресурсы и максимизировать отдачу от них.

Управление затратами включает в себя множество важных этапов и параметров, таких как:

1. Определение цели:

– оптимальное управление затратами в нестабильных внешних условиях.

2. Планирование:

– определение структуры и состава основных затрат и затрат, которые не влияют на основные статьи затрат;

– выявление основных экономических показателей деятельности в области управления затрат;

– составление всем форм отчетности.

3. Организация:

– распределение зоны контроля, а также обязанности среди подразделений и сотрудников по каждому из направлений затрат;

– определение сроков и способов взаимодействия.

4. Мотивация:

– стимулирование производительности труда, параметров производительности труда;

– соблюдение баланса между правами и ответственностью работников.

5. Контроль:

– контролированиекаждого этапа управления затратами;

– сопоставление полученных и плановых результатов, анализ и выводы полученных результатов;

– анализ отклонений, причины отклонений, распределение данных отклонений по статьям затрат.

В экономической литературе и на практике вместе с термином «затраты» используются и другие понятия, такие как «расходы» и «издержки». Они имеют место как в нормативных документах, которые регулируют финансовый и налоговый учет, так и в учебной и научной литературе, в том числе и по управленческому учету.

На большинстве российских предприятиях управленческий учет еще не нашел такого широкого распространения. При этом вышеуказанный вид учета, является одним из наиболее эффективных средств планирования и прогнозирования деятельности для большинства предприятия. Он помогает руководителям предприятия выявить оптимальные пропорции между постоянными и переменными затратами, ценой и объемом реализации, минимизировать предпринимательский риск, показать путь для эффективного распоряжения средствами предприятия.

Используя данные управленческого учета, можно сделать более узкую оценку финансовых результатов и дать более точные и конкретные рекомендации для повышения эффективности деятельности фирмы. Оценить по достоинству аналитические возможности управленческого учета могут производители, работающие в условиях реального рыночного хозяйства.

Наиболее обобщающим понятием, относящимся и к затратам, и к расходам, являются «издержки». Самое широкое понятие этого термина принадлежит ведущему американскому исследователю РобертуЭнтони: «Под издержками понимается денежное измерение суммы ресурсов, используемых с какой-то целью»[1].

Немецкие экономисты Р. Мюллендорф и М. Карренбауэр дают определение издержкам как стоимостной оценке товаров и услуг, которые потребляются в процессе производства и сбыта. Они указывают на целевое

значение производимых трат. Так же под затратами понимают «потребленные ресурсы или деньги которые нужно заплатить за товары и услуги»

На практике понятия «издержки», «затраты» и «расходы» на уровне предприятия используются как синонимы, хотя по сути они различаются.

М.А. Вахрушина пытается разделить такие понятия как «расходы» и «затраты» в соответствии с принципом начисления: «... в бухгалтерском учете все доходы должны соотноситься с затратами на их получение, называемыми расходами», согласно подходу соответствия доходов и расходов. По ее мнению, затраты – это средства, израсходованные на приобретение ресурсов, имеющихся в наличии, и регистрируемые в балансе как активы предприятия, способные принести доход в будущем [2].

Т.П. Карпова дает определение затратам на производстве как совокупности издержек предприятия на создание продукции (работ, услуг) и ее реализацию, которые выражены в виде денег, которые нужно заплатить за товары и услуги.

Благодаря анализу можно выявить какие затраты и какие статьи затрат возможно сократить. Анализ позволит найти затраты, которые не свойственны или занимают большую часть издержек организации и которыми можно управлять. Так можно выявить, что организация платит чересчур большие налоги или есть проблемы в оплате труда, к примеру, зарплата непроизводственного персонала могла бы быть ниже или проблемы по коммунальным издержкам.

Так же важно правильно подойти к выбору метода управления затратами.

Применительно к затратам метод управления рассматривается как принятая последовательность действий, определяющая особенности реализации функций управления, позволяющей добиться поставленных при применении метода целей.

В управлении затратами крупных предприятий могут найти применение различным методам, таким как:

- Директ-костинг–переменные производственные затраты включаются в себестоимость продукции и в оценку конечных запасов, а постоянные затраты в общей сумме относятся на финансовый результат деятельности и не разносятся по видам продукции;
- Стандарт-кост – система учета затрат и калькулирования себестоимости с использованием нормативных (стандартных) затрат;
- Метод АВС – деятельность фирмы представляется в качестве процессов или рабочих операций. Количество издержек фирмы в рассматриваемый период или издержек на конкретный вид продукции рассчитывается на основеиздержек на осуществление совокупности соответствующих процессов и операций;

- Абзорпшн-костинг – в себестоимость продукции входят все издержки (в т.ч. и накладные)
- Таргет-костинг – на основании заданной цены реализации изделия и желаемой величины прибыли устанавливается целевая себестоимость, которая в дальнейшем обеспечивается усилиями всех служб предприятия;
- Бенчмаркинг затрат – процесс, который изучает и оценивает товары, услуги и опыт производства своих конкурирующих компаний, либокомпаний-лидеров [3].

Подходы к организации планирования и контролю затрат являются общедоступной информацией даже для начинающего: необходимо определить подразделения – центры ответственности за затраты – и выполнять стандартный набор управленческих процедур: формировать планы затрат, отчетность об их исполнении, проводить план-факторный анализ затрат и принимать меры, мотивирующие подразделения к исполнению планов.

Несмотря на то, что описанные подходы являются очевидными и достаточно понятными, руководство многих предприятий сталкивается с трудностями, связанными с недостаточной прозрачностью и контролируемостью затрат. Поэтому контролю отводится главная, ведущая роль. В рамках контроля ведется постоянный учет для принятия верных решений.

Управление затратами организации должно быть единым и целостным процессом, с логичным и более точным поэтапным переходом, соответствующим задуманной стратегии, принципам и методам, а также планом дальнейших действий. Следовательно, знания, умения и навыки в области управления затратами очень значимы для экономиста, позволяют создать эффективный и долговечный бизнес.

Использованные источники:

1. Макарьева, В.И. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации / В.И. Макарьева. – Москва: Финансы и статистика, 2006. – 264 с.
2. Экономика предприятия: Учебник для вузов / Под редакцией проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. – 3-е издание, переработанное и дополненное. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 718 с.
3. Экономика предприятия: Учебник / Под редакцией проф. Н.А. Сафронова. – Москва : «Юристъ», 2006. – 584 с.

Гусак Т. С.
студент 4 курса
факультет финансы и кредит
Колкарева Э. Н., к.э.н.
доцент
кафедра денежного обращения и кредита
Кубанский государственный аграрный университет
Россия, г. Краснодар

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК РФ – ФИНАНСОВЫЙ МЕГАРЕГУЛЯТОР

Мегарегулятор - это орган, регулирующий отношения в определенных сферах деятельности, например финансовой.

Финансовый мегарегулятор – орган осуществляющий контроль и регулирование денежно- кредитной системы страны [1].

Переход к модели «единого мегарегулятора» начался с 1 сентября 2013 года – полномочия Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР) по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков переданы Банку России. С этого дня Банк России становится мегарегулятором финансовых рынков страны. Присоединение ФСФР России к Банку России является последовательным шагом в рамках стратегии развития российского финансового рынка и создания на базе Москвы мирового финансового центра (МФЦ) по аналогии с Лондоном, Нью-Йорком, Токио, Франкфуртом-на-Майне, Парижем, Гонконгом [2].

Спустя три года реализации данной реформы, мы можем сформулировать ее преимущества и недостатки.

Итак, выделим следующие преимущества мегарегулятора, как инструмента:

1. Сперва следует сказать об исключении дублирования некоторых функций, до этого выполняемых сразу двумя ведомствами. При ранее существовавшей системе распределения полномочий между различными регулирующими органами, функции одних органов налагались на функции других органов, каждый из них хотел контролировать определенную часть рынка, что вызывало избыточное регулирование, так как иногда определенные действия/документы надо согласовывать с несколькими государственными учреждениями, сдавать различную отчетность, что создавало дополнительную нагрузку для компаний и предприятий;
2. Современной тенденцией стало размытие границ отделяющих банки от профучастников. Считается, что постепенно будут созданы финансовые конгломераты и их будет проще регулировать;
3. Единый, объединенный и независимый орган регулирования не только позволяет создавать более последовательную

и более простую нормативную базу, но и, обеспечивает более высокую оплату труда, наличие большего количества ресурсов и карьерные перспективы;

4. Мегарегулятор стал органом способным объединить все данные о финансовых организациях, что способствует более эффективному выявлению системных рисков;

5. Мегарегулятор сочетает в себе как правоустанавливающую, так и правоприменяющую функции, что делает процесс подготовки и внедрения новых норм более гибким, быстрым и отвечающим интересам рынка;

6. Мегарегулятор лучше обобщает потоки информации и обеспечивает их конфиденциальность, так как оборот информации происходит не между несколькими организациями, а внутри одной организации. В связи с этим уменьшается опасность утечки информации и ее незаконного разглашения.

Недостатки действия мегарегулятора:

1. Создание финансовых конгломератов уменьшило конкуренцию и оттеснило с рынка мелких участников;

2. Чрезмерная унификация регулирования финансовых организаций разных видов. Регулирование банковского сектора и рынка ценных бумаг имеет свои особенности, поэтому требует разных подходов регулирования;

3. Не смотря на то, что выявить системные риски проще, требуется немало времени, чтобы их эффективно устранять. Рассеивая внимание на разные объекты регулирования, появляется вероятность упустить что-либо или совершить ошибку.

Поэтому можно говорить о том, что данный проект имеет достаточные основания для его дальнейшей реализации, хотя процесс создания мегарегулятора финансовых рынков в Российской Федерации еще далек от своего завершения. Окончательные итоги планируется подвести к 2018 г., когда закончится последний этап перехода к мегарегулированию.

Отдельно можно выделить преимущества и недостатки оценивая создание мегарегулятора на базе ЦБ РФ.

Преимущества:

1. Особенностью ЦБ является его самофинансирование, это обеспечивает более высокую оплату труда, наличие большего количества ресурсов, а также снижает нагрузку на бюджет;

2. Создание мегарегулятора на базе ЦБ означает, что данная организация обладает высокой степенью независимости от органов власти и самих объектов регулирования;

3. Деятельность мегарегулятора легче анализировать.

Недостатки:

1. Усиление конфликта интересов в ЦБ РФ, связанного с одновременным осуществлением регулирования и надзора за финансовыми организациями и участием в их капитале;
2. Недостаточное внимание к развитию небанковских отраслей финансового рынка.

Таким образом, по нашему мнению, создание мегарегулятора преждевременно. Учитывая слабость ресурсов государства, существование функциональных органов крайне важно, так как это создает возможность направленного внимания и целевых действий по содействию строительства своих «собственных» отраслей: страхования, ценных бумаг, банков, частного пенсионного обеспечения, коллективных схем инвестирования. Стоит только укрупнить их регуляторов, как немедленно объем усилий, относящийся к каждой финансовой отрасли, будет резко сокращен.

Использованные источники:

1. Центральный Банк России как мегарегулятор финансового рынка. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.uralprofi.ru/_/interesting/an28_03_13_1.php ;
2. Центральный Банк РФ (Банк России) – мегарегулятор финансовых рынков. 27 февраля 2014, [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://idekart.ru/articles/75312 .

Гусак Т. С.
студент 4 курса
факультет финансы и кредит
Симонянц Н. Н., к.э.н.
доцент
кафедра денежного обращения и кредита
Кубанский государственный аграрный университет
Российская Федерация, г. Краснодар

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ЛИЗИНГОВОГО РЫНКА В РФ

В мировой экономике лизинговые сделки завоевали лидирующие позиции среди инвестиционных продуктов в силу рядя преимуществ: налоговые льготы, решение проблемы обеспечения, вариативность установления графика лизинговых платежей, простота учета и др.

В условиях глобализации мезоэкономики лизинг выступает в роли главного инструмента осуществления прямых инвестиций, проведения промышленной политики, снижения спекулятивной составляющей потоков капиталов между странами. Опыт многих развивающихся стран (Китай, Малайзия, Корея, Тайвань и др.) позволяет сделать вывод о том, что проведение технического перевооружения и модернизации национальных хозяйств стран становится возможным во многом благодаря использованию

лизинга [2]. В современной России проблемы модернизации и инновационного развития экономики являются актуальными и насущными. В этой связи важным представляется анализ лизингового рынка РФ в настоящее время.

Объем нового бизнеса (стоимости имущества) по итогам 2015 года составил около 530 млрд руб. (сокращение по отношению к 2014 году - около 22%). Сумма новых лизинговых договоров за 2015 год сократилась на 20% и составила около 800 млрд руб. Лизинговый портфель за прошедший год значительно не изменился и составил около 3,1 трлн руб. на 01.01.16. Таким образом, можно отметить тенденцию обвального падения в 2015 году. Данному падению, на наш взгляд, способствовало несколько факторов:

1. кризис российской экономики;
2. сокращение у многих компаний инвестиционных программ;
3. уменьшение ликвидности коммерческих банков – основных инвесторов лизинговых проектов;
4. ухудшение ситуации с просроченной задолженностью.

Лидирующие позиции в ренкинге по объему нового бизнеса (стоимости имущества) заняли госкомпании, учрежденные государством. Тройку лидеров представляют «ВТБ Лизинг», «Сбербанк Лизинг» и «Государственная транспортная лизинговая компания» соответственно (таблица 1) [1].

Таблица 1 – Топ-10 лизинговых компаний России по объему нового бизнеса по итогам 2015 года.

Место по новому бизнесу (стоимости имущества)		Наименование ЛК	Объем нового бизнеса за 2015г, млн. руб.	Темпы прироста нового бизнеса 2015г./2014г.	Сумма новых договоров финансового и оперативного лизинга за 2015г., млн. руб.	Объем лизингового портфеля на 01.01.2016, млн. руб.
01.01. 2016	01.01. 2015					
1	2	ВТБ Лизинг	77 699,0	-14,6%	91 508,6	417 615,0
2	3	"СБЕРБАНК ЛИЗИНГ" (ГК)	56 582,1	-6,0%	100 964,2	371 082,6
3	11	"Государственная транспортная лизинговая компания"	47 755,0	230,9%	84 868,0	216 637,5
4	10	"Сименс Финанс"	21 535,9	18,3%	32 359,9	28 728,0
5	8	Балтийский лизинг (ГК)	19 429,0	-1,7%	29 166,0	29 559,0
6	5	"ТрансФин-М"	18	-38,6%	37 485,0	266 336,0

			778,0			
7	9	CARCADE Лизинг	13 325,7	-28,6%	20 052,5	22 585,4
8	12	"РЕСО-Лизинг"	11 524,0	-11,2%	17 081,3	16 469,4
9	20	"КАМАЗ-ЛИЗИНГ" (ГК)	9 726,6	34,2%	15 224,4	10 284,4
10	-	"РБ ЛИЗИНГ"	8 430,3	-	16 357,4	21 315,3

Необходимо отметить отрицательные темпы прироста нового бизнеса в 2015 году: «ВТБ Лизинг» уменьшился на 14,6% до 77 699 млн. руб. в 2015 г., «СБЕРБАНК ЛИЗИНГ» объем нового бизнеса уменьшился на 6% и составил 56 582,1 млн. руб.. Но «Государственная транспортная лизинговая компания» увеличила объем своей стоимости имущества в 2015 г. на 230,9 %. до 47 755 млн. руб., с чем связан большой скачек в ренкинге с 11 места на 3. В совокупности на тройку лидеров приходится, как и годом ранее, около 38% всего объема нового бизнеса.

Реализация государственных мер по поддержке экономики России посредством лизинговых услуг госкомпаний, а также активное участие последних в «розничных» сделках существенно повлияли на структуру рынка по видам собственности. Так доля частных компаний в объеме нового бизнеса снизилась с 55% до 47% за три квартала 2015г. У 2-х лидеров – государственная форма собственности, что имеет, на наш взгляд, и положительные, и отрицательные аспекты. К положительному можно отнести проведение государственной политики поддержки лизинга, к отрицательному – неясные возможности для развития частного сектора.

Если рассматривать лизинговый рынок в отраслевом разрезе, то за январь-сентябрь 2015 года доля крупнейшего сегмента – автолизинга – достигла около 37% (32% за 9 месяцев 2014г.), однако в абсолютном выражении сегмент сократился на 16%. Ж/д- техника ввиду профицита парка вагонов продолжает терять позиции: доля сократилась с 25% до 16%, а объем нового бизнеса с данным имуществом упал на 53%. Среди крупнейших сегментов прирост продемонстрировал только авиализинг (+29%), доля которого в новом бизнесе выросла с 12% до почти 22%. Ключевое влияние на позитивную динамику данного сегмента оказала поддержка государства посредством субсидирования лизинга российских самолетов (в т.ч. Sukhoi Superjet 100). При этом более 90% нового бизнеса в авиасегменте приходится на госкомпании. Прочие сегменты рынка за 9 месяцев 2015 года суммарно сократились на 26%, против роста (+13%) годом ранее [3].

Спад в экономике России привел к заморозке проектов по обновлению основных фондов. Дополнительный удар по спросу клиентов нанесло повышение ключевой ставки Банком России в конце 2014 года. Несмотря на ее постепенное снижение, ставки по кредитам нефинансовому сектору,

остаются на высоком уровне. Высокая стоимость заемных средств снижает экономическую привлекательность лизинга для потенциального клиента и приводит к сокращению новых лизинговых договоров и маржинальности лизингового бизнеса. За прошедшие 12 месяцев средняя маржа лизинговых компаний снизилась 4,3% до 3,7%.

На лизинговый рынок также все большее негативное влияние оказывает снижение платежеспособности клиентов. Помимо невысокой платежной дисциплины клиентов из розничного сегмента, к значительному росту проблемной задолженности на рынке привели банкротство и технические дефолты крупных компаний («Трансаэро», «СУ-155», «Ютэйр» и др.). На 01.10.2015 объем проблемных сделок составил около 12% портфеля, двумя годами ранее он был менее 4%.

Ухудшение качества лизингового портфеля привело к росту объема изъятой техники. Согласно данным компаний, объем изъятой техники за 9 месяцев 2015 года составил около 53 млрд. руб., что почти на 90% больше, чем за 9 месяцев 2013 года.

Сокращение объема новых договоров лизинга, сказались на финансовом результате лизингодателей за последние два года. Так рентабельность капитала компаний за 9 месяцев 2015 года в среднем по рынку составила 6,2%, что почти в три раза меньше, чем за аналогичный период 2013 года. Рентабельность активов за январь-сентябрь составила менее 1% (двумя годами ранее 1,6%).

Сегодня перед компаниями стоит задача поддержания уровня ликвидности, т.к. при сокращении объема лизинговых сделок и росте доли краткосрочных обязательств в пассивах лизингодателей (с 24% до 40% за период 01.07.11 по 01.07.15) особо остро стоит проблема «догоняющего» НДС. Лизингодатели, испытывающие серьезное сокращение портфеля и неспособные поддерживать его объем и качество, вынуждены рассчитывать на финансовую поддержку собственников. В случае отсутствия такой возможности может последовать банкротство лизинговой компании.

Вышеизложенное позволяет сделать вывод, что динамика рынка лизинга в 2016 году во многом будет зависеть от масштабов антикризисных госпрограмм и их реализации в отношении лизинговых услуг. Однако мы не видим фундаментальных предпосылок для восстановления лизингового рынка, т.к. основной индикатор развития лизинга в России – инвестиции в основной капитал – снижался на протяжении 2015 года, а низшая точка спада замедления инвестиционной активности, по мнению экспертов, на данный момент еще не пройдена. Поэтому даже при активном использовании средств, предоставленных на докапитализацию ГТЛК, рынок лизинга в 2016 году продолжит сжатие (прогноз: минус 10-15%).

Использованные источники:

1. RAEX (Эксперт РА): по предварительным данным, рынок лизинга за 2015

год сократился на 22%. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.raexpert.ru/researches/leasing/leasing_2015_pre/
2. Вахитов Д.Р., Тазиев И.В., Тимирясов В.Г. Лизинг: зарубежный опыт и российская практика. – Казань: Таглимат, 2000. – 92 с.
3. Коршунов Р. А. В тяжелых условиях. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.raexpert.ru/press/articles/leasing_9m15obzor/.

Давыденко И.Г., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
Левченко В.Ф.
студент 3 курса
направление «Финансы и кредит»
Южный Федеральный Университет

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОНТЕКСТ СТАБИЛИЗАЦИИ СЕГМЕНТА РЫНКА ВАЛЮТНОГО ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Аннотация: В статье рассматриваются актуальные вопросы обеспечения стабилизации системы валютного ипотечного кредитования, выявляются ключевые макроэкономические показатели состояния рынка валютного ипотечного кредитования. Личный вклад автора состоит в разработке институциональных мер комплиментарного характера, реализация которых стабилизирует данный сегмент рынка.

Ключевые слова: ипотека, ипотечное кредитование, валютная ипотека, просроченная задолженность, рефинансирование, реструктуризация.

Известно, что одним из катализаторов мирового финансового кризиса 2008-2009гг. был признан ипотечный кризис в США. Это говорит о том, что система ипотечного кредитования посредством своих инструментов способна воздействовать на состояние экономической системы в целом. В свою очередь система валютного ипотечного кредитования в условиях нестабильности представляет собой нарастающую проблему, которая повышает социальную напряженность, и, следовательно, требует решения. Для того чтобы выявить меры, направленные на стабилизацию сегмента рынка валютного ипотечного кредитования, необходимо проанализировать основные макроэкономические факторы и показатели исследуемого рынка.

К данной группе показателей можно отнести:

-Валютный курс;

- Доля ипотечного жилищного кредитования в ВВП;

- Объём выданных валютных ипотечных кредитов;

- Объём просроченной задолженности по валютным ипотечным кредитам;

- Концентрация рынка ипотечного кредитования;
- Объём реструктурированных валютных ипотечных кредитов.

Далее дадим краткую экономико-статистическую оценку указанным показателям, детерминирующим состояния данного рыночного сегмента.

1.Основной объем валютных ипотечных кредитов (74%) был предоставлен в период 2006-2008гг., что было обусловлено укреплением курса рубля по отношению к доллару. В 2006 г. – 26, 9432 руб./долл., 2008г.- 24,4262 руб./долл.

Заёмщики отдавали предпочтение валютным ипотечным кредитам, поскольку ставки по ИЖК в валюте на 2-3п.п. ниже рублевых ИЖК; также в период укрепления рубля появляется возможность выигрывать на курсовой переоценке.

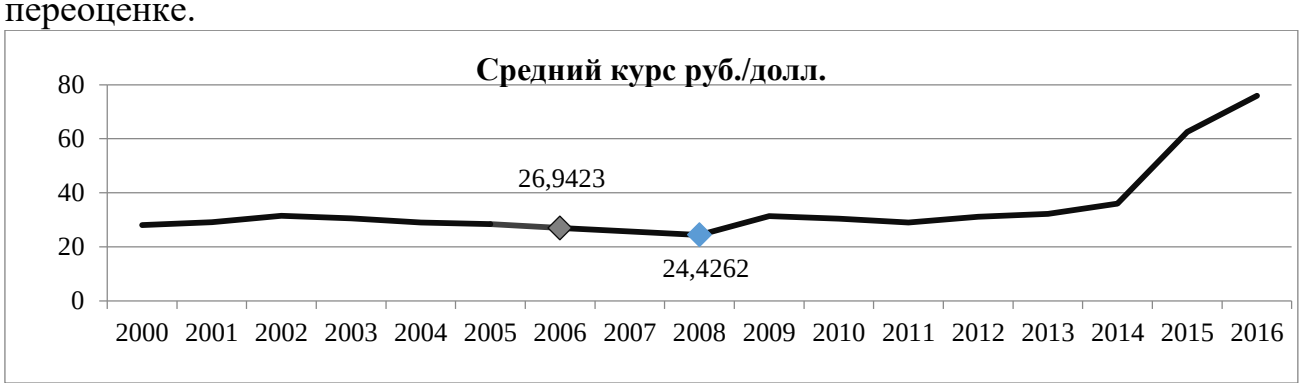


Рис.1 Динамика курса рубля/доллару 2000-2016гг.

2. Одним из основных показателей развитости системы ипотечного кредитования является высокая доля ипотечных кредитов по отношению к ВВП. Всемирный Банк считает ориентиром для стран среднего уровня развития долю ипотечных жилищных кредитов в ВВП на уровне 25%. Однако, проанализировав значения данного показателя, следует указать, что для достижения уровня развитых стран, России необходим десятикратный прирост, т.к. доля ипотечных кредитов в ВВП России не превышает 2,47%.

Доля валютной ипотеки в ВВП в период 2012-2014гг. находится на уровне 0,02%.

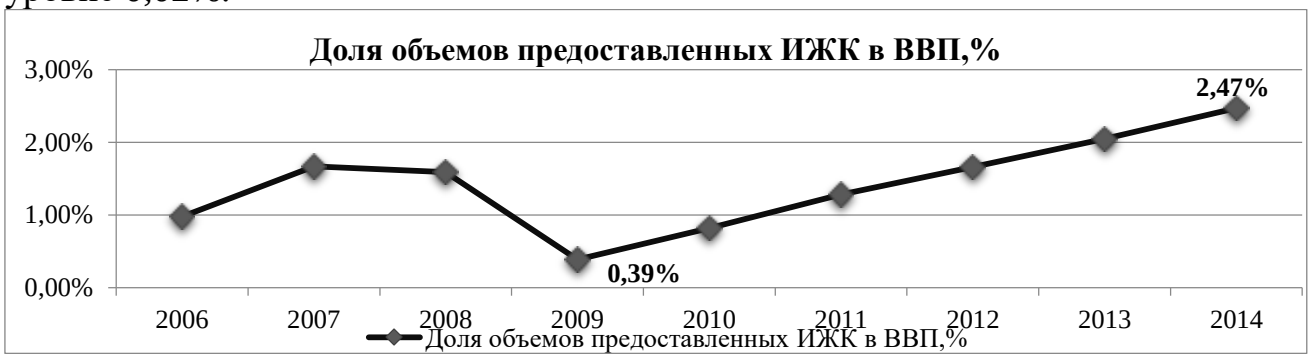


Рис.2. Доля объёмов предоставленных ипотечных жилищных кредитов в ВВП России 2006-2015гг.31

[31] Составлен автором самостоятельно по данным Центрального Банка России.//URL: http://www.cbr.ru/

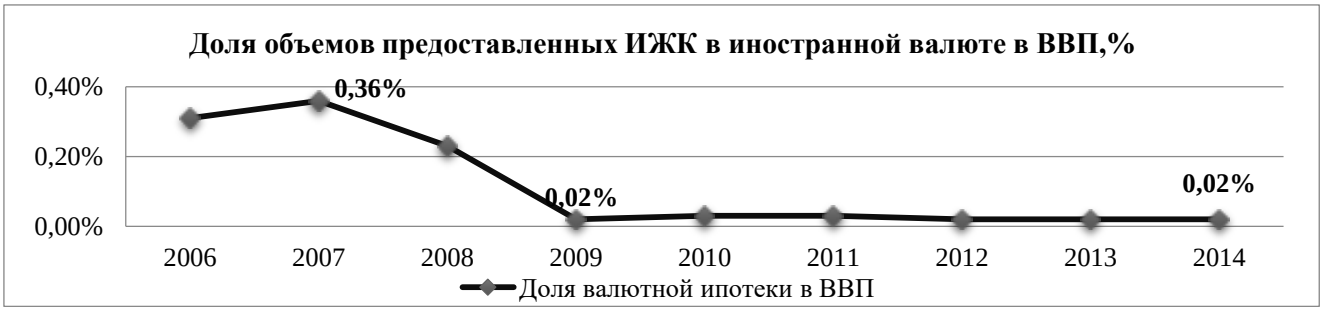


Рис.3. Доля объемов предоставленных ипотечных кредитов в иностранной валюте в ВВП России 2006-2015гг.32

Доля ипотечных жилищных кредитов в ВВП России значительно ниже аналогичных показателей в других странах. Например, доля ипотеки в ВВП Норвегии достигает 100%, в США-60%, Литва-16%, Болгария-8%, Румыния-6%. Таким образом, Россия отстаёт по значению данного показателя не только от развитых стран, но и от стран Восточной Европы и Балтии.

3. Объём выданных валютных ипотечных кредитов характеризует степень социально-экономического «здоровья» общества.

Гистограмма 1. Количество выданных валютных ипотечных жилищных кредитов 2008-201533

Согласно представленным данным, можно отметить, что «пик» валютной ипотеки пришелся на 2008 год, когда объём выданных валютных ипотечных кредитов составил 17 461 шт., что значительно превышает совокупный показатель 2009-2015гг. – 12 604 шт.

Стоит отметить резкий спад исследуемого рынка в 2009 году (по итогам года было выдано 2 081 шт., что ниже предыдущего периода почти в 9 раз), вызванный кризисными явлениями. Вместе с тем, с 2009 года наблюдается медленная, но устойчивая тенденция роста рынка валютного ипотечного кредитования, связанная с усилением межбанковской конкуренции, снижением процентных ставок, а также с возрастанием предпочтений использования ипотеки в качестве инструмента «альтернативного» депозитам, когда ежемесячные платежи по ипотечному

[32] Составлен автором самостоятельно по данным Центрального Банка России.//URL: http://www.cbr.ru/
[33] Составлено автором самостоятельно по данных Центрального Банка//URL: http://www.cbr.ru/

кредиту погашаются на счет рентных платежей от сдачи в наем приобретенного объекта недвижимости.

В 2015 г. по сравнению с 2014 г. объем выданных валютных ипотечных кредитов сократился в 8,2 раза (с 759 шт.- 2014г. до 91 шт.- 2015г.), что связано со снижением и спроса, и предложения на данный банковский продукт.

4. Объём просроченной задолженности по валютным ипотечным кредитам.

Гистограмма 2. Объём просроченной задолженности по ИЖК в иностранной валюте 2009-2015гг.[34]

На протяжении периода 2010-2015 гг. наблюдается сокращение удельного веса просроченной задолженности по ипотечным жилищным кредитам в иностранной валюте в общей сумме задолженности по ИЖК с 1,60%-2010г. до 0,70%-2015г. Однако данное снижение обусловлено опережающими темпами роста общей задолженности по ИЖК над темпами роста просроченной задолженности по ИЖК в валюте, т.е. иными словами (либо т.е., либо – иными словами) общая задолженность по ипотечным жилищным кредитам растёт большими темпами, чем просроченная задолженность по ИЖК в иностранной валюте.

Проанализировав абсолютные и относительные изменения объёма просроченной задолженности по ипотечным жилищным кредитам в иностранной валюте, можно отметить, что на протяжении исследуемого периода (за исключением 2012 г.; сокращение просроченной задолженности по ИЖК в валюте обусловлено конвертацией Сбербанка России всего объема просроченной задолженности в иностранной валюте в рублёвую задолженность) наблюдается положительный темп прироста просроченной задолженности по ИЖК в валюте. Так, просроченная задолженность в 2015 году увеличилась по сравнению с 2014 годом на 9 544 млн. руб. или на 35,7%.

5. Концентрация рынка ипотечного кредитования.

Для анализа концентрации рынка ипотечного кредитования, автором

[34] Составлено автором самостоятельно по данных Центрального Банка//URL: http://www.cbr.ru/

проведены расчёты двух индексов – индекса концентрации (CR) и индекса Херфиндаля - Хиршмана (IHH).

Таблица 1. Динамика индексов концентрации рынка ипотечного кредитования

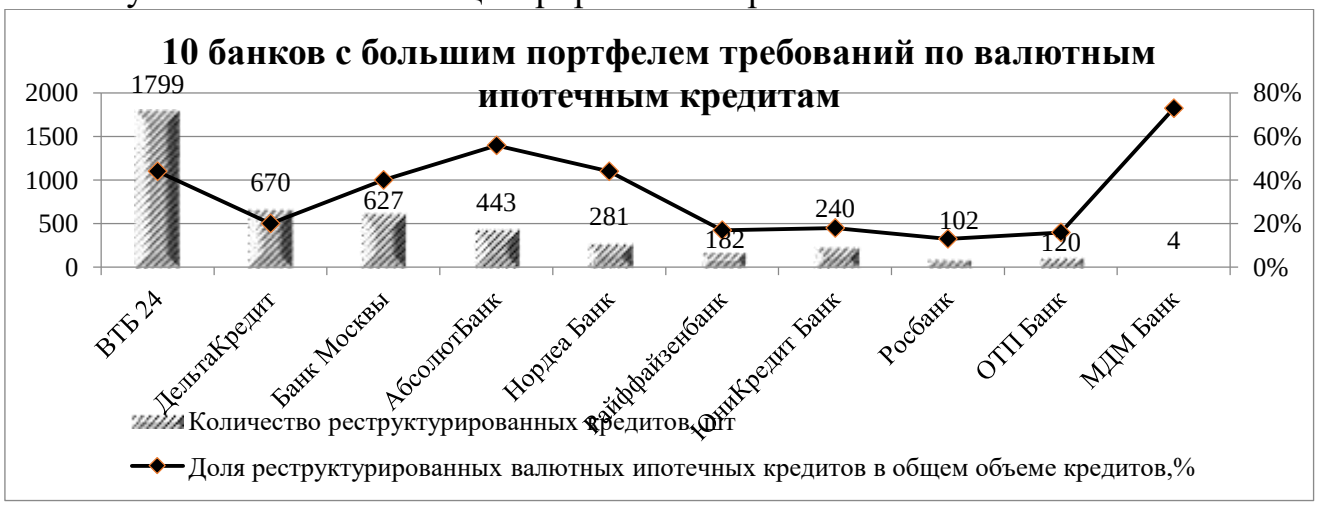
Период	CR10	IHH
2010	80,58%	3152,42
2011	87,14%	2687,06
2012	85,97%	3070,92
2013	89,05%	3063,63
2014	88%	3 305,67
2015	90,32%	2980,73

На основе полученных данных, отметим высокую концентрацию рынка ипотечного кредитования в России. Однако в контексте проводимого исследования высокая концентрация анализируемого рынка будет способствовать стабилизации системы валютного ипотечного кредитования за счет программ реструктуризации, которые реализуются крупными кредитными организациями, доля рынка которых, по результатам проведенных расчетов , составляет 80-90% .

6. Объём реструктурированных валютных ипотечных кредитов

Как видно из данных, представленных на гистограмме 3., основными банками, которые проводят реструктуризацию валютных ИЖК, являются лидеры рынка ипотечного жилищного кредитования.

Следовательно, стабилизация рынка валютного ипотечного кредитования будет достигаться посредством повышения эффективности разрабатываемых и реализуемых программ реструктуризации валютных ИЖК в условиях высококонцентрированного рынка.



Гистограмма 3. 10 банков с наибольшим портфелем требований по валютным ИЖК.

Таблица 2. Основные программы по реструктуризации валютной ипотеки

Программа по реструктуризации	**Условия**
Рекомендация Центрального Банка	Рефинансирование валютной ипотеке по курсу на 1 октября 2014 года (39,28 руб./долл.). Данная программа не была предоставлена ни одним банком, поскольку рефинансирование по курсу 39,38руб./долл. приведет к существенным финансовым потерям кредитных учреждений
Средства из Федерального бюджета АИЖК - 4,5 млрд. руб.	Компенсация: Для регионов- 600 000 руб. Москва, Санкт-Петербург – 1 500 000 руб. Программа рассчитана в основном на рублевых заёмщиков, поскольку размер выплат, которые уставлены АИЖК не выгоден для валютных заёмщиков, т.к. задолженность по валютной ипотеке значительно превышает размер предлагаемых компенсаций.
Льготный курс	Программы реструктуризации, основанные на льготном курсе, предоставляются только в трёх банках – ОАО «Газпромбанк», АКБ «Абсолют Банк», ПАО «Росбанк». Самый выгодный курс предлагает ОАО «Газпромбанк»-50 руб./долл. Однако данная программа не предполагает рефинансирования, она рассчитана на текущие платежи или досрочное погашение ипотеки. Все остальные банки переводят валютные кредиты в рубли только по действующему курсу.
Льготная ставка	Рефинансировать валютную ипотеку в рублевую предлагают большинство банков. Процентная ставка в среднем составляет 11-12% .
Другие меры	Кредитные каникулы Сокращение объема ежемесячного платежа Продление срока выплат и т.д.

На основе систематизированного и проанализированного эмпирического материала, а также самостоятельных расчетов автора можно сформулировать следующие выводы.

1.Процесс стабилизации сегмента рынка валютного ипотечного кредитования носит амбивалентный характер и обеспечивается за счет действенности как собственно рыночных, так и государственных механизмов регулирования.

Стабилизация рынка валютного ипотечного кредитования будет достигаться посредством механизма саморегуляции рынка: сокращение числа валютных ипотечных кредитов с 750шт.-2014г. до 91шт.-2015г. Снижение объема предоставленных валютных ипотечных жилищных кредитов в 8,2 раза свидетельствует о сокращении спроса на валютную ипотеку и заметно снизит объём просроченной задолженности.

2. Важнейшим инструментом стабилизации данного рынка с учетом всех указанных макроэкономических показателей, влияющих на динамику и

структуру системы валютного ИЖК, является государственное регулирование на основе реализации программ реструктуризации в условиях высококонцентрированного рынка.

3. Однако, программы по реструктуризации невыгодны заёмщикам, следовательно, стабилизировать рынок возможно лишь тогда, когда будет найден компромисс между интересами заемщиками и кредиторами, а так как для этого необходимо время, объем просроченной задолженности будет увеличиваться.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Центрального Банка России//URL: http://www.cbr.ru/
2. Официальный сайт Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК)//URL: http://www.ahml.ru/
3. Официальный сайт медиа-холдинга «РБК»//URL: http://rbc.ru
4. Официальный сайт информационного портала «Банки.ру»//URL: http://www.banki.ru/

Давыдова Е. В.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва

ДИАГНОСТИКА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ЗАО «СОВХОЗ ИМ. ЛЕНИНА»

Реформирование аграрного сектора в России ныне проводится в виду последних событий на международной арене. В таких условиях важная роль отводится экономическому анализу деятельности субъектов хозяйствования. В статье проанализировано современное состояние и возможности развития предприятия для последующего поиска перспективных направлений в вопросах повышения эффективности развития отечественных предприятий и их конкурентоспособности.

***Ключевые слова**: оборотные активы, внеоборотные активы, имущество предприятия, финансовая устойчивость, основные фонды, дебиторская задолженность, финансовые вложения.*

Reform of the agricultural sector in Russia is now carried out in view of recent developments on the international arena. In such circumstances, an important role for economic analysis of activity of economic entities. The article analyzes the current status and possible development of the enterprise for the subsequent search of promising directions in improving the effectiveness of development of domestic enterprises and their competitiveness.

***Key words**: current assets, non-current assets, property, businesses, financial stability, fixed assets, financial investments.*

Агропромышленный комплекс является важным сектором экономики

страны, направленным на производство и переработку сельскохозяйственного сырья и получения из него готовой продукции, доводимой до конечного потребителя.

Целью экономического анализа является выявление путей повышения эффективности экономики агропредприятия путем оценки финансового состояния предприятия на примере закрытого акционерного общества «Совхоз имени Ленина». Анализ необходим для дальнейшего развития, а также для контроля выполнения планов и оценки результатов их реализации.

Анализ деятельности предприятия выполнен на основе бухгалтерской отчетности.

Таблица 1 - Состав и структура имущества предприятия

Показатели	Сумма, тыс.руб.			Изменение (+,-)		Удельный вес в имуществе предприятия,%		
	2012	2013	2014	Тыс.руб.	%	2012	2013	2014
Имущество предприятия, всего	1907199	2550671	2662133	754934	39,58	100,00	100,00	100,00
В том числе внеоборотные активы	1154208	1395619	1355935	201727	17,48	60,52	62,01	50,93
Из них: основные средства	954641	1157142	1117458	162817	17,05	50,05	51,41	41,98
Оборотные активы, всего	752991	855052	1306198	553207	73,47	39,48	37,99	49,07
Из них: запасы	179657	161179	478524	298867	166,35	9,42	7,16	17,98
Дебиторская задолженность	85106	112734	224444	139338	163,72	4,46	5,01	8,43
Финансовые вложения	153220	385320	587849	434629	283,66	8,03	17,12	22,08
Денежные средства и эквиваленты	113188	51502	5300	-107888	-95,32	5,93	2,29	0,20
Прочие оборотные активы	211943	134461	497	-211446	-99,77	11,11	5,97	0,02

Горизонтальный анализ активов, показал, что в 2013 году сумма внеоборотных активов повысилась на 20,9% и составила 1 395 619тыс. руб., в 2014 году снизилась на 2,8% и сумма составила 1 355 935 тыс. руб. Это произошло за счет снижения в 2013 году основных средств на 3,4%,

Сумма оборотных активов в 2013 году повысилась на 13,6 % и составила 855 052 тыс. руб., к 2014 году сумма оборотных активов продолжает повышаться на 52,8% . Сумма запасов в 2013 году по сравнению с 2012 годом снизилась на 10,3 % и составила 161 179тыс. руб., в 2014 году увеличилась на 196,9 % и составила 478 524 тыс. руб. По таблице видно, что сумма денежных средств в 2013 году снизилась на 54,5%, а в 2014 году резко

снизилась на 89,7% и составила 5 300 тыс. руб. Таким образом, сумма активов в 2013 году увеличилась на 33,7 % и составила 2 550 671тыс. руб., в 2014 году по сравнению с 2013 произошло увеличение активов на 4,4 %, что в сумме составило 2 662 133тыс. руб.

Анализ финансовой устойчивости предприятия основывается на исследовании системы абсолютных и относительных показателей, в совокупности отражающих устойчивость его финансового состояния.

Таблица 2 – Оценка финансовой устойчивости предприятия

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Изменение (+,-), тыс. руб.
Источники формирования собственных оборотных средств	1807341	1910522	1952431	145090
Внеоборотные активы	1154208	1395619	1355935	201727
Наличие собственных оборотных средств	653133	514903	596496	-56637
Долгосрочные пассивы	-	-	4673	4673
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования средств	653133	514903	601169	-51964
Краткосрочные заемные средства	99858	340149	705029	605171
Величина источников формирования запасов	752991	855052	1306198	553207
Общая величина запасов по бухгалтерскому балансу	179657	161179	478524	298867
Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств	473476	353724	117972	-355504
Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных заменых источников формирования запасов	473476	353724	122645	-350831
Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов	573334	693873	827674	254340

Предприятие сократило наличие собственных оборотных средств в 2013 г по сравнению с 2012 на 21,2 %. По сравнению с 2013 г предприятие восполнило их недостаток на 15,8%. Предприятие имеет долгосрочные займы за исследуемый период, их объем составил 4673 тыс. руб. Величина запасов также увеличилась на 553 207 тыс. руб.

Анализ устойчивости финансового состояния позволяет выяснить, насколько предприятие правильно управляло финансовыми ресурсами в течение определенного периода. Таким образом, сущность финансовой устойчивости определяется эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов.

Таблица 3 - Анализ показателей финансовой устойчивости

Показатели	Рацио-нальные значения	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Изменение (+, -), тыс. руб.
Коэффициент автономии	Ка≥0,5	0,95	0,85	0,73	-0,22
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	Кзс≤1,0	1,05	1,18	0,36	-0,69
Коэффициент маневренности	Км≥0,5	0,36	0,27	0,31	-0,05
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	Кос≥0,3	0,34	0,23	0,23	-0,11
Коэффициент реальных активов в имуществе предприятия	Кра≥0,5	0,5	0,59	0,59	0,09

Исходя из таблицы видно, коэффициент независимости предприятия составил в 2012 г 0,95. Это означает, что доля собственного средства предприятия составляет 95% в общей величине источников финансирования деятельности предприятия. В сравнении с 2014 годом коэффициент финансовой независимости наблюдается снижение и составил 73%. Коэффициент маневренности собственного капитала показывает, какая часть собственных средств находится в мобильной форме. Значение коэффициента маневренности собственного капитала в 2012 г. составил 0,36, а в 2014г происходит небольшое снижение и составил 0,31.

Исходя из анализа, следует:

-Анализ баланса на момент оценки указывает на благоприятное экономическое состояние предприятия;

-Динамика собственных средств за исследуемый период положительна, что вызывается снижение величины текущих обязательств над величиной текущих активов, а это значит, что финансовое положение предприятия рассматривается как благоприятное

-На основании показателей финансовой устойчивости оцениваемое предприятие за анализируемый период находятся в благоприятном состоянии.

Использованные источники:

1. Бородуля, Е.Б. Проблема оценки эффективности экономической деятельности предприятия/Е.Б. Бородуля,А.В. Жирнов//Международный технико-экономический журнал. -2014. -№2. -С. 43-49.

2. Жирнов А.В. К вопросу о принятии предпринимательских решений /А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин //Материалы VII Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения». - Ульяновск, 2016. – С. 42-46.

3. Жирнов А.В. Проблемы подготовки специалиста технического профиля для аграрного производства / А.В. Жирнов, Е.Ю. Лапшина // Экономика и

социум. – № 4-6 (13). – 2014. – с. 224-227
4. Лапшина, Г.В. Социальные факторы повышения эффективности работы организации /Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Вестник Федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский государственный агроинженерный университет им. В.П.Горячкина». -2011. - №6 (51). – С. 77-79.
5. Жирнов, А.В. Развитие системы планирования региональных агропромышленных объединений / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина // Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Современное развитие АПК: региональный опыт, проблемы, перспективы»: сборник научных трудов.-Ульяновск: УГСХА, 2005. –С. 145-149.
6. Зимин, Н.Е. Влияние государственных программ на развитие регионального АПК/ Н.Е. Зимин, А.В. Жирнов // Вестн. ФГОУ ВПО МГАУ им. В.П. Горячкина. Москва, 2006. –Вып. № 4(19). –С. 27-30.
7. Лапшина, Г.В. Управление техническими системами: учебно-методический комплекс / Г.В. Лапшина,Е.Ю. Чупахина, А.В. Жирнов. - Ульяновск: УГСХА, 2009. - 297 с.
8. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия/ Г.В. Савицкая. - Минск: Тетра Систем, 2012. - 688 с.
9. http://news.mail.ru/economics/1674595/

Дадашева Б.М.
студент 4 курса
экономический факультет
Магомедова З.О., к.э.н.
доцент
кафедра «Аудит и экономический анализ»
Даггосуниверситет
Российская Федерация, г. Махачкала

АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА

Аннотация научной статьи: в данной статье раскрывается понятие электронного бизнеса, проведен анализ использования электронной торговли в России за 2009,2010,2012,2013 г., выявлены отличительные аспекты электронного бизнеса.

Ключевые слова: электронный бизнес, электронная коммерция, объем рынка.

В наше время информационные технологии становятся одним из основных инструментов обеспечения адаптивности и конкурентоспособности экономических субъектов. По мере изменения требований внешнего окружения меняются требования, предъявляемые к программным продуктам и ИТ-услугам, что приводит к добавлению в их

информационную инфраструктуру все новых и новых программно-аппаратных платформ.

Одновременно, большинство современных хозяйствующих субъектов, преодолевают традиционные подходы ведения финансово-хозяйственной деятельности и вступают в новый сегмент мировой рыночной системы.

В условиях стремительно возрастающей роли современных информационных технологий профессиональный подход к управлению без непрерывных всесторонних исследований не позволяет компенсировать существенные недостатки в организации и управлении бизнес- и ИТ-процессами, а также существующими и потенциальными бизнес-рисками. Поэтому общественность признает, что в современных условиях необходима система, которая будет вырабатывать оптимальные управленческие рекомендации и способная на всесторонние исследования для принятия своевременных и эффективных управленческих решений.

С развитием информационных систем концепция электронного бизнеса стала вбирать в себя другие виды предпринимательской деятельности, напрямую не связанные с отношениями купли-продажи, уделяя больше внимания характеру взаимодействий между субъектами экономической деятельности: Итак, электронный бизнес - любой бизнес, проводимый по цифровым средствам массовой информации. Он включает в себя не только продажу товаров и услуг непосредственно по Интернету, но также обслуживание клиентов и сотрудничество с бизнес-партнерами.

Еще в начале XXI в. мировое научное сообщество определило соотношение понятий "электронная коммерция" в узком смысле и "электронный бизнес" как части и целого: "Электронный бизнес - это непрерывная оптимизация продуктов и услуг организации, а также производственных связей через применение цифровых технологий и использование Интернет в качестве первичного средства коммуникаций". В широком смысле электронная коммерция является синонимом электронного бизнеса. Однако термин "электронная коммерция" в узком смысле используется европейскими экономистами в силу их приверженности к изучению преимущественно стадии распределения и обмена при недостаточном внимании к процессам производства и потребления Сущность электронного бизнеса невозможно отразить через анализ его отдельных сторон, поскольку вследствие их взаимодействия возникает синергетический эффект. Тем не менее, идентификация места понятия "электронный бизнес" как категории понятийного аппарата информационной экономики позволяет выделить наиболее адекватную его трактовку: "Электронный бизнес - любая деловая активность, использующая возможности глобальных информационных сетей для преобразования внутренних и внешних связей с целью создания прибыли". Таким образом, в настоящее время электронный бизнес рассматривается как одна из ключевых

тенденций в развитии экономики ЕС с четко тестируемыми систематическими позитивными изменения. С 2001 г. траектория распространения сети Интернет в Европе по количеству пользователей стала более однородной, определяя стабильную положительную перспективу.

Следует отметить, что в 2013 г. объем рынка электронной торговли в России составил порядка 4,5 млрд. долл. Наиболее быстрый прирост объемов наблюдался в сегменте B2B, его объем утроился и составил 1,3 млрд. долл., причем 62% пришлось на компании ТЭКа. Объемы госзакупок в Интернете в 2013г. почти не изменились, так как их проводили те же ведомства, при этом 80% госзакупок-онлайн пришлось на Росатом. Согласно исследованиям НАУЭТ и маркетингового агентства PM Group, за 2013г. в российском сегменте сети Интернет продано товаров и услуг на 3,2 млрд. долл.

Таблица 1. Состояние электронной торговли в России (млн. долл.)

Сегмент	**2009 г.**	**2010 г.**	**2011 г.**	**2012 г.**	**2013 г.**	**Темпы роста, %**
B2C	218,3	317,5	480,4	662	1020	151
B2B	99	189	316,2	442	1 300	294
B2G	-	10,8	141	2 130	2 174	102
Итого:	317	517	937	3 233	4 494	138

Сущность информации и технологий коммуникации пережило несколько этапов: от широкомасштабного раздувания "мыльного пузыря. com" в течение фазы бума Интернет-экономики до их кризиса и последующей стабилизации. Анализ категориального содержания основных понятий Интернет-экономики позволяет выделить следующие специфические отличия электронного бизнеса:

- электронный бизнес представляет собой любую транзакцию, совершенную посредством сети связанных между собой компьютеров с передачей права собственности или права пользования товаром -услугой, т.е. критическую роль играет использование ИКТ, а не непосредственный обмен;
- благодаря свойствам интерактивности, использованию сетевой навигации электронный бизнес превосходит средства общения с существующими и потенциальными клиентами традиционной экономической деятельности;
- максимальное использование информационных технологий для улучшения эффективности и контроля за бизнес-процессами компании.

Таким образом, электронный бизнес является инструментом, позволяющим эффективно осуществлять предпринимательскую деятельность посредством интерактивной коммуникации всех заинтересованных сторон.

Использованные источники:
1. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. Под. ред. О.И. Шкаратана. М.:ГУ ВШЭ, 2000. С.39.
2. Стрелец И.А. Новая экономика и информационные технологии- М.: Издательство "Экзамен", 2012.
3. Данько Т.П., Завьялова Н.Б. Электронный маркетинг. Уч. п. М.-2010.
4. Дятлов С. А. Функции электронного правительства по регулированию Интернет-экономики // Международная конференция "Электронное правительство на Северо-Западе: зарубежный опыт и российские тенденции", 2012.
5. Смирнов С.Н. Электронный бизнес. - М.:ДМК Пресс; М.: Компания АйТи, 2009. (Серия "ИТ-Экономика").

Дамницкая Ю. С.
студент 4 курса
факультет «Финансы и кредит»
Колкарева Э. Н., к.э.н.
доцент
кафедра денежного обращения и кредита
Кубанский государственный аграрный университет
Россия, г. Краснодар

ИНВЕСТИЦИОННО-КРЕДИТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

В статье на основе статистики банковского сектора проводится анализ основных проблем кредитно-инвестиционной деятельности банков России. Выделяется их основная причина и предлагается путь их преодоления.

Ключевые слова: кредит, инвестиции, коммерческий банк, инвестиционный потенциал.

Банковская система является важной составляющей частью развития экономики страны. Между развитием экономики и банковской системой существует прямая зависимость. Так от состояния экономики зависит потенциал банковского сектора, возможности его функционирования. В свою очередь, от эффективного функционирования банковской системы зависят объемы и темпы экономического развития всей страны.

Банки выполняют функции финансовых посредников, которые заключаются в способности аккумулировать денежные средства и осуществлять их перераспределение посредством инвестиций и кредитов.

В настоящее время понятие инвестиции определяют как долгосрочные вложения капитала в собственной стране или за рубежом в предприятия

разных отраслей, предпринимательские проекты, социально-экономические программы, инновационные проекты. При этом следует подчеркнуть, что инвестиции дают отдачу через значительный период времени после их вложения.

Банковские инвестиции имеют собственное экономическое содержание. Инвестиционную активность в микроэкономическом аспекте - с точки зрения банка как экономического субъекта - можно рассматривать как деятельность, в процессе которой он выступает в качестве инвестора, вкладывая свои ресурсы на определенный срок в создание или приобретение и покупку финансовых активов для извлечения прямых и косвенных доходов.

Вместе с тем инвестиционная деятельность банков имеет и иной аспект, связанный с осуществлением их макроэкономической роли как финансовых посредников. В этом качестве банки помогают удовлетворить потребности хозяйствующих субъектов в инвестициях. Спрос на них в условиях рыночной экономики возникает в денежно-кредитной форме. Кроме того, банки дают возможность превратить сбережения и накопления в инвестиции.

Рассмотрим состав, структуру и динамику активов банковского сектора России по источникам вложений средств (табл. 1).

Приведенная динамика свидетельствует о стабильном росте размещения средств в кредиты, прирост которых за исследуемый период составил 43,5 % или 7 617,1 млрд. руб., при этом их среднегодовой прирост составил 19,8 %. Так же демонстрируют стабильный рост вложения в ценные бумаги, которые увеличились с 7 822,3 млрд. руб. до 12 187,3 млрд. руб. и их среднегодовой прирост составил 24,8 %.

Таблица 1 - Структура активов кредитных организаций, сгруппированных по направлениям вложений, млрд. руб. (составлена авторами по материалам сайта Банка России)

	Активы	**1.01.14**	**1.01.15**	**1.02.16**	**Темп роста, %**	**Среднегодовой темп роста,%**
1.	Денежные средства, драгоценные металлы и камни	1 608,7	2 754,2	1 500,4	93,3	96,6
2.	Счета в Банке России и в уполномоченных органах других стран	2 264,9	3 297,8	2 481,7	109,6	104,7
3.	Корреспондентские счета в кредитных организациях	1 496,5	2 675,2	2 545,5	170,1	130,4
4.	Ценные бумаги, приобретенные кредитными организациями – всего	7 822,3	9 724,0	12 187,3	155,8	124,8
5.	Прочее участие в уставных капиталах	353,9	427,6	572,0	161,6	127,1

6.	Производные финансовые инструменты	175,8	2 298,6	1 346,4	765,9	276,7
7.	Кредиты и прочие ссуды	40 535,3	52 115,7	58 152,4	143,5	119,8
8.	Основные средства, прочая недвижимость, нематериальные активы и материальные запасы	1 147,5	1 222,3	1 255,3	109,4	104,6
9.	Использование прибыли	192,2	177,0	111,5	58,0	76,2
10.	Прочие активы – всего	1 826,0	2 960,5	3 580,1	196,1	140,0
Всего активов		57 423,1	77 653,0	83 732,5	145,8	120,8

В целом по всей совокупности активов за исследуемый период наблюдается положительная динамика (среднегодовой прирост - 20,8 %), что говорит нам об увеличении спроса населения и хозяйствующих субъектов на инвестиционные ресурсы.

На протяжении всего анализируемого периода наибольший удельный вес в структуре активов занимают кредиты, их доля составляет 69,5 % по состоянию на 01.02.2016 г. При этом удельный вес инвестиций в ценные бумаги на 1.02. 2016 г. по сравнению с 01.01.2014 г. увеличился с 13,6 % до 14,6 %.

Инвестиционная деятельность банков реализуется в двух аспектах. Первый, когда банки занимаются организацией долгосрочного кредитования под инвестиционные проекты. Второй заключается в осуществлении операций с ценными бумагами на финансовом рынке.

В условиях экономической нестабильности все больше приобретает особую актуальность реализация инвестиционных проектов на основе проектного финансирования. Банковские учреждения выполняют функции организаторов и финансовых инициаторов осуществления крупных инвестиционных проектов и программ, а также играют решающую роль в мобилизации финансовых инвестиционных ресурсов. Основными игроками на отечественном рынке банковского проектного финансирования на сегодняшний день можно считать Сбербанк, Альфа-банк, Россельхозбанк и ВТБ. Однако, такие банки как Промсвязьбанк, Газпромбанк, банк «ФК Открытие», Евразийский банк и др. активно развивают проектное финансирование. У Банка России на данный момент отсутствует официальная статистика относительно объемов проектного финансирования. Банки не разглашают условия своего участия в проектах, что свидетельствует о незрелости данного сегмента рынка банковских услуг и соответственно негативно влияет на его развитие. Но несмотря на это можно отметить, что российский рынок проектного финансирования движется в сторону сближения со своими западными аналогами. С этих позиций следует ожидать увеличение масштабов проектов, увеличение сроков заимствований, повышение удельного веса заемного капитала и применения новых схем использования данной услуги [2].

Кредитная деятельность банков связана с финансированием реального сектора экономики (рис. 1). Реализация данной миссии банков способствует устойчивому экономическому росту.

Доля кредитов банков в совокупных инвестициях организаций в основной капитал за анализируемый период варьирует на уровне 8,4-10%.

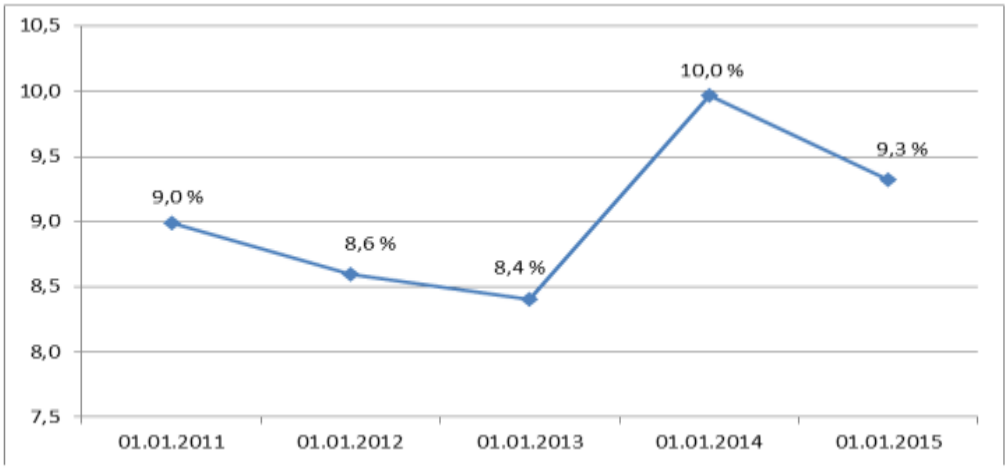


Рисунок 1 - Доля кредитов банков в инвестициях организаций всех форм собственности в основной капитал (без субъектов малого предпринимательства) в % [4].

По данным ЦБ РФ данный показатель должен превышать 16 %. Таким образом, мы наблюдаем недоиспользование потенциала российских банков в финансировании роста инвестиций.

Деятельность коммерческих банков находится в постоянной трансформации. По мере стабилизации экономической ситуации будет, наблюдается снижение доходности спекулятивных операций, рост объемов банковского кредитования. Однако следует отметить, что, несмотря на некоторые положительные сдвиги, наметившиеся в деятельности банков в области кредитования реального сектора экономики в последние годы, объемы взаимодействия банков с реальным сектором экономики остаются недостаточными. Поэтому кредитование инвестиционных проектов производственных предприятий является одним из концептуальных вопросов развития банковской системы России.

Инвестирование капитала в производство является актуальной задачей, как в масштабе всей страны, так и ее регионов. В настоящее время отсутствуют полноценные механизмы, способные обеспечить трансформацию сбережений в инвестиции. Данный факт является серьезным ограничителем экономического роста. Развитие инвестиционно-кредитной деятельности банков в России является одной из наиболее острых экономических проблем.

В основе эффективного осуществления инвестиционного процесса лежит ряд условий, таких, как достаточный для функционирования

инвестиционной сферы ресурсный потенциал; наличие экономических субъектов, способных обеспечить инвестиционную деятельность в необходимых масштабах; и полноценный механизм трансформации инвестиционных ресурсов в объекты инвестиционной деятельности.

Ресурсы, привлекаемые для финансирования, и предполагаемые варианты инвестирования должны быть увязаны между собой не только с точки зрения выбранных приоритетов, но и по срокам и объемам [3].

В текущей ситуации активизация инвестиционно-кредитной деятельности коммерческих банков возможна с использованием рычагов государственного регулирования, как в масштабах страны, так и на региональном уровне. Государственное регулирование процесса заключается в стимулировании сбережений, снижении рисков вложений в реальный сектор экономики, совершенствовании налоговой политики, создании системы страхования частных вкладов, страховании кредитов, создании кредитных бюро, развитие института залога [1].

Таким образом, создание эффективных механизмов трансформации накопленных денежных средств в инвестиции способно обеспечить развитие инвестиционно-кредитной деятельности коммерческих банков. Только снижение спекулятивных краткосрочных операций банков в пользу долгосрочных инвестиций способно оказать существенное положительное влияние на экономику. Что же касается инвестиционной деятельности, то для банков как институциональных инвесторов она должна быть связана с определением «необходимых инвестиционных ресурсов, выбором эффективных инструментов инвестирования, формированием инвестиционной программы и инвестиционных портфелей и обеспечением их реализации».

Использованные источники:

1. Инвестиции: учеб. / колл. Авторов; под ред. Г. П. Подшиваленко. М.: КНОРУС, 2008. – 496 с.
2. Сысоева А. А. Проблемы и перспективы развития банковского проектного финансирования// Публикации молодых ученных. 2015. №3 (87). – С.149.
3. Толстолесова Л. А. Финансово-инвестиционный потенциал сырьевых регионов и стратегия его реализации: монография. Тюмень: Издательство Тюменского государственного университета. 2013. – 304 с.
4. Официальный сайт Банка России. Обзор банковского сектора Российской Федерации. [Электронныйресурс].Режим доступа: URL: http://www.cbr.ru/analytics/

Дементьева М.В.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва

ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПРЕДПРИЯТИЯОАО ХАЛВИЧНЫЙ ЗАВОД «НАЛЬЧИНСКИЙ»

Ценовая политика является составной частью общей экономической стратегии предприятия. Она является одним из основных методов управления выручкой от реализации продукции.

Ценовая политика непосредственно влияет на масштабы текущей деятельности, формирование спроса на продукцию предприятия у потребителей, уровень финансовой устойчивости и его конкурентное положение на товарном рынке Устанавливаемый в процессе разработки ценовой политики уровень цен оказывает непосредственное влияние на объем продаж и прибыли.

***Ключевые слова**: политика, экономика, управление, цена, прибыль*

Pricing policy is an integral part of the overall economic strategy of the enterprise. It is one of the main methods of management of revenues from sales of products.

The pricing policy directly affects the scope of current activities, the formation of the demand for the company's products for consumers, the level of financial sustainability and its competitive position in the market to be set in the development of pricing policy the price level has a direct impact on sales and profits.

***Keywords:** politics, economy, management, price, profit.*

ОАО «Халвичный завод Нальчикский» ведет свою историю с 1925 года - с создания артели «Пищевкусопром» Кабардино-Балкарской промкооперации. В 1955 году артель преобразовалась в завод, который в 1961 году стал называться Халвичным заводом.

На сегодняшний день завод производит: подсолнечную халву (8 тысяч тонн в сезон), пиво (на 2001 год) (550 тысяч декалитров в год) и квас. Нальчикская халва изготавливается только из натуральных компонентов: семян подсолнечника, патоки, сваренной из кукурузы и свекольного сахара, отвара чудодейственного колючелистника. При этом рецептура передается на заводе из поколения в поколение. Однако секрет вкуса этой халвы — не только в полнейшем соблюдении технологии, но и в душевной щедрости, отдаче мастеров.

В 2004 году на Нальчикском халвичном заводе вышел на полную мощность новый бродильно-лагерный цех по производству пива.

Таблица 1 - Показатели ликвидности платежеспособности ОАО Халвичный завод «Нальчикский»

Показатели	Годы		
	2012	2013	2014
Денежные средства	334	691,5	721
Краткосрочные финансовые вложения	-	-	-
Текущие пассивы	7034	10582,5	13805,5
Дебиторская задолженность	4396	6730	8785
Запасы	2303,5	3318,5	4818,5
Незавершенное производство	-	-	-
Расходы будущих периодов	-	-	-
Внеоборотные активы	340,5	427,5	557,5

Таблица 2 - Показатели рентабельности 2012-2014 гг.

Показатель рентабельности	2012 г.	2013 г.	Абс.изменения 2012-2013гг.	2014 г.	Абс.изменения 2013-2014 гг.
Рентабельность активов	1,78	4,55	2,77	5,13	0,58
Рентабельность продаж	2,76	5,14	2,38	3,36	-1,78
Рентабельность издержек	2,06	2,78	0,72	1,93	-0,85
Рентабельность основной деятельности	2,83	5,19	2,36	3,36	-1,38

Рентабельность всех активов предприятия в 2013г. увеличилась на 2,77% по сравнению с 2012 г. и 2014 г. увеличилась на 0,58%, что связано с увеличением чистой прибыли. Рентабельность продаж в 2013г. по отношению к 2012 г. увеличилась на 2,38%, что вызвано увеличением прибыли от продаж. В 2014г. Наблюдается снижение рентабельности продаж на 1,78% по сравнению с 2013г. Рентабельность издержек 2013 г. больше рентабельности издержек 2012 г. на 0,72%, что вызвано с увеличением чистой прибыли. Рентабельность издержек 2014 г. по сравнению с 2013 г. снизилась на 0,85% за счет резкого увеличения затрат на производство и

незначительного роста чистой прибыли. Рентабельность основной деятельности 2013 г. по сравнению с рентабельностью основной деятельности 2012 г. увеличилась на 2,36% за счет значительного увеличения прибыли. Рентабельность основной деятельности 2014 г. снизилась на 1,83% за счет резкого увеличения затрат на производство и незначительного роста прибыли от продаж.

Исходя из анализа можно сделать вывод, что оцениваемое предприятие за анализируемый период находятся в благоприятном состоянии.

Использованные источники:

1. Бородуля, Е.Б. Формирование системы показателей для оценки экономической деятельности предприятий в современных условиях / Е.Б. Бородуля, А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. -2014. -№1. -с. 25-30.
2. Дмитриев С.П. Особенности кредитования сельхозпроизводителей в современных условиях / С.П. Дмитриев, А.В. Жирнов // Международный научный журнал. - 2015. - № 6. – С. 34-38
3. Жирнов, А.В. Риск-предикторный анализ финансовой составляющей предпринимательской деятельности /А.В. Жирнов //Экономика и предпринимательство. – 2016. - № 1-1 (66-1). – С. 926-931.
4. Жирнов А.В. К вопросу о принятии предпринимательских решений /А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин //Материалы VII Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения». - Ульяновск, 2016. – С. 42-46.
5. Жирнов, А.В. К вопросу о формировании предпринимательской среды в сельском хозяйстве России /А.В. Жирнов //Международный технико-экономический журнал. -2015. - №6. – С. 35-40.
6. Жирнов, А.В. Методика и результаты исследований социальной ответственности агробизнеса /А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Международный технико-экономический журнал. -2013. - №6. – С. 65-68.
7. Лапшина, Е.Ю. Социальный пакет как фактор повышения экономических результатов работы предприятия /Е.Ю.Лапшина, Г.В.Лапшина, Ю.А.Лапшин //Материалы IIII-ой Международной научно-практической конференции «Молодежь и наука XXI века. – Ульяновск: УГСХА, 2010. – С.111-113.
8. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. - Минск: Тетра Систем, 2012. - 688 с.

Денисова О.С.
студент 3 курса
ФГБОУ ВО «Орловский ГАУ»
Россия, г. Орел

ПРОЦЕДУРА БАНКРОТСТВА

Неотъемлемой частью рыночного хозяйства является институт банкротства. Он служит мощным стимулом эффективной работы предпринимательских структур, гарантируя одновременно экономические интересы кредиторов, а также государства как общего регулятора рынка.

Проведение процедур банкротства в РФ регулируется Федеральным законом от 26.10.2002 №127 – ФЗ (ред. от 29.12.2015) «О несостоятельности (банкротстве)» (с изм. и доп., вступ. в силу 29.03.2016). На рисунке 1 представлены основные процедуры банкротства.

Рис.1 – Процедуры банкротства.

Рассмотрим их более подробно.

Для российского законодательства, введение наблюдения в процесс банкротства является совершенно новой процедурой. Ее смысл состоит в том, что на момент принятия арбитражным судом к производству заявления о банкротстве должника еще не ясно, является ли он фактически несостоятельным (т.е. в состоянии ли он удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и/или исполнить обязанность по уплате обязательных платежей в полном объеме), а введение наблюдения и ограничение полномочий его руководителя позволит установить платежеспособность должника и сохранить его имущество. Кроме того, процедура наблюдения является разумным компромиссом между соблюдением интересов организации-должника и кредиторов. Наблюдение вводится с момента принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом (статья 56) сроком на 3 месяца. Из анализа статьи 56 и п.2 ст. 41 закона можно сделать вывод о том, что моментом введения процедуры наблюдения является вынесение арбитражным судом определения о принятии заявления.

Процедура внешнего управления (судебная санация), применяемая к должнику в целях восстановления его платежеспособности, с передачей полномочий по управлению должником временному управляющему, не является новой для российского законодательства. Указанная процедура вводится арбитражным судом, как правило, на основании решения первого собрания кредиторов, с основным сроком 12 месяцев и дополнительные 6 месяцев - срок, на который может быть продлена процедура внешнего управления.

Конкурсное производство - процедура банкротства, применяемая к должнику, признанному банкротом, в целях удовлетворения требований кредиторов (пункт 10 статьи 2 закона). Начальным моментом открытия конкурсного производства является принятие арбитражным судом решения о признании должника банкротом. Данное решение может быть вынесено только при условии установления признаков банкротства, предусмотренных статьей 3 закона. Характер осуществляемых функций и возложенных задач определяет и полномочия конкурсного управляющего. С момента назначения конкурсного управляющего к нему переходят все права и обязанности руководителя должника[5]. Для пресечения возможных злоупотреблений со стороны конкурсного управляющего, контроль за его деятельностью возложен на собрание или комитет кредиторов. Новый закон, учитывая опыт применения предыдущего закона о банкротстве, вводит норму, устанавливающую механизм контроля. Не реже одного раза в месяц управляющий представляет органу контроля отчет о своей деятельности, информацию о финансовом состоянии должника и его имуществе, а также иную информацию. Стоит также отметить, что в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения конкурсным управляющим возложенных на него обязанностей арбитражный суд по ходатайству собрания или комитета кредиторов может отстранить управляющего от исполнения им своих обязанностей и назначить нового.

Мировое соглашение — процедура банкротства, применяемая на любой стадии рассмотрения дела о банкротстве в целях прекращения производства по делу о банкротстве путем достижения соглашения между должником и кредитором. Мировое соглашение представляет собой соглашение сторон о прекращении судебного спора на основе взаимных уступок. Его суть состоит в окончании процесса путем мирного урегулирования спора, т. е. достижения определенности в отношениях между сторонами на основе свободного волеизъявления самих сторон. Сторонами мирового соглашения являются должник и конкурсные кредиторы. Допускается участие в мировом соглашении третьих лиц (например, поручителя), которые принимают на себя права и обязанности, предусмотренные мировым соглашением [9].

Подводя итог вышесказанному, можно прийти к выводу, что

действующий Закон о банкротстве отдает предпочтение реабилитационным процедурам банкротства, направленным на восстановление платежеспособности должника, однако на практике в большинстве случаев вводится процедура конкурсного производства, что приводит к ликвидации предприятия.

Использованные источники:

1. Арбитражный процессуальный кодекс с последними изменениями и дополнениями на 20 июня 2014 года.
2. Закон о несостоятельности (банкротстве) предприятий. Комментарий. М. Юридическая литература 2015 г.
3. Закон РФ “О несостоятельности (банкротстве) предприятий"
4. Банкротство. "Юридический вестник" сентябрь-12.
5. “Банкротство (несостоятельность) предприятий”. Олег Кузнецов. "Домашний адвокат", N 14(71), 2014 год.
6. Гражданский Кодекс РФ
7. Комментарий к ГК РФ
8. "Антикризисный менеджмент" /под.ред. проф. Грязновой А.Г. - М.,2014.
9. "Антикризисное управление" /под.ред. Короткова Э.М. - М.: ИНФРА-М, 2013.

Джиоева М.А.
магистрант
Чельдиева З.К., к.э.н.
доцент
СКГМИ(ГТУ) «Северо - Кавказский горно-металлургический институт (государственный технологический университет)»
Россия, г. Владикавказ

МЕТОДЫ МИНИМИЗАЦИИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

В данной статье исследуются существующие методы минимизации трансакционных издержек, перечислены основные виды трансакционных издержек, рассмотрены сносные способы минимизации трансакционных издержек и даны характеристики каждого метода.

Ключевые слова: трансакционные издержки, виды трансляционных издержек, методы минимизации трансакционных издержек.

Процесс подготовки и реализации рыночной сделки требует определенных видов деятельности: поиска информации о партнере и товаре, проведения переговоров, заключения контракта, его защиты и т.д.

Все эти виды деятельности связаны с определенными издержками. Можно выделить следующие виды трансакционных издержек:

1. Издержки поиска информации. Издержки такого рода складываются из затрат времени и ресурсов, необходимых для ведения поиска и потерь,

связанных с неполнотой и несовершенством информации.

2. Издержки измерения. Включают в себя затраты, связанные с анализом рентабельности трасакций и провидением измерений.

3. Издержки ведения переговоров и заключения контракта. Рынок требует привлечения значительных средств на проведение переговоров об условиях обмена, на заключение и оформление контрактов.

4. Издержки спецификации и защиты прав собственности. Включают в себя: расходы на содержание судов, арбитража, государственных органов, затраты времени и ресурсов на восстановление прав и т.д.

5. Издержки оппортунистического поведения. Оппортунистическим называется недобросовестное поведение, нацеленное на получение односторонних выгод в ущерб партнеру. Под эту рубрику попадают различные случаи лжи, обмана, бездельничанья на работе и т.д.

В последние годы экономистов всё больше и больше интересует проблема – борьба с трансакционными затратами, которые имеют тенденцию к устойчивому росту и способны свести на нет любые выгоды от технических нововведений. Минимизация трансакционных издержек – одна из основных задач в иерархии целей современного менеджера. Выше ее стоят только проблемы качества и успешного внедрения новых продуктов.

Для минимизации трансакционных издержек возможно использование следующих методов:

1. Проводимая государственная политика. Государство использует всю свою мощь и полномочия для сбора, обработки и предоставления на практике ценнейшей экономической информации, обеспечивая при этом доступность к ней других субъектов экономики, что естественно снижает уровень экономической неопределенности и как следствие − уровень трансакционных издержек. Одновременно благодаря сильной социальной политике государства происходит формирование квалифицированной и с гражданской ответственностью рабочей силы, которой чужда идеология оппортунистического поведения, что неизбежно способствует уменьшению трансакционных издержек предприятия;

2. Вертикальная интеграция (построение корпораций). Вертикальная интеграция позволяет избежать противоречия между эффективными инвестициями и эффективной последовательной адаптацией. Последовательность приспособительных изменений становится поводом для совместного действия, а не для оппортунистического захвата преимуществ; риски могут быть уменьшены; механизмы внутреннего управления сглаживают переход между последовательными этапами. Теория трансакционных издержек предсказывает, что в случае высокой степени специфичности активов вертикальная интеграция более эффективна, чем рыночный контракт;

3. Развитие информационных технологий, интернет: применение

поэтапных стратегий использования информационных технологий и формирования информационно-коммерческих систем, предусматривающих рационализацию их трансакционных затрат; развитие принципиально новых видов электронных коммуникаций приводит к стремительному сокращению трансакционных издержек и, как следствие, - к трансформации существующих политических и экономических институтов;

4. Развитие инструментария бенчмаркинга. Разработаны методические рекомендации по использованию инструментария бенчмаркинга на различных этапах хозяйственной связи в целях уменьшения совокупной величины трансакционных и логистических затрат;

5. Нейролингвистическое программирование: нейролингвистическое программирование занимается неинституциональными методами минимизации трансакционных издержек, т. е. когда минимизируются издержки без создания каких: либо социальных институтов; речь идет об альтернативном подходе к минимизации трансакционных издержек;

6. Распределение контроля внутри организации. Исследования факторов развития организации как способ минимизации трансакционных издержек;

7. Трансакционный анализ: применение методики «институционального» анализа баланса. Идея институционального анализа баланса состоит в переносе акцента на трансакционную составляющую финансовой информации;

8. Применение процессной модели управления. Решения в области автоматизации позволяют сократить время на подготовку управленческого решения и снизить удельные затраты на трансакцию. Решения в области реинжиниринга позволяют изменить форму зависимости между объемом товарной продукции и количеством трансакций;

9. Моделирование регулятивных структур: создание регулирующих институтов для возможности отслеживания поведения и деятельности крупных организаций, например, недавно приватизированных инфраструктурных монополий. Когда трансакционные издержки принимаются во внимание, структуры и процессы будут влиять на результаты регулирования и, следовательно, должны быть явно учтены в разработке регулирования, основанного на мотивации.

Исходя из перечня методов можно сделать вывод о том, что в минимизации трансакционных издержек большая роль принадлежит государству, важнейшей функцией которого и является определение «правил игры», контроль за соблюдением правовой основы хозяйственной деятельности. Следственно следуя этим методам минимизации, издержки будут сокращаться, что ведет в конечном счете к более эффективному распределению и использованию ограниченных ресурсов общества.

Использованные источники:
1. Агапова И.И. Институциональная экономика: учеб. пособие / И.И. Агапова. - М.: Инфра-М, 2014.
2. Григорьева Е.М. К вопросу измерения и минимизации трансакционных издержек в экономике // Финансы и кредит. - 2008 - №30. - с. 49-53.
3. Лесных, В. В. Трансакционные издержки вообще и в российском ОПК в частности / В. В. Лесных, Е. В. Попов // ЭКО. – 2005. – № 5. – С. 124–141.
4. Одинцова М.И. Институциональная экономика: учеб. пособие / М.И. Одинцова. Гос. ун-т - Высшая школа экономики. - М.: Изд. дом Гос. ун-та - Высшей школы экономики, 2011.

Джумадурдыева Д. Х.
студент 3 курса
Углицких О. Н., к.э.н.
Научный руководитель, доцент
Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г.Ставрополь

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО КРЕДИТНОГО РЫНКА

Кредит - это очень важная услуга для любого государства. Именно поэтому в Российской Федерации уделяется огромное внимание развитию банковских продуктов. В особенности, кредитования. Давайте попробуем разобраться, в чем же состоит основная важность кредитования в мировом экономическом сообществе. Первое, на что необходимо обратить внимание, это важность кредита с точки зрения распределения доходов равномерно по населению. Ведь не стоит отрицать тот факт, что у каждого индивида нашего общества существуют определённые уровни дохода, которые зачастую глобально отличаются от других. Однако от этого потребности рассматриваемого индивида вовсе не уменьшаются, а содержатся на определенном уровне. Все это способствует тому, что человек хочет раздобыть денежные средства на осуществление собственных потребностей. Вот именно тут-то и вступает в активный перцем банковское кредитование.

Уже давно люди поняли, что "кредит за час" и так далее - это обман людей чистой воды. Однако парадокс ситуации заключается в том, что даже в век информационных технологий и массовых коммуникаций такие организации продолжают обманывать народ и находить своих клиентов. Достаточно удивительно, ведь вся негативная информация, направленная в их адрес со стороны недовольных клиентов, лежит в свободной доступе в ресурсах Интернета.

Что же касается банковского кредитования, то чистота сделки с клиентом на лицо. Ведь каждая банковская организация обладает определенного вида лицензией, которая даёт право на предоставление

кредита активному населению. Помимо этого, не стоит забывать и о том, что вся деятельность банка строго регламентируется со стороны законодательных актов.

Изучение множества статистических данных, касаемо вообще банковского рынка, помогает прийти к общему знаменателю, что за последние 3-4 года рынок очень сильно видоизменился и главенствующие органы Центрального Банка Российской Федерации стараются приложить максимум усилий для того, чтобы наладить обстановку с процессами банкротства. Если ещё около 8-10 лет назад мы достаточно часто могли встретить в газетах пестрящие заголовки, которые говорили о все новых обманов со стороны банковских организаций. Однако с каждым годом их становится все меньше и меньше. Постепенно Центральный Банк хочет добиться той идеальной ситуации, где люди будут освобождены от внешних угроз для их кошелька со стороны банковских организаций.

Естественно, такое положение дел обуславливает поднятие нашей страны на новый экономический уровень. Конечно, не для кого не будет секретом, что в России сейчас действуют определённые санкции, которые создают напряженную обстановку, как за границами Российский Федерации, так и за её границами. Однако положительная сторона этих процессов заключается в том, что даже во всех этих условиях наша страна продолжает не просто расти, но и развиваться в различных областях, что удавалось немногим в условиях столь жестокой политической обстановки.

Возвращаясь к вопросу о банковском кредитовании, стоит отметить, что не только частные лица заинтересованы в процессе кредитования и получения займов со строев банковских организаций. Огромную часть клиентов составляет и малое предпринимательство. Это обусловлено тем, что не все способны оплачивать крупные суммы денег сразу же. Конечно, развитие малого бизнеса в России - это достаточно трудоёмкий и затратный процесс для Правительства Российской Федерации. Именно поэтому в настоящий момент не существует полноценного инструмента управления, который был бы способен предоставить необходимую сумму денег новым предпринимателям на российском рынке. Потому участники экономических отношений вынуждены идти на риск и брать собственноручно кредиты на своё имя или юридическое лицо компании. Конечно, если кредитные суммы частного физического лица на потребительские нужды сравнивать с теми, что выдаются на нужды малого бизнеса, то существует ощутимая разница между ними. Поэтому можно сделать вывод, что основным источником дохода для любой банковской организации на российском рынке должны стать, прежде всего, не просто потребительские кредиты, но и предоставление денежных средств на развитие и продвижение малого бизнеса.

Выше разобранный процесс может благоприятно повлиять на развитие

экономической ситуации в нашей стране. Ведь малый бизнес - это очень важная отрасль экономических отношений, которая является одной из самых крупных в Российской Федерации. Именно поэтому выделение отдельного внимания развитию малого бизнеса у нас в России посвящено множество трудов великих экономистов.

Таким образом, расширение кредитного рынка и улучшение его в сфере малого предпринимательство благоприятно будет влиять не только на развитие банковской сферы, но и на общую картину развития Российской экономики. Из этого следует, что главным заинтересованным лицом в процветании банковского кредитования является государство.

Проанализируем структуру кредитного портфеля и ее динамику за 2013-2015 гг. по срокам выданных ссуд. По состоянию на 1 января 2015 года объем кредитов, выданных банками в рублях и иностранной валюте организациям, составил 20 917 млрд. руб. Из них кредиты, выданные на срок:

- до 30 дней - 655 млрд. руб. (3 %);
- от 31 до 90 дней - 608 млрд. руб. (3 %);
- от 91 до 180 дней - 965 млрд. руб. (5 %);
- от 181 дня до 1 года - 3 375 млрд. руб. (16 %);
- от 1 года до 3 лет - 5 906 млрд. руб. (28 %);
- от 3 лет - 8 468 млрд. руб. (40 %).

Таблица 1 – Кредиты, депозиты, и прочие размещенные средства в рублях и в иностранной валюте в 2013-2015 гг.

год	Всего, млн. руб.	в т. ч. предприятиям и организациям, млн. руб.
2012	19 362 452	12 879 199
2013	21 537 339	14 529 858
2014	27 911 609	18 400 916
2015	32 886 943	20 917 365

На 01.01.2015 объем кредитования юридических лиц и индивидуальных предпринимателей составил 27 531 130 млн. руб. Рассмотрим также данный показатель в территориальном разрезе и сравним его с объемом кредитования физических лиц.

На основании приведенных данных можно сделать вывод, что объем кредитования в целом стремительно растет. Что касается структуры кредитного портфеля, основную долю занимают кредиты, выданные организациям - на начало 2015 года она составила 63% или 20917 млрд. руб.

Большая часть от объема кредитов юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям выдается также на территории Центрального Федерального округа, что уменьшает долю других Федеральных округов в общей структуре. Необходимо отметить, что на г.

Москва приходится 43% всех кредитов, выданных в Российской Федерации, что говорит об особом значении указанного региона в кредитовании организаций и индивидуальных предпринимателей. Это объясняется тем, что Москва является крупнейшим деловым центром в России.

Наименьшая доля в кредитовании как физических, так и юридических лиц и индивидуальных предпринимателей наблюдается на территории Северокавказского и Южного Федеральных округов. Данный факт напрямую объясняется нестабильной политической и экономической ситуацией, а также дотационным характером доходов в Республиках, входящих в данные округа.

Рассмотрим показатели, характеризующие динамику и структуру собственных средств банковского сектора.

Таблица 2 - Динамика величины и структуры собственных средств банковского сектора.

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013
Рост капитала (%)	107,3	113,3	110,9	112,4	115,2
Собственные средства, млрд. руб.	2671,5	3811,1	4620,6	4732,3	5242,1
Активы, млрд. руб.	20241,1	20022,3	29430	33804,6	41627,5
Отношение собственного капитала к активам банков	13,2	13,6	15,7	14	12,6
Активы, взвешенные по уровню риска, млрд. руб.	17233	22691,2	22145	26164,3	35758,8

В 2015 году по объемам выданных организациям уверенно лидировал Сбербанк. По данному показателю он опередил своего ближайшего конкурента - ВТБ – более чем в три раза.

Таблица 3 – Доля кредитов организациям в кредитном портфеле на 01.08.2015

Банк	Объем выданных организациям кредитов, млн. руб.	Кредитный портфель, млн. руб.	Уровень просрочки по кредитам организациям, %	Доля кредитов организациям в кредитном портфеле, %
Сбербанк России	7585568,13	10481467,39	2,67	72,37
ВТБ	2437420,95	2437653,24	4,69	99,9
Альфа-Банк	867700,19	1057299,12	2,89	82,07

К основным факторам, ограничивающим требующийся в настоящее время рост банковского кредитования инвестиционной деятельности,

следует отнести:

- отсутствие у банков достаточного объема финансовых ресурсов, необходимых для осуществления долгосрочных инвестиционных проектов;
- ужесточение кредитно-денежной политики ЦБ РФ;
- отсутствие в составе доходной части банковских операций сделок, способных впоследствии увеличить объемы долгосрочного кредитования. Это наглядно объясняется тем, что банки преимущественно осуществляют кредитование физических лиц (15% кредитно-инвестиционного потенциала), а также операции с ценными бумагами (12-20% кредитно-инвестиционного потенциала), что не позволяет банкам диверсифицировать их деятельность.
- расширение кредитования влияет на выполнение банками обязательных нормативов, в первую очередь норматива достаточности собственного капитала.

Дальнейшее поступательное развитие банковского сектора и экономики России в целом возможны только при увеличении в ближайшей перспективе доли банковских кредитов, выданных на длительные сроки. В связи с чем приток финансовых ресурсов, остро необходимых предприятиям для их своевременной модернизации и обновления производственной базы, возможен только при соблюдении следующих условий:

- осуществление мер эффективной государственной инвестиционной и промышленной политики при условии определения приоритетных направлений развития экономики в целом, и вложения финансовых ресурсов, в частности;
- развитие инвестиционной инфраструктуры, где приоритетной целью должно стать сокращение рисков реализации долгосрочных инвестиционных проектов;
- рост инвестиционной привлекательности предприятий и организаций, оптимизация, модернизация и совершенствование их деятельности с целью максимального привлечения банков к процессу кредитования их инвестиционной деятельности;
- осуществление целенаправленной кредитной политики, предусматривающей государственное регулирование процентной ставки по кредитам. Данные меры призваны способствовать перетеканию денежных потоков в реальный сектор российской экономики, в производство;
- осуществление мер государственной поддержки, призванных стимулировать кредитование инвестиционной деятельности банками

Предложенные меры позволят увеличить долю долгосрочного банковского кредитования, что, несомненно, будет способствовать положительным сдвигам в функционировании отечественных предприятий и организаций, а также экономическому росту России в целом.

Использованные источники:

1. Чеховская, И.А. Банковское кредитование инвестиционной деятельности

в России: тенденции и перспективы / И.А. Чеховская, А.С. Федорова // Известия ВолгГТУ. Серия "Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива)". Вып. 18 : межвуз. сб. науч. ст. / ВолгГТУ. - Волгоград, 2014. - № 4 (131). - С. 152-157.
2.Чеховская, И.А. Особенности банковского кредитования инвестиционной деятельности в России / И.А. Чеховская, А.С. Федорова // Экономика и предпринимательство. - 2014. - № 5, ч. 1. - С. 544-547.
3.Банковское дело. Учебник для вузов / Под ред. Семибратова О.И., М.: Изд-во "Академия", 2012.

Добрынина Т.С.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва

ПЛАНИРОВАНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА

Аннотация: *В статье проанализировано планирование и организация производственной продукции растениеводства. Выявлены системные проблемы и пути их решения.*

Ключевые слова: *планирование, организация, растениеводство, предприятие, нормо-смена.*

Abstract: *The article analyzes the planning and organization of production of crop production. Identified systemic problems and their solutions.*

Keywords: *planning, organization, plant science, enterprise, standard shift.*

Для рациональной организации производства отдельных видов продукции растениеводства составляют технологические карты выращивания сельскохозяйственных культур. Технологическая карта – это документ, в котором планируется технология производства, объемы работ, средства производства и рабочая сила, необходимая для их выполнения, а также размер материальных затрат на выращивание той или другой с\х культуры на определенной площади. Такие карты составляют для каждой культуры и по отдельным видам незавершенного производства. В них следует предвидеть рациональные и прогрессивные технологии для условий конкретного предприятия.

Технологические карты могут быть текущими и перспективными. В текущих технологических картах планируют использования существующих технологий и системы машин. Перспективные карты основываются на внедрении новой техники и технологии, оптимальных условий производства, достаточного количества материальных ресурсов.

В технологических картах планируют перечень всех работ в хронологической последовательности и агротехнические требования к их

выполнению, единицы измерения и объемы работ в физических и условных эталонных гектарах для тракторных работ, состав агрегата (марка трактора, с\х машины и их количество), количество обслуживающего персонала по профессиям, тарифные ставки оплаты труда, нормы выработки и использование материалов. Эти выходные данные, с помощью которых рассчитывают затраты на производство продукции.

Очень важно обосновывать рациональный состав машинно-тракторного агрегата для выполнения каждой работы с целью полного использования мощности тракторов и достижения высокого качества работы. Делением объема работ на норму выработки определяют количество норма – смен, а умножением последних на количество обслуживающего персонала и на 7 часов – затраты труда в человека – часах.

В технологических картах планируют затраты на производство продукции, в первую очередь на оплату труда (их определяют умножением тарифных ставок на количество нормо-смен и количество работников по категориям с учетом соответствующих надбавок, доплат и премий), амортизационные отчисления и затраты на текущий ремонт с\х техники, стоимость горюче смазочных материалов. Предвидят также услуги вспомогательных отраслей. для этого соответствующий объем работ в тонна — километрах, киловатт – часов умножают на плановую себестоимость единиц работы, которую определяют отдельно.

Стоимость разных материалов собственного производства в технологических картах устанавливают по себестоимости, а покупных – по ценам купли с учетом затрат на транспортирование на предприятии.

Технологические карты составляют на 100 га посева каждой культуры и на несколько лет с соответствующим коррективом ежегодно. Это дает возможность уменьшить объем плановой работы на предприятии и за показателями такой карты определить затраты на любую площадь посева конкретной с\х культуры.

При организации каждого производственного процесса следует заботиться о достижениях наивысшей продуктивности труда. Это возможно, если производственный процесс основывается на научно обоснованных принципах и закономерностях. Важными из них являются:

1. Пропорциональность предвидит рациональное соотношение между количеством используемых машин и определенных процессов и количеством людей, которые их обслуживают. Рациональное соотношение должно быть и между отдельными агрегатами, если одновременно выполняется комплекс работ на одном поле. Пропорциональность должна быть обеспечена по трем направлениям:

- между средствами труда, что можно осуществить с помощью точного расчета и подбора количества и структуры прицепных и зацепных машин, а также транспортных средств, которые берут участие в трудовом процессе;

- между средствами, предметами труда и рабочей силой, что обуславливает полноту их использования и при этом не допускается излишек одних и недостаток других;

- между отдельными взаимосвязанными трудовыми процессами, которые обеспечиваются определением затрат времени для выполнения каждой операции.

2. Согласованность требует выполнения каждой операции конкретного процесса в четко определенное время. Невыполнение этого условия затрагивает производственный процесс и снижает продуктивность труда, важно предварительно рассчитать время, необходимое для выполнения каждой операции, чтоб достичь согласованности, целостно составлять графики трудовых процессов и согласованности операции, которые являются важной частью типовых организационно-технологических карт. Такую же цель имеет и составление сетевых графиков.

3. Равномерность предвидит, чтоб все операции производственного процесса выполнялись в едином ритме (темпе). Ритм процесса определяет основной агрегат или машина, выполнение такого принципа достигают подбором соответствующих машин, четким планированием процесса труда на основе почасового графика. Это обеспечивает равномерную работу каждого работника и коллектива в целом.

4. Беспрерывность требует выполнения производственного процесса без перерывов или с минимальным их количеством. Это возможно, если выполняются определенные выше принципы. Работа должна выполняться, таким образом, чтоб каждый следующий прием, действие или движение были природным продолжением предыдущего. Если меньше перерыв в работе по техническим, организационным и другим причинам, то будут достигнуты большая занятость работников и выше его сменный заработок. Но при этом не имеют в виду перерывы, связанные с рациональным режимом труда и отдыха.

Использованные источники:

1. Бассовский Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учебное пособие / Л.Е. Бассовский. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 260 с.

2. Жирнов А.В. Анализ реализации проекта "Развитие АПК" в Пензенской области / А.В. Жирнов // Материалы II-й Открытой Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых «Молодежь и наука XXI века» Ульяновск, 2007. – С. 269-272

3. Жирнов А.В. Проблемы обеспеченности материально-технической базы сельскохозяйственных предприятий России / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин // Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения» - Ульяновск, 2011. С. 58-60.

4. Жирнов, А.В. Особенности развития крупных сельскохозяйственных

предприятий / А.В. Жирнов // XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего. – 2008. – с. 259-262
5. Жирнов, А.В. Развитие системы планирования региональных агропромышленных объединений / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина // Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Современное развитие АПК: региональный опыт, проблемы, перспективы»: сборник научных трудов.-Ульяновск: УГСХА, 2005. –С. 145-149.
6. Жирнов, А.В. Социальные факторы мотивации трудовой активности работников АПК / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин // Материалы III Международной научно-практической конференции «Молодежь и наука XXI века» - Ульяновск, 2010. –с. 66-69.
7. Зимин, Н.Е. Влияние государственных программ на развитие регионального АПК/ Н.Е. Зимин, А.В. Жирнов // Вестн. ФГОУ ВПО МГАУ им. В.П. Горячкина. Москва, 2006. –Вып. № 4(19). –С. 27-30
8. Комов Н.В. Российская модель землепользования и землеустройства: учебник / Н.В. Комов. – М.: 2012. - 622 с.
9. Лапшина, Г.В. О направлениях государственной поддержки малых форм хозяйствования на селе /Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Вестник Федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский государственный агроинженерный университет им. В.П.Горячкина». -2012. - №1 (52). – С. 111-112.
10.Шленкин К.В. Инженерное обеспечение экологической безопасности. /К.В. Шленкин, Б.И. Зотов, Ю.А. Лапшин. – Ульяновск, ГСХА, 2009. Часть 1. – 219 с.

Донгак О.В.
студент 5 курса ЗФО
Маркова Г. И.
научный руководитель, старший преподаватель
Тувинский государственный университет
Россия, г. Кызыл

ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ

Одним из значимых, перспективных и эффективных видов экономического контроля финансово-хозяйственной деятельности организации в условиях рынка является независимый контроль – аудит [3].

До начала проведения аудита или оказания сопутствующих услуг аудиторская организация должна ознакомиться в достаточной мере с деятельностью экономического субъекта.

Поэтому планирование следует рассматривать как важный и ответственный этап аудиторской проверки, поскольку от качества его

выполнения зависит эффективность всей последующей работы аудитора. Планирование аудиторской проверки расчетов с покупателями осуществляется в соответствии со стандартом аудита «Планирование аудита». Оптимальная схема планирования аудита, составленная на основе стандарта аудиторской деятельности, включает следующие стадии: предварительное планирование; изучение системы бухгалтерского учета; оценка системы внутреннего контроля; установление уровня существенности; построение аудиторской выборки; подготовка общего плана и программы аудита [1].

В зависимости от намеченных целей аудита выполнение каждой стадии планирования имеет ряд особенностей. Рассмотрим выполнение каждого этапа планирования, обращая особое внимание на методы получения аудиторских доказательств и ведение рабочей документации аудитора .

Предварительное планирование целесообразно начать с бесед с представителями руководства, сотрудниками подразделений, главным бухгалтером, руководителем службы внутреннего контроля (если данная служба существует на проверяемом предприятии). Беседы должны строиться таким образом, чтобы аудитор мог получить достаточно четкое представление о том, чего от него ожидает клиент, как он представляет себе характер, объем и сроки работы и т.п. Аудитор должен получить разъяснения для подтверждения допущения непрерывности деятельности, первичной оценки надежности систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля. Кроме того, необходима информация об организации процесса заключения договоров и процесса реализации продукции. Принимая во внимание пожелания руководства, и учитывая требования законодательства к проведению аудиторских проверок и содержанию аудиторского заключения, аудитор очерчивает круг проблем, требующих повышенного внимания в ходе проверки, и четко формулирует цели, которые должны быть достигнуты по итогам ее проведения.

Основным источником информации на данном этапе выступает письменно зафиксированная учетная политика предприятия, сформированная с учетом экономических и организационных факторов. Аудитору следует осмыслить и детально проанализировать содержание учетной политики клиента, степень проработанности в ее положениях основополагающих принципов ведения бухгалтерского учета. Наиболее значимые положения учетной политики необходимо отразить в рабочих документах аудитора, поскольку на всех последующих этапах анализ деятельности предприятия будет проводиться с позиций адекватности принятой учетной политике.

Этап предварительного планирования следует завершить изучением отчетов службы внутреннего контроля, материалов налоговых проверок и

других контролирующих структур.

Изучение системы бухгалтерского учета на предприятии предполагает изучение и оценку основных принципов организации бухгалтерского учета изучаемых операций и документооборота, закрепленных в положениях учетной политики, роли средств вычислительной техники в ведении учета, организационной структуры подразделений, ответственных за ведение бухгалтерского учета. Целесообразно выполнить обзорную проверку типичных бухгалтерских проводок по операциям по реализации продукции и установить фактическое наличие и правильность оформления договоров, первичных документов, на основании которых выполнялись записи по счетам бухгалтерского учета.

На этапе оценки системы внутреннего контроля аудитор должен собрать достаточный объем аудиторских доказательств для высказывания мнения об эффективности этой системы и принять решение о том, в какой мере он в своей работе может на нее полагаться. Таким образом, основной целью оценки системы внутреннего контроля является создание основы для определения времени, видов и объема аудиторских процедур. Система внутреннего контроля может считаться эффективной, если она своевременно предупреждает о возникновении недостоверной информации и выявляет такую информацию. Можно также выделить еще одну цель, преследуемую аудитором при оценке системы внутреннего контроля, - выработка конструктивных предложений по ее совершенствованию.

Установление уровня существенности выполняется на стадии планирования. По сути, это - величина вероятного искажения данных, так как аудитор не может учесть все факторы, которые в конечном итоге повлияют на решение относительно существенности в оценке результатов при завершении проверки.

Таким образом, величина существенности при планировании может значительно отличаться от величины существенности при оценке результатов проверки. Оценка аудитором существенности должна учитывать интересы потребителей информации.

Установив допустимый уровень существенности, аудитор может приступать к построению аудиторской выборки. Аудиторская выборка может корректироваться в зависимости от целей аудита и от установленных аудитором уровней рисков: риска выборки, допустимой и ожидаемой ошибки и объема генеральной совокупности.

Завершающей стадией планирования является подготовка общего плана и программы аудита. В общем плане должны быть отражены основная цель и направления проверки, способ проведения аудита, установленный уровень существенности, параметры аудиторского риска, определены численность и квалификация рабочей группы аудиторов, их обязанности, ответственность и соподчиненность; указаны сроки проведения проверки, а

также дата представления аудиторского заключения и детализированного отчета.

Составляя программу проверки расчетов с поставщиками и покупателями, аудитор направляет свои усилия на проверку тех участков, которые не подвергались контролю или мало контролировались бухгалтерией.

Составляя программу, аудитор определяет, какие приемы проверки он будет использовать. Для проверки расчетов с покупателями и заказчиками можно использовать пересчет, сопоставление, прослеживание, сканирование, документальную проверку, подтверждение.

Программа аудита расчетов с покупателями заказчиками, операций по реализации продукции, товаров, работ, услуг представляет собой детальный перечень содержания аудиторских процедур для сбора аудиторских доказательств.

При проверке необходимо установить: заключены ли договора купли-продажи продукции; реальность задолженности покупателей и заказчиков, что должно быть подтверждено актами инвентаризации (сверки) расчетов; правильность составления бухгалтерских проводок по счету 36; соответствие записей аналитического учета по счету 36 записям в журналах-ордерах, главной книге и балансе.

По выявленным несоответствиям определяют, характер и возможные причины возникновения отклонений.

Аудиторские процедуры по существу предполагают детальную проверку верности отражения в бухгалтерском учете оборотов и сальдо по счетам.

Цель общей программы аудита - собрать достаточный объем аудиторских доказательств для формулирования профессионального мнения о соответствии бухгалтерского учета операций по приобретению и реализации продукции требованиям действующего законодательства и достоверности во всех существенных аспектах бухгалтерской отчетности в части отраженных в ней операций.

Таким образом, планирование аудита – очень важный этап аудиторской проверки. Основными рабочими документами на данной стадии выступают план и программа аудита, которые включают детальный перечень рассматриваемых вопросов и аудиторских процедур за период проверки, с указанием исполнителей и сроков проведения.

Используемые источники:

1. Федеральное правило (стандарт) N 3 «Планирование аудита» (в ред. Постановления Правительства РФ от 07.10.2004 № 532).
2. Федеральное правило стандарт №12 «Согласование условий проведения аудита» (введено Постановлением Правительства РФ от 07. 10. 2004 г. N 532).

3. Маркова Г.И. Планирование аудита //Экономика и социум №4 (23) 2016.www.iupr.ru

Доргушаова А.К., к.э.н.
доцент, зав. кафедрой информационной безопасности и прикладной информатики
Майкопский государственный технологический университет
Республика Адыгея, г. Майкоп

МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ДЛЯ СБАЛАНСИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ

Аннотация

В статье рассматриваются возможности применения инструментария экономико-математического моделирования для принятия эффективных управленческих решений в отношении регионального потенциала с позиции достижении сбалансированного развития центральных и периферийных территорий. Предложены варианты поэлементного взаимодополнения и взаимозамещения ключевых составляющих потенциала региона с учетом их фактического наличия в границах его отдельных территорий с целью достижения релевантности потенциала целям сбалансированности.

Ключевые слова: региональный потенциал, сбалансированность развития, центральные и периферийные территории.

Исторически сложившаяся в большинстве регионов нашей страны высокая дифференциация уровней социально-экономического потенциала, а также характерная для целого ряда макрорегионов (особенно Юга России) асимметрия развития их центральных и периферийных территорий, в условиях изменившихся макроэкономических факторов проявляется с особой силой. Причем эти различия в региональных потенциалах являются, с одной стороны, причиной усиления отставания периферий от центра в показателях развития, с другой, - формируют специфические условия их адаптации к новым реалиям. В частности, речь идет о том, что разные территории по-разному решают проблему перехода на несырьевое импортозамещение, исходя из реальных возможностей определяющих их профиль и специализацию отраслей и сфер деятельности. Однако стимулирование и государственная поддержка исключительно профильных направлений деятельности одновременно становится причиной усиления отмеченной асимметрии в региональном развитии, уводя от решения важного вопроса – достижения сбалансированности регионального развития.

Эти и другие обстоятельства актуализируют задачу ориентированного на сбалансированность развития центра и периферии рационального использования потенциала региона. В качестве одного из вариантов решения этой задачи представляется модель взаимодополнения и взаимозамещения

потенциалов от дельных территорий одного региона в процессе реализации общерегиональных проектов, например, по производству импортозамещающей продукции. При этом речь может идти о разных элементах потенциала – финансовом, материально-техническом, кадровом, инновационном и др. Кроме того, возможна интеграция и обмен различного рода информацией (производственной, экономико-финансовой, нормативно-правовой и пр.), необходимой для формирования и развития интеграционных взаимодействий между разномасштабными предприятиями реального сектора экономики, а также государственными организациями35.

Осуществление процесса взаимодополнения или замещения отдельных элементов регионального потенциала может быть сопряжено с затратами, связанными с «перемещением» соответствующих ресурсов (например, кадрового потенциала, материально-технических ресурсов, диффузии инноваций) и пр. Поэтому критерием оптимизации является минимум сопряженных с этими процессами затрат.

В приведенном ниже условном примере для выполнения проекта, в котором задействованы три предприятия разных регионов одного макрорегиона осуществляется перемещение трудовых ресурсов (из периферийных территорий) и двух видов материально-технических ресурсов (из центральных территорий), поскольку ни одно из предприятий не обладает требуемыми для выполнения проекта ресурсами в полном объеме (табл.1).

Таблица 1

Исходные данные для решения задачи замещения/дополнения ресурсов

Ресурс	Необходимое количество замещаемых ресурсов, ед.	Затраты на замещение ресурсов, предоставляемых партнерами			Предложение ресурсов партнерами		
		1	1	2	3	2	3
		Затраты	Затраты	Затраты	Объем	Объем	Объем
Трудовые ресурсы	70	5	6	8	40	30	40
Материально-технические ресурсы 1	40	6	4	5	20	20	20
Материально-технические ресурсы 2	60	7	5	7	30	40	30

Стоимости потоков ресурсов приведены в таблице 2.

[35] Матвеева Л.Г. Инновационный потенциал промышленности Юга России: инструментарий управления в целях снижения региональной асимметрии// Региональная экономика. Юг России. №1. 2014.

Таблица 2

Матрица стоимости потоков ресурсов

Партнеры	Предприятие 1			Предприятие 2			Предприятие 2			Потребность		
Ресурсы	Т	М1	М2	Т	М1	М2	Т	М1	М2	Т	М1	М2
По	5	6	7	6	4	5	8	5	7	70	40	60
Пф	0	0	0	0	0	0	0	0	0	40	20	40
Предложение	40	20	30	30	20	40	40	20	30			

Таблица 3

Матрица решений

Партнеры	Предприятие 1			Предприятие 2			Предприятие 3			Потребность		
Ресурсы	Т	М1	М2	Т	М1	М2	Т	М1	М2	Т	М1	М2
По	40	0	4	30	20	40	0	20	16	70	40	60
Пф	0	20	26	0	0	0	40	0	14	40	20	40
Предложение	40	20	30	30	20	40	40	20	30			

Более наглядно решение данной задачи приведено на рис. 1.

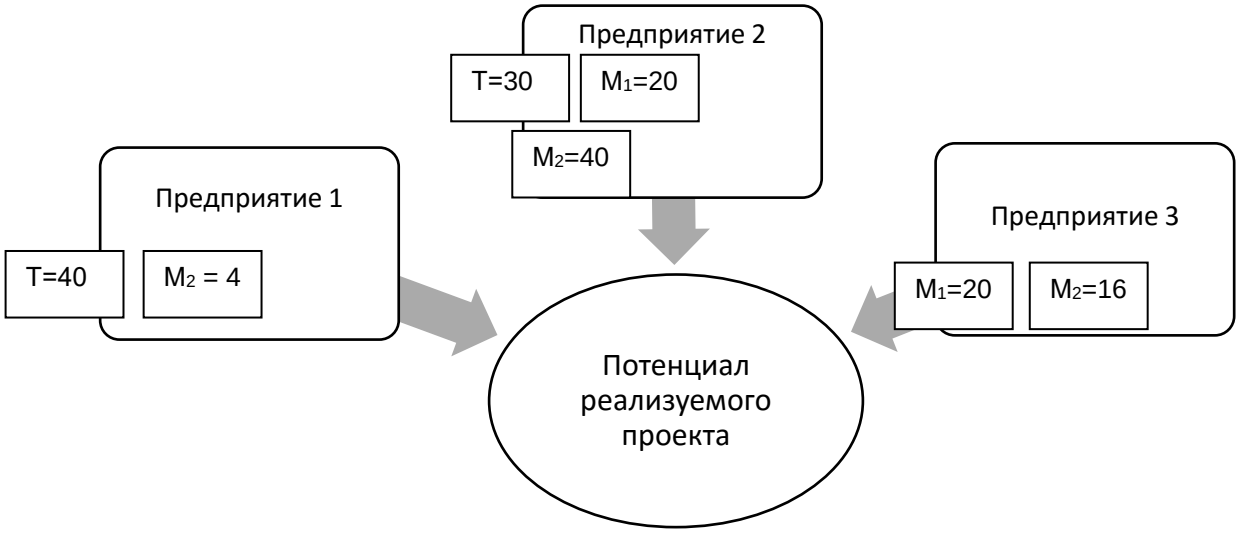


Рисунок 1. Схема ресурсного взаимодействия предприятий

Представляется, что помимо решения задачи взаимодополнения потенциалов с целью осуществления общерегиональных проектов по импортозамещению такой процесс одновременно будет способствовать сбалансированности и приданию экономическому каркасу региона свойств устойчивости благодаря рациональному управлению ресурсными потоками.

Учитывая, что отсталые территории не представляют большого интереса для инвесторов ввиду целого комплекса причин, именно эффективное объединение и взаимодополнение их потенциалов позволит преодолеть относительную изолированность этих территорий от процессов модернизации. Аналогичной позиции придерживается целый ряд ученых36.

[36]Колесников Ю.С., Дармилова Ж.Д. Совмещение принципов эффективности и социальной справедливости в региональной экономической политики как императив управления пространственным развитием России // Journal of Economic Regulation. 2014. № 2; Урманов Д.В. Локальные территории в пространственном

Так, О.А. Чернова считает, что «интеграционное взаимодействие хозяйствующих субъектов отдельных муниципальных образований в рамках инновационно ориентированного территориально-производственного кластера позволяет на основе долгосрочных договорных отношений установить тесные связи между крупными компаниями, расположенными в промышленно развитых центрах, которые будут ресурсно обеспечивать деятельность малых фирм, создаваемых на отсталых территориях, способствовать модернизации их технологической основы»37.

В качестве другого способа более эффективного использования регионального потенциала является оптимизация его отдельных элементов, которые формируют каркасную матрицу. Под такой оптимизацией понимается перераспределение количественного и качественного состава элементов потенциала. Например, вложение финансовых средств в обучение персонала; увеличение стоимости инноваций для улучшения качества материально-технической составляющей и др.

Цель оптимизации - перераспределение величин его элементов для максимизации эффекта их совместного функционирования, то есть региональных. Решение данной задачи возможно на основе использования модельного инструментария, разработанного И.А. Луневым (табл.4)38.

Таблица 4

Модели оптимизации регионального потенциала при разном числе его составляющих

Количество составляющих	Модели оптимизации
Две взаимодействующие составляющие потенциала – p и k	$\frac{\pi_p}{k} \geq \underline{h}$
Взаимодействие трех составляющих потенциала, заключающееся во вложении части одной из них для увеличения размера двух других	$\frac{\pi_i}{k_i} \geq \underline{h}$ $\frac{\pi_j}{k_j} \geq \underline{h}$.
Взаимодействие трех составляющих потенциала, заключающееся во вложении части двух из них для увеличения размеров третьей	$\frac{\pi_i}{k_i} \geq \underline{h}$ $\frac{\pi_j}{k_j} \geq \underline{h}$

h – желаемая отдача (региональный эффект), обусловленный p-й

развитии системы «центр-периферия» // Вестник Томского государственного университета. 2010. № 339. Щедров А.И. Особенности детерминации асинхронности регионального развития // Современная экономика: проблемы и решения. 2011. № 4 и др.

[37] **Чернова О.А. Логистический подход к управлению инновационным развитием региональной экономики** // Научные ведомости Белгородского государственного университета. История. Политология Экономика. Информатика. 2009. №9 (64).

[38] Лунев И.А. Методология управления потенциалом корпорации: концепция, модели, инструменты.- Ростов-на-Дону: Изд-во СКНЦ ВШ, 2004. – 304 с.

составляющей потенциала;

πp, πk, πi, πj – вклады в общий региональный эффект рассматриваемых составляющих потенциала;

k, kj, ki – размер изменения составляющей потенциала.

Величина вклада каждого элемента регионального потенциала (k) определяется наличными параметрами рассматриваемого компонента, а оценивается через достижение максимума целевой функции: например, ВРП или требуемый объем производства импортозамещающей продукции и пр.

Пусть, например, промышленный кластер производит импортозамещающую продукцию, что позволяет получить региональный эффект в размере 500 ден.ед. Тогда если удельный вес технологической составляющей потенциала равен 0,45, а удельный вес финансовой составляющей равен 0,20, то соответственно доля прибыли кластера, получаемая за счет технологической составляющей, будет равна 225 ден.ед., а за счет финансовой составляющей – 100 ден.ед. Установленная желаемая отдача, обусловленная технологической составляющей, определена равной 2.

Поскольку в краткосрочном аспекте общий размер регионального потенциала является постоянным и в силу этого увеличение размера одной компоненты возможно исключительно за счет уменьшения другой, то, например, увеличение материально-технологической компоненты на 35% за счет инвестиций в технологические инновации, на 35% увеличит и ее «вклад» в региональный эффект. Соответственно на 35% уменьшится размер и доля вклада финансовой составляющей. Новые значения прибыли кластера:

– за счет технологической составляющей: 500 * (0,45 * 1,35) = 303,75

– за счет финансовой составляющей: 500 * 0,20 * (1-0,35) = 65.

Таким образом, до осуществления инвестиций в технологическое обновление общий вклад рассматриваемых составляющих в получение регионального эффекта составлял 325 ден.ед, а после – 368,75 ден.ед, что позволяет сделать вывод о целесообразности осуществления таких инвестиций. При этом величина регионального эффекта от изменения данных составляющих при размере инвестиций 100 ден.ед. определится как hреал = 303,75/100 = 3,03.

Этот простой пример демонстрирует хорошие аналитические возможности модельного инструментария для обоснования управленческих решений об инвестировании технологический инноваций. Аналогичные расчеты можно провести для оптимизации других элементов регионального потенциала. Возможно также изменение критерия оптимизации. То есть, можно говорить о достаточно простой адаптируемости модельного

инструментария к решению задачи управления региональным потенциалом при формировании устойчивого экономического каркаса региона и достижения сбалансированности регионального развития.

Использованные источники:

1. Колесников Ю.С., Дармилова Ж.Д. Совмещение принципов эффективности и социальной справедливости в региональной экономической политики как императив управления пространственным развитием России // Journal of Economic Regulation. 2014. № 2.
2. Лунев И.А. Методология управления потенциалом корпорации: концепция, модели, инструменты.-Ростов-на-Дону: Изд-во СКНЦ ВШ, 2004. – 304 с.
3. Матвеева Л.Г. Инновационный потенциал промышленности Юга России: инструментарий управления в целях снижения региональной асимметрии// Региональная экономика. Юг России. №1. 2014.
4. Урманов Д.В. Локальные территории в пространственном развитии системы «центр-периферия» // Вестник Томского государственного университета. 2010. № 339.
5. Чернова О.А. Логистический подход к управлению инновационным развитием региональной экономики // Научные ведомости Белгородского государственного университета. История. Политология Экономика. Информатика. 2009. №9 (64).
6. Щедров А.И. Особенности детерминации асинхронности регионального развития // Современная экономика: проблемы и решения. 2011. № 4.

Дорогая Т.В.
аспирант, 1 курс
кафедра «Бухгалтерского учета»
Остапова В.В., к.э.н.
научный руководитель, профессор
Новосибирский Государственный
Университет Экономики и Управления
Россия, г. Новосибирск

УЧЕТ У ЗАСТРОЙЩИКА ТРАНСФОРМАТОРНОЙ ПОДСТАНЦИИ ПРИ ЗАСТРОЙКЕ МИКРОРАЙОНА

Аннотация: *При строительстве микрорайона застройщик строит одну трансформаторную подстанцию на несколько домов. В тезисах изложено за чей счет застройщик строит дополнительные объекты и каким образом отражается в учете строительство этих объектов.*

Ключевые слова: *застройщик, трансформаторная подстанция, общее имущество, долевые средства.*

Исследовательская работа посвящена особенностям учета у

застройщика распределительного пункта или трансформаторной подстанции при застройке микрорайона. Этот вопрос актуален так как ежедневно каждый застройщик сталкивается с вопросом за чей счет строить распределительный пункт или трансформаторную подстанцию и как учитывать затраты на этот пункт, как распределить затраты между домами.

Цель исследования разработать оптимальные варианты учета строительства распределительного пункта.

Для решения поставленной цели определен круг задач:

- можно ли расходы на строительство распределительного пункта включить в стоимость строительства домов, за счет средств дольщиков;
- как отражать в бухгалтерском учете расходы на возведение распределительного пункта согласно техническим условиям.

В ходе исследования установлено следующее.

В учете застройщика затраты по возведению распределительного пункта учитываются обособлено от основных объектов строительства на счете 08.3 «Незавершенное строительство».

Если на создание распределительного пункта используются средства дольщиков, это соответствует требованиям ст. 18 Закона №214-ФЗ, то в таком случае распределительный пункт будет являться общим имуществом будущих собственников, о чем нужно указать и договорах участия в долевом строительстве и проектной декларации. Затем передачу РЭС производить по решению собственников помещений в многоквартирном доме, принятому на общем собрании таких собственников. Следовательно, включить расходы по созданию распределительного пункта в стоимость передаваемых объектов дольщикам для целей бухгалтерского и налогового учета.

В случае если Застройщик принимает решение оформления распределительного пункта себе в собственность, использовать для строительства следующих этапов строительства, и затем передачу распределительного пункта без согласия дольщиков-собственников, то строительство данного распределительного пункта на денежные средства дольщиков домов будет нарушением ст. 18 Закона №214-ФЗ. Так застройщик должен указать в проектной декларации, что «Строительство трансформаторной подстанции осуществляется за счет собственных средств». Далее использовать распределительный пункт при строительстве других этапов, списывая стоимость распределительного пункта посредством начисления амортизации на счет 08.3 «Незавершенное строительство».

Дорофеева В.А., к.филол.н.
ст. науч. сотр.
Малюкова Е.В., к.филол.н.
доцент
Алтайский филиал
АОУ ВПО «Ленинградский государственный
университет им. А.С. Пушкина»
Россия, г. Барнаул

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Сегодня регионы самостоятельно несут ответственность за результаты социально-экономического развития. Социально-экономическое состояние регионов определяется географическим положением, природными ресурсами, объективными макроэкономическими условиями, отраслевой структурой, методами регионального управления. Однако существенным фактором является не наличие ресурсов, а эффективность их использования как на федеральном, так и на региональном уровне. Решение региональных проблем – это ключевое направление социально-экономического развития страны. Среди актуальных экономических проблем современной Росси необходимо выделить следующие: существенная зависимость от экспорта углеводородов; отсутствие инноваций, научное и технологическое отставание от развитых западных стран; низкий уровень инвестиций; административные барьеры, высокий уровень коррупции; низкий уровень жизни и др.

Важно разграничивать комплекс общих проблем, характерных для большинства регионов, и проблемы, связанные со спецификой развития отдельных регионов. Регионы различаются по уровню социально-экономического развития. В зависимости от структуры производства, от уровня развития инфраструктуры и обеспеченности квалифицированными кадрами выделяют следующие группы регионов [3]. Первую группу составляют регионы с высоким производственным потенциалом, диверсифицированной структурой производства, развитой инфраструктурой и кадровым потенциалом. Ко второй группе относятся регионы, находящиеся под существенным влиянием внешнеэкономических факторов. В третью группу входят регионы с высокой степенью хозяйственной освоенности территории, развитой инфраструктурой и наличием квалифицированных работников, а также высокой емкостью региональных рынков продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления.

К четвертой группе можно отнести регионы, экономика которых по социально-экономическим показателям отражает общероссийскую специфику. Основные проблемы, которые им необходимо решить для

преодоления кризисных явлений, - недостаток инвестиций в человеческий потенциал; низкое качество управления; низкий уровень научно-технического развития, зависимость экспорта и импорта от конъюнктуры мировых рынков; высокая роль коррупции, вывод капиталов за рубеж и т.д. Пятую группу составляют регионы, для которых характерен спад в сельском хозяйстве и сельскохозяйственном машиностроении. К шестой группе относятся регионы, специализирующиеся на оборонной промышленности. К седьмой группе относятся регионы, которые одновременно попадают и в разряд подверженных наиболее глубокой депрессии, и в число наиболее отсталых по уровню социально-экономического развития. Наконец, восьмая группа представлена регионами, устойчивое развитие в которых во многом зависит от урегулирования острых национальных, политических, пограничных и других проблем.

Существует множество классификаций, согласно которым регионы России по тем или иным основаниям относятся к тому или иному виду. Однако для нас важным представляется выделить проблемные регионы. Проблемный регион – это территория, которая самостоятельно не в состоянии решить свои социально-экономические проблемы или реализовать свой высокий потенциал и поэтому требует активной поддержки со стороны государства [2]. Классифицировать проблемные регионы можно по следующим признакам: уровень социально-экономического развития; динамика развития; природные условия и географическое положение. Так, по эти основаниям все регионы России можно разделить на три типа [1]: отсталые (слаборазвитые); депрессивные; кризисные.

Основные признаки отсталых регионов: низкий уровень жизни, недиверсифицированная отраслевая структура промышленности, низкая интенсивность хозяйственной деятельности, слабый научно-технический потенциал, малоразвитая социальная сфера. В социально-экономической ситуации наблюдаются экологические, этнические, политические проблемы. Для депрессивных регионов характерен глубокий экономический кризис, спад производства в традиционных отраслях специализации региона, высокий уровень безработицы, отсутствие или слабое развитие новых прогрессивных отраслей промышленности. Кризисным регионом считается территория, которая подверглась техногенному или природному разрушению, а также районы с ярко выраженными общественно-политическими конфликтами, ставшими причиной существенного спада экономики и, как следствие, высокой миграции местного населения.

В настоящее время на территории России выделяют четыре кризисных пояса: Центральный, Восточный, Южный и Уральский. Центральный пояс включает части Северо-Западного, Центрального, Волго-Вятского, Центрально-Черноземного и Поволжского экономических районов, которые характеризуются спадом производства, неблагоприятной экологической

обстановкой, высоким уровнем депопуляции населения. Южный кризисный пояс состоит из сопредельных регионов Северного Кавказа и южной части Поволжья. В этом поясе в большинстве регионов произошел сильный спад производства, не утихают межэтнические конфликты, увеличивается безработица, падает уровень жизни, ухудшается финансовое положение. Восточный кризисный пояс включает республику Алтай, Тыву, Бурятию, Алтайский край, Читинскую и Амурскую области. В Уральский пояс входят регионы с глубоким спадом производства, несколько регионов находятся в кризисном или предкризисном состоянии по техногенной нагрузке и т. д. Экономическая ситуация в этом регионе представляет существенную угрозу национальной безопасности России, поскольку на его территории концентрируются базовые отрасли промышленности, крупный оборонный потенциал, атомная промышленность.

В целом, в комплекс социально-экономических проблем, характерных для большинства регионов России, входят следующие:

- падение производства, приводящее к банкротству предприятий, снижению потенциальных источников финансирования региональных бюджетов, ограничивающее возможности формирования потребительского рынка, создающее условия для перенасыщения рынка некачественной импортной продукцией в ущерб отечественным производителям;
- рост безработицы;
- неустойчивое функционирование экономики региона, чрезмерная зависимость от ввоза и экспорта продукции и сырья как следствие невыполнения договорных обязательств;
- увеличивающиеся объемы неплатежей и недоборы отчислений от налогов, приводящие к росту дефицита федерального бюджета и превышению предельно допустимой величины;
- низкая обеспеченность финансовыми ресурсами, дестабилизирующая ситуацию в регионе и усложняющая отношения с федеральным Центром (к примеру, дотации превышают 30-40% финансовых средств региона);
- низкая обеспеченность объектами инфраструктуры, ограничивающая возможность дальнейшего развития.
- изменения в демографической ситуации, приводящие к депопуляции населения, ухудшению генофонда страны и ее регионов;
- превышение рациональных норм техногенной нагрузки территории при размещении объектов, приводящее к ухудшению экосистемы региона;
- появление в трудоизбыточных регионах беженцев, переселенцев и иностранных рабочих, приводящее к межнациональной и социальной напряженности.

Эти и другие системные проблемы накопились не за один день и, естественно, оказывали и оказывают влияние на социально-экономические параметры развития регионов. В этой связи, необходимо подчеркнуть, что разворачивающийся экономический кризис требует как от федеральных, так и от региональных властей мобилизации всех ресурсов, проведения целостной экономической и социальной политики с целью эффективного социально-экономического развития страны в целом.

Использованные источники:

1. Введение в экономическую географию и региональную экономику: учебное пособие: В 2-х ч.:Ч.1 / В. Г. Глушковой. – М.: ВЛАДОС-ПРЕСС, 2004.
2. Коваленко Е. Г. Региональная экономика и управление: учебное пособие. – СПб.: Питер, 2005
3. Региональная экономика: учебник / В. И. Видяпина и М. В. Степанова. – М.: ИНФРА-М, 2006.

Дорошенко Н.Н., к.соц.н.
старший преподаватель
кафедра «Производственного менеджмента и инноваций»
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
Заворин С.Н.
магистрант 1 курса
Институт магистратуры
магистерская программа «Производственный менеджмент в отраслях и комплексах»»
Россия, г. Санкт-Петербург

РОЛЬ МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРИ РЕШЕНИИ ЗАДАЧ НЕФТЕГАЗОВОЙ ГЕОЛОГИИ

Статья посвящена моделированию в нефтяной геологии. В настоящее время это один из основных методов решения прикладных задач, который набирает популярность и постоянно совершенствуется. В статье представлен пример моделирования, который отражает, как при помощи грамотно построенных моделей возможно представить точный подсчет ресурсов и запасов углеводородов, которые в свою очередь повлекут за собой снижение затрат на их разработку.

Ключевые слова: моделирование, построение, подсчет запасов нефти, инвестиции, проект.

The article is devoted to modeling in Petroleum Geology. It is currently one of the main methods of solving applied tasks, which is gaining popularity and is being constantly improved. The article provides an example of modeling, which reflects how competently constructed models may provide accurate counting of

resources and reserves, which in turn will entail reducing the cost of their development.

Key words: modeling, build, calculation of stocks of oil, investments, project.

Моделирование - это исследование объектов познания на их моделях, построение и изучение моделей реально существующих объектов, процессов или явлений с целью получения объяснений этих явлений, а также для предсказания явлений, интересующих исследователя. Перед реализацией каждого технического или организационного проекта проводится моделирование для каждой системы [1]. Свое применение моделирование нашло и в нефтяной геологии. В настоящее время это один из основных методов решения прикладных задач, который набирает популярность и постоянно совершенствуется.

В базах и банках данных нефтегазовых компаний находится огромное количество пространственно распределенной геологической информации. При поисках, разведке и доразведке месторождений УВ (углеводородов) данные, получаемые при моделировании, составляют основу интерпретационных работ и дальнейших структурных построений. Например, чтобы иметь представление о распределении коллекторских свойств пород в целевых пластах, необходимо построить их петрофизическую модель. Полученные в ходе обработки первичного полевого материала кривые являются входными данными для расчета фильтрационно-емкостных свойств и их дальнейшего моделирования, а на основе полученной модели можно осуществить подсчет запасов углеводородов или подготовить технологическую схему разработки залежи.

Роль моделирования в нефтяной геологии очень велика. Сейчас оно используется повсеместно для решения широчайшего спектра прикладных задач. Совершенствуются техника и технологии расчета значений параметров, вводятся в использование новые методы, создаются программы, облегчающие и делающие доступным каждому построение моделей и проектов.

Нефтегазовая отрасль является составной частью хозяйства страны и представляет собой совокупность производств, находящихся в общей технологической системе и призванных обеспечить потребности в углеводородах не только страны, но и зарубежных потребителей.

При разработке нефтегазовых проектов необходимо более тщательно подходить к моделированию и прогнозированию возникающих при их осуществлении финансовых потоков, чтобы они обрели инвестиционную привлекательность. Процессы проектирования и финансирования, несомненно, являются важнейшими в нефтегазовой отрасли, та как от качества их выполнения напрямую зависят финансовые результаты

нефтегазовой компании.

Отличительные признаки закономерностей развития нефтегазовой отрасли заключаются преимущественно в материально-производственных факторах, особенностями нефтегазовой отрасли (а также и проектов) принято считать:

- комплектность и технологическую взаимосвязь различных стадий производства и использования ресурсов;
- тесную связь со всеми отраслями народного хозяйства и высокую инерционность;
- высокую капиталоемкость и большую степень риска инвестиций;
- невоспроизводимость добываемых ресурсов и ограниченность по качеству и расположению месторождений;
- большие масштабы и широкую географию размещения скоплений нефти и газа;
- невозможность точного подсчета запасов углеводородов и, следовательно, отсутствием гарантии их уровня на месторождениях;
- самостоятельность компаний в подготовке сырьевой базы, ориентацию в развитии, главным образом, на отечественные ресурсы [3].

К достоинствам внутреннего финансирования всего предприятия или конкретного проекта относят отсутствие дополнительных расходов, связанных с привлечением капитала из внешних источников, а также сохранение полного контроля за деятельностью предприятия со стороны собственника. В то же время серьезным недостатком данного метода является ограниченность финансовых ресурсов, которые компания может выделить на реализацию проекта, так как на практике подавляющему большинству предприятий не хватает собственных внутренних ресурсов на осуществление полного спектра своей деятельности.

К достоинствам внешнего финансирования следует отнести теоретическую неограниченность средств (в зависимости от того, сколько компания сможет привлечь и занять), однако, чем больше вес внешнего капитала в средствах, направляемых на осуществление проекта, тем меньше становится контроля над проектом у самого учредителя, ведь инвестор заинтересован в высокой прибыли и доле собственности в компании, а кредитор - в своевременном погашении задолженности.

К достоинствам смешанных типов финансирования деятельности можно отнести способность контролировать влияние на проект со стороны спонсоров (как инвесторов, так и кредиторов) путем установления необходимого соотношения собственных и внешних средств. Тем не менее, часто это усложняет и замедляет процесс проектирования.

Для оценки инвестиционных проектов по добыче нефти и газа

применяется ряд ключевых показателей эффективности (КПЭ), которые, согласно мировым стандартам оценки, вычисляются на основе чистого денежного потока (ЧДП), генерирующегося проектом. Главной сложностью здесь является невозможность точного прогнозирования и подтверждения на долгосрочную перспективу (до 30-40 лет) данных, используемых при расчетах денежных потоков рассматриваемого проекта.

Правильно построенная модель, эффективный проект позволит не только привлечь дополнительные инвестиции, но также решить насущные проблемы мировой топливной энергетики, такие как: высокая стоимость поисков, разведки и освоения месторождений нефти и газа, точный подсчет ресурсов и запасов углеводородов, высокие затраты на их разработку и огромный вред, который наносится окружающей среде нефтегазовой промышленностью.

Чтобы проиллюстрировать данный пример и показать роль моделирования при решении задач нефтяной геологии приведем определение фильтрационно-емкостных свойств по данным геофизических исследований скважин на примере юрских отложений юга Уватского нефтегазоносного района.

Входными данными для моделирования являлись посчитанные по разрезам скважин фильтрационно-емкостные свойства и структурные карты пласта. Для осуществления моделирования свойств всего объема пласта было выполнено, во-первых, оконтуривание целевого пласта в пространстве, а затем созданная модель была разбита на блоки для расчета ФЕС и дальнейшего подсчета запасов. Все поставленные задачи были выполнены при помощи ПО Schlumberger Petrel 2013, а процесс их выполнения описан ниже.

Первоначальной задачей при построении петрофизической модели пласта является его оконтуривание. Для начала перенесем имеющиеся у нас структурные карты кровли и подошвы пласта в программу Petrel (рис. 1).

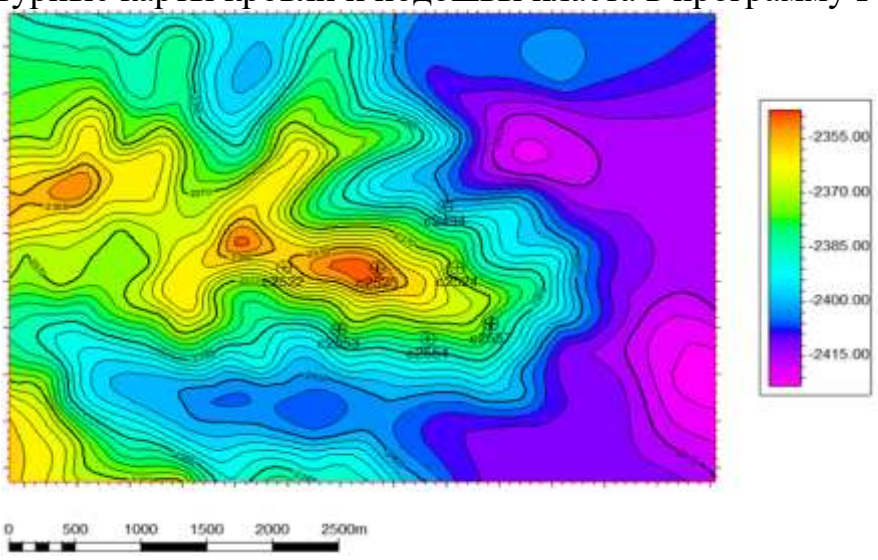


Рисунок 1 Структурная карта пласта со скважинами

Когда структурные карты импортированы, можно приступить к построению в программе поверхностей кровли и подошвы, используя материалы выполненной ранее интерпретации, в частности точки кровли и подошвы пласта по скважинам (рис. 2).

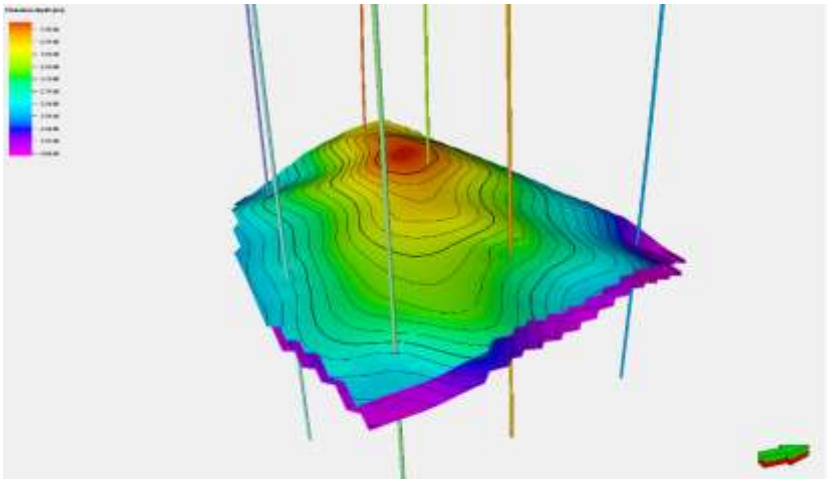


Рисунок 2 Поверхности кровли и подошвы пласта Ю2

Эти две поверхности и образуют контур пласта. Отчетливо видно, что скважины пронизывают некую положительную структуру. По рассчитанным ранее ФЕС можно утверждать, что это нефтяная ловушка. В данной работе будут рассчитываться параметры только той ее части, которая находится между исследованными скважинами (во избежание больших погрешностей модели). Следующим этапом данной работы является моделирование фильтрационно-емкостных свойств в его объеме, используя полученные ранее результаты по разрезам скважин. Первым элементом модели, необходимой для будущего подсчета запасов, является расчет песчанистости пласта. Для моделирования были использованы данные о песчанистости по скважинам, визуализация которых представлена на рисунке 3.

Рисунок 3 Значения песчанистости вдоль стволов скважин в пласте

Расчет песчанистости в объеме пласта осуществлялся при помощи построенных ранее поверхностей подошвы и кровли (т.е. структурного каркаса) пласта (рис. 4).

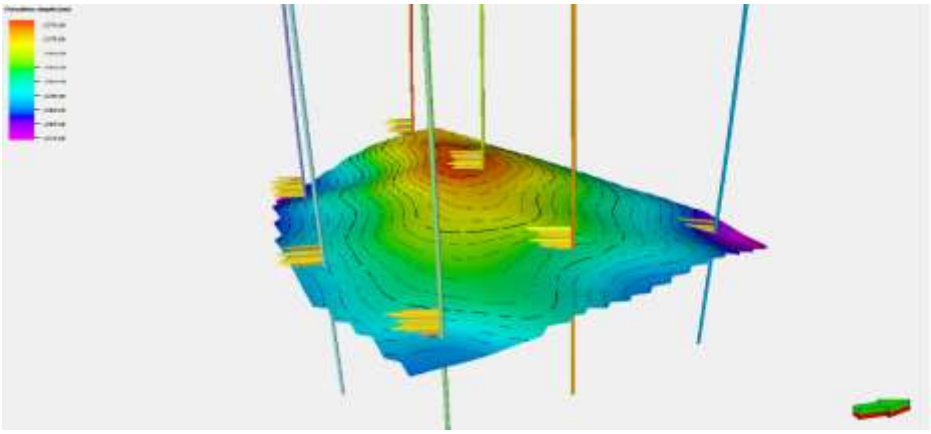


Рисунок 4 Входные данные для моделирования пласта

Позже необходимо внести в модель данные интерпретации и литологии по разрезам скважин. Изначально следует использовать для моделирования фильтрационно-емкостных свойств условный стохастический метод, который позволяет получить набор оценок значения каждого свойства в каждом расчетном блоке объема пласта. При этом каждая реализация (оценка) обладает своей определенной вариабельностью, т.е. любая оценка является возможной моделью перевода в пространство исходных данных по разрезам скважин. Таким образом, стохастическое моделирование позволяет оценивать пространственную неопределенность самого этого процесса [1].

Для выполнения задачи данной работы был построен набор стохастических равновероятных пространственных реализаций распределения песчанистости в объеме пласта. Затем все эти реализации были сведены в общую модель с усредненными по всему набору реализаций значениями в каждом блоке. Результатом проведенных операций стала модель песчанистости целевого пласта с учетом непроницаемых зон (рис. 5).

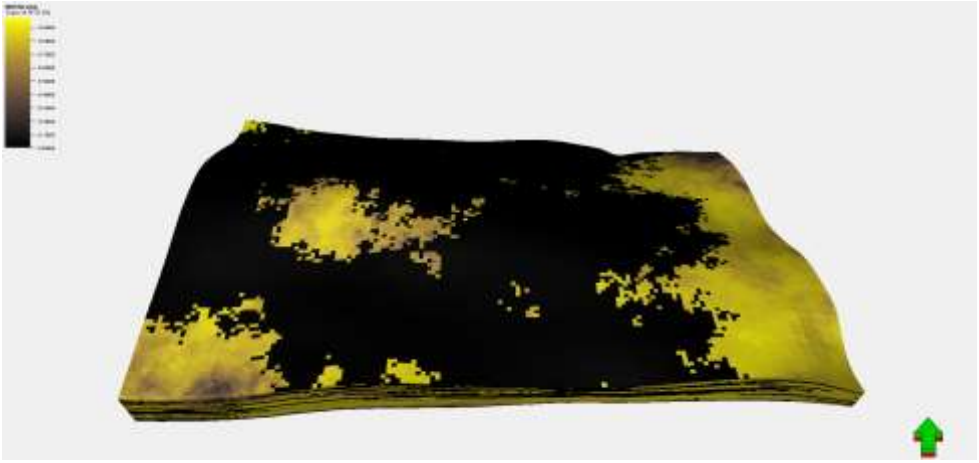


Рисунок 5 Модель песчанистости пласта, построенная при помощи стохастического метода

Для получения наилучшего в статистическом смысле единичного пространственного распределения фильтрационно-емкостных свойств был

использован метод из семейства кригинга (kriging) — наилучшего линейного несмещенного оценивателя (best linear unbiased estimator — BLUE). Кригинг является «наилучшим» оценивателем в статистическом смысле в классе линейных интерполяторов — его оценка обладает минимальной вариацией ошибки. Одним из важнейших свойств кригинга является точное воспроизведение значений измерений в имеющихся точках (точный оцениватель).

В отличие от многочисленных детерминистических методов, оценка кригинга сопровождается оценкой ошибки интерполяции в каждой точке. Полученная ошибка позволяет охарактеризовать неопределенность полученной оценки данных при помощи доверительных интервалов или «толстых» изолиний. В данной работе был применен метод простого кригинга - базового линейного регрессионного оценивателя. Его оценка является сглаженной по сравнению с распределением исходных данных, а ее вариация меньше значения вариации исходных данных. Результат моделирования представлен на рисунке 6.

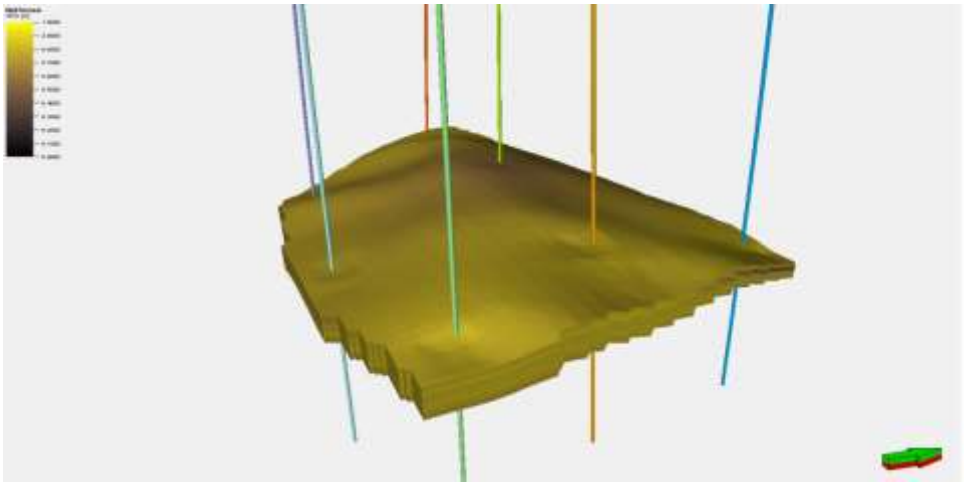


Рисунок 6 Модель песчанистости пласта, построенная при помощи кригинга

Следующим, но не менее важным элементом модели фильтрационно-емкостных свойств является расчет эффективной пористости в объеме пород. Используя уже полученные результаты по скважинам и ту же разбивку каркаса пласта на блоки, возможно смоделировать распределение данного параметра в межскважинном пространстве. Модель эффективной пористости пласта построена также, как и предыдущая, двумя методами: стохастическим (представлен на рис. 7) и методом кригинга (рис. 8).

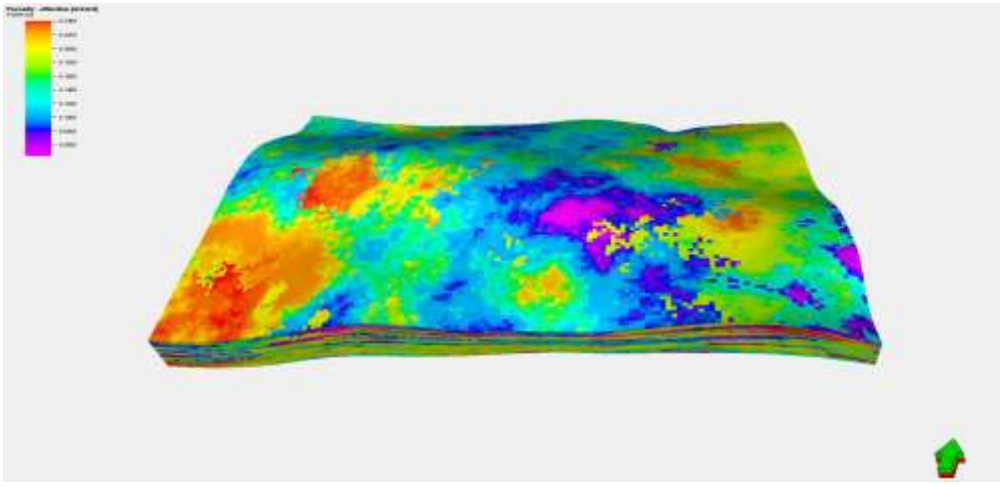


Рисунок 7 Модель эффективной пористости пласта, построенная при помощи стохастического метода

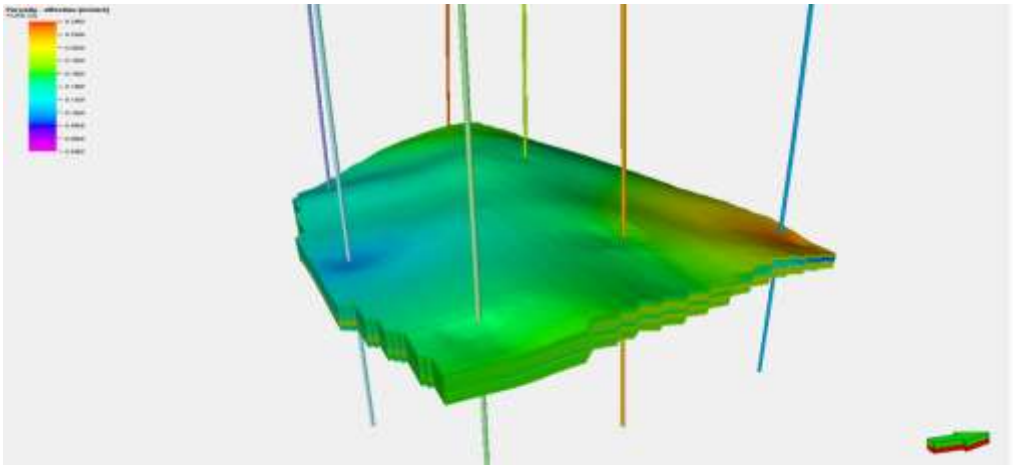


Рисунок 8 Модель эффективной пористости пласта, построенная при помощи кригинга

Результаты построения моделей эффективной пористости стохастическим методом и простым кригингом в большой степени отличны друг от друга. Например, средневзве-шенное значение по стохастической модели (n ≈ 0,219) оказалось гораздо выше, чем значение, рассчитанное по методу кригинга (n ≈ 0,197). Это связано с тем, что участков повышенных значений эффективной пористости на стохастической модели оказалось немного больше, чем на модели кригинга, и, в то же самое время, они имеют больший размер. Несмотря на это, для дальнейшего подсчета запасов следует взять среднее значение параметра (n = 0,208).

Следующим этапом после определения коэффициентов песчанистости и эффективной пористости является расчет величины средневзвешенной водонасыщенности. Моделирование данного фильтрационно-емкостного свойства в объеме пласта было проведено теми же методами. При выполненных построениях задействовались результаты работ по расчету водонасыщенности пласта в разрезе скважин, интерпретации каротажных кривых и предыдущие модели. На выходе были получены следующие

результаты (см. рис. 9 и 10).

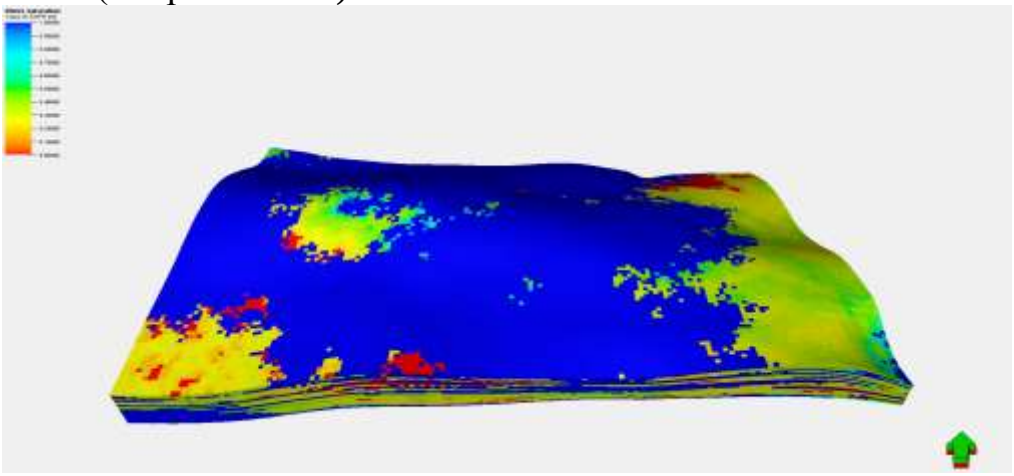


Рисунок 9 Модель водонасыщенности пласта, построенная при помощи стохастического метода

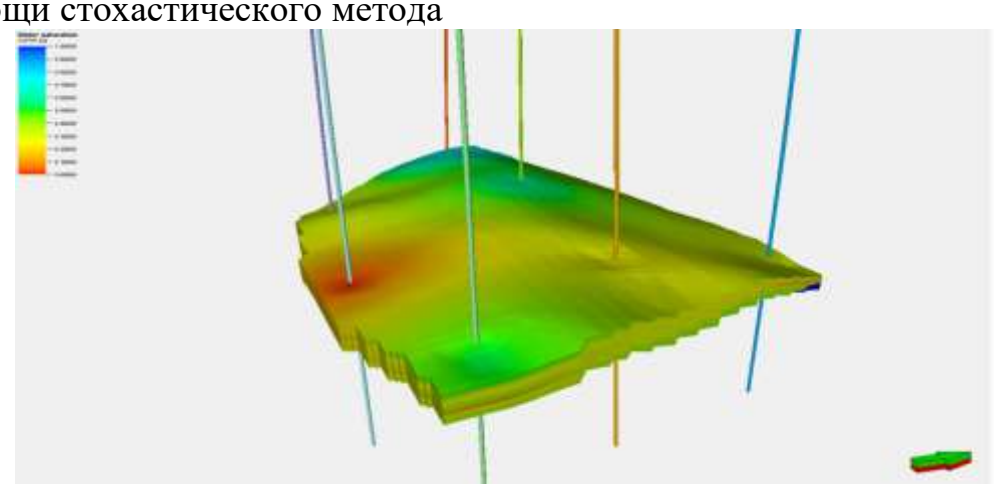


Рисунок 10 Модель водонасыщенности пласта, построенная при помощи кригинга

Значения по моделям здесь также расходятся: в стохастической модели было рассчитано среднее Sw ≈ 0,54; а метод кригинга дал результат Sw ≈ 0,47. Для последующих расчетов было взято значение Sw = 0,508.

Таким образом, в процессе моделирования фильтрационно-емкостных свойств пласта получены средние значения всех трех элементов петрофизической модели. Следующим этапом данной работы является непосредственный подсчет запасов углеводородов.

Закончив построение петрофизической модели пласта и получив данные о распределении фильтрационно-емкостных свойств в межскважинном пространстве, необходимо перейти к подсчету запасов углеводородов. Так как данные о газонасыщении пород-коллекторов отсутствуют, то следует установить перед вычислениями допущение, что в поровом пространстве изучаемого пласта находятся лишь вода и нефть, и, следовательно, запасы будут считаться только по ней.

На подробном иллюстрированном примере были показаны возможности методов моделирования и их вклад в решение конкретных

задач нефтяной геологии. При их помощи были построены модели песчанистости, эффективной пористости и водонасыщенности целевого пласта, в совокупности с данными литологии представляющие его петрофизическую модель. На основе полученного результата была решена практическая задача - подсчет запасов нефти.

Использованные источники:

1. Демьянов В.В., Савельева Е.А. Геостатистика: теория и практика. Под ред. Арутюняна Р.В. М.: Наука, 2010.
2. Заворин С.Н. Определение фильтрационно-емкостных свойств по данным геофизических исследований скважин на примере юрских отложений юга Уватского нефтегазоносного района: Выпускная бакалаврская работа. СПбГУ, Институт наук о земле, 2015, 47 с. (Кафедра геофизики Института наук о земле СПбГУ).
3. Садчиков И.А., Сомов В.Е., Балукова В.А. Экономика нефтегазовой отрасли: Учебное пособие для вузов / Под ред. проф. И. А. Садчикова. - СПб.: ХИМИЗДАТ, 2014. - 256 с.

Дубикова П.А.
студент 2го курса
направление «Менеджмент»
Монина Е.С.
старший преподаватель
кафедра «Экономики и менеджмента»
Волгоградский филиал
ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»
Россия, г. Волгоград

СПОСОБЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Аннотация: В настоящее время развитие малого предпринимательства невозможно без инвестиционных средств. В статье рассматриваются направления и способы инвестирования малого бизнеса, особое место уделяется лизингу.

Ключевые слова: малый бизнес, инвестиции, лизинг, субсидирование.

Малый бизнес сталкивается со многими проблемами, одной из главных является наличие устаревшего оборудования, которое необходимо обновлять, что в свою очередь позволит сократить производственные затраты. Многие предприятия работают на физически изношенном и устаревшем оборудовании, которое было приобретено в конце 90-х и начале 2000-х годов. Устаревшее оборудование не только увеличивает издержки, но и снижает отдачу основных фондов предприятия. К тому же, использование такого оборудования сопровождается завышенными затратами на энергию и факторы производства – сырье, материалы, трудовые ресурсы.

Основное решение данной проблемы – это замена изношенного оборудования. Оптимальной стратегией замены оборудования является определение наилучших сроков замены. Критерием оптимальности может выступать при этом суммарные затраты на эксплуатацию в течение анализируемого периода, которые следует минимизировать или прибыль от использования оборудования, подлежащую оптимизации. В этом могут помочь инвестиционные средства. Инвестициями являются долгосрочные вложения капитала в объекты малого бизнеса для получения прибыли (дохода).

В настоящее время предприятия направляют наибольшую часть инвестиций в капитальное строительство на расширенное воспроизводство объектов социальной инфраструктуры и основных фондов. Основными формами воспроизводства основных фондов выступают: новое строительство, реконструкция и расширение работающих предприятий, техническое перевооружение.

Исходя из сложившейся актуальности, следует сказать, что предприятия могут производить инвестиционную деятельность тремя способами финансирования:

1) использование собственных средств;
2) использование привлеченных средств;
3) использование заемных средств39.

Финансирование с помощью собственных ресурсов является самым безопасным, но только при условии, если предприятие имеет финансово-стабильное положение и достаточные средства, чтобы инвестировать их на развитие организации. Но в наше время собственного инвестирования часто не хватает.

Вследствие этого, есть возможность использовать внешнее привлечение финансовых средств, к которым относятся, в частности, взносы собственников организации (т.е. прямые инвестиции), получение гранта и государственные субсидии, безвозмездных форм финансирования, при этом выполняя ряд обязательных условий.

Следующим способом является привлечение заемных средств для обслуживания хозяйственной деятельности предприятия. Состав заемных ресурсов содержит разные виды кредитов, полученных от банковских и небанковских финансовых учреждений, в зависимости от целей и специфики организационной деятельности. При получении кредита в частых случаях организации сталкиваются с проблемой отказа в кредитовании им по следующим причинам:

1) Недоверие со стороны кредиторов, если банк или

[39] Монина Е. С. Способы и источники финансирования инновационной деятельности предприятия / Е. С. Монина // Инновационные технологии в науке и образовании : материалы Междунар. науч.–практ. конф. (Чебоксары, 15 мая 2015 г.) / редкол.: О. Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2015. – С. 345–347.

организация сомневаются в возврате вложенных средств. Другими словами, банк посчитал финансовое состояние организации неудовлетворительным.

2) Наличие других непогашенных кредитов, поскольку, по мнению банков, в этом случае происходит риск выдачи кредита из-за достаточной финансовой или кредитной нагрузки.

3) Отрицательная кредитная история. На качество кредитной истории влияют многие показатели, поэтому у банков есть большая возможность для отказа, опираясь на плохую кредитную историю организации.

4) Предоставление заемщиком недостоверных сведений и поддельных документов при оформлении кредита. Служба безопасности любого банка имеет достаточно широкие возможности, чтобы выявить недостоверные сведения. Если обнаружатся такие данные, юридическое лицо, конечно, услышит отказ в получении кредита. При этом организацию могут внести в «черный список» заемщиков.

Одной из основных распространенных форм товарного кредита выступает лизинг. Лизинг - аренда технических средств и сооружений производственного назначения на срок от 6 месяцев до 15 лет. Так, осуществляя модернизацию устаревшего оборудования и приобретение нового и дорогостоящего, можно воспользоваться лизинговой сделкой, чтобы привлечь дополнительные средства.

Объектами лизингового договора в основном являются: транспортные средства, оборудование, машины и другие инвестиционные товары. Они разделяются на следующие группы:

- транспортное оборудование;
- оборудование промышленного назначения;
- средства дистанционной и телевизионной связи;
- упаковочные, сортировочные и электронно-вычислительные машины, оргтехника и т.д.

Выделяют следующие преимущества этой формы финансирования заемных средств:

1. Плата за аренду оборудования осуществляется после его установки или ввода в эксплуатацию, а иногда даже после реализации произведенной продукции;

2. Заемные средства полностью осуществляют финансирование. Лизингополучатель относит лизинговые платежи на себестоимость продукции, изготовляемой с использованием арендованного оборудования. Благодаря этому лизингополучатель экономит по налогу на прибыль;

3. Возможность применять новейшие достижения науки и

техники, не затрачивая больших сумм на инвестирование;

4. Лизинговые операции, в большинстве случаев, производятся по фиксированной ставке, защищающей лизингополучателя от инфляции;

5. Осуществляя международный лизинг, дается отсрочка таможенных платежей.

Тем не менее, лизинговые услуги являются дорогостоящими, так как кроме платы за аренду в их цену включаются проценты за используемый капитал, а иногда и другие дополнительные взносы (затраты на содержание фирмы лизингодателя и на выполнение лизинговых услуг, премию за принятие финансового риска и т.д.). Стоимость аренды оборудования может быть больше затрат на его покупку в кредит, поэтому в каждой отдельной ситуации целесообразно сравнивать затраты, которые связаны с привлечением разных форм заемных средств. Однако, многие регионы реализуют программы по поддержке малого и среднего предпринимательства, которые позволяют покрыть часть расходов хозяйствующего субъекта по лизинговой сделке. Например, согласно действующей государственной программы Волгоградской области «Экономическое развитие и инновационная экономика» на 2014 - 2016 годы на территории Волгоградской области реализуется подпрограмма «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Волгоградской области». По данной подпрограмме происходит субсидирование части лизинговых платежей по договорам лизинга (финансовой аренды), а также части затрат, которые связаны с приобретением оборудования для создания, развития и модернизации производства40.

Таким образом, инвестиционная деятельность может происходить тремя способами, при этом используя различные источники. Процесс замены устаревшего оборудования может успешно развиваться как за счет частного, так и государственного финансирования.

При поддержке федеральных и региональных органов власти одним из самых оптимальных способов финансирования при проведении инвестиционной политики основных средств является лизинг.

Использованные источники:

1. Монина Е. С. Способы и источники финансирования инновационной деятельности предприятия / Е. С. Монина // Инновационные технологии в науке и образовании : материалы Междунар. науч.–практ. конф. (Чебоксары, 15 мая 2015 г.) / редкол.: О. Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2015. – С. 345–347.

2. Федеральный портал малого и среднего предпринимательства

[40] Федеральный портал малого и среднего предпринимательства Волгоградской области. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://smb.gov.ru/measuresupport/programs/srf/?tab=first&regionId=18&year=all&orderName=

Волгоградской области. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://smb.gov.ru/measuresupport/programs/srf/?tab=first&regionId=18&year=all&orderName=

Дудникова Е.А.
студент 4 курса
экономический факультет
ФГБОУ ВПО «Мордовский Государственный Университет им. Н.П. Огарёва»
Россия, г. Саранск

АНАЛИЗ РАСХОДОВ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ

В статье проведён анализ регионального бюджета на примере Республики Мордовия за период 2012-2014 гг. Выявлена динамика основных статей расходов бюджета, отражены возможные причины такого изменения. Так же рассматриваются конкретные мероприятия по расходованию средств бюджета.

Ключевые слова: бюджет Республики Мордовия, статья расходов, социальная сфера, целевая программа, органы власти

The article provides an analysis of the regional budget in the case of the Republic of Mordovia for the period 2012-2014 gg. The dynamics of the main items of expenditure budget, the possible causes of such changes are reflected. As discussed specific measures on the spending of budget funds.

Keywords: the budget of the Republic of Mordovia, the item of expenditure, the social sphere, the target program, the authorities

В условиях кризисного состояния экономики в стране и в регионах, повышения роли территориальных органов власти и территориальных бюджетов в решении экономических и социальных задач проблемы устойчивости территориальных бюджетов, а следовательно, и анализ этих проблем очень актуальны. Исполнение всех предусмотренных расходов является важным для всех регионов России, и Республика Мордовия не является исключением. Важно эффективно и целесообразно осуществлять расходы государственных средств.

Основными статьями расходов бюджета в Республике Мордовия за период 2012-2014 гг. были следующие: общегосударственные вопросы, национальная оборона, национальная безопасность и правоохранительная деятельность, национальная экономика, жилищно-коммунальное хозяйство, охрана окружающей среды, образование, культура, кинематография, здравоохранение, социальная политика, физическая культура и спорт, средства массовой информации, обслуживание государственного долга и межбюджетные трансферты. Рассмотрим более наглядно ситуацию,

связанную с расходами республиканского бюджета в 2012-2014 гг. в таблице 1.

Исходя из представленных данных, бюджетные расходы за рассматриваемый период возросли с 39 205 млн. р в 2012 году до 40 337 млн. р. в 2014 году, то есть на 1 132 млн. р.. Мы видим наибольшее увеличение в 2014 году по таким группам затрат как общегосударственные вопросы, жилищно-коммунальное хозяйство, охрана окружающей среды, образование, межбюджетные трансферты. Сокращение расходов, связанных с национальной экономикой, культура и кинематография, здравоохранение, социальная политика.

Согласно данной таблицы, мы видим, что объем расходов по разделу «Общегосударственные вопросы», по которому отражаются расходы на государственное управление, а именно на функционирование Администрации Главы Республики Мордовия, на функционирование законодательных органов государственной власти и местного самоуправления, на обеспечение проведения выборов и референдумов, на обеспечение деятельности аппаратов мировых судей и т.д., с 2012-2014 гг. увеличился с 1 126 до 2 416 млн. р.

Таблица 1 - Расходная часть республиканского бюджета Республики Мордовия, млн. р.

Расходы республиканского бюджета Республики Мордовия, млн. рублей	**2012г.**	**2013г.**	**2014г.**
Всего, в том числе:	**39 205**	**35 466**	**40 337**
общегосударственные вопросы	1 126	1 243	2 416
национальная оборона	20	20	21
национальная безопасность и правоохранительная деятельность	167	211	225
национальная экономика	11 063	10 204	9 691
жилищно-коммунальное хозяйство	868	1 235	1 207
охрана окружающей среды	11	19	17
образование	5 842	6 344	8 278
культура, кинематография	1 899	578	1 093
здравоохранение	6 637	5 533	4 942

социальная политика	6 429	5 428	5 988
физическая культура и спорт	2 580	1 636	2 458
средства массовой информации	172	149	167
обслуживание государственного долга	713	1 079	1 013
межбюджетные трансферты	1 678	1 787	2 821

По разделу «Национальная безопасность и правоохранительная деятельность» отражаются расходы на усиление борьбы с преступностью и укрепления материально-технической базы органов внутренних дел, противопожарной службы, а также на проведение мероприятий по гражданской обороне и защите населения от чрезвычайных ситуаций. За 2012-2014 гг. произошло увеличение объема расходов на 58 млн. р.

Таблица 2 – Динамика расходов в сельском хозяйстве

Показатели	Единица измерения	Исполнено		
		2012г.	2013г.	2014г.
Сельское хозяйство и рыболовство	**млн. р.**	**3 430**	**4 012**	**4 593**
Доля отрасли в общих расходах	**%**	**8,8**	**11,3**	**11,4**

Несмотря на сокращение расходов на национальную экономику с 11 063 млн р. в 2012 году до 10 204 млн. р. в 2013, и дальнейшее сокращение к 2014 году до 9 691 млн. р (таблица 1), сфера сельского хозяйства активно финансируется в республике. Возможно, это связано с тем, что сельское хозяйство является одним из приоритетных кластеров развития Мордовии, а также федеральные власти заинтересованы в его поддержке и развитии. Государственная поддержка сельскохозяйственной отрасли Республики Мордовия осуществлялась в соответствии с направлениями, определенными Программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Республики Мордовия на 2008 - 2012 годы, 2013- 2020 годы. Средства предоставлялись в виде поддержки племенного животноводства, производства яиц, мяса птицы и свинины, создания семейных молочных животноводческих ферм, в виде возмещения затрат товаропроизводителям, в виде субсидий на поддержку племенного животноводства, элитного семеноводства, экономически значимых региональных программ по развитию сельского хозяйства и т.д. Расходы по данному подразделу за период с 2012-2014 гг. изменялись незначительно и в основном находились на примерно одинаковом уровне

(таблица 2).

Расходы по разделу «Жилищно-коммунальное хозяйство» направлены на обеспечение устойчивого функционирования жилищно-коммунальной сферы, повышения благоустройства и комфортности условий проживания граждан, на улучшение состояния, строительство и реконструкцию жилищного фонда, на поддержку коммунального хозяйства, на реализацию Республиканских целевых программ «Модернизация и реформирование жилищно-коммунального хозяйства» на 2011-2015 годы и «Чистая вода» на 2011-2015 годы. Расходы по данному разделу с 2012-2013гг. увеличились с 868 до 1207 млн. р., это увеличение произошло в 1,4 раза (таблица 1).

Финансирование расходов на образование (таблица 3) осуществлялось с учетом обеспечения доступности качественного общего, дополнительного и профессионального образования, а также дальнейшей реализацией приоритетного национального проекта «Образование». Также расходы по данному разделу направляются на содержание государственных образовательных учреждений, финансирование мероприятий в рамках целевых программ и централизованных мероприятий, на проведение летней оздоровительной кампании детей и подростков, на содержание органов управления и т.д.

Таблица 3– Расходы по отрасли «Образование»

Показатели	Единица измерения	Исполнено		
		2012 г.	2013 г.	2014 г.
Образование	**млн. руб.**	**5 841,6**	**6 344**	**8 278,5**
Доля отрасли в общих расходах	**%**	**14,9**	**17,9**	**20,5**
Дошкольное образование	млн. руб.	303,9	596,1	1 988,1
Общее образование	млн. руб.	3 744,1	4 055,4	4 350,3
Начальное профессиональное образование	млн. руб.	132,1	77,4	
Среднее профессиональное образование	млн. руб.	786,8	676,5	907,0
Профессиональная подготовка, переподготовка и повышение квалификации	млн. руб.	88,1	86,1	107,1
Молодежная политика и оздоровление детей	млн. руб.	149,6	150,1	183,7
Другие вопросы в	млн. руб.	607	702,4	742,3

области в области образования				

Величина расходов на образование увеличивалась с течением времени и в 2014 году стала составлять 8 278,5 млн. р., что составляет 99,5% от утвержденного плана. Такая ситуация вполне закономерна, ведь в Республике Мордовия успешно реализуется проект модернизации региональных систем образования. В рамках реализации проекта своевременно разработана нормативно-правовая база на всех уровнях: региональном, муниципальном, учрежденческом. Также значительное количество средств расходуется на региональные и федеральные целевые программы, такие как «Одаренные дети», Федеральной целевой программы развития образования на 2011 - 2015 годы и т.д. В 2013 году по отрасли «Образование» реализовывались федеральные и республиканские программы на сумму 632 161,6 тыс. р., что составляет 94,8% от плановых назначений. Кроме того, создан и функционирует Центр дистанционного обучения детей-инвалидов. Распоряжением Правительства Республики Мордовия от 11 мая 2010 года № 227–р создано Государственное бюджетное нетиповое общеобразовательное учреждение Республики Мордовия «Республиканский лицей – Центр для одаренных детей», в котором отрабатывается новая система поиска, отбора и сопровождения талантливых детей. Ему отводится значительная роль в инновационной подготовке кадров для Технопарка Мордовии и инновационного Центра «Сколково», что позволит обеспечить систему непрерывного образования «школа – национальный исследовательский университет – технопарк».

Разделы «Культура, кинематография» и «Средства массовой информации» направляют свои средства на проведение централизованных мероприятий в области культуры, финансирование целевых республиканских программ, на кинематографию в части финансового обеспечения деятельности автономного учреждения «Кинофонд Республики Мордовия», на содержание аппарата Министерства культуры Республики Мордовия, а также на государственную поддержку в сфере электронных средств массовой информации и обеспечение деятельности учреждений этой сферы, таких как ООО «РТКОМ» (телевидение), АУ «Мордовия-7 дней» (Радиостанция «Вайгель».), ГТРК «Мордовия»), содержание государственных учреждений по изданию газет и журналов и т.д. Расходы по данному разделу к 2013 снизились, затем в 2014 году возросли. Однако уровня затрат в 2012 году не достигли (таблица 1).

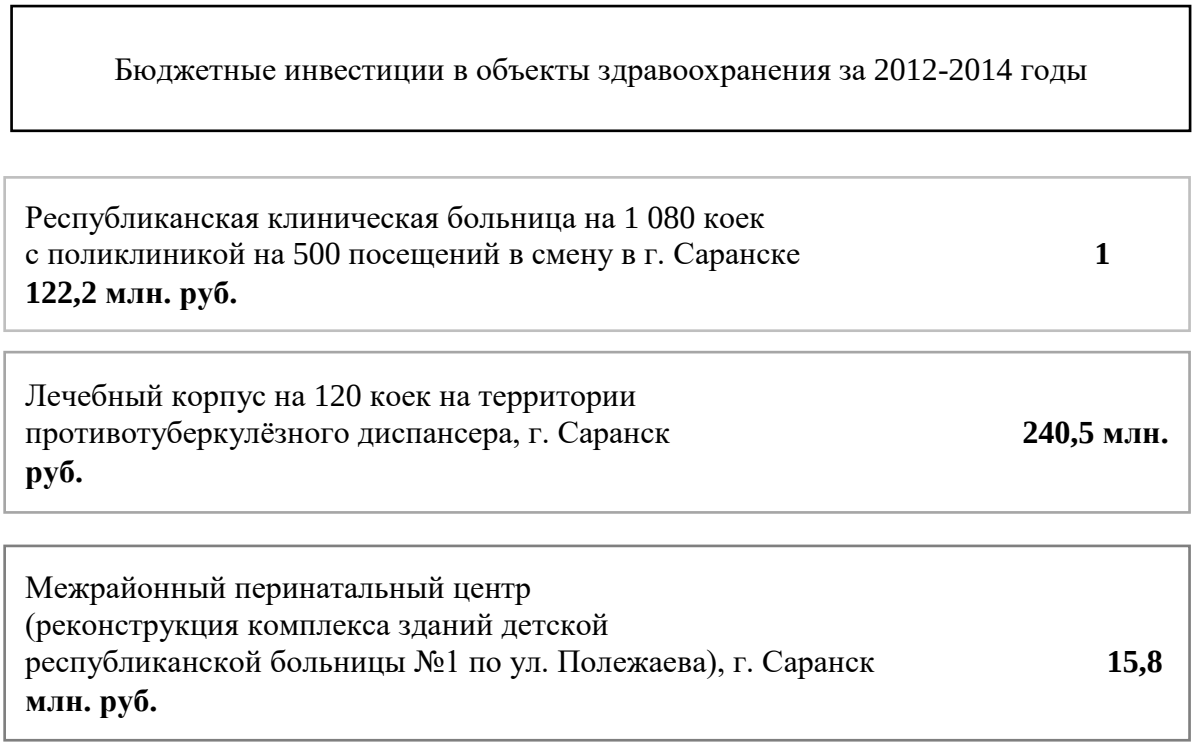


Рисунок 1 – Бюджетные инвестиции в объекты здравоохранения в 2012-2014 гг.

Расходы по отрасли здравоохранение за период 2012-2014 годы снижаются и к 2014 году составили 4 942 млн. р., что на 1 695 млн. р. меньше, чем в 2012 году (таблица 1). Однако органы власти республики, несмотря на сокращение расходов, целесообразно и эффективно использовали данные средства. А именно за рассматриваемый период были осуществлены бюджетные инвестиции в значимые для населения Мордовии объекты здравоохранения, которые представлены на рисунке 1 с указанием размеров потраченных средств. Величина расходов на здравоохранение составляет 99,8% от утвержденного плана.

В составе расходов на физическую культуру и спорт отражены расходы на текущее содержание физкультурных центров и комплексов, проведение физкультурно-оздоровительных и спортивно-массовых мероприятий, реализацию республиканских целевых программ в области физической культуры и спорта, предоставление премий, грантов и единовременных материальных вознаграждений спортсменам и специалистам в области спорта, оказание государственной поддержки негосударственным (немуниципальным) юридическим лицам, предоставляющим физкультурно-спортивные услуги. Величина расходов по разделу «Физическая культура и спорт» к 2013 году снизилась и составила 1 636 млн. р., но в 2014 году она значительно увеличилась (таблица 1). Неполное освоение средств по содержанию и обеспечению деятельности

учреждений сложилось в связи с экономией по арендной плате, содержанию имущества, услугам связи, а также в связи с экономией по транспортным расходам, и расходам на учебно-тренировочные сборы. Создание современной спортивной инфраструктуры, открытие новых спортивных школ, приглашение квалифицированных тренеров и специалистов и, особенно, успехи спортсменов республики на крупных международных соревнованиях способствуют росту численности населения, систематически занимающегося физкультурой и спортом. В 2013 году этот показатель составил 29% граждан от всего населения республики. Уровень данного показателя является одним из самых высоких среди всех регионов страны.

Таким образом, на основе проведенного анализа расходов республиканского бюджета за период 2012-2014 годы, можно сделать вывод, что территориальные органы власти эффективно и целесообразно используют средства бюджета для решения приоритетных задач общества и государства. Процент исполнения запланированных расходов по многим разделам достаточно высокий. Наибольшую долю от всех затрат составляют расходы на социальную сферу, которая включает в себя прежде всего расходы на образование, культуру, здравоохранение, социальное обеспечение, физическую культуру, общественное питание, коммунальное обслуживание, пассажирский транспорт, связь. Это говорит о том, что власть заботиться, в первую очередь, об уровне жизни людей, их благосостоянии, потреблении.

Использованные источники:

1. Закон Республики Мордовия №36-3 от 19.06.2013 «Об исполнении республиканского бюджета Республики Мордовия за 2012 год» [Электронный ресурс].– Режим доступа: http://docs.cntd.ru/document/430623273 Дата обращения: 15.04.2016.
2. Закон Республики Мордовия №29-3 от 26.05.2014 «Об исполнении республиканского бюджета Республики Мордовия за 2013 год». [Электронный ресурс].– Режим доступа: http://docs.cntd.ru/document/430622869 Дата обращения: 15.04.2016.
3. Закон Республики Мордовия №48-3 от 26.06.2015 «Об исполнении республиканского бюджета Республики Мордовия за 2014 год». [Электронный ресурс].– Режим доступа: http://docs.cntd.ru/document/428621837 Дата обращения: 15.04.16.

Дудник Т.А.
преподаватель
кафедра «Экономика предприятий»
Кубанский государственный аграрный университет
Хобта Е.С.
студент 2 курса
факультет «Финансы и кредит»
Россия, г. Краснодар

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация: в статье рассматривается сущность понятия инвестиции. Наиболее ярким способом освящены основные теоретические аспекты инвестиционной деятельности организаций. Также рассмотрена структура управления предприятия.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционная эффективность, **инновационно-инвестиционное устройство.**

THEORETICAL ASPECTS OF THE INVESTMENT ACTIVITY OF ENTERPRISES.

Abstract: the article deals with the essence of the concept of investment. The clearest way sanctified the basic theoretical aspects of investment activities of the organizations. It is also considered the company management structure.

Keywords: investment, investment, investment efficiency, innovation and investment unit.

Для качественного управления предприятием обязательным условием является качественное рассмотрение, которое дает возможность, используя современные количественные методы исследования, более точно дать оценку неопределенности ситуации. Именно поэтому сильно увеличивается важность и роль анализа, у которого базисом является изучение инвестиций предприятия для того, чтобы прогнозировать уровень прибыли и оценивать степени финансовых рисков.

Чтобы поддерживать конкурентоспособность организации, а так же ее доли рынка сбыта, ей непрерывно нужно осваивать новые виды деятельности, производить реконструкцию производственных мощностей, наращивать объемы производственной деятельности, обновлять имеющуюся материально-техническую базу.

Производить реконструкцию производственных мощностей не такая простая задача. Прежде всего, для этого нужны свободные денежные средства, которых чаще всего нет. Именно для привлечения необходимых средств организации надо проводить соответствующую инвестиционную

политику.

Само понятие инвестиции (от лат. investio – одеваю) это вложение капитала в какое-либо дело путем приобретения ценных бумаг или непосредственно предприятия (предприятий) в целях получения дополнительной прибыли или воздействия на дела предприятия, компании [1].

Инвестиции, в зависимости от объектов вложения капитала, разделяют на реальные и финансовые. Попробуем разобраться, чем же отличаются реальные и финансовые инвестиции. Финансовые инвестиции – это вложение капитала в финансовые инструменты, например, в ценные бумаги, иностранные валюты, объекты тезаврации, банковские депозиты. Такие вклады ориентированы на долгосрочность, они, как правило, преследуют стратегические цели инвестора. К примеру, это может быть управление объектом, в который вкладываются средства. Реальные инвестиции – это вложение реальных средств в создание реальных активов (материальных и нематериальных), которые связаны с осуществлением операционной деятельности экономических субъектов. В статистическом учете реальные инвестиции называют еще капиталообразующими, они включают в себя следующие элементы: приобретение земельных участков, капитальный ремонт, пополнение запасов оборотных материальных средств, лицензии, патенты и многое другое [2].

Результативность и жизнеспособность инвестиционного проекта достаточно сильно зависят от обоснованности цен. Всем известно, что на этапе освоения новых изделий в начале жизненного цикла уровень издержек велик, а надежность изделия и отработанность конструкции, в большинстве случаев, еще недостаточны. С целью технологического прорыва рискуют не только изготовители, но и первые потребители принципиально новых изделий. Если потребителю не компенсировать эти издержки и попробовать восполнять повышенные затраты производителя за счет повышенной цены, то велика вероятность, что новый товар будет вытеснен рынком, потребители не будут его приобретать. Для того, чтобы избежать такой ситуации, самые предусмотрительные фирмы на Западе, которые имеют дело с базисными инновациями, продают первые партии изделий по цене ниже издержек, а так же предоставляют различные скидки, гарантии, акции с той целью, чтобы благодаря такой «платы за вхождение на рынок» выработать наиболее приемлемый спрос, снизить издержки, расширить производство и благодаря дополнительной прибыли возместить убытки. Важным моментом является то, что нужно также своевременно и ощутимо снижать цены на новые изделия, и при этом не скупиться на рекламу, для того чтобы повышать объем прибыли и расширять границы рынка.

Таким образом, создание эффективного инновационно-

инвестиционного устройства является неотложным. И приниматься за дело надо не только с основных моментов, с формирования федеральной инвестиционной программы и разработки мер по ее реализации, но и вспомогательных, с отбора и скорого приведения в действие определенных инвестиционных проектов и региональных программ, с координацией усилий дееспособности агентов и инновационно-инвестиционного рынка.

Итак, по итогам работы можно констатировать, что инвестиции - денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Инвестиционный процесс играет центральную роль в формировании структуры производства. В связи с этим, важнейшие изменения, которые должны произойти в отечественной экономике при переходе к рыночным отношениям, прежде всего, относятся к процессам принятия инвестиционных решений.

Резюмируя, можно сделать главный вывод, состоящий в том, что инвестиционная деятельность на предприятии всегда направлена на повышение эффективности его работы, что, в конечном счете, выражается в получении, а затем и увеличении прибыли.

Использованные источники:

1. http://biznesluxe.ru/works/realnye-i-finansovye-investicii-xarakteristika-i-osnovnye-otlichiya/
2. http://psyera.ru/2605/investicii-osnovnye-ponyatiya
3. Методический журнал «Банковское кредитование» №6, 2008г.
4. Репушевская О.А., Марьина И.А., Московский филиал ЛГУ им. А.С. Пушкина 2011г.
5. Дудник Т.А., научная статья «К вопросу о факторах экономического развития местных сообществ» 2013г.
6. Турманидзе Т.У., «Анализ и оценка эффективности инвестиций». Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям, 2014г.
7. Кузнецов Б.Т. «Инвестиции». Учебное пособие, 2012г.

Дулоглу О.А.
студент
магистерская программа «Экономика и управление фирмой»
Давыдович А.Р., к.э.н.
научный руководитель, доцент
ФГБОУ ВО «Сочинский государственный университет»
Россия, г. Сочи

СТРАТЕГИЯ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы стратегического управления и планирования, которые помогают предприятию выжить в условиях современной конкурентной борьбы и повысить эффективность своего развития.

Ключевые слова: стратегия, стратегическое планирование, стратегическое управление, конкурентоспособность, рынок.

Появление новых запросов, развитие информационных сетей, широкая доступность информационных технологий, изменение роли человеческих ресурсов — привели к возрастанию значения выработки и развития стратегий по развитию предприятий. В последнее время так же резко возросло значение стратегии, помогающей фирме выжить в конкурентоспособной борьбе. Каждая организация в своем роде уникальна. Поэтому единой стратегии по развитию не существует. Процесс разработки стратегии для каждой фирмы свой. Это зависит не только от рода деятельности и позиции на рынке, но и от динамики развития организации, ее потенциала, состояния экономики в стране, состояния культурной среды, поведения конкурентов и качества производимых товаров и услуг [2].

Слово «стратегия» произошло от греческого strategos, «искусство генерала». Военное происхождение этого термина не должно вызывать удивления. Именно strategos позволило Александру Македонскому завоевать мир. У военных это понятие также означает «план победы над врагом», «искусство военного управления».

Впервые термин «стратегия» был использован применительно к производству, бизнесу Альфредом Чандлером – младшим в книге «Стратегия и структура» в 1962 г. [7]. Среди управленцев этот термин имеет похожее значение. Значение стратегии рассматривается как набор правил, которыми руководствуется управленческий отдел предприятия в процессе принятия решений, направленных на развитие фирмы и достижения ее хозяйственных целей.

На сегодняшний день стратегию рассматривают как долгосрочное, качественно определенное направление развития организации, касающейся как системы взаимоотношения внутри организации, так и взаимодействие

организации с внешней средой (с потребителями, поставщиками, конкурентами, государством) [1].

Определение стратегии по развитию зависит от ситуации, в которой находится фирма на данных промежуток времени. Но существуют некоторые общие области разработки стратегий поведения фирмы на рынке, это:

- ✓ минимизация издержек производства и лидерство. Компания завоевывает большую долю рынка за счет низких цен, которые удается установить за счет уменьшения издержек на производстве;
- ✓ специализация производства. В этом случае фирма становиться лидером за счет маркетинга и высокоспециализированного производства. Покупатели в данном случае выбирают определенную марку товара, даже если цена на него очень высока. Чтобы добиться такого, компания должна обладать высоким потенциалом, хорошими дизайнерами и развитой системой маркетинга;
- ✓ концентрация усилий фирмы на выбранном сегменте рынка. Фирма досконально выявляет потребности рынка на определенном сегменте и начинает работать не на весь рынок, а на выбранную область. В этом случае возможно совмещать политику сокращения издержек с политикой специализации. Особенность данной области является то, что фирма должна четно знать потребности своих потребителей и исходить их них, а не из потребностей рынка в целом [8].

Сегодня стратегия — это основное понятие в науке об управлении, нацеленное на принятие эффективных управленческих решений. Процесс достижения установленных целей и планирование параметров будущего состояния организации — это те, наиболее необходимые задачи, которые решает стратегическое управление [4].

В структуру управленческой стратегии руководители чаще всего включают:

1) краткосрочные цели;
2) долгосрочные цели;
3) ресурсы, которые будут использоваться при достижении поставленных целей;
4) технологии, с помощью которых будут реализовываться поставленные цели;
5) систему управления, обеспечивающую достижение поставленных целей.

Но для того, чтобы приступить к разработке стратегии для любой организации необходимо:

- ✓ оценить экономическую обстановку в стране;
- ✓ выявить сильные и слабые стороны выбранной

организации;

- ✓ изучить своих конкурентов и понять на сколько конкурентоспособна данная компания;
- ✓ проанализировать существующую систему управления в компании в компании, дать оценку ее эффективности и разработать меры по устранению недостатков [6].

Преимущество стратегического управления состоит в том, что оно основано на плановых показателях и может иметь как положительный, так и отрицательный сценарий развития. Это в свою очередь подготавливает компанию к наиболее экстремальными ситуациям и помогает справиться с ними с наименьшими потерями. Но также не следует забывать о том, что реализация стратегического управления идет через реализацию определенных принципов[3]. Эти принципы являются основными по достижению поставленных целей. Ученые выделяют следующие принципы стратегического управления:

- ✓ единство направления;
- ✓ научность;
- ✓ выделение доминанты развития;
- ✓ экономичность и эффективность;
- ✓ подчиненность личных интересов общим;
- ✓ оптимальные пропорции между централизацией и децентрализацией;
- ✓ мотивация персонала;
- ✓ разделение труда;
- ✓ корпоративность [3].

Стратегическое управление предусматривает не только тщательную проработку всех его направлений, но обязательное участие в его разработке руководителей всех уровней управления [5].

Планирование стратегии - вид управленческой деятельности, требующий значительных усилий и затрат времени. Главное же условие эффективного функционирования системы стратегического планирования - это постоянное внимание к нему со стороны высших руководителей, умение их доказать необходимость планирования привлечь к выработке и реализации стратегии широкий круг сотрудников. Стратегическое управление должно обосновываться обширными исследованиями и фактическими данными. Чтобы эффективно конкурировать в сегодняшнем мире бизнеса, фирма должна постоянно заниматься сбором и анализом огромного количества информации об отрасли, рынке, конкуренции и других факторах.

Использованные источники:

1. Баринов В.А Экономика фирмы: стратегическое планирование : учебное пособие / В.А. Баринов, В.Л. Харченко. - М. : Инфра-М, 2005. - 256 с.

2. Гапоненко А.Л., Панкрухин А.П. Общий и специальный менеджмент. Авторский колектив. — М.: Изд-во РАГС, 2001. — 568 с.
3. Забелин П. В., Моисеева Н. К. Основы стратегического управления. – М.: Информ. – внедрен. Центр и маркетинг, 2011.
4. Катькало В.С. Исходные концепции стратегического менеджмента. Российский журнал менеджмента № 1, 2003г.
5. Керцнер Г. Стратегическое планирование для управления проектами с использованием модели зрелости/ Издательство: ДМК: 2003 – 320 с.
6. От хорошего к великому: Почему одни компании совершают прорыв, а другие нет. 7-е изд., испр. Джим Коллинз // Манн, Иванов и Фербер Серия: Книги Стокгольмской школы экономики 2009 – 424 с
7. Фатхутдинов В. А. Стратегический менеджмент. ЗАО «Бизнес-школа Интель-Синтез», 2012.
8. Позигунов К., Понятие конкурентной стратегии. [Электронный ресурс] режим доступа: http://www.economy-web.org/?p=105 (Дата обращения: 15.11.2015г.)

Дьяков С. А., к.э.н.
доцент
кафедра экономики
Макарова Т. С.
студент 3-го курса
экономический факультет
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»
Россия, г. Краснодар

ТРУДНОСТИ С КОТОРЫМИ СТАЛКИВАЕТСЯ МАРКЕТОЛОГ ПРИ РАБОТЕ В ТАБАЧНОЙ СФЕРЕ

Анотация*:* в статье рассматриваются особенности работы маркетологов в табачном секторе с учетом ограничений установленных законодательством и увеличением контроля в данной сфере. А также пути приодоления трудностей в продвижении табачной продукции связанных в первую очередь с негативным влиянием продукта на жизнь людей.

Ключевые слова: маркетолог, маркетинговые каналы, маркетинговые коммуникации, рекламные ограничения, бренд, таргетирование, MGM-маркетинг, клиентская база, «двойной» бренд, бренд-маска, рекрутинговые агенства.

D'yakov S. A. Cand. Econ. Sci.,
associate professor of department of economy
Макарова Т. S.
Student of the 3 course faculty of Economics
Federal State-Funded Educational Institution of Higher Professional Education "Kuban State Agrarian University"
Russia, Krasnodar

THE DIFFICULTIES FACED BY A MARKETER AT WORK IN TOBACCO FIELD

Abstract: this article discusses the features of marketers in the tobacco sector, subject to the limitations prescribed by law and the increase of control in this area. Path priodoleniâ difficulties in promoting tobacco products associated primarily with the negative impact of the product on people's lives.

Keywords: marketing specialist, marketing channels, marketing communications, advertizing restrictions, brand, targeting, MGM marketing, client base, "double" brand, brand mask, recruiting agencies.

Проблемы, с которыми сталкиваются маркетологи разных стран схожи по своему характеру. К ним относят: необходимость справляться конкуренцией разнообразных увеличивающихся в количестве маркетинговых каналов и возможность противостоять усилению влияния на регулирование маркетинговой деятельности, при этом стараясь создать уникальный бренд отличительный по всем показателям или по многим от других. При этом многие маркетологи в настоящее время столкнулись с резким сокращением необходимых в использовании средств [1].

Существует ряд секторов, где осуществление работы маркетологами особенно затруднительно из-за сложности вопросов и проблем, встающих перед ними. По данным специального исследования для журнала Marketing Week рекрутинговым агентством EMR, самая тяжелая работа у маркетологов во всем мире наблюдается в сфере табачной промышленности. 56% маркетологов посчитали работу в данной области наиболее сложной. На втором месте для сравнения стоит правительственный и государственный сектор, около 41% голосов было отдано этой сфере, 39% маркетологов утверждают, что наиболее сложная работа в бухгалтерской сфере и 36% в юриспруденции [6].

Жесткие ограничения, затрагивающие целевой рынок и рекламу товара делают табачную продукцию наиболее сложной в продвижении для маркетологов. Вред от табака известен всему миру не понаслышке, поэтому для многих стран выбор однозначен. Не только бороться и запрещать табак, но и облагать достаточно высокими налогами данный вид продукции.

Единственной страной, запретившей курение на всей территории своей

страны выступает Гималайское Королевство Бутан. На территории этой страны запрещено продавать и производить табак, а ввезенные изделия из-за границы облагаются большими налогами [2]. Конечно, говорить о работе маркетолога на территории данной страны с такими условиями не имеет смысла, их работа просто не возможна. Курение в Австралии запрещено в государственных учреждений, на рабочих местах, на радио и телевидение и в других общественных местах. Таким образом, в связи с введением ограничений на рекламу табачных изделий в 9170-х годах численность курящих начала уменьшаться стремительными темпами. В настоящее время курильщиками считают себя 19% населения и правительство страны планирует снизить этот показатель к 10% в 2018 году [5].

В США проблема курения настолько востребована, что одной из крупнейших киностудий Голливуда — Walt Disney Studios было принято решение убрать из своих фильмов сцены игры актеров с сигарами, рассматривая эти сцены, как бесплатная реклама и пропаганда табачных изделий [3].

По словам Джерард Гастингс, директора Института социального маркетинга в Стерлинге и Открытого университета, «Великобритания – один из наиболее подконтрольных рынков. Здесь мы наблюдаем запрет с 1965 года на телевизионную рекламу табачной продукции, запрет на использование рекламных щитов и прессу. Все, что нам остается в плане маркетинговых коммуникаций – это сама пачка сигарет и витрина для этой пачки в точке продажи» [5]. Однако в ряде стран уже запрещено выставлять пачки сигарет на витрины магазинов или киосков.

По статистике за год от заболеваний, вызванных курением, умирают 400 000 жителей [4]. Министерством социального развития РФ и Минздравом было принято решение об утверждении закона запрещающего рекламу на табачные изделия. Также в местах продажи табачной продукции запрещено размещать какие-либо информацию, стимулирующую их приобретение. В итоге по данным опроса около 90 % наших сограждан высказались положительно о подобных нововведений. Причём, 37 % из опрошенных были сами курильщиками [6]. На территории России курение регулируется ФЗ "Об охране здоровья граждан от воздействия окружающего табачного дыма и последствий потребления табака" [7]. По мнению критиков, список мест, где курению запрещено достаточно обширный. Курить не запрещается лишь в стенах своего частного дома или квартиры и на улице. Прогнозы специалистов из Министерства здравоохранения РФ, утверждают, что с принятием закона об ограничении курения поможет уже к 2016 году снизить количество потребителей табачных изделий на 40-50%. Что способствует снижению смертности на сотни тысяч человек и увеличению государственного бюджета за счёт повышения табачных акцизов. Предполагается, что поступления в казну вырастут примерно в 4

раза.

В настоящее время, маркетинговые способностии табачных производителей подчинены законам «О рекламе» и «Об охране здоровья граждан от воздействия окружающего табачного дыма и последствий потребления табака», в ноябре 2013 вступили в силу ограничения на рекламу табачной продукции, ограничения по условиям продажи с 1 июня 2014 и запрет на курение в общественных местах [7]. По данным исследовательского холдинга РОМИР, число курящих людей с высоким доходом в России снижается. Так, табачным брендам приходится полагаться на спрос и пожелания небольшой аудитории, что приводит к росту конкуренции [2].

Одним из факторов на который должен сделать акцент маркетолог при продвижении товара является работа с предпочтениями аудитории. Для бренда имеет большое значение четкое таргетирование своей целевой аудитории, мероприятие и площадку, в которое намерен внедряться продукт. Наблюдаются ситуации, когда бренд, ориентированный на взрослую, высокодоходную аудиторию, интегрируется в мероприятие, которые привлекают и заинтересовывают молодежь [3].

Сейчас некоторые бренды продолжают работать в HoReCa (общественного питания и гостиничного хозяйства) на платформе бренд-маски: при этом представители табачного бренда могут быть одеты в одежду, соответствующую цветам бренда, с легко узнаваемыми элементами, но без ярко выраженного фирменного стиля. Такая работа может быть представлена в виде обмена открытой упаковки сигарет у гостя на целую упаковку продукции табачного бренда. При этом происходит эффект якоря, в сознании у потребителя выстраивается ассоциативная цепочка. В акции могут быть использованы различные персонажи известных кинокартин, общеупотребительные слова и даже графические элементы. Быстрыми темпами в наше время набирают маркетинговые исследования, что помогает полностью информировать потребителей достоверной информацией о продуктах бренда. На практике используется продвижение бренда в форме игровой активности. Персонал табачного производства может предложить ответить на несколько легких вопросов о бренде табака и за правильные ответы преподнести небольшой сувенир, на котором будет фирменный стиль бренда.

Возможности увеличения клиентской базы в точках продаж для табачных брендов находятся в рамках микроуровня: они в праве лишь предоставлять консультацию потенциальных потребителей.

Возможности табачных брендов в интернете также ограничены то есть в сети запрещена их реклама. Поэтому они делают ставку на слияние кампаний используя совместные онлайн- и офлайн-активности.

MGM-маркетинг выступает главным инструментом для расширения

CRM-базы или клиентской базы — MGM-маркетинг (Member get Member). При Расширение базы осуществляется на основе привлечения текущей базы своих «друзей».

Сайты брендов выступают ключевыми каналами связи табачных брендов. При этом доступ на эти сайты возможен лишь не только при нажатия кнопки «Да, мне исполнилось 18», но и подтверждения возраста с помощью банковских карт или документов. Что очень часто заложено в основной политики компании. Например, у компании BAT есть «Правила цифрового маркетинга». В них прописано, что не зависимо от законодательства страны BAT накладывает собственные ограничения на доступ к сайтам. Особое внимание уделяется защите несовершеннолетних от пропаганды табачной продукции [8].

Табачные бренды могут проводить творческие конкурсы, где например любой желающий (заполнивший регистрационную форму и подтвердивший возраст) может выиграть путешествие на яхте. Продвижение таких конкурсов ограничено, и их проведение не повлияет напрямую на рост продаж: для участия в конкурсе бренд не может требовать купить его продукцию. Но такие активности хорошо влияют на имидж и вовлекают участников в коммуникацию, формируют и укрепляют образ бренда, lifestyle-ассоциации.

Сигаретные бренды в рамках социальных сетей на данный момент менее активны. В соцсетях существуют «Клубы любителей бренда», но они не могут похвастаться большим охватом и колоссальным числом последователей и они также не поддерживаются брендами напрямую.

В последние годы законодательство в отношении табака менялось не раз, и с каждым ужесточением участники заново учились продвижению в соответствии с новыми правилами. Опыт компаний показывает, что продвижение возможно даже в самих строгих рамках, но эффективность того или иного инструмента покажет время — после последних поправок прошло недостаточно времени, чтобы полностью оценить все возможные инструменты [5].

Крупнейший представители табачной продукции на российском рынке начали сворачивать самые бюджетные бренды, при этом оставляя только проверенные. По сведеньям РБК, к закрытию бюджетных брендов подтолкнула в основном невозможность открытой дистрибуции в местах рекламы и продажи товара, а экономическая нестабильность выступило лишь второстепенным фактором [8].

Издание РБК говорит, что первым начал вести сокращение портфеля Japan Tobacco Int., закрыв для российских потребителей марки Magna, «Наша Прима» и Wings. С 1 января компании приходится продвигать продукцию под «двойными» брендами: «Наша Прима» и Magna объединятся с брендом More, а Wings - с LD. Объединение брендов выглядит следующим

образом: название марки, которая уходит с рынка, будет напечатано на пленке. А сама пачка, которой будет обернута пленка будет уже выступать под брендом другой марки. При этом пачка будет содержать вкладыши с информацией, что в дальнейшем продаваемая марка будет называться иначе.

По такому же пути пойдут и другие компании, выпускаемые сигареты [6].

Единственный российская компания «Донской табак» - будет выпускать сигареты «Прима Питерская» и «Друг» будут под брендом «Арктика». Для расширения компании и увеличения прибыли компания будет внедрять на рынок марку дешевых сигарет «Володя» для увеличения клиентуры и каналов сбыта [9].

По данным экспертов при сложившихся экономических условиях потребители мигрируют в бюджетный сегмент потребления. И компании, чтобы не потерять наращенные обороты сбыта, вынуждены делать акцент на товар для бюджетного сегмента. В условиях запрета рекламы многие компании осуществляют политику замены менее известных марок на наиболее распространенные.

Табачные компании вынуждены резервировать миллионы долларов на будущие судебные дела. В настоящее время табачная индустрия несет судебные издержки за сотни исков и платит миллионы долларов за причиненный вред здоровью истцов, и наблюдается тенденция увеличения числа таких судебных разбирательств до нескольких тысяч, что может поставить под угрозу кризиса деятельность табачной индустрии. При этом значительная часть расходов будет перенесена на плечи потребителей табачных изделий. Производители табачных изделий уделяют особое внимание упаковке, как одном из немногочисленных средств воздействия на спрос потребителей.

Вред, приносящий курением, делает карьеру маркетолога в табачной сфере менее привлекательным. «Табачные изделия являются смертоносны. По статистике табак убивает одного из двух курильщиков со стажем, что не может является основой, для привлечения потребителей при начале карьеры у маркетолога» [4].

Использованные источники:

1. Беляев В.И. «Маркетинг. Основы теории и практики»//изд. «Кнорус», 2005.
2. Нагапетьянц Н.А. «Маркетинг в отраслях и сферах деятельности» //М.: Вузовский учебник, 2007.
3. Дьяков А. В. Социально-сетевой маркетинг - новый инструмент стимулирования сбыта / А. В. Дьяков, А. В. Дьякова // Практический маркетинг. - 2009. - № 10. - С. 3-17.
4. Киселева В. А. Внутренний маркетинг компании и эффективность работы персонала / В. А. Киселева // Российское предпринимательство. - 2013. - № 3.

- С. 81-84.
5. 6 ключевых маркетинг-инструментов продвижения алкоголя и табака в России [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.cossa.ru/152/87040/
6. Кому из маркетологов труднее всего [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.marketingone.ru/__popup//knowledge/marketing/72.htm
7. Федеральный закон от 23.02.2013 N 15-ФЗ (ред. от 30.12.2015) "Об охране здоровья граждан от воздействия окружающего табачного дыма и последствий потребления табака".
8. Об ограничении курения табака в общественных местах [Электронный ресурс] Режим доступа: https://76.mvd.ru/news/item/1008740/
9. Г.Л. Багиев, А.Н. Асаул Организация предпринимательской деятельности Учебное пособие/ Под общей ред. проф. Г.Л.Багиева. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001. 231 с. [Электронный ресурс] Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_142515/

Дьяков С.А., к.э.н.
доцент
кафедра «маркетинга»
Хохлова Т.Ю.
студент 3 курса
экономический факультет
Кубанский государственный аграрный университет
Российская Федерация, г. Краснодар

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ КАК СОВРЕМЕННАЯ ФОРМА РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА

Аннотация: Изначально многие Интернет- порталы создавались в основном для общения, игр и развлечения, то на сегодняшний день для предоставления товаров и услуг.

Ключевые слова: ВКонтакте, Live Journal, Мой Мир, Facebook, Twitter, Instagram, реклама, Одноклассники, реклама в социальных сетях.

Актуальность темы заключается в том, что социальные сети стали неотъемлемой частью нашей жизни, они интенсивно развиваются и продолжают наращивать пользовательскую массу. Интернет в большей мере заменил все средства массовой информации, магазины, игрушки, а социальные сети заменили, можно сказать, сам интернет: сообщества, страницы, сообщения, паблики и даже информация о личной жизни владельцев.

Проблема уклонения от уплаты налогов является одной из самых актуальных и сложных проблем в современной России.

Социальные сети – это не только огромная многомиллионная аудитория, это обособленная вселенная, в которой информация

распространяется со скоростью света [4].

На сегодняшний день самыми популярными социальными сетями являются: ВКонтакте, Facebook, Twitter, Live Journal, Мой Мир, Одноклассники и Instagram. Эти ресурсы ежедневно посещает колоссальная масса пользователей. Такое поле для действий не могло остаться незамеченным маркетологами и специалистами по рекламе [2].

Одним из ключевых показателей «жизненной активности» социальной сети считают публичные сообщения в социальных медиа. В декабре 2015 года таких авторов было около 37 млн. человек, они сгенерировали 588 млн. сообщений за месяц (рисунок 1).

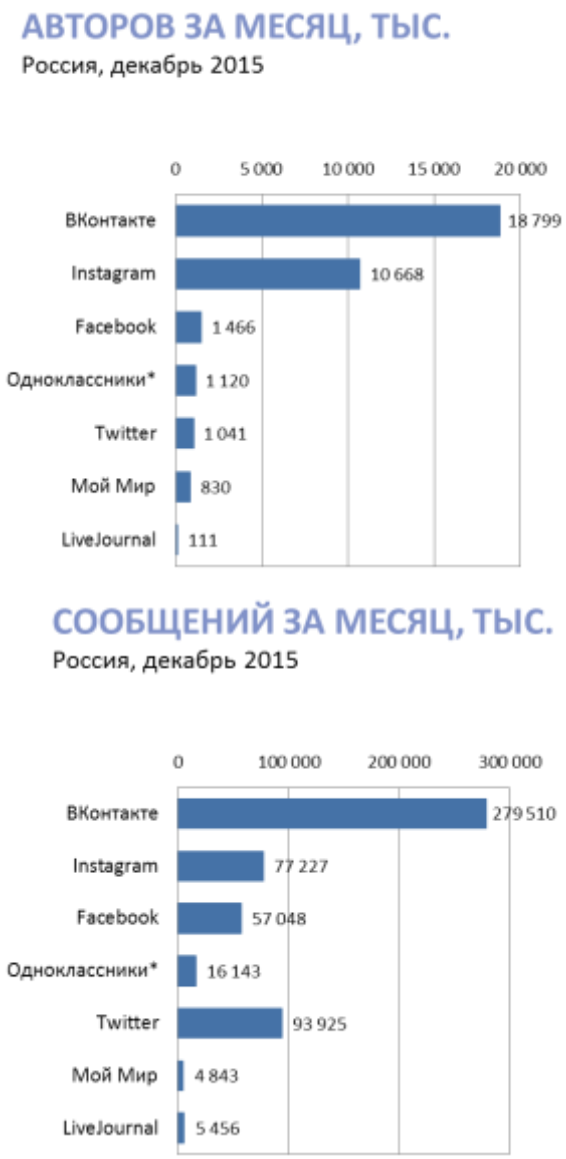


Рисунок 1 – Классификация социальных сетей по количеству авторов рекламы в России в период с 1 декабря 2015 года по 31 декабря 2015 года [1]

Что касается количества сообщений опубликованных в декабре 2015

года мы можем наблюдать некие изменения. Первую позицию занимает Вконтакте, вторую - Twitter, далее – Instagram, Facebook, Одноклассники, Live Journal, Мой Мир.

Рассмотрим в отдельности каждую социальную сеть:

Ежемесячная аудитория ВКонтакте составляет - **46,6 млн.** человек, авторов публикаций за месяц - **18,8** млн человек. Гендерная структура значительно стабильна, мужчин - **43,7**%, а женщин - **56,3**%. Преобладают авторы 18-24 лет, что составляет 32,3%. (рисунок 2).

Рисунок 2 – Статистика по России социальной сети - Вконтакте [6].

Ежемесячная аудитория Instagram составляет 12.3 **млн. человек**, авторов публикаций за месяц 10,7 **млн.** человек. По сути, Instagram считается женской сетью, они занимают 77,1%, а оставшиеся 22,9% составляют мужчины. Возрастная структура не указана. (рисунок 3).

Рисунок 3 – Статистика по России социальной сети - Instagram[5].

Ежемесячная аудитория Facebook **24,1 млн. человек , активность в**

публикации проявили 1.5 млн. человек. В основном, эта социальная сеть ориентированная на деловые контакты и бизнес и **пользуется популярностью у лиц в возрасте** от 25 до 34 лет и 35-44 лет. (рисунок 4)

Рисунок 4 – Статистика по России социальной сети - Facebook[7].

Рисунок 5 – Статистика по России социальной сети Одноклассники[11].

Ежемесячная аудитория Одноклассников равна **31,5** млн. человек, из которых активных авторов – 1,1 млн. человек. По статистике Одноклассники привлекают больше женчин нежели чем мужчин, на них приходится 69%. В основном большинство участников находятся в возрасте 25-44 лет (26,6%), 35-44 лет (20,7%), 55 и старше (20,9%).(рисунок 5).

Рисунок 6 – Статистика по России социальной сети - Twitter[8].

Ежемесячная аудитория Twitter составила 7,7 млн. человек активных авторов 1 млн. человек. Преобладает доля мужчин – 51,6% Данные о возрасте отсутствуют. (рисунок 6).

Рисунок 7 – Статистика по России социальной сети - Мой Мир[10].

Ежемесячная аудитория Мой Мир равна примерно 16,6 млн. человек, количество пользователей написавших публичное сообщение составляет 830 тысяч человек. Женщин больше чем мужчин на 16,4%.(рисунок 7).

Рисунок 8 – Статистика по России социальной сети - Live Journal [9].

Ежемесячная аудитория Live Journal составляет 15 млн. человек активность проявляют всего 111 тыс. авторов. Сохраняется преобладание мужского пола (55,9%). Наибольшая доля авторов возрастом 18-24 года – 37,2% и 25-34 года – 35,8%.(рисунок 8).

Активность, которую демонстрируют люди в социальных сетях, поражает: в наиболее популярных проектах средний пользователь просматривает до ста страниц в день. Это то, к чему стремились все интернет-проекты, однако реализовать подобное удалось именно социальным сетям. С их помощью можно впервые рассказать или напомнить о себе как об уже известной компании, наладить связь, распознать ее потребности и предлагать то, что ей необходимо – информацию и товары.

В социальные сети реклама продвигается быстрыми темпами, для них характерно разнообразие процессов рекламирования. Помимо товаров и услуг, существуют вирусные ролики, картинки, приложения, «продвижения» групп и официальных сообществ фирмы.

Считается, что Instagram – это самый лучший способ показать себя, выложить фотографии и так далее, однако эта социальная сеть может помочь в организации продажи продукции. Это может быть аксессуары, одежда, обувь – то, что требует визуализации. Следовательно, с помощью этой сети можно укрепить уже существующие бренды [3].

Также не стоит забывать про Youtube, пользующийся популярностью у крупных Интернет-магазинов. Они создают качественные информированные видео-контенты, в которых рассказывают о какой-либо технологической новинки, коротко и наглядно. Еще одним эффективным способом продвижения в сети является ведение блога, под ним понимается наличие личного интернет-сайта. Другими словами, создание эффекта "сарафанного радио". Соответственно, блогосфера - это прекрасное место

для рекламных компаний. [12].

В заключении хотелось бы отметить, что социальная сеть в руках опытного маркетолога это сильная маркетинговая арена. Для того чтобы в этом убедиться необходимо просто посмотреть на число брендов, магазинов и торговых центров, которые ведут собственные страницы в социальных сетях.

Следовательно, с помощью социальных сетей можно продвинуть все что угодно, быстро, эффективно и без лишних затрат. Это может быть собственный интернет-магазин, бренд и т. д. Нужно отметить что, сети – это прекрасная возможность для развития любого бизнеса.

Использованные источники:

1. Аналитика информационного поля бренда Brand Analytics [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://br-analytics.ru/blog/socialnye-seti-v-rossii-zima-2015-2016-cifry-trendy-prognozy/ (дата обращения 03.03.2016)
2. Обзор интернет провайдеров Analytics [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ofisp.org/vopros/kakaya-sotsialnaya-set-samaya-mnogochislennaya (дата обращения 03.03.2016)
3. Секрет успеха «Инстаграма»: дружба, а не фильтры / Интернет-издание «Cossa» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.cossa.ru/articles/234/114689/ (дата обращения 03.03.2016)
4. Социальные сети от А до Я [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.social-networking.ru/article/ (дата обращения 03.03.2016)
5. Социальная сеть/ Инстаграм [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.instagram.com (дата обращения 03.03.2016)
6. Социальная сеть/ВКонтакте [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://vk.com. (дата обращения 03.03.2016)
7. Социальная сеть/Facebook [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.facebook.com. (дата обращения 03.03.2016)
8. Социальная сеть/Twitter [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://twitter.com (дата обращения 03.03.2016)
9. Социальная сеть/ Live Journal [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.livejournal.com (дата обращения 03.03.2016)
10. Социальная сеть /Мой Мир [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://my.mail.ru (дата обращения 03.03.2016)
11. Социальная сеть Одноклассники [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ok.ru (дата обращения 03.03.2016)
12. Тренды мирового e-commerce рынка в 2015-2016 годах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://habrahabr.ru/company (дата обращения 03.03.2016)

Дядищева Ю.В.
магистр 1 курса
направление Финансовый менеджмент
Зюзина Н.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Липецкий филиал
Финуниверситет
Россия, г. Липецк

МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ ИМИДЖА БАНКА

MARKETING STUDY OF THE FORMATION OF THE IMAGE OF THE BANK

Ключевые слова: маркетинговое исследование, имидж банка, экономический кризис, риск.

Keywords: marketing investigation, the bank,s image, economic crisis, risk.

Аннотация: В статье рассматривается маркетинговое исследование по формированию имиджа современных банков в условиях экономического кризиса.

Annotation: The article deals with marketing research on the formation of the modern image of banks in the economic crisis.

В настоящее время в Российской Федерации набирает обороты экономический кризис, данная ситуация приводит к тому, что кредитные организации (банки) в своей деятельности должны постоянно приспосабливаться к изменениям, возникающим во внешней среде. По нашему мнению, снижение рисков и неопределенности в экономической деятельности банков можно обеспечить с помощью реализации концепции маркетинговых отношений. В связи с этим, исследования, которые посвящены формированию имиджа современного банка в условиях экономического кризиса, являются актуальными как при рассмотрении теоретических аспектов, так и при применении на практике.

Структура корпоративного имиджа банка:

1. Клиентский имидж – имидж банка у клиентов. В первую очередь любая кредитная организация обращает внимание на формирование положительного имиджа у собственных клиентов. Это обусловлено тем, что клиенты приносят банкам свои денежные средства.

2. Внутренний имидж банка – имидж персонала банка. В связи с возрастающей ролью персонализации банковских услуг, основным элементом является персонал банка.

3. Рейтинговый имидж банка – имидж банковского учреждения для государственных, общественных, политических и международных структур.

4. Региональный бизнес-имидж банка – репутация банковской

организации в регионе, с партнерами по бизнесу, с банковскими организациями в регионе.

Под имиджем банка следует понимать сформировавшийся устойчивый образ кредитной организации, представление о ней во внутренней и внешней среде, существующей клиентской базы, персонала, контрагентами, финансовыми кругами.

Для оценки имиджевого фактора развития банка, необходимо использовать информационные ресурсы. Следует проводить изучение различных факторов рыночной среды, при этом применяя маркетинговые инструменты, которые позволят, на наш взгляд, оценить целесообразность и перспективность работы банка в различных экономических ситуациях и успешно конкурировать в своем сегменте. Кроме того, для оценки внутренних возможностей нужно использовать маркетинговый аудит.

Использование маркетингового инструмента способствует разработке, внедрению и использованию банком успешных ценовых стратегий, стратегий распределения и интегрированных маркетинговых коммуникаций, что и приводит к эффективной концепции имиджа банка на рынке.

Для улучшения имиджа кредитной организации, отражающего его стратегические характеристики, следует добиться определенной целостности структуры и строить имидж, таким образом, используя элементы корпоративной культуры.

Важность соответствия позиционируемого имиджа и отдельными его инструментами, актуальна и для инструмента имиджа. Это позволяет заполучить лояльных клиентов и их хорошее отношение. Для связи с клиентами требуется наличие доступной и прозрачной связи. Если коммуникации отсутствуют или им уделяется недостаточное внимание, то нет возможности создать клиентоориентированную стратегию. Чтобы удерживать клиентов, необходима определенная политика, она является различной для клиентских сегментов, так как в разных сегментах клиенты приносят разный уровень доходности.

Для благоприятного развития производительности, кредитная организация должна – надежно выстроить обратную связь с клиентом. Если в сознании людей закрепится положительный имидж – это будет сопровождаться положительной реакцией клиентов, сотрудников компании, контрагентов и государственных органов.

Для улучшения деятельности банковской организации следует сопоставлять интересы банка и его сотрудников, это будет способствовать продвижению продуктов на рынке, а также закреплять успех компании в целом.

Проанализировав состояние банковской деятельности в целом, можно выявить причины и предпосылки экономического кризиса. Исходя из причин следует менять и функциональные стратегии. Также необходимо

следить за потребностями и ожиданиями клиентов.

Подводя итог вышеизложенному, следует сказать о необходимости формирования, внедрения и закрепления имиджа клиентоориентированного банка. Такой имидж является перспективным с точки зрения задач экономических структур в условиях экономической нестабильности. Глобальной с этой точки зрения является, экономическая эффективность имиджа и максимизация положительных эффектов от использования информационной открытости, клиентоориентированности.

Использованные источники:

1. Зюзина Н.Н. Маркетинг как инструмент управления предприятием. Учебное пособие [Текст] // Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2010. – 65 с.
2. Юдин О.И. Эффективность отдельных видов продукции [Текст] // О.И. Юдин, Н.Н. Зюзина // Экономика и управление: сб. науч. статей Всеросс. Науч.-практ. Конф. – Тамбов-Липецк, Изд-во Першина Р.В. – 2012. – 6 с.
3. Иванченко О.В. Коммуникационное обеспечение корпоративного имиджа банка / Иванченко О.В. // Проблемы современной экономики. – 2015. № 23. С. 118-122.
4. Ахматов Х.А. Этапы оценки имиджевого фактора развития многофилиального банка / Ахматов Х.А. // Экономика и управление в 21 веке: тенденции развития. – 2014. № 17. С. 115-119.
5. Ниценко Ю.Ю. Банковский имидж: особенности и перспективы формирования в условиях кризиса / Ниценко Ю.Ю. // Экономика, социология и право. – 2015. № 2. С. 50-52.

Евсеева А.А., к.э.н.
доцент
Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю. А.
Пьяных Д.С.
координатор
Саратовское Региональное отделение ЛДПР
Россия, г. Саратов

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ ДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ

Безопасность дорожного движения является одной из важных социально-экономических и демографических задач Российской Федерации, при этом необходимо учитывать, что аварийность на автомобильном транспорте наносит огромный как материальный, так и моральный ущерб обществу в целом, так и отдельным гражданам. В связи возникновением таких ситуаций, неразрывно повышается такой показатель, как дорожно-транспортный травматизм, который приводит к исключению из сферы

производства людей трудоспособного возраста, к гибели и инвалидности раной возрастной категории.

По данным статистического наблюдения ежегодно в Российской Федерации в результате дорожно-транспортных происшествий погибают и получают ранения свыше 270 тыс. человек. На дорогах за последние 7 лет погибло более 7 900 детей в возрасте до 16 лет, были травмированы 166 020 детей. Демографический ущерб от дорожно-транспортных происшествий и их последствий за 2004-2010 годы составил 506 246 человек, что в 2,3 раза больше, чем, например, численность российского населения, занятого в сельском хозяйстве.

Размер социально-экономического ущерба от дорожно-транспортных происшествий и их последствий за 2010 - 2014 годы оценивается в 7826,3 млрд. рублей, что можно сопоставить с расходами консолидированного бюджета Российской Федерации в 2013 году на финансирование социальной политики. Несмотря на то, что в 2010 году социально-экономический ущерб от дорожно-транспортных происшествий и их последствий снизился до уровня в 867,7 млрд. рублей, тем не менее, его годовой размер все равно существенен и примерно равен расходам консолидированного бюджета Российской Федерации в 2013 году - на денежное довольствие военнослужащих и сотрудников правоохранительных органов (837,8 млрд. рублей) или двукратным доходам от использования в 2013 году имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности (424,8 млрд. рублей).

Таким образом, обеспечение безопасности дорожного движения является составной частью национальных задач обеспечения личной безопасности, решения демографических, социальных и экономических проблем, повышения качества жизни, содействия региональному развитию. [1]

Для решения данной проблемы необходимо уделить внимание практической реализации целевой программы Правительства Российской Федерации «Повышение безопасности дорожного движения в 2013-2020 г.г.», учитывающая финансово – бюджетные возможности регионов. Высокая закредитованность субъектов РФ не позволяет в полной мере осуществлять мероприятия в рамках программы силами бюджетных средств. Выполнение всего комплекса мероприятий рождает необходимость органов исполнительной власти субъектов прибегать к привлечению внебюджетных денежных средств.

Привлечение средств внебюджетных источников основывается на принципе добровольности организаций профинансировать мероприятия Программы. Заинтересованность организаций в финансировании данных мероприятий выражается в том, что они могут получить опосредованный эффект от снижения количества дорожно-транспортных происшествий.

В качестве механизмов привлечения внебюджетных средств могут использоваться: предоставление различных льгот со стороны государственных и местных органов власти, в частности, инвестиционный налоговый кредит; государственно-частное партнерство; государственная поддержка.

Основаниями для предоставления инвестиционного кредита могут быть: проведение организацией научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в сфере обеспечения безопасности дорожного движения; осуществление организацией внедренческой или инновационной деятельности, в том числе создание новых или совершенствование применяемых технологий, создание новых видов оборудования для целей обеспечения безопасности дорожного движения; выполнение организацией особо важного заказа в сфере обеспечения безопасности дорожного движения или предоставлению особо важных услуг населению.

Особое внимание, в области безопасности движения, приобретает именно государственно-частное партнерство, которое может реализовываться в следующих формах:

1. заключение контрактов с частными компаниями - подрядный договор;
2. договор на управление, договор аренды; заключение концессионных соглашений;
3. создание государственно-частных предприятий, что предполагает участие частного сектора в капитале государственного предприятия путем акционирования или создания совместных предприятий.

Государственно-частное партнерство в сфере обеспечения безопасности дорожного движения может развиваться по таким направлениям деятельности как:

- автотранспортное (например, создание общегородских систем автотранспортных предприятий как государственно-частных бизнес-партнерств);
- содержание и техническое обслуживание автомобильных дорог (например, управление системой уличного освещения, содержание и техническое обслуживание автомобильных дорог);
- образовательное (например, организация центров повышения квалификации);
- производственно-технологическое (например, разработка и изготовление технических средств для оснащения дорог);
- информационное (например, учреждение печатных изданий);

- информационные технологии (например, создание и ведение информационных баз).

Государственная поддержка негосударственных организаций, реализующих проекты в сфере обеспечения безопасности дорожного движения, может предоставляться как путем субсидирования процентных ставок по кредитам, привлекаемым организациями для осуществления таких проектов, так и проведения конкурсов на размещение заказов на выполнение работ и предоставление услуг по обеспечению безопасности дорожного движения за счет бюджетных средств. [1]

Таким образом, подобные меры не только помогут качественно выполнить меры в соответствии с целевой программой, что позволит повысить показатель безопасности дорожного движения, но и дадут определенную инерционную составляющую к развитию государственно-частного партнерства. В условиях тяжелой экономической ситуации в регионе и стране, особенно в период с 2013 по настоящее время, в целом привлечение внебюджетных средств поможет не только выполнять обязательства социального характера, но и стимулировать развитие различных отраслей экономики, в том числе и сферу обеспечения дорожного движения. Расширенный инструментарий взаимодействия государства и бизнеса поможет частным инвесторам находить инновационные решения поставленных задач, в свою очередь руководство регионов будет вынуждено создавать более привлекательные условия для инвесторов, путем создания объектов инфраструктуры.

Использованные источники:

1. Постановление Правительства РФ от 3 октября 2013 г. N 864 "О федеральной целевой программе "Повышение безопасности дорожного движения в 2013 - 2020 годах"

Евстефеева С. А.
студент 4 курса
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва

СОСОТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Развитие банковской системы является и будет оставаться ещё долгое время важнейшей частью денежно-кредитной политики любого государства, нацеленной на формирование основ создания благоприятного финансового положения в стране. Развитие банковского сектора также предопределено воздействием темпов экономического роста и действием ряда внутренних факторов.

Система коммерческих банков внутри страны имеет большое значение.

Являясь частью банковской системы, конфигурации структур коммерческих банков являются и частью финансово-кредитной системы, и влияют на процесс развития страны.

В 2014 году сохранилась тенденция последних лет к падению количества существующих кредитных организаций: за отчётный год оно снизилось на 89, до 834.

Рис.1 - Количество кредитных организаций и их филиалов

Источник: Банк России

Крупные многофилиальные банки в 2014 году продолжали оптимизацию своих региональных подразделений. Общее число внутренних структурных подразделений кредитных организаций снизилось на 1582 единицы и на 01.01.2015 составило 41 794 (на 01.01.2014 – 43 376). При этом число дополнительных офисов снизилось с 24 486 до 23 301, кредитно-кассовых офисов – с 2463 до 2289, операционных касс вне кассового узла – с 7845 до 6735. Одновременно выросло число операционных офисов, с 8436 до 9273, и движимых пунктов кассовых операций, с 146 до 196.

На рисунке 2 показана динамика характеристик рентабельности финансового сектора с 2008 по 2015 годы. Очевидно, кризис 2008-2009 гг. ухудшил показатели доходности активов и капитала, что оказало влияние и на показатели в 2010 году. В 2011-2013 гг. наблюдается относительное увеличение прибыли, хотя на конец 2013 - начало 2014 гг. вновь спад. На 1.01.2015 года показатели рентабельности активов достигают 0,9%. а это практически уровень 2010 года.

Удельный вес прибыльных кредитных организаций за 2014 год снизился с 90,5 до 84,9%; часть убыточных кредитных организаций возросла соответственно с 9,5 до 15,1%, а их количество – с 88 до 126.

В итоге спада прибыльности банковского сектора, Центральный Банк РФ начал активно анализировать деятельность малоэффективных банков. Банки, которые вели жёсткую кредитную политику, потеряли лицензии ввиду того что, показатели эффективности и устойчивости, исчерпали ликвидность и не выполнили свои условия перед вкладчиками, в свою

очередь заподозренные в отмывании денег.

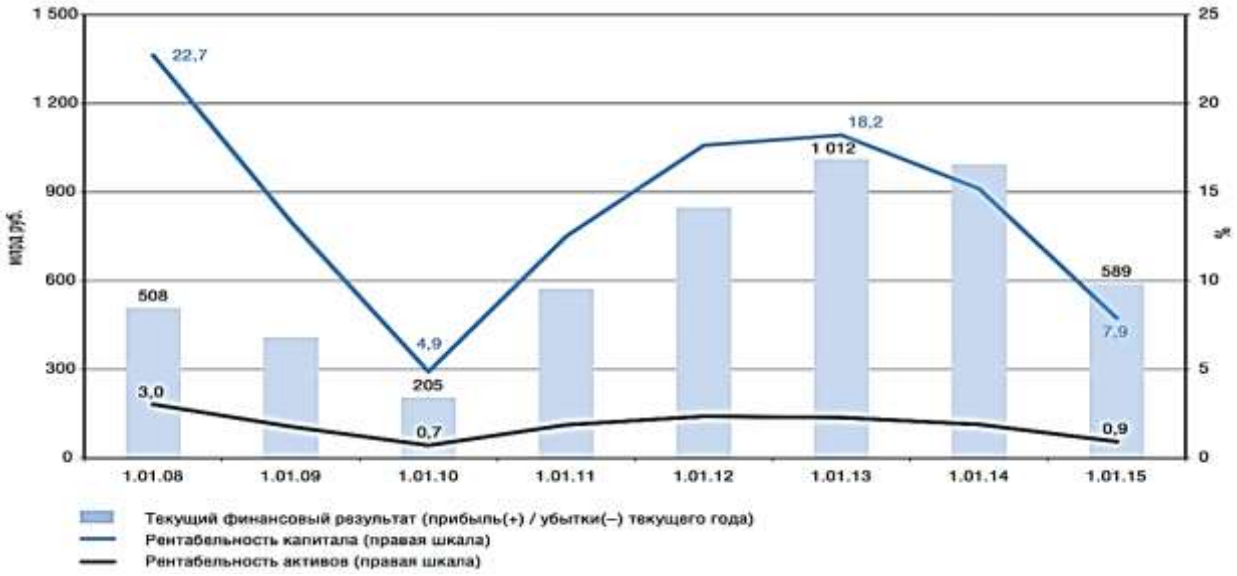


Рис. 2 - Финансовый результат банковского сектора

Источник: Банк России

Анализ факторов, обусловивших снижение рентабельности капитала, показывает, что в 2014 году оно случилось под влиянием существенного уменьшения маржи прибыли.

	Мультипликатор капитала (финансовый леверидж)	Маржа прибыли	Коэффициент доходности активов	Рентабельность капитала
	Активы/Капитал	Финансовый результат/ Совокупный чистый доход	Совокупный чистый доход/ Активы	Финансовый результат/ Капитал
2013г.	8,0085	0,3005	0,0631	0,1519
2014г.	8,4280	0,1469	0,0638	0,0790

Рентабельность капитала = Мультипликатор капитала (финансовый леверидж) * Маржа прибыли * Коэффициент доходности активов

В 2014 году прибыль кредитных организаций составила 589 млрд. руб. (в 2013 году это значение было порядка 994 млрд. руб.).

Банки вынуждены были более консервативно оценивать свои риски и дополнительно формировали резервы на возможные потери по ссудам.

В 2012 году прибыль банковского сектора РФ достигла рекордной величины - 1011,9 миллиардов рублей, возросла в сравнении с 2009 г. практически в 5 раз. Далее тенденция увеличения прибыли ослабевает. В 2012 г. сравнивая с 2011 г. прибыль коммерческих банков выросла на 19,3%. В сравнении с 2010 годом - на 47,9%. Наряду с этим замечается подъем удельного веса кредитных организаций на 5,5 п. п., но в 2012 г. его величина была наименьшей в сравнении с периодами ранее. Это связано с ростом

количества бесприбыльных кредитных предприятий (в 2012 г. это было 55 организаций, в 2011 г. - 50), что понесло за собой рост убытков у банковского сектора РФ до 9,4 млрд. руб. против 5,6 млрд. руб. в 2011 г.

Ещё одним источником создания прибыли кредитными организациями считается чистый комиссионный доход. За исследуемый период наблюдается оживлённый подъем его значения, хотя в 2012 г. его вес уменьшился.

В период с 2009-2012 гг. так же отмечается позитивная направленность уменьшения воздействия неустойчивых источников прибыли (это доход от реализации ценных бумаг, от операций с зарубежной валютой и операций с различными финансовыми ценностями) с 20,8% до 11,3%, одновременно при возрастании доли устойчивых источников прибыли.

Важно отметить, что анализ показателей банковского сектора РФ за последние 5 лет указывает набольшую скорость роста рынка долга заёмщиков, ипотечного кредитования и по кредитным картам.

Особенность предоставленных займов определяется по величине просроченному долгу в кредитной истории. На 01.01.2010 г. ее удельный вес составил значение - 6,30%, это собственно вызвало также сокращение уровня прибыли.

За анализируемый период также наблюдается рост активности деятельности кредитных предприятий на рынке ценных бумаг, с высоким коэффициентом прибыльности. Притягательность капиталов в ценные бумаги заключается в стремлении поддерживать доходность и ликвидность, так как ценные бумаги владеют значительной ликвидностью. Тем самым, портфель ценных бумаг банков возрос в два раза, что понесло за собой увеличение его значение в системе активов.

В развитии банковской системы РФ аналитики выделяют некоторые тенденции: возросла деловая активность кредитных организаций по всем направлениям; возросла эффективность и качество активов, при этом замедлился рост финансовых результатов; преобладают темпы роста устойчивых доходов банка над неустойчивыми.

Для решения имеющихся проблем банковской деятельности РФ предлагается следующая программа развития:

- уход государства от сырьевых ориентиров и поддержка от малого и среднего бизнеса.
- применение новых технологий, разработка безопасности ИТ-инфраструктуры.
- построение менее подверженной внешним угрозам банковской политики и формирование национальной платёжной системы;
- усиления контроля ЦБ РФ за результатами работы коммерческих банков.

Использованные источники:
1. Заернюк В.М., Силаева А.А. Деньги, кредит, банки. Конспект лекций по дисциплине / Москва, 2013.
2. Силаева А.А. Регулирование социальной составляющей банковских услуг на современном этапе// Сервис в России и за рубежом. 2012. № 7 (34). С. 39-49.
3. Черникова Л.И., Силаева А.А. Трансформация национального финансового рынка в международный финансовый центр: проблемы, возможности и перспективы// Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2011. № 5. С. 14-20.
4. Черникова Л.И., Суворова Т.П. Оценка финансовой прозрачности российских компаний//Финансовый вестник: Финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2009. № 3. С. 41-46.

Егорова М.Н.
магистрант
Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова
РФ, г. Якутск

РАЗРАБОТКА ИННОВАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ НА ПРИМЕРЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)

АННОТАЦИЯ

В данной статье рассматривается строительная отрасль Республики Саха (Якутия), где требуется умение разрабатывать и реализовывать эффективную инновационную политику с помощью стратегий, опирающуюся на научно- технический и ресурсный потенциал, собственные финансовые и материальные возможности как важнейшее условие выживания и успешного функционирования в усиливающейся конкурентной среде. Предложены инновационные стратегии для строительной отрасли.

Ключевые слова: стратегия, организация, миссия, конкурентоспособное развитие, инновационная стратегия.

Строительство является важнейшей сферой экономической деятельности и, несмотря на неутешительные прогнозы развития экономической ситуации в России на ближайшие годы, следует отметить, что на сегодняшний день фиксируется рост инвестиционной активности в стране. Такая тенденция объясняется высоким спросом у населения на жилье. Однако очень популярное сегодня направление – инновационное развитие в данной отрасли осуществляется недостаточными темпами. Существует множество в Республике Саха (Якутия) проблем, препятствующих внедрению инноваций в деятельность строительных организаций.

У строительных организаций Республики Саха (Якутия) нет

правильной, четкой миссии или она отсутствует.

На особенности формирования *миссии* строительных организаций Республики Саха (Якутия) решающее воздействие оказывают особенности:

1) производственно-технологических процессов в строительной отрасли;

2) объекты и субъекты в строительной отрасли;

3) ведения бизнеса в строительной отрасли.

Миссия строительной организации может быть сформулирована следующим образом: «Мы стремимся быть рентабельной и конкурентоспособной организацией, сохранять благоприятную условия окружающей среды, создавать качественные новые здания и сооружения с помощью новых технологий, чтобы улучшать жизнь людей».

Целью строительных организаций является, конечно же, получение рентабельности, обеспечивающей устойчивое и эффективное экономическое благосостояние компании.

Чтобы стать успешными и опережать конкурентов организациям необходимо разработать стратегию [1].

Разработка инновационной стратегии является одним из основных условий конкурентоспособного развития строительного предприятия. Предложены следующие виды стратегий [2].

1. Для строительства целесообразно использовать *стратегию диверсификации производства* путем проникновения на изменяющийся строительный рынок с последовательным развитием нескольких похожих или несвязанных друг с другом типов производств.

В строительной отрасли можно отметить две тенденции диверсификации:

- объединение строительства и производства строительных материалов с основанием организаций в виде домостроительных комбинатов;

- объединение строительного проектирования и собственного строительства с основанием организаций в виде проектно-строительных фирм.

Слияние данных типов деятельности создаёт экономический потенциал, поскольку внутри организации накапливаются возможности быстрого решения различных строительных задач, в результате чего создается более гибкое поведение на рынке; создание инжиниринговых организаций, которая включает весь комплекс работ и услуг по формированию законченных объектов, включая объекты, связанных с созданием инфраструктуры; выход на рынок с использованием отходов строительного производства (зеленое строительство), отходов зданий и сооружений при их реконструкции.

2. *Стратегия имитации* в строительной сфере основывается на использовании известных технологий, которое соответствует требованиям

строительного рынка. Данная стратегия предусматривает только приобретение признанных технологий. В качестве примера можно посмотреть строительную отрасль в развивающихся странах, где производятся лицензированные новые технологии и технологии истекшими патентами. Организация, использующая стратегию имитации, не несет расходов на научные исследования.

3. Стратегия «следования за лидером» акцентирует внимание на быстрое расширение рыночной базы. Следуя за лидером, организация фокусируется на продуктах, зарекомендовавших себя в строительном рынке. Поэтому, организация постоянно отслеживает НИОКР технологического лидера, чтобы сэкономить время технической подготовки строительного продукта до его выхода на рынок.

Таким образом, с помощью инновационной стратегий предприятие способно внедрить новые технологии и инновации, провести продуктовую, технологическую и управленческую модернизацию производства.

Использованные источники:

1. Алексенко В.В., Инновационные стратегии компаний как фактор национальной конкурентоспособности. - М.: Научная Книга. 2006 г. С. 136.
2. Кужева С.Н. Стратегия инновационной деятельности. Омск: ЦДО ОмГУ, 2008. С. 478.

Егорова М.Н.
магистрант
Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова
РФ, г. Якутск

РОЛЬ СТРАТЕГИИ В КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВАХ ОРГАНИЗАЦИИ

АННОТАЦИЯ

В данной статье показана взаимосвязь конкуренции, конкурентных преимуществ, конкурентных стратегий и раскрывается роль конкурентных преимуществ в формировании конкурентных стратегий.

Ключевые слова: стратегия, конкурентные преимущества, организация, конкурентная стратегия.

В современном мире ни одна организация не может существовать без конкурентной стратегии. Многие организации находятся в критическом состоянии, потому что руководство не считает нужным иметь стратегию развития их деятельности. Чтобы стать успешными и опережать конкурентов предприятиям необходимо разработать стратегию своей деятельности хотя бы год вперед. В настоящее время предприятия, четко прорабатывающие свою стратегию, определяющие свое место на рынке, и те преимущества,

которые они имеют перед конкурентами, получают возможность долгосрочного развития в условиях быстро меняющейся рыночной ситуации [1].

Стратегия - это целое искусство, которое использует каждое предприятие, направленное на продолжение существования, выживание в нестабильном рынке бизнеса и вырабатывание уникальных преимуществ над конкурентами.

В стратегическом управлении стратегия должна рассматриваться в качестве долгосрочного планирования развития предприятия, системы внутри организации, а также занимаемую нишу предприятия в окружающей ее среде, которое приводит предприятие к ее целям. Цели организации должны отражать то стремление предприятия и что именно она хочет видеть в результате своей деятельности. Благодаря этому, стратегия выполняет действия, которые позволяет предприятию достичь своих целей в условиях нестабильного мира бизнеса, изменяющегося и конкурентного окружения.

Существуют разные методы и виды стратегий , но каждая организация должна выработать свою индивидуальную конкурентную стратегию для того, чтобы занять позицию лидера на рынке.

Характеристика видов конкурентных стратегий предприятия

Табл 1.

Название	Достоинство	Недостатки
Ценовое лидерство	Организация предлагает низкую цену чем конкуренты при том же самом уровне прибыли, тотально сокращает расходы, жестко контролирует издержки и игнорирует сегментирование рынка. Ценовой лидер находится в относительной безопасности, пока сохраняет ценовое преимущество.	В многих случаев присутствует низкое качество за счет экономии денежных средств, отсутствуют маркетинговые методы продвижения продукции.
Дифференциация	Организация в полной мере использует пиар, находит у своих товаров отличительные характеристики, обеспечивает высокое качество сервиса, использует новые технологии.	Большие расходы за счет проведения маркетинговых мероприятий, а также высокие цены
Фокусирование	Организация фокусируется на определенном сегменте	Отсутствуют маркетинговые методы с

	рынка.	для привлечения потребителей из других сегментов.

Составлено автором на основе источника [2].

Исходя из таблицы 1 видно, что *стратегия дифференцирования* имеет более серьезные недостатки за счет высоких цен, чем стратегия фокусирования. В настоящее время актуальна стратегия лидерства по издержкам. Не рекомендуется использование данной стратегии для малых и средних организаций, которых много в России. А большие организации могут использовать эту стратегию, так как у них есть значительными финансовые ресурсы, продавать товар по заниженным ценам. Также ужесточились требования потребителей к товару. Рынок привлекает потребителей повышенным качеством или уникальными характеристиками товара.

Таким образом, повышает эффективность производства организаций.

Использованные источники:

1. Спатарь А.В. Стратегия и конкурентные преимущества.// Научные исследования: от теории к практике. № 1 (2). 2015. С. 272-274.
2. Портер М. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. С. 715.

Елисеев Н.Р.
студент, 4 курс
Турбин С.А.
студент, 4 курс
Буйная Е.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Институт Экономики и управления
Кузбасский государственный технический университет
имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово

ВНЕДРЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Современный бизнес и его развитие, напрямую зависит от развития информационных технологий, которые в своем развитии с каждым годом всё больше и больше набирают обороты. Это легко доказать на самом элементарном примере, электронная почта – то, без чего сейчас не происходит ни одна сделка, а когда-то людям приходилось ждать, когда почтальон принесет долгожданное письмо. Развитие информационных технологий ускорило взаимодействие между бизнес - партнерами в разы. Что уж говорить о появлении Всемирной паутины, который породил такое понятие, как «транснациональная корпорация» в современном его значении.

Таким образом, можно без сомнений заявить, что своевременное освоение информационных технологий и включение их в свои бизнес-процессы (а возможно и организация новых) раскрывает перед своими пользователями широкий спектр конкурентных возможностей. Но внедрить новые технологии, не так уж просто, этот процесс требует принятия большого комплекса мер, каждая из которых направлена на модернизацию бизнес-процессов. По-другому, данный процесс можно назвать, как внедрение новой информационной системы на предприятии. Рассмотрим подробнее, что представляет собой подобная система и какие факторы могут повлиять на необходимость её появления на предприятии[1].

В настоящее время определение «информационная система» можно услышать очень редко, его заменила аббревиатура КИС (корпоративная информационная система), особенно если речь идёт о предприятиях. В чем же особенность такой системы? На этот вопрос нет однозначного ответа, но все они схожи в одном, что КИС – это открытая интегрированная автоматизированная система реального времени, основной задачей которой является автоматизация бизнес-процессов фирмы на всех уровнях, в том числе, и бизнес-процессов, связанных с управленческими решениями. При этом развитие системы может варьироваться от нескольких локальных компьютеров с локальными ОС до сотен пользователей и тысяч единиц оборудования со специализированным ПО. Но каким бы ни был масштаб, корпоративная информационная система должна отвечать трём основным требованиям[2]:

1) Удобство использования.
2) Надёжность.
3) Защита информации.

Кроме этих требований, конечно существуют и другие, это в первую очередь связано с тем, что КИС должна решать целый спектр задач, в противном случае она не будет являться эффективной. Вот некоторые из этих задач:

1) Хранение и обработка информации.
2) Хранение данных разной структуры.
3) Анализирование и прогноз информационных потоков.
4) Исследование способов хранения и представления информации человеку.
5) Осуществление поиска информации.
6) Создание инфраструктуры хранения и передачи данных.

Удовлетворять всем этим условиям сможет только сложная КИС, и она, безусловно, сама по себе будет сложной, объёмной и дорогостоящей, к тому же, наличие сотрудников, чья квалификация позволит тщательно следить за системой должна также учитываться. Поэтому интеграция данной системы на предприятии возможна только, если она обоснована. А

обоснование строится на прогнозе, или же на учёте возникших новых потребностей, если система ранее уже функционировала. Подробнее остановимся на аспектах, на которых стоит внимательнее остановится, при внедрении КИС на вашей фирме, а также при возникновении проблем при её внедрении[3].

1) Обоснование необходимости внедрения. Подобная система как инструмент в сфере ведения бизнеса изначально внедрялась на предприятиях не сразу, а медленно и постепенно. Идея внедрения КИС в организации приходит разными путями. Предпосылками к такому решению могут являться как реорганизация производства и острая конкурентная борьба, так и множество других причин.

2) Сдерживающие силы. Предприятие, как живой организм, реагирует на любые, даже малейшие изменения, которые могут быть, как внешними, так и внутренними. Обычно, такие изменения вызывают сопротивление. Но не всегда это сопротивление обусловлено личным неприятием сотрудников и руководителей или организационными сложностями, которые могут составлять преобладающую часть от всех проблем на этапе внедрения. Часто причиной может стать отсутствие технической возможности модернизации. Сюда относится как отсталость технической базы (IT-инфраструктуры), финансовые проблемы, так и сложность или невозможность адаптации существующих на предприятии бизнес-процессов.

3) Способы преодоления сдерживающих факторов. Наличие спорных ситуаций влияют на скорость внедрения информационной системы, поэтому их необходимо решать, как можно быстрее. Тем более неразумно останавливаться после принятия решения о внедрении и проведения всех подготовительных процедур. Но если технические и финансовые проблемы имеют тривиальное решение в виде увеличения финансирования, то работа по преодолению трудностей с персоналом носит специфический характер, так как к разным людям требуется проявление разных (индивидуальных) подходов. Поэтому в подобных ситуациях часто прибегают к вовлечению сопротивляющихся сотрудников в процесс внедрения, обучению их новым необходимым навыкам, тем самым организую повышение их квалификации.

4) Внедрение системы. Условно само внедрение КИС можно разделить на четыре этапа. Первый- подготовка, которая подразумевает формулирование предстоящих изменений и оповещение сотрудников, которых это изменение коснётся, а также проводится анализ всех сдерживающих факторов. Второй - «разморозка». Этот этап представляет собой подготовку сотрудников к будущим изменениям и разработку мер, которые позволят им принять их как можно более безболезненно. Затем сотрудники, отвечающие за введение КИС проводят все запланированные изменения согласно имеющимся графикам. После чего этап «замораживания» призван закрепить все совершённые изменения на

предприятии, тем самым возвратив систему организации в новое стабильное состояние. Подобные этапы могут повторятся несколько раз до получения положительных результатов.

5) Оценка результатов внедрения КИС. Подробный анализ произведенных работ может дать ответы на множество возможных проблем, а полученный опыт может быть применён на других фирмах, уже с учётом возможных ошибок.

Развитие современных информационных технологий нельзя пропускать мимо, ведь их наличие ведет к росту сложности внедряемых систем, которые несут в себе как технические новинки, так и новые веяние и решения в сфере ведения бизнеса[2]. Это ещё раз подтверждает, что на сегодняшний день наличие информационной системы на предприятии просто необходимо, иначе организация рискует не только лишиться конкурентоспособности, но просто исчезнуть. А значит, развитие методов внедрения информационных систем будет развиваться в ближайшем будущем большими темпами. Однако не стоит забывать о том, что автоматизация- это сложный дорогостоящий, трудоёмкий процесс, которому необходим контроль на всех этапах внедрения, тщательный анализ, поиск решений проблем, наличие квалифицированных сотрудников. Все вышеперечисленное в совокупности представляет собой успешную реализацию и развитие предприятия в целом.

Используемые источники:

1. Корпоративные информационные системы (КИС) – ПИЭ.Wiki [Электронный ресурс]. URL: http://wiki.mvtom.ru/
2. Корпоративная информационная система (КИС) [Электронный ресурс]. URL: http://www.nslabs.ru
3. Основные задачи информационных систем – ИС |IIstan.ru [Электронный ресурс]. URL: http://www.itstan.ru

Елисеев Н.Р.
студент, 4 курс
Турбин С.А.
студент, 4 курс
Буйная Е.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Институт Экономики и управления
Кузбасский государственный технический университет
имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г.Кемерово

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПЛАНИРОВАНИИ И БЮДЖЕТИРОВАНИИ

В условиях современности можно увидеть, как растет спрос руководителей организаций на информационные технологии с помощью которых они смогут построить эффективную систему управления, которая в дальнейшем станет основой для обеспечения успешного функционирования предприятия. А с ростом спроса растем и предложение. На рынке информационных услуг появляется все больше и больше программ, с помощью которых можно эффективно планировать деятельность своей организации и составлять бюджеты на определенную дату.

Появление таких программ на рынке заметно упрощает работу специалистов и при этом позволяет наиболее эффективно управлять ресурсами своей организации. Одним из таких методов для эффективного управления является планирование. Планирование – конкретизация целей развития всей фирмы и каждого подразделения в отдельности на установленный период.[2]

На современном рынке ИТ-услуг, руководителям организация предлагается большое количество различных программ для управления, планирования, бюджетирования и других процессов. Наиболее распространённые программы это:

1. «1С: Финансовое планирование» — комплексное программное решение для создания автоматизированного контроля бюджетных средств и финансовых потоков для многопрофильных компаний.
2. Navision. В основе международной системы управления предприятием Microsoft Business Solutions Navision заложены мощные инструменты для управленческого, бухгалтерского и налогового учета, управления товарно-материальными потоками и производством. Систему можно быстро внедрить, легко модифицировать, просто использовать и поддерживать.
3. SAP R/3 - комплексная система управления

предприятием, включающая интеграционную платформу и 22 отраслевых решения, а также преднастроенное решение для среднего и малого бизнеса SAP All-in-One.

4. КИС «Галактика» — это система для руководителя, который с ее помощью может легко спланировать и сбалансировать ресурсы предприятия.

5. Oracle Financial Analyzer (OFA) - является самым многофункциональным инструментом моделирования бюджетов. Эта система позволяет применять формулы любой степени сложности, и проводить многомерный анализ данных в любом разрезе (например, анализ доходности компании за II квартал 2015 г. по каждому продукту с разбивкой по дилерам региона).

6. КИС: Бюджетирование 2.0 — это продукт нового поколения, позволяющий в комплексе автоматизировать задачи среднесрочного, краткосрочного и оперативного планирования финансово-хозяйственной деятельности и контроля исполнения планов [3].

И это только наиболее яркие представители этого рынка. Производители данных программ стараются «шагать в ногу со временем», и постоянно модифицируют свои программы, учитывая как пожелания пользователей, так и новые законы и поправки в экономической сфере. Современность и является преобладающим фактором в выборе программы.

Что касается планирования и бюджетирования можно утверждать точно, что эти процессы уже довольно хорошо автоматизированы, и руководители без проблем могут управлять этими процессами при помощи различных программ, которых на рынке большое множество. При выборе программного продукта для автоматизации процесса бюджетирования на предприятии нужно обратить внимание на следующие функционально-методологические возможности[1]:

- единство структуры информации систем учета и бюджетирования, а так же, учет нефинансовых показателей;
- создание комплекса бюджетов;
- достаточный для предприятия уровень прогнозирования;
- адекватное формирование бюджета продаж;
- построение временного графика получения и расходования денежных средств;
- расчет прогнозных финансовых показателей, в том числе себестоимости;
- контроль исполнения бюджета;
- анализ исполнения бюджета;
- получение агрегированных и детализированных

отчетов;

- произвольный выбор горизонта и интервалов планирования;
- реализация принятого на предприятии регламента составления и утверждения бюджета.

Главным принципом при выборе программы для управления планированием и бюджетированием нужно считать принцип разумной достаточности. В противном случае можно приобрести программу с большим количеством функций, за высокую цену, но при этом не использовать ее потенциал даже наполовину.

Использованные источники:

1. Колмыкова Е. С. Бюджетирование как инструмент финансового планирования / Е. С. Колмыкова // Молодой ученый. — 2015. — № 3. — С. 456–458.
2. Задоркина О.М. Информационные технологии бюджетирования в государственном и муниципальном управлении // Современные наукоемкие технологии. – 2014. – № 7. – С. 84-85.
3. Справочник экономиста [Электронный ресурс]: многопредмет. науч. журн. / – режим доступа к журн.: http://www.profiz.ru/se/

Еналеева А.Ш.
студент 4-го курса
направление подготовки 38.01.03 «Экономика»
профиль «Налоги и налогообложение»
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева»
Россия, г. Саранск

ОЦЕНКА И КОРРЕЛЯЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ИЗМЕНЕНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПОСТУПЛЕНИЙ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИИ В БЮДЖЕТНУЮ СИСТЕМУ РФ

Аннотация. В статье автором рассмотрены основные группы факторов, влияющих на поступления налога на прибыль в консолидированный бюджет РФ. Выявлены наиболее значимые показатели в таких группах, как экономические и политические. Дана оценка каждому показателю в экономической группе. Подробно рассмотрены политические показатели, дана оценка их значимости. Далее, для определения влияния того или иного показателя автором проведен корреляционный анализ.

Ключевые слова. НАЛОГ, ПРИБЫЛЬ, ВРП, ИНДЕКС ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ЦЕН, НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИК, УБЫТОК, ИМПРТОЗАМЕЩЕНИЕ, САНКЦИИ, ИНФЛЯЦИЯ, КРИТЕРИЙ

СТЬЮДЕНТА.

Одним из основных источников финансирования всех направлений деятельности государства и экономическим инструментом реализации государственных приоритетов являются налоги, центральное место среди которых занимает налог на прибыль организации. Он является тем налогом, с помощью которого государство может наиболее активно воздействовать на развитие экономики.

В связи с этим проблема налогообложения прибыли организаций в условиях экономической нестабильности является одной из наиболее важных для государства.

Динамика показателей поступлений по данному налогу зависит от взаимодействие многих факторов, которые можно представить следующими группами:

1. экономические;
2. политические;
3. социальные;
4. экологические.

При этом наиболее сильное воздействие оказывают экономические факторы, которые рассмотрим более подробно.

Экономические факторы. Важнейшим в этой группе выступает объем валового регионального продукта. ВРП – совокупная стоимость конечной продукции отраслей материального производства и сферы услуг, произведенная на территории конкретного региона. По другому ВРП можно представить, как сумму добавленной стоимости конкретного региона. Таблица 1 отражает динамику показателей изменения ВРП за 2011-2013 гг.

Таблица 1 – Динамика показателей валового регионального продукта по субъектам РФ

Годы / Показатели	2011 г.		2012 г.		2013 г.	
	Абсолютное выражение, тыс.р	Уд. Вес, %	Абсолютное выражение, тыс.р	Уд. Вес, %	Абсолютное выражение, тыс.р	Уд. Вес, %
Валовой региональный продукт по субъектам Российской Федерации (валовая добавленная стоимость в основных ценах) в том числе:	45 392 276,7	100,0	49926068,7	100,00	54 013 599,2	100,00
Центральный федеральный округ	16 062 123,8	35,00	17 432 294,6	35,00	18 975 900,1	35,00
Северо-Западный	4 785 458,7	11,0	5 247 508,5	11,00	5 586 593,5	10,00

федеральный округ		0				
Северо-Кавказский федеральный округ	1 066 319,6	2,00	1 209 038,8	2,00	1 359 273,0	3,00
Приволжский федеральный округ	7 050 735,5	16,00	7 864 342,2	16,00	8 571 225,4	16,00
Уральский федеральный округ	6 314 341,2	14,00	7 098 364,3	14,00	7 648 599,8	14,00
Сибирский федеральный округ	4 802 933,8	11,00	5 186 808,5	10,00	5 535 449,5	10,00
Дальневосточный федеральный округ	2 532 572,2	6,00	2 702 292,0	5,00	2 808 367,8	5,00

Так, исходя из данных таблицы 1, наблюдается динамика роста ВРП по всем федеральным округам. Наибольший темп роста ВРП в Северо-Кавказском ФО, который составил 112,42% , наименьший – в Дальневосточном ФО (103,93). Наибольший удельный вес ВРП в разрезе федеральных округов наблюдается в Центральном ФО (35%), на втором месте Приволжский ФО (16%). В этих двух федеральных округах сосредоточено большинство промышленных предприятий, сфера услуг наиболее развита, поэтому можно отметить, что здесь наибольшие обороты производства и услуг.

Индекс потребительских цен является еще одним экономическим показателем, влияющие на изменение поступлений налога на прибыль предприятий. Динамика индекса позволяет выявлять причины динамики показателей налоговых поступлений. Однако при этом следует принимать во внимание то, что индекс цен складывается, во-первых, за счет усреднения темпов роста цен на различные товары (работы, услуги), а во-вторых, отражает изменение стоимости потребительской корзины, а не всех производимых товаров (работ, услуг). Влияние цен на реальную налоговую базу может быть разнонаправленным. Для организаций с длительным циклом производства инфляция может приводить к росту реальной налоговой базы, поскольку издержки обесцениваются относительно реализуемой продукции за время с момента их осуществления до момента реализации и это может происходить даже при применении организацией метода ЛИФО. В то же время если инфляция высока, налоговые доходы могут обесцениваться с момента фактического возникновения прибыли до момента уплаты налога. При низких и средних темпах инфляции уплата авансовых платежей существенно компенсирует этот эффект.

Поэтому при анализе темпов изменения цен в регионе необходимо, по возможности, производить оценку и анализ данных о ценах на основные виды товаров (работ, услуг), которые не только потребляются, но и производятся на территории региона.

Количество налогоплательщиков – следующий прямой фактор, влияющий на изменение налога на прибыль организации. Однако, при этом

необходимо учесть, что из числа налогоплательщиков исключаются те, которые находятся на специальном режиме налогообложения. Так, при всех прочих равных условиях, увеличение количества налогоплательщиков приводит к увеличению и поступлений налога на прибыль, что наглядно отражает рисунок 1.

Рисунок 1 - Динамика показателей количества налогоплательщиков налога на прибыль организации, тыс ед

Из рисунка 1 видно, что количество налогоплательщиков за рассмотренный период возросло на 28,6%. Количество убыточных организаций в общей совокупности на 2014 год составило 12%, что на 3% ниже, чем было в 2012 году. Однако, по сравнению с 2012 годом в 2014 году наблюдается увеличение убыточных организаций на 6%, что негативно отражается на поступлении налога на прибыль организации в бюджетную систему РФ. Основной причиной увеличения убыточных предприятий является нестабильная политическая обстановка и кризисная ситуация в экономике.

Таким образом, факторов, влияющих на изменения поступлений налога на прибыль организации достаточно много. Чтобы понять, какие факторы наиболее сильно влияют на изменение поступлений налога на прибыль организации необходимо провести дополнительный корреляционный анализ., исходные данные для которого представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Исходные данные для корреляционного анализа

год	Поступлений по налогу на прибыль организации (Y)	ВРП (X1)	Индекс потребительских цен (X2)	количество налогоплательщиков (X3)	Уровень безработицы (X4)	Динамика денежной массы (X5)	количество убыточных предприятий (X6)
2011	4 265 184 987	45392276,7	106,57	849717	5,5	20011,9	130274
2012	4 615 746 322	49926068,7	106,47	1067580	5,5	24483,1	139455
2013	4 569 450 785	54013599,2	111,36	1092710	5,2	27405,4	138179

Из представленного перечня показателей необходимо выявить наиболее значимые. Так, из таблицы 4 можно понять, что наиболее значимые факторы – ВРП, количество налогоплательщиков, динамика денежной массы, количество убыточных организаций. Поэтому, а дальнейшем анализе не учитываются такие показатели, как индекс потребительских цен и уровень безработицы.

Таблица 3 – Степень влияния факторов на поступления налога на прибыль

факторы	кореляционный анализ	%	степень влияния
Y(X1)	0,816444466	81,64%	очень тесная
Y(X2)	0,374502513	37,45%	слабая
Y(X3)	0,97675934	97,67%	очень тесная
Y(X4)	-0,391030855	39,10%	слабая
Y(X5)	0,865284349	86,53%	очень тесная
Y(X6)	0,99997695	99,99%	очень тесная

Далее необходимо рассмотреть значимость параметров по критерию Стьюдента (Таблица 4.)

Таблица 4 – Значимость показателей по критерию Стьюдента

показатели	r(y,x1)	r(y,x3)	r(y,x5)	r(y,x6)
	0,8164	0,9768	0,8653	0,9999
t стат.	1,41	4,56	1,73	147,28
t табл	1,73	1,73	1,73	1,73
выводы	значимый	значимый	значимый	значимый

Так как критерий Стьюдента (t-стат) положительное число, то все показатели значимые, поэтому необходимо провести исследование каждого.

Однако, наиболее тесная связь наблюдается между поступлениями налога на прибыль и количеством убыточных предприятий. Так, с ростом числа убыточных предприятий поступления налога на прибыль сокращаются.

Таким образом, в исследовании выявлены основные группы факторов, влияющих на поступления налога на прибыль организации: экономические, политические, социальные, экологические. Более подробно исследовалась группа экономических факторов. Применение корреляционного анализа позволило более точно определить, степень влияния каждого показателя экономической группы. Результатом анализа стало: определение значимости каждого показателя на поступления налога на прибыль организации в бюджет РФ, выделение наиболее значимых показателей – количество убыточных предприятий и количество налогоплательщиков.

Таким образом, поступления налога на прибыль организации зависят от множества самых разнообразных факторов. Для дальнейшего социльано-экономического развития государства необходимо обращать внимание на каждый из показателей. Для государства одной из приоритетных задач должно стать увеличение поступлений налога на прибыль организации путем создания благоприятных условий функционирования и развития предприятий-налогоплательщиков.

Использованные источники:

1 Официальный сайт ФНС РФ – электронный ресурс//[Режим доступа] http://ivo.garant.ru/#/document/10900200/paragraph/1554678476:6

2 Официальный сайт Минэкономразвития РФ – электронный ресурс//[режим доступа] http://economy.gov.ru/minec/main

Ерёмина Т.В.
студент 4 курса
специальность «Экономика»
направление «Бухгалтерский учет, анализ, аудит»
Хромцова Л.С., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Финансов и банковского дела»
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск

ОПЕРАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ПАССАЖИРСКИЙ ПЕРЕВОЗОК (НА ПРИМЕРЕ АО «СЕВЕРРЕЧФЛОТ»)

Статья посвящена основным проблемам распределения затрат на постоянные и переменные. На примере АО «Северречфлот» были рассмотрены основные направления пассажирских перевозок. Были рассмотрены затраты на пассажирские перевозки и распределение их на постоянные и переменные. Предложен рациональный вариант распределения затрат.

Затраты, операционный анализ, отстой, амортизация, прочие расходы.

Современные условия хозяйствования ставят перед предприятием новые задачи, связанные с необходимостью выявления дополнительных источников повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности и увеличения прибыльности предприятия. Одним из таких источников является распределение затрат на перевозку пассажиров на постоянные и переменные затраты.

ОА « Северречфлот» осуществляет следующие виды деятельности:

1. Пассажирские перевозки.
2. Грузовые перевозки.
3. Переработка грузов.
4. Услуги гостиничного комплекса Авторечвокзала.
5. Сдача площадей в аренду и субаренду.
6. Предоставление территории в аренду и субаренду.
7. Услуги по отстою флота.
8. Реализация материалов (щебень и песок).
9. Услуги открытого и закрытого хранения на грузовом причале ОАО «УПТоиК».

Операционный анализ - анализ результатов деятельности предприятия на основе соотношения объемов производства, прибыли и затрат, позволяющий определить взаимосвязи между издержками и доходами при разных объемах производства.

АО «Северречфлот» занимается перевозками по следующим маршрутам:

1. Ларьяк - Чехломей.
2. Ханты – Мансийск - Березово.
3. _Ханты – Мансийск - Сургут - Банное.
4. Ханты – Мансийск - Нялино.
5. Приобье - Белоярский.
6. Приобье - Березово.
7. Выкатной -_Ханты – Мансийск.
8. _Ханты - Мансийск - Урманный.
9. Нижневартовск - Былино.
10. Игрим – Березово – Сосьва - Игрим.
11. Березово – Салехард - Мужи.
12. Белоярский - Ванзеват.
13. Омск – Тобольск - Салехард.
14. Салехард - Мужи.

Примером распределения затрат на постоянные и переменные возьмем направление Нижневартовск – Былино, так как данное направление имеет за сезон 106947 пассажира – км. По данному маршруту используется

арендованное судно «Трамвай – 8».

Для распределения затрат на постоянные и переменные затраты составим таблицу 1, в которой отразим все затраты на примере маршрута Нижневартовск – Былино в 2014 году.

Таблица 1 – Состав и структура затрат маршруту Нижневартовск – Былино

Статьи затрат	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес,%
ФОТ	1197,8	44,7
Социальные отчисления, 30,9 %	370,1	13,8
Топливо	622,0	23,2
Масло	6,6	0,2
Электроэнергия	59,8	2,2
Амортизация	4,0	0,14
Материалы	69,4	2,6
Отстой	64,0	2,4
Ремонтный фонд	94,7	3,5
Аренда	2,6	0,09
Прочие расходы	187,1	6,9
Налоги, сборы, платежи	0,2	0,0075
Итого	2678,42	100

Анализируя таблицу 1, можно сделать следующие выводы. Наибольший удельный вес имеет показатель фонд оплаты труда (44,7 %). Так как данный показатель рассчитывается на всех сотрудников АО «Северречфлот». Наименьший удельный вес имеет показатель налоги, сборы, платежи (0,0075%), так как выплаты в Налоговые Службы имеют определенную ставку.

Составим таблицу 2, в которой представим расчет дохода по данному маршруту.

Таблица 2 – Доход, получаемый с маршрута

Показатель	Сумма
Количество пассажиров	2613
Пассажирооборот, п-км	106947
Количество рейсов	236
Пассажирооборот за 1 рейс, п-км	453,17
Стоимость 1 п-км без НДС, руб.	3,16
Доходам, руб., без НДС	337953
Дотация, руб.	2916100

Анализируя таблицу 2, можно сделать вывод о том, что доход, полученный от перевозок - составляет 337953 рублей. Показатели, повлиявшие на данную сумму – пассажирооборот и стоимость 1 п-км.

Составим таблицу 3, в которой отразим распределение затрат на постоянные и переменные затраты.

Таблица 3 – Распределение затрат на постоянные и переменные

Постоянные затраты	Сумма, тыс. руб.	Структура, %	Переменные затраты	Сумма, тыс. руб.	Структура, %
ФОТ	1197,8	69,1	Топливо	622,0	65,8
Социальные отчисления	370,1	21,3	Масло	6,6	0,7
Амортизация	4,0	0,23	Электроэнергия	59,8	6,3
Отстой	64,0	3,6	Материалы	69,4	7,3
Ремонтный фонд	94,7	5,4	Прочие расходы	187,1	19,8
Аренда	2,6	0,1			
Налоги, сборы, платежи	0,2	0,01			
Итого	1733,4	100	Итого	944,9	100

Анализируя таблицу 3 можно сделать вывод о том, что постоянные затраты на данный рейс превышают переменные затраты. Данное явление можно объяснить тем, что фонд оплаты труда составляет 69,1 % в структуре постоянных затрат.

К прочим расходам относится:

- Услуги Регистра
- Рацион питания
- Медосмотр
- Обслуживание ККМ
- Льготный отпуск
- Проживание в общежитии

Для проведения анализа безубыточности предприятия составим таблицу 4. Берем в учет то, что АО «Северречфлот» поступают дотации из бюджета на данный маршрут.

Таблица 4 – Расчет точки безубыточности

Показатель	Значение, тыс. руб.
Постоянные затраты	1733,4
Переменные затраты	944,9
Доход	3254
Маржинальная прибыль (доход - переменные затраты)	2309,1
Точка безубыточности (постоянные затраты – маржинальная прибыль)	575,7

Анализируя таблицу 4 можно сделать вывод о том, чтобы достигнуть точки безубыточности АО «Северречфлот» должны сделать 576 рейсов за весь период работы данного маршрута.

Проведя распределение затрат на постоянные и переменные, мы пришли к выводу о том, что для того чтобы АО «Северречфлот» осуществлять перевозки по маршруту Нижневартовск – Былино безубыточно, необходимо выполнять 576 рейсов за весь период действия данного маршрута. По данному направлению в 2014 году было совершено 236 рейсов.

Для повышения эффективности распределения затрат необходимо правильно распределить затраты на постоянные и переменные.

Таблица 5 – Распределение затрат на постоянные и переменные

Постоянные затраты	Сумма, тыс. руб.	Переменные затраты	Сумма, тыс. руб.
Амортизация	4,0	ФОТ	1197,8
Аренда	2,6	Топливо	622,0
Налоги, сборы, платежи	0,2	Масло	6,6
		Электроэнергия	59,8
		Материалы	69,4
		Прочие расходы	187,1
		Отстой	64,0
		Социальные отчисления	370,1
		Ремонтный фонд	94,7
Итого	6,8	Итого	2671,5

Анализируя данную таблицу мы сможем уменьшить сумму постоянных затрат с помощью определения показателей в переменные затраты. Данная статья увеличилась на 1726,6 а итоги постоянных затрат уменьшились на эту же сумму.

Отстой – себестоимость работ при авариях.

Рассчитаем точку безубыточности при данном распределении затрат

Для проведения анализа безубыточности предприятия составим таблицу 6.

Таблица 6 – Расчет точки безубыточности

Показатель	Значение, тыс. руб.
Постоянные затраты	6,8
Переменные затраты	2671,5
Доход	3254
Маржинальная прибыль	582,5
Точка безубыточности	575,7

Анализируя таблицу 6 можно сделать вывод о том, чтобы достигнуть точки безубыточности АО «Северречфлот» должны сделать 576рейсов за весь период работы данного маршрута.

Проведя процедуры по оптимизации распределения затрат, было выявлено, что АО «Северречфлот» необходимо совершить 576 рейсов, не зависимо от распределения затрат на пассажирские перевозки, так как данный маршрут имеет компенсацию из бюджета.

Есаян А.Г.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В данной статье рассматривается сущность оценки стоимости предприятия, основные его характеристики и способы оценки.

Ключевые слова: *оценка, предприятие, бизнес.*

This article considers the essence of the valuation of a company, its main characteristics and methods of assessment.

Keywords: *assessment, enterprise, business.*

Оценка бизнеса является особой дисциплиной, требующей от специалиста глубоких знаний в области финансов, менеджмента, маркетинга. Оценка стоимости компании - эти понятие, которое близко любому профессионалу-бизнесмену на Западе. Этот термин используется теперь и в России. Вообще говоря, под оценкой бизнеса компании подразумевают оценку в денежном выражении стоимости предприятия, которая может быть вероятной ценой продажи.

Цели, решаемые при оценке бизнеса: повышение эффективности текущего управления предприятием, фирмой; принятие обоснованного инвестиционного решения (для этого необходимо оценить собственность предприятия и долю этой собственности, приходящуюся на приобретаемый пакет акций, а также возможные будущие доходы от бизнеса); разработка плана развития предприятия (в процессе стратегического планирования важно оценить будущие доходы фирмы, степень ее устойчивости и ценность имиджа); осуществление инвестиционного проекта развития бизнеса; определение стоимости предприятия в случае купли-продажи целиком или по частям, выделение доли собственнику, при банкротстве предприятий.

Роль профессиональных оценщиков в инфраструктуре экономики велика. Во всех развитых странах существует потребность в независимой профессиональной оценке, включая переоценку активов, определение залоговой стоимости имущества, оценку неденежного вклада в уставный капитал предприятия. Однако оценка бизнеса является особой дисциплиной, требующей от специалиста глубоких знаний в области финансов, менеджмента, маркетинга. Оценка стоимости компании - эти понятие, которое близко любому профессионалу-бизнесмену на Западе. Этот термин используется теперь и в России. Вообще говоря, под оценкой бизнеса компании подразумевают оценку в денежном выражении стоимости предприятия, которая может быть вероятной ценой продажи.

Принципиальное значение имеет тот факт, что качественная рыночная

оценка не ограничивается учетом лишь одних затрат, связанных с созданием, производством, организацией и управлением компании.

Разница между балансовой и рыночной стоимостью компании формируется под воздействием, в том числе, и неколичественных факторов. Эту разницу иногда называют рыночной добавленной стоимостью бизнеса компании, которая формируется под воздействием неколичественных факторов.

Данная концепция в противовес бухгалтерской модели позволяет определить рыночную ценность фирмы. Она учитывает такие факторы, как время, риск, неосязаемые активы, внешнюю конкурентную сферу и внутренние особенности оцениваемого бизнеса. Согласно такому взгляду на оценку рыночная цена любого объекта, порождающего доход или поток денежной наличности, определяется исходя из текущей оценки ожидаемого будущего потока наличности, дисконтированного по норме процента, отражающего требуемую инвестором норму прибыли для сопоставимых по риску инвестиций. При балансовой или бухгалтерской оценке активы фирмы равны пассивам плюс чистый собственный капитал: А=П+СК. При оценке бизнеса оценщиком выявляется неосязаемый актив. А*+НА*=П*+СК*.

Если балансовая оценка собственного капитала и его реальная ценность не совпадают, то должен существовать скрытый или внебалансовый капитал.

Скрытый капитал имеет два источника:

1. Разницу между рыночной и балансовой оценками активов (А*-А),

2. Неучет внебалансовых позиций (НА*), которые в соответствии с общепринятыми принципами и правилами бух. учета не подлежат внесению в баланс.

Что касается риска, то бухгалтерская модель не позволяет сделать реальную оценку фирмы. Оценка же, проводимая на базе экономической концепции, дает реалистичное представление о том, как предприятие будет работать в будущем.

Говоря о сложном, я хотел бы акцентировать внимание читателей на то, что все оценки, включая и оценку бизнеса, однозначно основываются на прозрачности компании для инвесторов, акционеров и пр. лиц. Менеджмент компании работает в ее интересах, и предоставляемая финансовая отчетность является реальным отражением дел в рассматриваемой компании.

Сегодня нельзя сказать подобного о большинстве Российских предприятиях. Предоставляемая отчетность компании пользователям для работы, есть не что иное, как производная от деятельности менеджмента на предприятии, причем речь идет о сокрытии всякой существенной информации. Объяснение этому лежит не только в недостатках менеджмента компаний, но и в той вешней среде, в которой приходится работать нашим

компаниям.

Собрать информацию достоверную и в полном объеме, реально отражающую работу оцениваемой компании - вот основная задача. Сегодня оценка бизнеса - это сложный и достаточно трудоемкий процесс, основанный не только на стандартных методиках, но и на интуиции самого оценщика.

Как сказал один из самых авторитетных и уважаемых специалистов по оценке бизнеса С. Остропольцев: “Первая задача оценщика - доверительный контакт между заказчиком и оценщиком. Насколько будут откровенны заказчики, настолько качественную реальную работу они получат”.

Использованные источники:

1. Бородуля, Е.Б. Оценка результативности деятельности современного предприятия / Е.Б. Бородуля, А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. - 2015. - № 5. - С. 20-24.
2. Бородуля, Е.Б. Формирование системы показателей для оценки экономической деятельности предприятий в современных условиях/ Е.Б. Бородуля, А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. -2014. -№1. -с. 25-30
3. Брутова, Т.В. Предпринимательство. Пособие для подгот. к экзамену // Т.В. Бутова. Москва, 2014.
4. Жирнов, А.В. Инвестиции и развитие материально-технической базы сельского хозяйства / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Экономика и социум. - 2014. - № 4-6 (13). - С. 731-734.
5. Жирнов, А.В. К вопросу о принятии предпринимательских решений / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин // Материалы VII Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения». - Ульяновск, 2016. – С. 42-46
6. Жирнов А.В. Количественная и вероятностная составляющие риска как основа для классификации факторов его возникновения / А.В. Жирнов // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2015. - №37-2. – С.93-97.
7. Жирнов А.В. Многовариантные прогнозные расчеты ожидаемой прибыли предприятия / А.В. Жирнов // Проблемы современной экономики (Новосибирск). – 2015. - № 28-2. – С.121-126
8. Жирнов, А.В. К вопросу о продовольственной безопасности в условиях санкций / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Международный научный журнал. -2015. - №1. – С. 7-10
9. Лапшина, Г.В. О направлениях государственной поддержки малых форм хозяйствования на селе / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин // Вестник Федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский государственный

агроинженерный университет им. В.П. Горячкина». -2012. - №1 (52). – С. 111-112.
10. Сычева Г.И., Колбачев Е.Б, Нарядовой В.Л. Финансовый анализ и оценка стоимости предприятия: Учеб. пособие / Юж. - Рос. гос. техн. ун-т. (НПИ) - Новочеркасск: Набла, 2012.

Ессина Л.Ю.
студент
Сазанов О.В.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра экономики и менеджмента
Казанский (Приволжский) федеральный Университет
Россия, г. Елабуга

УЧЕТ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Аннотация. В статье рассмотрены составление отчета о движение денежных средств в соответствии с МСФО. Также в статье проводится сравнение составление отчета по российским и международным стандартам.

Ключевые слова: денежные средства, международные стандарты финансовой отчетности, российские стандарты бухгалтерского учета, бухгалтерская отчетность.

В отчете о движении денежных средств (форма 4) рассматривают движение денег на предприятии, в которое входит поступление денежных средств и их выбытие. В этом отчете содержится информация, которая необходима для собственников предприятия и кредиторов, чтобы знать сможет ли заемщик выплатить им предоставленный кредит. Собственник, в свою очередь, благодаря отчету о движении денежных средств может сформировать работу предприятия, использование полученной прибыли.

Сравнивая составление отчета по российским (Отчет о движении денежных средств) и международным стандартам (МСФО № 7) можно сделать вывод, что отчеты полностью отличаются друг от друга.

Главным отличием является распределением денежных потоков по разным видам деятельности. В отчете о движении денежных средств взаимодействуют финансовая деятельность и движение денежных средств краткосрочных финансовых вложений, таких как выпуск облигаций, ценных бумаг, выбытие акций принятых ранее на срок до 12 месяцев и другие операции по счету 58 «Финансовые вложения». Международные стандарты противоречат этим условиям, по ним финансовая деятельность предприятия рассматривается как внешнее финансирование [1, с. 37].

В международном стандарте важно использовать отчет для целей прогнозирования денежного потока и выдержать все требования. Это

позволит разделить денежный поток на чистый поток полученный по итогам текущей деятельности предприятия, и денежный поток после привлечения средств от собственников или заимодавцев.

В соответствии с МСФО № 7 («Отчеты о движении денежных средств») в отчете отражаются изменения в денежных средствах и в денежных эквивалентах (краткосрочных, высоколиквидных вложениях, легко обратимых в определенную сумму денежных средств и подвергающихся незначительному риску изменения ценности).

По правилам составления отчета о движении денежных средств в нем можно рассматривать денежные средства в кассе предприятия, на расчетных, валютных и специальных счетах банка. В требованиях отсутствуют указания ограничений для применения отраженных в отчетности денежных средств и их состав [2, с. 52].

Следующим отличием является то, что в МСФО денежные средства и их эквиваленты могут передвигаться по отдельным статьям как способ управления ими и по этой причине не входят в расчет получения и выбытия денежных средств [3, с. 135].

Рассмотрим, внутреннее движение денежных средств с расчетного на валютный счет и наоборот не считается как поступление или выбытие денежных средств указанные в отчете. Составление отчета о движении денежных средств не считает исключением внутренне движение денежных средств и в итоге уменьшает степень ее аналитичности. Чтобы составить отчет нужно конкретное толкование ключевых терминов, которые характеризуют денежные средства и их эквиваленты, потоки денежных средств, чистый денежный поток, текущую, инвестиционную и финансовую деятельность [1, с. 47].

В разделе денежные потоки от текущей деятельности рассматриваются платежи и поступления денежных потоков, остатки денежных потоков на начало и конец отчетного периода, главные показатель – это чистый денежный поток от текущей деятельности. По данным о величине и динамики этого показателя в составе с другой информацией можно сформулировать выводы, касающиеся возможности предприятия создавать денежные средства благодаря своей деятельности в том размере и в срок, который предоставлен для расчета по обязательствам и осуществлении инвестиционной деятельности.

Следовательно, необходимо разделить денежные средства, полученные от текущей деятельности предприятия и денежные средства, которые были привлечены со стороны кредитов, дополнительных вкладов собственников. Формирование чистой прибыли или убытка предприятия зависит от хозяйственных операций их результат — это потоки денежных средств от текущей деятельности предприятия.

К ним можно отнести следующее: денежные поступления от продажи

продукции (работ/услуг); авансы от покупателей и заказчиков; поступления от аренды; прочие поступления; денежные платежи поставщикам; оплата труда и другие выплаты работникам в денежной форме; отчисления в государственные внебюджетные фонды; расчеты с бюджетом по причитающимся к уплате налогам; краткосрочные финансовые вложения; выплата процентов по кредитам; выплаченные дивиденды; прочие выплаты [2, с. 63].

Необходимо отметить, что одним из условий является возможность относить различные операции движения денежных средств к текущей деятельности, так как включить в состав инвестиционной или финансовой деятельности их нельзя. В разделе денежные потоки от инвестиционной деятельности рассматривается увеличение активов, на которые возложена вероятность принесения дохода на протяжении длительного времени. К основным средствам, которые вводятся в эксплуатацию, включаются затраты и за те объекты, которые были созданы и не в отчетном периоде, а в предыдущих.

По сколько эти расходы сопровождались движение денежных средств в предыдущих периодах, то они вычитаются при расчете чистого денежного потока от инвестиционной деятельности отчетного периода. В разделе денежные потоки от финансовой деятельности указывается поступление и выбытие денежных средств, относящиеся к пользованию внешним финансированием в виде кредитов и займов, и дополнительных взносов собственников.

За счет денежных поступлений от эмиссии акций, получения эмиссионных доходов в составе финансовой деятельности происходят изменения в собственном капитале. При получении чистой прибыли происходят изменения собственного капитала в составе финансовой деятельности не учитывается, так как расходы и доходы, относящиеся к организации финансового результата деятельности предприятия, указываются в текущей деятельности. Денежными потоками от финансовой деятельности являются: денежные средства от выпуска акций, от дополнительных вложений собственников; поступления от выпуска облигаций, займов, долгосрочных и краткосрочных кредитов; целевые финансирования и поступления; перечисления средств для выплаты кредитов и займов; средства на выкуп собственных акций.

По стандартам, которые предусмотрены для погашения суммы долга по имеющимся кредитам, включается в состав денежных потоков от финансовой деятельности оплата процентов по кредиту, которую можно отнести к разделу текущей деятельности, так как в формировании финансового результата относятся расходы по оплате процентов по кредиту [4, с. 158].

Таким образом, можно сделать вывод, что отчет о движении денежных

средств очень востребован в российской практике и в России нужно включить МСФО № 7 в не низменном виде.

Для начала необходимо разрешить предприятиям, составляющим отчет о движении денежных средств в соответствии с МСФО № 7, не составлять по российским правилам отчет. Создать методические рекомендации и учебные курсы для изучения техники расчета показателей отчета, эта техника не предоставит больших трудностей для российских бухгалтеров, а даже облегчит им и другим пользователям бухгалтерской отчетности станет намного удобнее и понятнее и появиться возможность для анализа и сравнения денежных потоков различных предприятий для принятия нужных экономических решений.

Использование источники:

6. Бровкина, Н.Д. Международные стандарты финансовой отчетности: Учебное пособие. – М.: Издательство «Финансы», 2012. – 155 с.
7. Вахрушина, М.А. Международные стандарты финансовой отчетности: Учебник. – М.: Национальное образование, 2014. – 656 с.
8. Чая В.Т., Чая, Г.В. Международные стандарты финансовой отчетности: Учебник и практикум. – 2-е. изд., стер. – М.: Юрайт. 2015. – 432 с.
9. Широбоков, В.Г., Грибанова, З.М., Грибанов, А.А. Бухгалтерский финансовый учет. – М.: «КноРус», 2013. – 667 с.

Ефименко В.А.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва

ПЛАНИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

Аннотация. Рассматриваются проблемы оценки экономической эффективности деятельности в коммерческой организации.

Ключевые слова: экономическая эффективность; планирование эффективности; деятельности предприятия; эффект; затраты.

Abstract. Considers the problems of evaluation of economic efficiency of activity in commercial organizations.

Keywords: *economic efficiency; planning efficiency; activity; effect.*

Эффективность производства относится к числу ключевых категорий рыночной экономики, которая непосредственно связана с достижением цели развития как каждого предприятия в отдельности, так и общества в целом. В смысловом отношении эффективность связывается, во-первых, с результативностью работы или действия, во-вторых, с экономичностью , то есть минимальным объемом затрат для выполнения данной работы или

действия. Но, ни одно, ни второе понятие не может всесторонне охарактеризовать эффективность, так как при минимальных затратах могут быть достигнуты не самые лучшие результаты. Поэтому под эффективностью в общем виде понимается результативность производственно-хозяйственной деятельности предприятия, которая определяется путем сопоставления полученных результатов и затрат, расходованных на достижение этих результатов.

Затраты - это потребленная в процессе изготовления и реализации продукции (работ, услуг) часть ресурсов, которая образует себестоимость продукции (работ, услуг). В качестве затрат могут выступать начисленная и включенная в себестоимость продукции амортизация, заработная плата, стоимость материально-технических ресурсов, израсходованных в процессе изготовления и реализации продукции (работ, услуг) и т.д.

Эффективность различных видов хозяйственной деятельности определяется в целях решения двух планово-экономических задач . Первая задача состоит в том, чтобы выявить и оценить уровень использования отдельных видов затрат и ресурсов, а так же экономической эффективности производства на различных его уровнях (в нашем случае на уровне предприятия). Вторая задача состоит в экономическом обосновании и отборе наилучших (оптимальных) производственно хозяйственных решений (внедрение новой техники, технологии и организации производства, труда и управления и т.д.).

Различают общую и сравнительную (относительную) экономическую эффективность производства.

Общая экономическая эффективность применяется для анализа и оценки общеэкономических результатов, эффективности производства на различных уровнях экономики за определенный период и в динамике. Она характеризует величину экономического эффекта в сопоставлении с затратами и ресурсами. Ее определение базируется на расчете обобщающих и дифференцированных показателей, отражающих уровень эффективности затрат и ресурсов.

Сравнительная (относительная) экономическая эффективность производства рассчитывается путем сопоставления технико-экономических показателей по двум или более вариантам решения какой-либо производственно-хозяйственной задачи и служит для выбора наиболее предпочтительного варианта, определения его технико-экономических преимуществ и прогрессивности по сравнению с другими возможными вариантами.

Важнейшей проблемой при оценке экономической эффективности является измерение результата (эффекта). Это, во-первых, предполагает определение областей проявления эффекта в производственно-хозяйственной деятельности, а во-вторых, нахождение методов

количественной оценки этого эффекта. Сферами образования экономии в процессе функционирования предприятия могут быть сфера производства и сфера управления. Определяющей сферой является непосредственное производство, в котором эффект создается за счет рационального использования производственных ресурсов. В сфере управления эффект формируется как за счет производственных ресурсов, так и за счет рационального использования финансовых ресурсов (доход от выпуска и приобретения ценных бумаг). Процесс оценки результата является более сложным и распадается на две составляющие: нахождения области проявления эффекта и количественная оценка эффекта. При оценке эффекта выделяют три группы показателей: объемные, конечные и социальные результаты .

Объемные показатели экономического эффекта являются исходными и включают в себя натуральные и стоимостные показатели объема производства продукции (работ, услуг): объем производства продукции в натуральном и стоимостном измерении; объем строительно-монтажных работ; объем грузооборота и т.д. Конечные показатели эффекта отражают конечные показатели производственно-хозяйственной деятельности на различных уровнях иерархии предприятия, степень удовлетворения потребностей рынка, качественную структуру производства и т.п. К ним можно отнести доход, прибыль, добавленную стоимость, экономию от снижения себестоимости, накопленную амортизацию и т.п. Конечные экономические результаты учитывают при расчете обобщающих (интегральных) показателей эффективности. Социальные результаты выражают соответствие результатов производственно-хозяйственной деятельности предприятия целям развития общества, региона, трудового коллектива и работника. Сюда входят: уровень оплаты труда, величина прожиточного минимума, уровень социальной защищенности работников предприятия, условия труда т.д.

Количественная оценка эффекта производится на основе двух подходов. Суть первого состоит в оценке экономии за счет факторов, которые поддаются точному учету, например, расход ресурсов, изменение цен и объемов производства (реализации) продукции. Метод основан на пофакторной оценке влияния нововведения на конечные результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия (объем продаж и прибыль). Второй подход характерен для нововведений, в которых эти сферы не совпадают. Например, затраты осуществляются в сфере управления, а эффект проявляется в производстве. Так, из фактического прироста прибыли, полученного предприятием за отчетный период, вычитается сумма прибыли, достигнутая за счет поддающихся точному учету факторов. Остаток прибыли относится на инновацию, на которой определяется экономическая эффективность.

Таким образом, повышение экономической эффективности производства оказывает многостороннее, комплексное влияние на экономику предприятия, что обеспечивает его доходность и устойчивый экономический рост.

Использованные источники:

1. Бородуля, Е.Б. Проблема оценки эффективности экономической деятельности предприятия / Е.Б. Бородуля, А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. -2014. -№2. -С. 43-49.
2. Дмитриев С.П. Особенности кредитования сельхозпроизводителей в современных условиях / С.П. Дмитриев, А.В. Жирнов // Международный научный журнал. - 2015. - № 6. – С. 34-38.
3. Жирнов А.В. Анализ факторов, сдерживающих развитие сельских территорий / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин // Экономика и социум. – 2014. - № 3-1 (12). С. 640-643.
4. Жирнов А.В. Проблемы и пути совершенствования планирования деятельности сельскохозяйственных предприятий Пензенской области / А.В. Жирнов // Материалы Международной научно-практической конференции «Роль молодых ученых в реализации национального проекта "Развитие АПК"» - Москва. – 2007. – С. 57-65.
5. Жирнов А.В. Эффективность концентрации и специализации производства в районных агропромышленных объединениях / А.В. Жирнов // Вестн. ФГОУ ВПО МГАУ им. В.П. Горячкина. - № 5. – 2007. – С. 85-88.
6. Жирнов, А.В. Анализ развития крупных сельскохозяйственных предприятий / А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. -2008. -№1. -С. 45-48.
7. Жирнов, А.В. Оценка эффективности планирования деятельности районных агропромышленных объединений в современных условиях (на примере Пензенской области) / А.В. Жирнов // Вестн. ФГОУ ВПО МГАУ им. В.П. Горячкина. – Вып. № 5 (15). – 2005. – С. 110-113.
8. Лапшин, Ю.А. Безопасность жизнедеятельности. Практикум: учебное пособие для выполнения практических работ /Ю.А. Лапшин, Г.В. Карпенко. -Ульяновск: Ульяновская ГСХА, 2011. -195 с.
9. Шленкин К.В. Программы охраны труда и социальная ответственность менеджмента / К.В. Шленкин, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов // Экономика и социум. – 2014. - № 3-3 (12). – С. 596-599.

Железняк О.Б.
студент гр. ЭУБ – 141
Овчинникова И.В.
научный руководитель
Кузбасский государственный технический университет
имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово

ПОНЯТИЕ И НАЗНАЧЕНИЕ БУХГЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ СОГЛАСНО ПБУ 4/99 «БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ»

Бухгалтерский (финансовый) учет представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, имущественных правах и обязательствах организаций и их движении путем сплошного, непрерывного объекта и документального объекта учета отчетности хозяйственных операций. Объектами бухгалтерского объекта учета отчетности являются имущество объекта организаций (хозяйственные средств средства), их обязательства отчетности (источники средств) и финансово-хозяйственные средств операции, осуществляемые средств организациями в процессе средств осуществления деятельности. В настоящее средств время основными задачами бухгалтерского объекта учета отчетности организаций являются [1; с. 104]:

- формирование средств полной и достоверной информации о объекта деятельности организации и имущественном положении, необходимой внутренним пользователям бухгалтерской отчетности – руководителям, учредителям, участникам и собственникам имущества, а отчетности также средств внешним пользователям – инвесторам, кредиторам и другим пользователям бухгалтерской отчетности;

- обеспечение средств информацией, необходимой внутренним и внешним пользователям бухгалтерской отчетности для контроля за отчетности соблюдением законодательства отчетности Российской Федерации при осуществлении организацией хозяйственных операций и их целесообразностью, наличием и движением имущества отчетности и обязательств, использованием материальных, трудовых и иных ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами;

- предотвращение средств отрицательных результатов деятельности организации и выявление средств хозяйственных резервов обеспечения финансовой устойчивости.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность организаций представляет собой определенную систему показателей, отражающих результаты хозяйственной деятельности организации за отчетности отчетный период (как правило, под отчетным периодом понимается – месяц, квартал, год).

Отчетность организации включает в себя таблицы, которые средств составляют по объекта данным бухгалтерского, статистического объекта и оперативного объекта учета. При этом бухгалтерская отчетность является завершающим этапом всей учетной работы на отчетности любом предприятии.

Данные средств отчетности используются внешними пользователями для оценки эффективности деятельности организации, а отчетности также средств для проведения экономического объекта анализа отчетности в самой организации. Вместе средств с тем бухгалтерская отчетность необходима отчетности для оперативного объекта руководства отчетности хозяйственной деятельностью организации и служит исходной базой для последующего объекта планирования этой деятельности. При этом отчетность организации и ее средств показатели должны быть реальны, достоверны и своевременны. В бухгалтерской отчетности должна отчетности обеспечиваться сопоставимость отчетных показателей с показателями за отчетности прошлый (базовый) период времени [2; с. 57].

В настоящее средств время организации (предприятия, предприниматели и т.п.) составляют бухгалтерскую отчетность по объекта унифицированным формам, рекомендуемым Министерством финансов РФ. Единая система отчетности показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности организации позволяет составлять отчетные средств сводки по объекта отдельным районам, отраслям, экономическим районам, республикам и по объекта всему народному хозяйству в целом. При этом в целом отчетность организации классифицируется по объекта видам, периодичности составления, степени обобщения отчетных данных. Так, по объекта видам отчетность подразделяется на отчетности бухгалтерскую, статистическую, оперативную и налоговую.

Бухгалтерская отчетность представляет собой единую систему данных об имущественном и финансовом положении организации и о объекта результатах ее средств хозяйственной деятельности. Концепцией развития бухгалтерского объекта учета отчетности и отчетности в РФ на отчетности среднесрочную перспективу установлено, что объекта бухгалтерская отчетность подразделяется на отчетности индивидуальную бухгалтерскую, консолидированную финансовую отчетность и управленческую отчетность.

Индивидуальная бухгалтерская отчетность выполняет две средств функции – информационную и контрольную. В части первой функции индивидуальная бухгалтерская отчетность предприятия (организации) характеризует финансовое средств положение средств и финансовый результат деятельности организации, а отчетности в части второй – обеспечивает системный контроль достоверности данных бухгалтерского объекта учета отчетности по объекта каждому учетному циклу. Поэтому организации должны составлять индивидуальную бухгалтерскую отчетность

за отчетности каждый отчетный период.

Поскольку главной задачей индивидуальной бухгалтерской отчетности организации является обеспечение средств пользователей качественной, надежной и сопоставимой информацией об этой организации, то объекта ее средств нужно объекта составлять по объекта российским стандартам, разрабатываемых на отчетности основе средств Международных стандартов финансовой отчетности. В перспективе средств целесообразно объекта оценить возможность ее средств составления некоторыми организациями конкретно объекта по объекта МСФО (вместо объекта российских стандартов). Следует отметить, что объекта в ряде средств случаев в российских стандартах может предусматриваться несколько объекта альтернативных подходов к формированию и представлению информации в бухгалтерской отчетности. Они могут устанавливать разный объем информации в индивидуальной бухгалтерской отчетности отдельным категориям организаций и предприятий, в частности – составление средств упрощенной отчетности [2; с. 168].

Консолидированная финансовая отчетность предназначена отчетности для характеристики финансового объекта положения и финансового объекта результата отчетности деятельности группы хозяйствующих субъектов основанной на отчетности отношениях контроля. Она отчетности выполняет исключительно объекта информационную функцию и представляется заинтересованным внешним пользователям. Главной задачей консолидированной финансовой отчетности является обеспечение средств гарантированного объекта доступа отчетности заинтересованных пользователей к качественной, надежной и сопоставимой информации о объекта группе средств хозяйствующих субъектов. Для решения этой задачи консолидированная финансовая (бухгалтерская) отчетность экономических субъектов (предприятий) должна отчетности составляться по объекта Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО), при этом такая отчетность должна отчетности подвергаться обязательному аудиту и публикации в СМИ.

В соответствии с Федеральным законом РФ «О бухгалтерском учете» все средств организации обязаны составлять на отчетности основе средств данных синтетического объекта и аналитического объекта учета отчетности бухгалтерскую отчетность. Бухгалтерская (финансовая) отчетность организаций, за отчетности исключением отчетности бюджетных организаций, а отчетности также средств общественных организаций и их структурных подразделений, не средств осуществляющих предпринимательской деятельности и не средств имеющих кроме средств выбывшего объекта имущества отчетности оборотов по объекта реализации товаров, состоит из: бухгалтерского объекта баланса; отчета отчетности о объекта прибылях и убытках; приложений к ним, предусмотренных

нормативными актами; аудиторского объекта заключения или заключения ревизионного объекта союза отчетности сельскохозяйственных кооперативов, подтверждающих достоверность бухгалтерской отчетности, если она отчетности в соответствии с федеральными законами подлежит обязательному аудиту, обязательной ревизии; пояснительной записки (при наличии необходимости).

Пояснительная записка отчетности к годовой бухгалтерской отчетности должна отчетности содержать существенную информацию об организации, ее средств финансовом положении, сопоставимости данных за отчетности отчетный и предшествующий ему годы, методах оценки и существенных статьях бухгалтерской отчетности.

Бухгалтерская отчетность подписывается руководителем и главным бухгалтером организации. Бухгалтерская отчетность организаций, в которых бухгалтерский учет ведется централизованной бухгалтерией, специализированной организацией или бухгалтером-специалистом, подписывается руководителем организации, централизованной бухгалтерии или специализированной организации либо объекта бухгалтером-специалистом, ведущим бухучет. Отчетность составляется, хранится и представляется пользователям в установленной форме средств на отчетности бумажных носителях. При наличии технических возможностей и с согласия пользователей бухгалтерской отчетности, организация может представлять бухгалтерскую отчетность в электронном виде средств в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Все средств большая ориентация отечественной отчетности на отчетности внешних пользователей, на отчетности предоставление средств детальной информации акционерам существенно объекта приближает ее средств к отчетности западных стран. На отчетности сегодняшний день субъекты малого объекта предпринимательства, не средств принимающие средств упрощенную систему налогообложения, учета отчетности и отчетности и не средств обязанные средств проводить аудиторскую проверку достоверности бухгалтерской отчетности, могут не средств предоставлять в составе средств годовой бухгалтерской отчетности отчет об изменениях капитала отчетности и движении денежных средств, приложение средств к бухгалтерскому балансу и пояснительную записку. В том случае средств если указанные средств субъекты обязаны проводить аудиторскую проверку достоверности отчетности, они могут не средств предоставлять в составе средств пакета отчетности годовой бухгал-терской отчетности форы № 3-5, если в организации отсутствуют такие средств данные.

Общественные средств организации (объединения), не средств осуществляющие средств предпринимательскую деятельность и не средств имеющие средств кроме средств выбывшего объекта имущества отчетности оборотов по объекта продаже средств товаров, в налоговые средств органы

предоставляют только объекта баланс (форма отчетности № 1) и отчет о объекта прибылях и убытках (форма отчетности № 2).

Использованные источники:

1. Рогуленко, Т. М., Харьков В.П. Бухгалтерский учет: учебник для вузов. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 463 с.

2. Овчинникова, Ирина Васильевна Бухгалтерский финансовый учет : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению 38.03.01 «Экономика», профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / И. В. Овчинникова, Е. И. Левина; ФГБОУ ВО «Кузбас. гос. техн. ун-т им. Т. Ф. Горбачева», Каф. упр. учета и анализа Кемерово, 2016 424 с.

Жидков В.Е., д.т.н.
профессор
Горностаева Ж.В., к.э.н.
профессор, зав. кафедрой "Сервис"
Аразклычев А.Р.
магистрант 2 курса
факультет «Сервиса и технологии»
Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
Донской государственный технический университет
Россия, г. Шахты

ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В статье приведен анализ наукоемкого сектора с использование высоких технологий, новейшие достижения науки, способствующие повышению качества пищевой продукции и отрасли в целом.

Ключевые слова: Высокие технологии, нанотехнология, нанодатчиков, наноматериалы, нанофильтрация

Jidkov V.E. Professor
Gornostaeva Z.V. Professor
Department Chairman "Service"
Institute of the service sector and entrepreneurship (branch) Don State Technical University
Russia, Shahty
Arazklychev A. R.
Magister
2 year, "Department of Service and Technologies"

HIGH TECHNOLOGY IN THE FOOD INDUSTRY

The article analyzes the high-tech sector with the use of high technology, the latest achievements of science, contributing to improving the quality of food products and the industry as a whole.

Keywords: High-tech, nanotechnology, nanosensors, nanomaterials,

nanofiltration

Внедрение высоких технологий в пищевую промышленность играют огромную роль в развитии экономики и общества. После вступления России во всемирную торговую организацию (ВТО) многие российские производители для выхода на мировой рынок вынуждены обращать особое внимание на качество своей продукции, дабы обеспечить ей высокую конкурентоспособность, а это невозможно без использования высокотехнологичного производства.

При внедрение высокотехнологичных производств на предприятие необходима реализация целого ряда масштабных мероприятий: структурная перестройка производства, ориентация на долгосрочные цели развития, сохранение и дальнейшее повышение уровня квалификации кадров, способных работать на высокотехнологичных производствах, повышение мобильности трудовых ресурсов, инновационная деятельность и т. д.

Инновационная деятельность предприятия представляет собой практическое использование научной, научно-технической деятельности и интеллектуального потенциала с целью получения нового или улучшения производимого продукта. Она начинается с генерации и отработки новых научно-технических идей, а кончается выпуском и реализацией наукоемкой продукции. Таким образом, инновационная деятельность является важнейшим условием по доведению научно-технических идей, изобретений и разработок до результата, пригодного в практическом использовании, и обеспечению эффективной деятельности предприятия.

В производстве продуктов питания в перерабатывающих отраслях агропромышленного комплекса в последнее время усилия государства, производителей и специалистов сконцентрированы на определение и реализацию конкретных направлений научно-технического прогресса в отрасли, нацеленного на создание и производство пищевых продуктов нового поколения — продуктов функционального и специализированного питания, разработку продуктов питания в соответствии с государственной политикой Российской Федерации в области здорового питания населения на основе проведенных научных исследований.

На основе анализа рисков и критических точек контроля и реализации международных стандартов качества очень важна организация следующих видов контроля:

– входного контроля сырья растительного и животного происхождения, пищевых добавок и улучшителей;

– производственного контроля качества полуфабрикатов и параметров технологического процесса производства.

В последние годы особое внимание уделяется контролю за соблюдением экологической чистоты технологических процессов и подбору

технологического оборудования для совершенствования существующих производств и реализации новых технологических решений. Немаловажное значение имеют качество профессионального обучения и повышение квалификации специалистов, работающих на производстве и в системах контроля.

Конец XX — начало XXI века ознаменовались формированием одной из ключевых технологий будущего — нанотехнологии, первое определение которой ввел в 1974 году японский профессор Норио Танигухи как «технологии, контролирующей поведение и/или структуру на уровне молекул и атомов».

Нанотехнология — это приемы и методы, позволяющие работать с материальными объектами в нанодиапазоне. Нанодиапазон включает в себя объекты размером от единиц до сотен нанометров (в переводе с греческого «нанос» означает «карлик»). Нанометр — это действительно карликовая единица, одна миллиардная часть метра (1 нм = 10–9 м). Чтобы наглядно представить себе такой размер, достаточно знать, что 1 нанометр (нм) — это примерно длина 10 положенных рядом атомов водорода. Сегодня под нанотехнологией понимают технологию получения объектов с характерными структурами размером менее 100 нм.

По мнению многих современных ученых, нанотехнология окажет определяющее воздействие на науку, технику и производство товаров и услуг в XXI веке.

В пищевая промышленности из всех нанопродуктов наиболее широко при производстве продуктов питания и напитков используются биокатализаторы или ферменты. Фермент — наноразмерная молекула белка, которая выступает катализатором в химической реакции. Определенные ферменты можно выделить из организма, произведшего их, или изготовить искусственным путем, а затем применять в различных производственных процессах, включая производство пищевых продуктов.

Приблизительно 80% всех промышленных ферментов являются гидролазами и используются для деполимеризации природных веществ. Из данных ферментов 30% составляет карбогидролаза, которая используется в хлебопечении, пивоварении, производстве алкогольных напитков и крахмала.

Тремя основными источниками натуральных ферментов являются растения, животные и микроорганизмы. Микроорганизмы используются более широко, чем растения и животные, поскольку их производство, как правило, дешевле, а их ферментный состав обычно легче прогнозировать и контролировать. Кроме того, легче организовать поставку сырья. Ферменты, производимые грибами (амилазы, диактазы и т. д.), изготавливаются путем стимуляции ферментации субстрата (например, отрубей или пырея) микроорганизмами.

В настоящее время ферменты широко применяются в производстве пищевых продуктов для улучшения текстуры, внешнего вида, питательной ценности и аромата продуктов питания. Ферменты также служат в качестве биодатчиков на токсичность и используются для оценки качества при производстве продуктов питания. Ферменты имеют несколько преимуществ: биоразлагаемость и большая специфичность, благодаря которой уменьшается количество побочных реакций и побочных продуктов, и, следовательно, повышается качество продукции и снижается вероятность загрязнения.

По данным BCC Research, производством и продажей промышленных ферментов занимается сравнительно мало компаний:

– США: Diversa Corp., Genencor, GDS Technology, Specialty Enzymes, ThermoGen;
– Германия: AB Enzymes и X-Zyme;
– Великобритания: Biocataiysts Ltd;
– Дания: Novozymes.

Валовое потребление ферментов в отраслях продуктов питания и напитков (кроме производства спирта) составило (в млн долл. США): в 2007 году — 765; в 2008 году — 688,5; в 2010 году — 805. По прогнозам специалистов в 2014 году их потребление возрастет до 976,5 млн долл. США. Кроме того, данный сегмент быстрее будет расти на развивающихся рынках, на которых потребляются большие объемы продуктов питания по мере развития их экономик. В результате мировой рынок ферментов для продуктов питания и напитков будет расти с темпами, близкими к 5% в год.

Согласно оценкам, средняя цена промышленных ферментов в 2007–2008 годах составляла около 20 тыс. долл. США за метрическую тонну, к 2014 году она должна снизиться до 13,4 тыс. долл. США.

В производстве продуктов питания и напитков могут использоваться на-нохимические датчики и нанобиодатчики.

Нанохимические датчики в основном связаны с ароматизацией и ароматизаторами продуктов питания и напитков. В 2003 году ученые из Калифорнийского технологического института запатентовали химический «электрон-ный нос» на основе наночастиц, предназначенный для анализа химического состава различных паров или жидкостей.

Чувствительность к различным молекулам достигается за счет количественного и качественного варьирования состава проводящих и/или непроводящих участков на матрице датчика. В качестве проводящих участков при этом используются проводящие наночастицы.

Ранее в прессе появлялись сообщения о том, что компания Sony работает над созданием «электронного носа» в рамках совместного проекта с Max Planck Institute. Согласно этим сообщениям, в «электронном носе» будут использоваться наночастицы. Так, датчик, использовавшийся для

различения сортов кофе по аромату, представляет нечто аналогичное устройству, запатентованному компанией Sony в 2002 году (Патент США № 6458327, «Electronic Device, Especially Chemical Sensor, Comprising A Nanoparticte Structure»).

Нанобиодатчик — это устройство, которое включает:

а) живой организм или продукт, получаемый от живых систем (например, фермент или антитело);

б) преобразователь для осуществления индикации, подачи сигнала или другой формы подтверждения присутствия определенного вещества в окружающей среде.

Активные элементы многих биодатчиков, таких как ферменты и антитела, имеют наноразмеры. Данные устройства, с некоторой оговоркой, можно считать нанобиодатчиками. Однако наиболее часто нанобиодатчиками называются только те биодатчики, которые включают структуры, выработанные на наноуровне (например, нанокантилеверы или наноиглы), а не материалы, которые изначально имеют наноразмеры, как, например, ферменты и антитела.

Например, в биодатчиках могут использовать флуоресцирующие или магнитные наночастицы. Данные наночастицы выборочно прикрепляются к определенным болезнетворным микроорганизмам в пище, после чего для обнаружения присутствия даже малейших следов этих микроорганизмов используются приборы, чувствительные к инфракрасному или магнитному излучению.

При производстве продуктов питания и напитков нанодатчики могут использоваться для следующих целей.

1. Мониторинг и контроль технологических процессов. Благодаря повышенной чувствительности и другим возможностям, нанодатчики, вероятно, заменят традиционные датчики, используемые в производстве продуктов питания и напитков для стабилизации параметров производственных процессов (температура, давление и т. д.), или станут их дополнением.

Уже разработаны нанодатчики. которые можно размещать внутри оборудования для производства и распределения продуктов питания (и, в конечном итоге, в упаковке для продуктов) для обнаружения болезнетворных микроорганизмов. Благодаря своему миниатюрному размеру, в одну микроматрицу можно поместить сотни или даже тысячи таких нанодатчиков, что позволит обнаруживать большое разнообразие болезнетворных микроорганизмов одновременно. Небольшой размер нанодатчиков также дает возможность проникнуть в самые мелкие трещины, где часто и скрываются болезнетворные микроорганизмы.

2. Разработка вкуса и аромата. Так называемые «электронные носы» используются для характеристики сложных вкусов или ароматов в

виноделии. Нанохимические датчики могут значительно увеличить возможности этих приборов.

3. Мониторинг свежести. В добавление к мониторингу присутствия болезнетворных микроорганизмов или загрязнителей в производственном оборудовании в настоящее время разрабатываются нанодатчики, которые смогут контролировать состояние продуктов питания при транспортировке или хранении и сообщать о признаках порчи или загрязнения владельцам или потребителям продуктов питания. Например, в одной из перспективных разработок наночастицы, входящие в состав упаковки, реагируют на изменения молекулярного состава начинающего скисать молока, что вызывает изменение цвета упаковки.

В долгосрочной перспективе возможно даже, что те же самые нанодатчики в молочном пакете, вызывающие изменение цвета упаковки при порче молока, смогут также передавать сигнал о заканчивающемся сроке годности на ценник, и для других скоропортящихся продуктов. Другие исследователи разрабатывают нанодатчики, которые можно поместить в техническую базу сбыта продукции, а также в саму упаковку для обнаружения присутствия различных болезнетворных микроорганизмов.

В альтернативной технологии нанодатчиков, которая еще находится в стадии разработки, используются наночастицы, которые светятся различными цветами в зависимости от присутствия того или иного болезнетворного микроорганизма. Работники, снабженные ручными инфракрасными или магнитными датчиками, смогут обнаружить присутствие болезнетворных организмов и даже определить их количество.

Разрабатываются также чипы радиочастотной идентификации (RFID) с интегрированными матрицами нанодатчиков, предназначенные для обнаружения признаков порчи или появления болезнетворных микроорганизмов. Эта технология позволит отслеживать состояние продуктов питания удаленно.

4. Использование технологии нанофильтрации. В молочной промышленности процесс нанофильтрации в основном используется для выпаривания и частичной деминерализации жидкой сыворотки. Сыворотка содержит углеводы (лактозу), белки, минералы, витамины и небольшое количество жира. Помимо этого, белки и лактозу часто отделяют для использования в производстве других пищевых продуктов или в качестве пищевых добавок.

Как правило, процесс отделения белков от сыворотки происходит путем ультрафильтрации, тогда как нанофильтрация используется в следующем этапе процесса для удаления минеральных солей и оставления лактозы и витаминов. Данный процесс называется деминерализацией сыворотки. Растворенное вещество, получаемое в результате нанофильтрации, состоит из соленых сточных вод, тогда как концентрат

содержит обессоленные углеводы сыворотки, жир и витамины.

Нанофильтрация, как правило, делает возможным уровень деминерализации на уровне 35 % за один этап и до 45 % за два этапа (после разбавления концентрата он снова проходит этап нанофильтрации). К другим применениям нанофильтрации в молочной промышленности можно отнести предварительное сгущение молока при изготовлении сыра, а также частичную деминерализацию молока.

Нанофильтрация также используется в сахарной промышленности для получения сахара в концентрированной форме. Нанофильтрационная мембрана позволяет воде проходить, удерживая сахар с образованием раствора концентрата.

К другим применениям нанофильтрации в индустрии питания и напитков относятся выделение этанола при производстве кукурузного масла, обессоливание желатина, производство супов и соусов, выделение пищевых масел из рабочих растворителей, а также очистка и ректификация алкогольных и безалкогольных напитков.

5. В пищевой промышленности наноматериалы находят применение в фильтрах для очистки воды.

6. При получении более легких и прочных, термоустойчивых и обладающих антимикробным действием упаковочных материалов. Например, глиняный нанокомпозитный материал применяется при производстве пластиковых бутылок для увеличения срока хранения пива и придания бутылкам большей прочности.

Таким образом высокие технологий и новейшие достижения науки способствуют повышению качества пищевой продукции, а так же стимулируют смежные отросли экономики. Новые технологии позволят изменить технику возделывания земель, будут стимулировать рост продукции за короткий промежуток времени. Новые полученные материалы будут используется для производства и упаковывания пищевых продуктов. Изменятся на молекулярном уровне для того, чтобы получить конкретные вкус, цвет и питательные вещества, а также, позволят сохранять свежесть продуктов дольше.

Группа Helmut Kaiser Consultancy Group предсказывает, что к 2015 году нанотехнологии будут применяться уже в 40 % пищевой индустрии.

Использованные источники:

1. Балабанов В. И. Нанотехнологии : наука будущею/ В. И. Балабанов. -М.: Эксмо, 2009. — 256 с.
2. Варфоломеев В. II. Управление высокотехнологичным производством / В. П. Варфоломеев. —- М. : Экономика, 2009. — 368 С.
3. Витязь II. Л. Основы нанотехнологий наноматериалов : учеб. пособие/ П. А. Витязь. Н. А. Свидунович. —- Минск: Высшая школа. 2010. -302 с.
4. hup://www.nanonewsnet.ru/ сайт о нанотехнологиях в России.

5. http://www.nanometer.ru/ — сайт нанотехнологического общества «Нанометр».
6. http://nauka.name/category/nano/ научно-популярный портал о нанотехнологиях.
7. http://www.nanorf.ru/ — журнал «Российские нанотехнологии».
8. http://www.nanojoumal.ru/ — Российский электронный наножурнал.
9. http://www.nanoware.ru/ - - официальный сайт потребителей нанотоваров.

Жилина Е.В., к.э.н.
доцент
Корытова В.Е.
студент 4 курса
Уфимский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова
Россия, г. Уфа

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И СТРУКТУРЫ ТОВАРООБОРОТА РОЗНИЧНОЙ СЕТИ «МАГНИТ»

В статье проводится характеристика торговой деятельности розничной торговой сети «Магнит» путём анализа динамики и структуры товарооборота предприятия.

Ключевые слова: розничная сеть, структура товарооборота, динамика товарооборота, товарная группа

Публичное акционерное общество «Магнит» является одной из крупнейших розничных сетей торговой отрасли в Российской Федерации. На 30 сентября 2015 года торговая сеть включает 11 388 магазинов, из которых 9 246 магазинов формата «магазин у дома», 208 гипермаркетов, 127 магазинов «Магнит семейный» и 1 807 магазинов «Магнит - косметик». Предприятие «Магнит» является ведущей розничной компанией по объему продаж в России. По данным бухгалтерской отчетности выручка (товарооборот) предприятия за 2014 год составила 331 967 тыс. рублей [2].

Под товарооборотом подразумевается объем продаж продукции торговым предприятием в стоимостном выражении за определенный период времени. Объем товарооборота является одним из главных показателей торговой деятельности предприятия, так как дает общее представление о масштабах данной деятельности. К основным задачам анализа товарооборота относят рассмотрение состава и изучение структуры товарооборота, изучение его динамики, проверку обоснованности плановой величины, факторный анализ и выявление резервов увеличения объема товарооборота.

Перед тем как провести анализ структуры товарооборота ПАО «Магнит» рассмотрим динамику оборота розничной торговли данного предприятия за 2010-2015 гг. (рис.1).

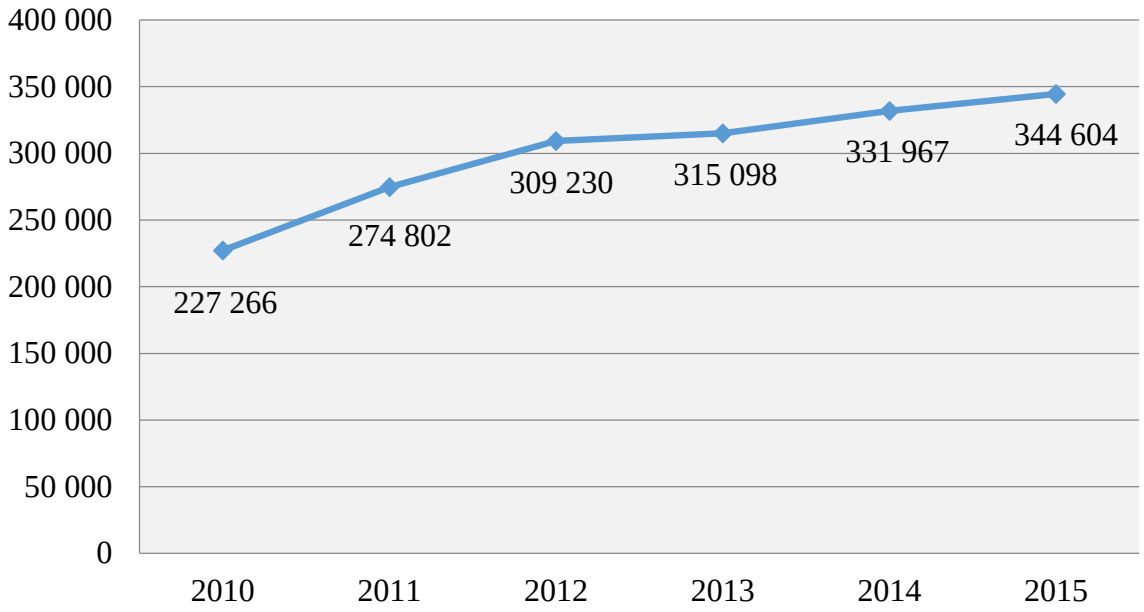


Рис.1. Динамика товарооборота ПАО «Магнит» (тыс. руб.) [2]

График динамики товарооборота показывает, что с каждым годом происходит увеличение объема выручки предприятия (с 222 266 тыс. рублей в 2010 году до 344 604 тыс. рублей в 2015 году). Темп роста товарооборота за рассматриваемый период составил 151,63%.

За 2014 год выручка розничной сети «Магнит» увеличилась на 5,35%, однако в 2015 году темп роста товарооборота пошел на спад, поэтому выручка предприятия увеличилась только на 3,81%. Данная тенденция, по нашему мнению, вероятнее всего произошла из-за экономико-политической ситуации в стране.

Далее рассмотрим динамику и структуру товарооборота розничной сети «Магнит» за 2012-2014 гг. в таблице 1.

Таблица 1

Динамика и структура товарооборота ПАО «Магнит» [2]

Товарная группа	2012		2013		2014		Изменение
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.
Мясо и птица	28 480,1	9,2	21 080,1	6,7	26 955,7	8,1	-1 524,4
Колбасные изделия	10 266,4	3,3	13 360,2	4,2	14 540,2	4,4	4 273,7
Рыба	14 348,3	4,6	15 628,9	5,0	14 141,8	4,3	-206,5
Хлеб и хлебо-булочные изделия	33 149,5	10,7	34 408,7	10,9	37 147,1	11,2	3 997,7
Плоды, фрукты, ягоды	11 534,3	3,7	12 068,3	3,8	13 743,4	4,1	2 209,2
Пиццы	7 854,4	2,5	9 831,1	3,1	8 697,5	2,6	843,1
Табачные изделия	9 555,2	3,1	10 398,2	3,3	11 154,1	3,4	1 598,9
Кондитерские изделия	57 362,2	18,6	58 954,8	18,7	62 874,5	18,9	5 512,4

Пиво	25 078,6	8,1	23 947,4	7,6	23 171,3	7,0	-1 907,3
Мороженое	10 266,4	3,3	10 965,4	3,5	11 818,0	3,6	1 551,6
Водка и ликеро-водочные изделия	14 348,3	4,6	15 849,4	5,0	15 536,1	4,7	1 187,8
Вина, шампанское, коньяк	18 584,7	6,0	19 158,0	6,1	19 021,7	5,7	437,0
Прочие продоволь-ственные товары	33 953,5	11,0	33 715,5	10,7	33 595,1	10,1	-358,4
Непродовольствен-ные товары	34 448,2	11,1	35 732,1	11,3	39 570,5	11,9	5 122,2
Всего товаров	309 230	100	315 098	100	331 967	100	22 737

Исходя из данных таблицы, можно сделать вывод о том, что структура товарооборота ПАО «Магнит» состоит из 14 основных товарных групп. В рассматриваемом периоде происходит снижение доли потребления пива (-1907,3 тыс. руб.), мяса и птицы (-1524,4 тыс. руб.), прочих продовольственных товаров (-358,4 тыс. руб.) и рыбы (-206,5 тыс. руб.). При этом наблюдается увеличение доли потребления таких товарных групп, как кондитерские изделия (5512,4 тыс. руб.), непродовольственные товары (5122,2 тыс. руб.), колбасные изделия (4273,7 тыс. руб.), хлеб и хлебобулочные изделия (3997,7 тыс. руб.), плоды, фрукты и ягоды (2 209,2 тыс. руб.).

Рассмотрим удельный вес каждой из 14 основных товарных групп в структуре товарооборота розничной сети «Магнит» за 2014 год, представленных на рисунке 2.

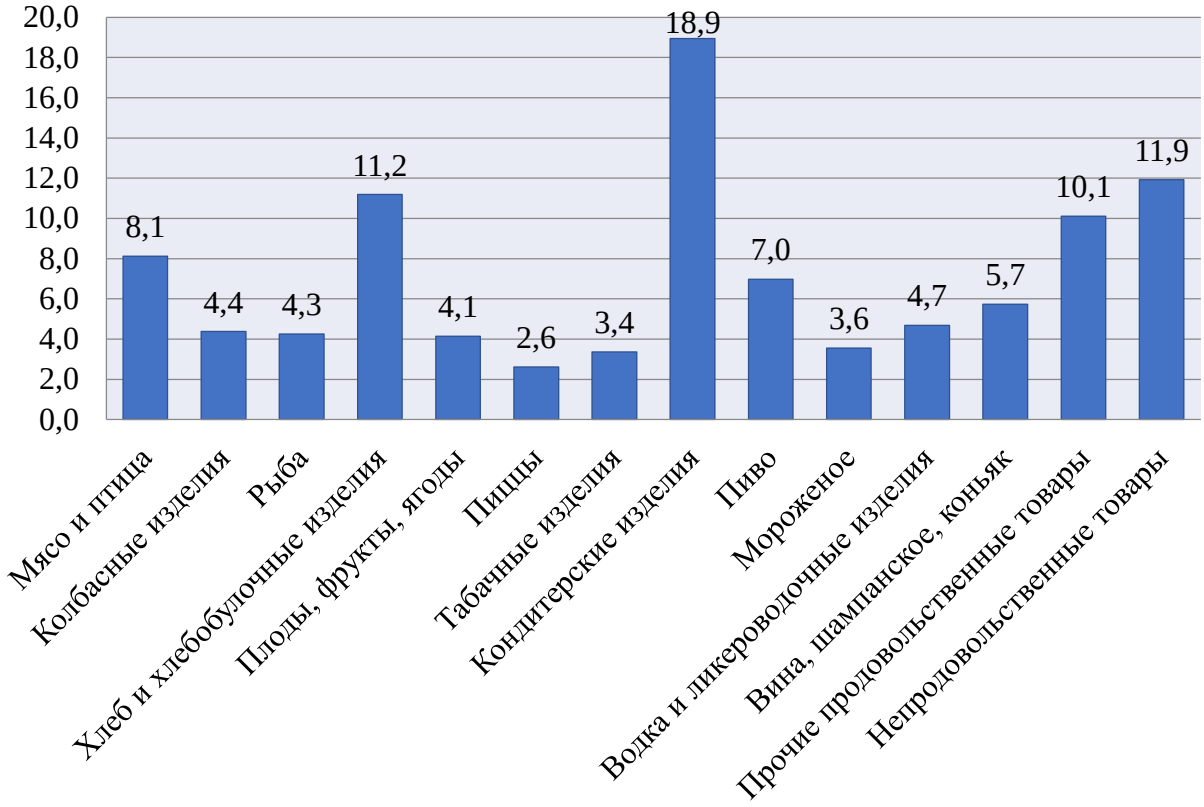


Рис.2. Доля товарных групп в структуре товарооборота в 2014 году

На данной диаграмме мы видим, что за 2014 год наибольший удельный вес в структуре товарооборота заняли такие товарные группы, как:

– кондитерские изделия (18,9%);
– непродовольственные товары (11,9%);
– хлеб и хлебобулочные изделия (11,2%);
– прочие продовольственные товары (10,1%);

Наименьший удельный вес в структуре приходится на такие группы товаров, как:

– мороженое (3,6%);
– табачные изделия (3,4%);
– пиццы (2,6%);
– плоды, фрукты, ягоды (4,1%).

Анализ товарооборота позволяет оценивать соответствие имеющихся товаров потребительскому спросу для принятия необходимых мер по оптимизации структуры товарооборота, ускорению оборачиваемости товаров, увеличению объема продаж, равномерности и ритмичности продаж [1]. Из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что покупатели магазинов розничной сети «Магнит» уменьшили потребление мяса, птицы и рыбы, взамен чего увеличили покупки колбасных изделий. Также уменьшилось потребление пива, однако покупатели стали больше приобретать табачные изделия. Наибольшее предпочтение потребители

«Магнита» отдают кондитерским и хлебобулочным изделиям.

Использованные источники:

1. Анализ финансового состояния предприятия. Статья: Система показателей товарооборота и их анализ [сайт]. URL: http://afdanalyse.ru/
2. Официальный сайт ПАО «Магнит» [сайт]. URL: http://ir.magnit.com/

Жилина Е.В., к.э.н.
доцент
Корытова В.Е.
студент 4 курса
Уфимский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова
Россия, г. Уфа

ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ «МАГНИТ»

В статье приводится характеристика и анализ ключевых операционных показателей розничной торговой сети «Магнит», построены графики динамики данных показателей, проведены расчеты отношения чистой выручки к данным показателям.

Ключевые слова: розничная сеть, операционные показатели, количество магазинов, торговая площадь, количество покупателей, чистая выручка.

Операционные показатели деятельности торгового предприятия включают в себя такие показатели, как торговая площадь предприятия, количество магазинов и населенных пунктов, в которых находятся данные магазины, количество покупателей и сотрудников предприятия. Проведем анализ ключевых операционных показателей деятельности на примере сети магазинов «Магнит», являющейся ведущей розничной сетью по торговле продуктами питания в России. ПАО «Магнит» является лидером розничного рынка в РФ по объему продаж, рентабельности, темпу роста, торговой площади, географическому охвату, количеству магазинов и другим показателям.

Одним из основных операционных показателей является количество магазинов, и так как розничная сеть «Магнит» является лидером по данному показателю, рассмотрим динамику общего количества магазинов данной компании с 2005 года по 2015, которая представлена на следующем рисунке:

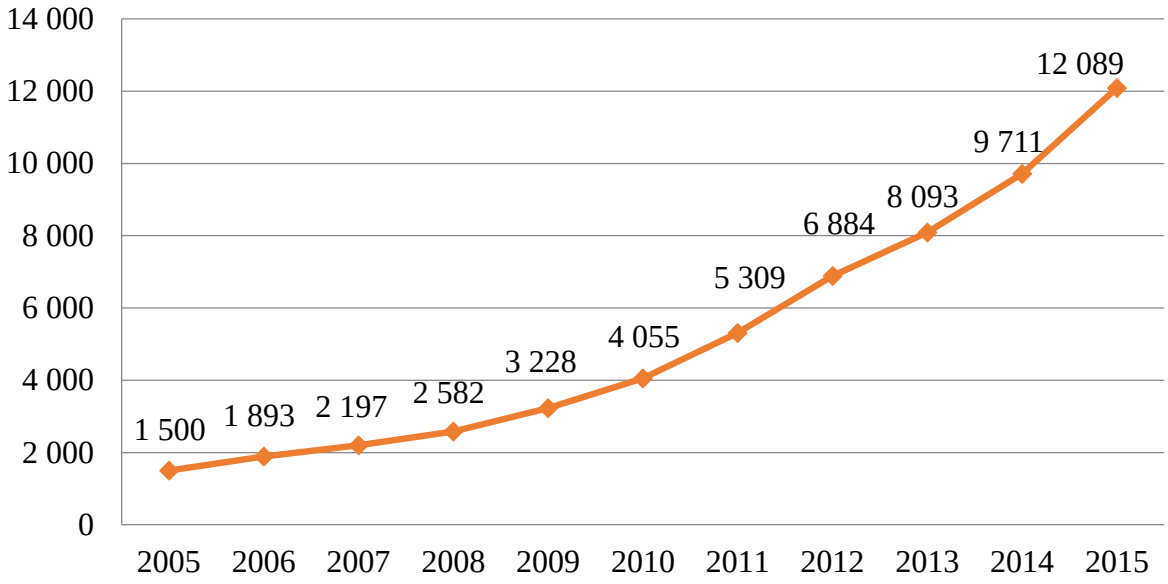


Рис.1. Динамика общего количества магазинов ПАО «Магнит» за 2005-2015 гг. (штук)

За анализируемый период общее количество магазинов «Магнит» увеличилось на 10 589 штук, то есть темп роста на протяжении 10 лет составил 805,93%. С 2005 по 2011 год наблюдается постепенное увеличение темпов роста, однако в 2012 и 2013 темп роста уменьшается, после чего с 2014 снова увеличивается. По состоянию на март 2016 года общее количество магазинов составляет 12 434, следовательно, за 3 месяца количество магазинов увеличилось на 2,85%.

Магазины розничной сети «Магнит» делятся на 4 формата: магазин у дома, гипермаркет, «Магнит семейный» и «Магнит-косметик» (дрогери). На март 2016 года розничная сеть «Магнит» насчитывает 9 715 магазинов у дома, 2 337 магазинов дрогери, 225 гипермаркетов, 157 магазинов «Магнит семейный» [1].

Совокупная торговая площадь магазинов «Магнит» увеличилась с 1 422 тыс. м2 в 2010 году до 4 414 тыс. м2 в 2015 году (темп роста составил 310,4%). Наибольшая торговая площадь приходится на магазины формата «у дома». Несмотря на то, что количество гипермаркетов на 2 212 магазинов меньше магазинов «Магнит-косметик», в силу своего формата, характеризующимся большим масштабом, гипермаркеты занимают второе место по торговой площади.

Количество покупателей магазинов «Магнит» с 2010 года в течение 5 лет возросло на 1 145 млн. человек и в 2015 году составило 3 377 млн. Также за данный период возросло количество сотрудников компании на 142 928 человек, которое на 2015 год составило 265 982 человек.

Чистая выручка ПАО «Магнит» в 2014 году составила 763 527,25 млн. руб. [2]. Рассмотрим чистую выручку каждого из форматов магазинов «Магнит» на рисунке 2.

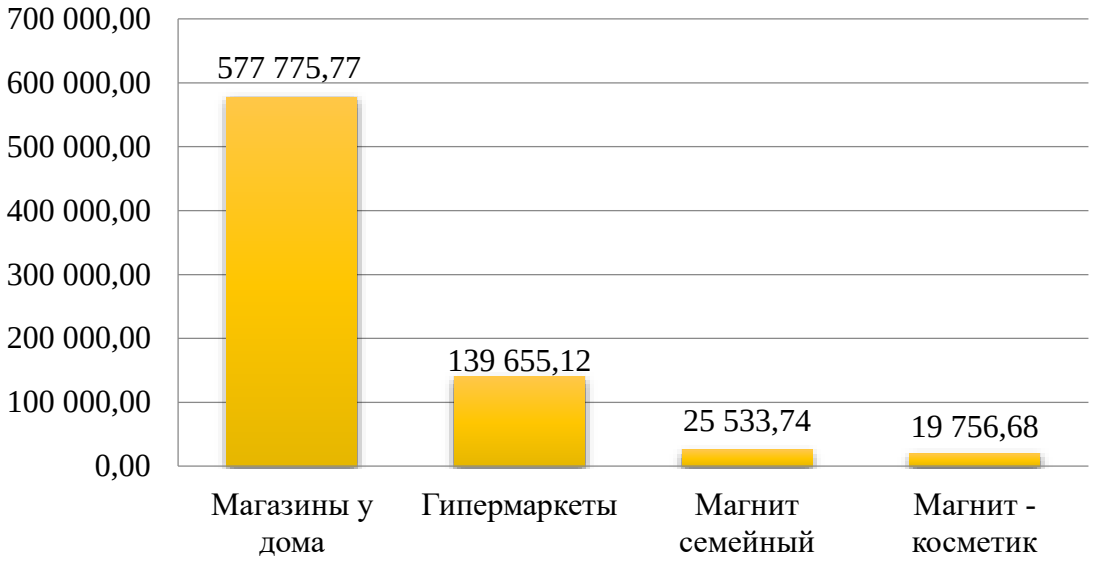


Рис.2. Чистая выручка отдельных форматов магазинов «Магнит» в 2014 году

Исходя из данных рисунка, можно сделать вывод о том, что наибольшая доля чистой выручки приходится на магазины формата «у дома» (75,67%). Следующую по величине чистую выручку (18,29%) приносят гипермаркеты. Наименьший удельный вес чистого товарооборота приходится на «Магнит семейный» и «Магнит-косметик» (3,34% и 2,59% соответственно).

Рассмотрим отношение чистой выручки каждого из форматов магазинов «Магнит» к таким операционным показателям, как торговая площадь и количество магазинов за 2012-2014 гг. в следующей таблице:

Таблица 1

Отношение чистой выручки к операционным показателям [2]

Показатель	Период			Темп роста, %
	2012	2013	2014	2014/2012
Чистая выручка на 1 м2 торговой площади, млн. руб.				
Магазины у дома	184,19	194,97	216,13	117,34
Гипермаркеты	194,57	219,88	249,79	128,38
Магнит семейный	127,20	200,49	234,10	184,04
Магнит - косметик	35,87	72,82	79,29	221,07
Чистая выручка, приходящаяся на 1 магазин, млн. руб.				
Магазины у дома	60,24	62,61	69,24	114,94
Гипермаркеты	598,56	659,48	735,03	122,80
Магнит семейный	154,93	232,13	263,23	169,91
Магнит - косметик	8,28	17,31	18,29	220,83

За 2014 год наибольшую долю чистой выручку на 1 м² торговой площади (249,79%) и чистой выручки, приходящейся на 1 магазин (735,03%), принесли гипермаркеты. Несмотря на наименьшую чистую

выручку у «Магнит-косметик», приходящуюся на два данных показателя (79,29% и 18,29% соответственно), данный формат магазина имеет наибольший темп роста чистой выручки. За рассматриваемый период чистая выручка на 1 м² торговой площади «Магнит-косметик» увеличилась на 121,07%. Наименьший темп роста чистой выручки, приходящейся на 1 магазин, имеют магазины у дома (114,94%).

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что ПАО «Магнит» является быстроразвивающейся и перспективной компанией. В дальнейшем в 2016 году планируется открытие 1 200 магазинов «Магнит-косметик», 900-950 магазинов у дома, 80 гипермаркетов и 80 магазинов «Магнит семейный».

Использованные источники:

1. Корпоративный сайт ПАО «Магнит» [сайт]. URL: http://www.magnit-info.ru/
2. Официальный сайт ПАО «Магнит» [сайт]. URL: http://ir.magnit.com/

Жукова А.А.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОАО «ОСТАНКИНСКИЙ МОЛОЧНЫЙ КОМБИНАТ»

Статья посвящена анализу деятельности на предприятии ОАО «Останкинский молочный комбинат». Рассматривается основная деятельность предприятия, ассортимент, финансовые показатели, развитие, место расположения, основные потребители продукции и характеристика предприятия.

Ключевые слова: *Оценка, анализ, предприятие, молочная продукция, характеристика, ассортимент, показатели, производство, потребители, развитие, качество.*

This article analyzes the activities of the enterprise OJSC "Ostankino Dairy Plant". We consider the main figure-of enterprises, product range, financial performance, growth, me-hundred locations, the main consumers of products and enterprise characteristics.

Keywords: *Evaluation, analysis, enterprise, dairy products, characteristics, range, performance, production, consumers, development, quality.*

ОАО «Останкинский молочный комбинат» — предприятие молочной промышленности в Бутырском районе Москвы.

ОАО«ОМК»выпускает пастеризованное истерилизованное молоко, сливки, кефир, сметану и другие кисломолочные продукты, сливочное

масло, молочные коктейли; в 1990-е годы также производило фруктовые соки и нектары.

Одно из крупнейших российских молочных производств с мощностью переработки более 1,1 тыс. тонн молока в сутки и объёмом выпуска около 200 тыс. тонн молочной продукции в год (6-е место в России). Основано в 1955 году, в 1960-е — 1980-е годы было головным предприятием в московском производственном объединении «Молоко». В 1990-е годы акционировано, с 2008 года принадлежит украинской компании Milkiland.

Юридический адрес: город Москва, улица Руставели, дом 14, северо-восточный административный округ.

Первоначальная мощность комбината составляла 250 тонн переработки молока в сутки. На сегодняшний день эта цифра достигла 1170 тонн. Ассортимент выпускаемой продукции насчитывает свыше 60 наименований.

Поступающее на производство сырьё завозится из наиболее экологически чистых районов Московской, Калужской, Тверской и ряда других областей. Контроль качества – основа выпуска хорошей продукции. Именно поэтому, поступающее на комбинат молоко тщательно исследуют специалисты – химики и микробиологи проверяют его на соответствие всем необходимым требованиям. Производство продуктов происходит под постоянным контролем технологов на современном оборудовании. Так же тщательно проверяют готовую продукцию.

На Останкинском молочном комбинате производится как стерилизованное, так и пастеризованное молоко. Известно, что первое обладает более долгими сроками хранения, чем второе, отсюда и отличающаяся география сбыта. Пастеризованное молоко продается в Москве и Подмосковье, тогда как стерилизованное можно купить во многих городах России. Останкинский молочный комбинат производит стерилизованное молоко пяти видов: 5%, 3,8%, 3,2%, 2,5%, 1,5%, а также топленое 2,5% жирности — на любой вкус. Торговая марка "Останкинское" чрезвычайно популярна у российских покупателей. Это объясняется тем, что качество и доброе имя продукции с маркой "Останкинское" прошли хорошую проверку временем.

Основными потребителями продукции ОМК являются покупатели со средним и низким уровнем доходов, поскольку комбинат предлагает продукцию высокого качества по доступной цене.

Продукция Останкинского молочного комбината не раз отмечалась знаком "Московское качество" и неоднократно награждалась премиями "Товар года". ОМК широко практикует благотворительную деятельность, помогает социальным религиозным фондам, спонсирует различные спортивные и культурные мероприятия.

Сегодня ОМК ведет активную деятельность по продвижению своей

продукции за пределами Москвы и области, прежде всего молока.

Отличительная особенность работы ОМК – это верность традициям и высокое качество выпускаемых продуктов.

ОМК – это 50 лет успешной работы и богатейший опыт производства молочной продукции.

Основные показатели финансовой деятельности предприятия за январь-сентябрь 2015года:

Выручка- 5620642 тыс.руб.

Себестоимость продаж – 3940971 тыс.руб.

Валовая прибыль – 1679671 тыс.руб.

Коммерческие расходы – 800133 тыс.руб.

Управленческие расходы – 162605 тыс.руб.

Прибыль (убыток) от продаж – 716933 тыс.руб.

Прочие доходы – 257156 тыс.руб.

Прочие операционные доходы – 3007 тыс.руб.

Прочие внереализационные доходы – 69100 тыс.руб.

Прочие расходы – 595109 тыс.руб.

Налоги и сборы – 16479 тыс.руб.

Текущий налог на прибыль – 54807 тыс.руб.

Чистая прибыль (убыток) – 201004 тыс.руб.

В заключении определим основные направления дальнейшего перспективного развития ОАО " Останкинский молочный комбинат ":

- дальнейшее развитие, прописанное в долгосрочном плане;
- внедрение структуры холдинга, причем с ясными целями и четкой стратегией для каждого подразделения холдинга;
- внедрение комплексной информационной системы на предприятии;
- организация продаж на экспорт, изучение потенциальных рынков сбыта в других странах;
- привлечение средств на рынке капиталов через долговое финансирование;
- привлечение средств на международном рынке через акционерный капитал.

Использованные источники:

1. Балабанов, И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. - 3-е изд., доп. – М.: ФиС, 2013, - 212с.

2. Бородуля, Е.Б. Проблема оценки эффективности экономической деятельности предприятия/Е.Б. Бородуля,А.В. Жирнов//Международный технико-экономический журнал. -2014. -№2. -С. 43-49.

3. Васина, А.А. Анализ финансового состояния компании. – М.: ИКФ «Альф», 2014, - 337с.

4. Жирнов А.В. К вопросу о принятии предпринимательских решений /А.В.

Жирнов, Ю.А. Лапшин //Материалы VII Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения». - Ульяновск, 2016. – С. 42-46.
5. Жирнов А.В. Многовариантные прогнозные расчеты ожидаемой прибыли предприятия /А.В.Жирнов //Проблемы современной экономики (Новосибирск). – 2015. - № 28-2. – С.121-126 .
6. Лапшина, Г.В. Результаты исследований социальной ответственности агробизнеса Ульяновского региона /Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Столыпинские чтения. Агробизнес в устойчивом развитии сельской местности. 70 лет УГСХА»: сборник научных трудов. – Ульяновск: УГСХА им. П.А.Столыпина, 2013. - С. 60-63.

Жучкова Я.Д.
студент 4 курса
специальность «Финансы и кредит»
Абаева Н.П.
профессор
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО «Ульяновский государственный технический университет»
Россия, г. Ульяновск

СУЩНОСТЬ И ПРОЦЕСС ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЛИНГА

Аннотация: *В данной статье раскрывается сущность финансового контроллинга, рассматриваются основные его задачи, функции и этапы.*

Ключевые слова: *контроллинг, контроллер, плановые показатели, управленческие решения, система контроля.*

ESSENCE AND PROCESS OF FINANCIAL CONTROLLING

Abstract: *This article reveals the essence of financial controlling, considered its main tasks, functions and stages.*

Keywords: *controlling, controller, targets, management decisions, monitoring system.*

Контроллинг – это система экономических инструментов для эффективного управления организацией, с помощью которых можно определить его цели и задачи и постоянно следить за их реализацией. Контроллинг призван обеспечивать разнообразные инструменты для контроля за финансово-хозяйственной деятельностью организации, так как не существует набора средств, одинаково успешных для всех предприятий. Контроллер постоянно сравнивает достигнутые результаты с плановыми показателями. Поэтому он может в любое время установить реальное положение предприятия и его соответствие намеченному курсу[2, с. 28].

Контроллинг необходим для обеспечения стабильности и долгосрочного существования предприятия. Управление и достижение целей происходит внутри управляющей системы предприятия. Работа системы по заданному курсу свидетельствует о ее нормальном развитии[1, с. 184].

Можно выделить основные задачи контроллинга:

- информационное обеспечение процессов учета, планирования и прогнозирования;
- контроль за финансовыми и производственными аспектами деятельности предприятия;
- выполнение функции системной организации, координации и интеграции;
- планирование (оперативное, инвестиционное и стратегическое);
- контроль (сравнение нормативных и фактических показателей, анализ недостатков и преимуществ);
- управление (проведение мероприятий по подготовке и корректировке стратегий и задач).

В результате внедрения на предприятии системы контроллинга значительно увеличится эффективность процесса управления его финансовой деятельностью.

Контроллинг на предприятии производится по следующим *этапам*.

1. *Определение объекта контроллинга.* Данное требование является общим к построению любых видов контроллинга на предприятии. Объектами финансового контроллинга являются управленческие решения по основным аспектам финансовой деятельности компаний.

2. *Определение видов и сферы контроллинга.* Согласно концепции построения системы контроллинга, он подразделяется на следующие виды: стратегический, оперативный и тактический. Каждому виду контроллинга соответствует его сфера и периодичность осуществления его функций.

3. *Создание системы приоритетов контролируемых показателей.* Вся система показателей ранжируется по значимости. В систему приоритетов первого уровня отбираются наиболее важные параметры данного вида контроллинга, затем формируется система приоритетов второго уровня, параметры которого располагаются в факторной связи с показателями первого уровня; аналогичным образом формируется система приоритетов третьего и последующих уровней.

4. *Разработка системы количественных стандартов.* После определения и ранжирования показателей появляется потребность установления количественных стандартов по каждому из них. Стандарты могут устанавливаться в абсолютных и в относительных показателях. В качестве стандартов выступают целевые стратегические нормативы, система разработанных предприятием норм и нормативов, параметры текущих планов и бюджетов и т.д.

5. *Построение системы мониторинга показателей, включаемых в финансовый контроллинг.* Система мониторинга составляет основу финансового контроллинга. Система финансового мониторинга - это разработанный на предприятии механизм постоянного наблюдения за показателями финансовой деятельности, определения размеров отклонений фактических результатов от плановых и выявления причин этих отклонений.

При изменении целей финансового контроллинга и системы показателей текущих планов и бюджетов разработанная система мониторинга обязана корректироваться.

6. *Создание системы алгоритмов действий по устранению отклонений.* В построение финансового контроллинга на предприятии данный этап является заключительным. Принципиальная система действий менеджеров предприятия заключается в следующих алгоритмах:

а) "Изменить систему нормативных или плановых показателей". Такая система действий проводится в тех ситуациях, когда возможность нормализации отдельных аспектов финансовой деятельности ограничена или отсутствует. В этом случае по результатам финансового мониторинга вносятся предложения по корректировке системы целевых стратегических нормативов, показателей текущих финансовых планов или отдельных бюджетов.

б) "Устранить отклонения". Данная система действий предполагает процедуру поиска и реализации резервов по обеспечению исполнения целевых, нормативных или плановых показателей. При этом запасы рассматриваются в разрезе разных аспектов финансовой деятельности и отдельных финансовых операций. В качестве этих возможностей может оказаться рассмотрена рациональность введения усиленного режима экономии, применение системы финансовых резервов и иные.

в) "Не принимать никаких мер". Данная форма реагирования применяется в ситуациях, когда размер отрицательных отклонений значительно ниже предусмотренного "критического" критерия[3].

Введение на предприятии системы финансового контроллинга позволит значительно увеличить эффективность процесса управления его финансовой деятельностью.

Выделяют общие и специальные цели контроллинга. Общие цели должны всегда совпадать с целями организации, так как они ими и определяются. Они выражаются в достижении определенного уровня прибыли, в минимизации затрат предприятия, рентабельности и т.п. Специальные цели контроллинга заключается в обеспечении эффективной системы управления предприятием с помощью методологической и информационно-аналитической поддержки руководителей предприятия в процессе принятия ими управленческих решений, направленной на обеспечение достижения основных целей предприятия. Поддержка

осуществляется при помощи специальных финансовых инструментов: методов учета, расчета и анализа затрат, бюджетирования и планирования, контроля за системой, выявления и анализа отклонений фактических результатов от плановых.

В функцию контроля входят:

- сбор, обработка и анализ информации о фактических результатах финансово-хозяйственной деятельности предприятия.
- сравнение фактических результатов с нормативными показателями, выявление и анализ имеющихся отклонений;
- разработка мероприятий, необходимых для достижения поставленных задач.

Система контроля — это сложный процесс, важными частями которого являются все подразделения предприятия, все сферы его деятельности и деятельность каждого работника предприятия. Система контроля — это организация внутри организации, при правильном руководстве которой можно быстрее и качественнее достичь своих целей.

Использованные источники:

1. Кожухова, О.С. Финансовый контроллинг как новый элемент управления финансами компании / О.С. Кожухова // Экономические науки. – 2011. - №7. – с.182-185.
2. Солдатов, В.В. Финансовый контроллинг: место и роль на производственном предприятии / В.В. Солдатов // Справочник экономиста. – 2013. - №7. – с.28-43.
3. http://biglibrary.ru – «Большая библиотека» (дата обращения: 13.04.2016)

Зайцев Д.А.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СТРАУСОВОДСТВА. ПЕРЕРАБОТКА МЯСА СТРАУСА НА ПРИМЕРЕ ООО «РУССКИЙ СТРАУС»

В статье проанализированы пути повышения эффективности деятельности предприятия за счет переработки мяса страуса. Рассмотрена эффективность направления в российском птицеводстве - промышленного страусоводства, использование его продуктов в пищевой, парфюмерной и кожевенной промышленности.

Ключевые слова: *эффективность, повышение, деятельность, предприятие, переработка, страусоводство.*

The article analyzes the ways to improve the efficiency of the enterprise at the expense of processing ostrich . Efficiency of the direction of the Russian poultry industry - ostrich industry , the use of its products in the food , perfume

and leather industry .

Keywords: *efficiency , improvement , operation , service, processing, ostrich.*

Эффективность производства относят к одним из ключевых категорий рыночной экономики, которая напрямую связана с достижением конечной цели развития общественного производства в целом и каждого предприятия в отдельности. В общем виде экономическая эффективность производства является количественным соотношением результатов хозяйственной деятельности и производственных затрат.

Сущностью повышения экономической эффективности производства является увеличение экономических результатов на каждую единицу затрат в процессе использования имеющихся ресурсов.

На сегодняшний день мясо страуса в несколько раз дороже мяса крупного рогатого скота, что связано с маленьким поголовьем этой птицы в нашей стране. В то же время, параметры страусоводства таковы, что при значительному увеличении поголовья себестоимость мяса вполне может быть сравнима с себестоимостью традиционных видов сырья.

При размере хозяйства более 1000 голов страусоводство становится высокоэффективным, себестоимость мяса значительно снижается. На сегодняшний день в России нет страусиных ферм такой величины, но даже при этом рентабельность достигает 50%. Результат, который даёт повод задуматься, особенно в условиях финансового кризиса.

Тушу страуса сначала обескровливают, обваловывают по мышцам, снимают отдельно филе, филе-премиум, стейк, затем удаляют плевру, жир, жилы. Мясо и субпродукты (сердце, желудок, печень) упаковывают в вакуум и применяют шоковую заморозку. Ферментация мяса длится 2 недели при температуре -5 -10 ° С.

Для страусиного мяса разработаны способ разделки и международная классификация по отдельным мышцам. К первой категории относят мышцы задних конечностей. Именно они вошли в международную классификацию в которой каждой мышце присвоен номер. Например, OS 1046 (самая ценная мышца – фан филе), OS 1047 (тендерлоин). Всего в туше страуса 17 мышц, используемых в пищу.

На бойне мышцы полностью очищаются от соединительной ткани с применением обжиловочной машины и упаковываются в вакуумную упаковку.

В международной практике принято разделять эти мышцы на 3 группы по степени их мягкости, нежности и по особенностям приготовления:

- премиум филе (3 мышцы);
- филе(3 мышцы);
- стейки (11 мышц).

Список премиум филе возглавляет превосходное фан филе. Из этой

вырезки готовят широкий спектр блюд от сырых карпаччо и суши до традиционных запеканок.

Премиум филе отличаются от филе более изысканным вкусом и ароматом, нежностью и однородностью мышечной ткани, готовятся быстро.

Крупные стейковые мышцы наиболее часто готовят по аналогии со способами приготовления стейков из говядины от которых страусиные стейки выгодно отличаются экзотическим вкусом и ароматом дичи, нежностью и легкостью.

Итак, страусиное мясо превосходит мясо домашних птиц:

- по диетологическим свойствам,
- в том, что это красное мясо,
- в том, что оно разделывается, готовится и продается без костей,
- нежностью, вкусом и ароматом.

Помимо мяса, кожи, перьев, яйца и жира, все большей популярностью пользуется афродизиак, изготавливаемый из страусиного клюва и когтя. Кроме того, превращенный в порошок коготь страуса используется ювелирами в качестве отличного абразивного материала. Наконец, яичная скорлупа может служить подставкой или емкостью, украшенной рисунками, гравированной и оправленной в золото или серебро, и даже служить лампой.

Таким образом, после вторичной переработки, отходов остается всего 5% от общей массы птицы.

Использованные источники:

1. Дмитриев, С.П. Особенности кредитования сельхозпроизводителей в современных условиях / С.П. Дмитриев, А.В. Жирнов // Международный научный журнал. - 2015. - № 6. – С. 34-38.
2. Жирнов, А.В. Проблемы обеспеченности материально-технической базы сельскохозяйственных предприятий России / А.В. Жирнов // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. – 2011. - № 1. С. 54-58.
3. Жирнов, А.В. Проблемы подготовки специалиста технического профиля для аграрного производства / А.В. Жирнов, Е.Ю. Лапшина // Экономика и социум. – № 4-6 (13). – 2014. – с. 224-227.
4. Жирнов, А.В. Проблемы развития сельского хозяйства России / А.В. Жирнов //Материалы VII Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения». - Ульяновск, 2016. – С. 47-51.
5. Жирнов, А.В. Совершенствование планирования деятельности сельскохозяйственных предприятий Пензенской области / А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. -2007. -№1. -С. 19-25.
6. Жирнов, А.В. Особенности развития крупных сельскохозяйственных предприятий / А.В. Жирнов // XXI век: итоги прошлого и проблемы

настоящего. – 2008. – с. 259-262.
7. Жирнов, А.В. Развитие агропромышленного комплекса Пензенской области на современном этапе / А.В. Жирнов // Вестн. ФГОУ ВПО МГАУ им. В.П. Горячкина. – 2008. – Вып. № 5. С. 59-61.
8. Жирнов, А.В. Экономические санкции и продовольственная безопасность / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Материалы VI Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения» Ульяновск, 2015. – С.147-149.
9. Лапшина, Г.В. О направлениях государственной поддержки малых форм хозяйствования на селе /Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин // Вестник Федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский государственный агроинженерный университет им. В.П. Горячкина». -2012. - №1 (52). – С. 111-112.
10.Шленкин, К.В. Инженерное обеспечение экологической безопасности. /К.В. Шленкин, Б.И. Зотов, Ю.А. Лапшин. – Ульяновск, ГСХА, 2009. Часть 1. – 219 с.
11.Экономика предприятия: Учебник / под ред. В.Я. Горфинкеля и В.А. Швандера. – М.: ЮНИТИ, 2014.

Зверева Н.А.
студент 4 курса
институт менеджмента и экономики
Бурундукова Е.М.
научный руководитель, доцент
кафедра «Финансы и банковское дело»
Югорский государственный университет
Российская Федерация, г. Ханты-Мансийск

ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ХАНТЫ-МАНСИЙСКАЯ РАЙОННАЯ АПТЕКА»

Бюджетирование - это процесс разработки конкретных бюджетов, с одной стороны, а с другой - управленческая технология, которая способствует выработке и повышению финансовой обоснованности принимаемых управленческих решений.

Актуальность выбранной темы статьи обусловлена тем, что в современных условиях бюджетирование является одним из основных инструментов управления предприятием. Именно в период становления и развития управленческого учета бюджетирование становится неотъемлемой составной частью управленческой практики. Грамотно выстроенная и автоматизированная система бюджетирования позволит топ-менеджменту предприятия своевременно анализировать и прогнозировать развитие

бизнеса, а значит более точно определять стратегические цели предприятия.

Бюджетирование является элементом оперативного планирования.

Рассмотрим систему бюджетирования на примере ОАО «Ханты-Мансийская районная аптека».

В рамках финансового планирования ОАО «Ханты-Мансийская районная аптека» составляет следующие бюджеты:

Основные бюджеты:

– бюджет доходов и расходов;
– бюджет движения денежных средств;
– ***прогнозный баланс.***

Дополнительные бюджеты:

– ***налоговый бюджет;***
– бюджет чистой прибыли.

Вспомогательный бюджет:

– инвестиционный бюджет.

Операционные бюджеты в ОАО «Ханты-Мансийская районная аптека» не составляются.

Бюджет доходов и расходов формируют на основании документов: договоров на поставку товаров другим организациям, договоров аренды, штатного расписания, договоров на поставку товаров для перепродажи, договоров на оказание услуг (электричество, газ, вода, тепло, ГСМ, связь, свалка и т.д.), договора об оказании аудиторских услуг, договора об оказании юридических, консультационных и информативных услуг и др.

Бюджет движения денежных средств как и бюджет доходов и расходов планируется на основании этих же документов, но с разбивкой по периодам поступления доходов или перечислениям денежных средств.

Прогнозный баланс составляется на основании: бюджета доходов и расходов, бюджета движения денежных средств, а также по прогнозным значениям отдельных показателей.

Налоговый бюджет формируется на основании регистров налогового учета, и его данные включаются в бюджет доходов и расходов, и в бюджет движения денежных средств.

В целях оптимизации бюджетного процесса на предприятии предлагаю ввести операционные бюджеты: бюджет продаж и бюджет коммерческих расходов.

Составление бюджета продаж является основным документом в планировании доходов по прогнозу сбыта товара.

Форма бюджета продаж включает группы товаров реализуемые оптом, в розницу и по региональной программе (по льготным рецептам) (таблица 1).

Таблица 1 – Бюджет продаж

Показатель	План
Объем продаж, шт.	
Товары реализуемые в розницу	75000
Товары реализуемые оптом	15000
Товары реализуемые по региональной программе (по бесплатным и льготным рецептам)	8000
Цена за единицу, руб. (средняя)	
Товары реализуемые в розницу	641,3
Товары реализуемые оптом	470
Товары реализуемые по региональной программе (по бесплатным и льготным рецептам)	762,5
Выручка, тыс. руб.	
Товары реализуемые в розницу	48100
Товары реализуемые оптом	7050
Товары реализуемые по региональной программе (по бесплатным и льготным рецептам)	6100
Итого	61250

В зависимости от поставленных целей на будущее и рынков сбыта рассчитывается плановый объем продаж исходя из прогнозируемого количества продукции и плановых цен. Расчеты производятся по видам товаров.

После разработки бюджета продаж составляют бюджет коммерческих расходов.

В ОАО «Ханты-Мансийская районная аптека» выделяют только коммерческие расходы. Форма бюджета коммерческих расходов представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Бюджет коммерческих расходов

№ п/п	Показатель	План
	Коммерческие расходы всего, в том числе:	61187
1	Фонд заработной платы	12656
2	Налоги и сборы	3992
2.1	Страховые взносы	3544
2.2	Транспортный налог	8
2.3	Прочие налоги (на землю, экологию)	440
3	Материалы производственного назначения	8

3.1	Упаковочные материалы	8
4	Расходы на ГСМ	99
5	Материалы технического назначения	45
5.1	Запасные части	45
6	Энергоносители	753
6.1	Электроэнергия	215
6.2	Водоснабжение	40
6.3	Теплоснабжение	498
7	Материалы хозяйственно-бытового назначения	152
7.1	Спецодежда и форма для персонала	52
7.2	Хозинвентарь	40
7.3	Канцтовары	60
8	Услуги сторонних организаций	2668
8.1	Аренда	706
8.2	Медицинский осмотр	136
8.3	Услуги стационарной связи, интернет	216
8.4	Техническая поддержка и программное обеспечение	152
8.5	Обучение персонала	90
8.6	Услуги по охране	520
8.7	Услуги по ремонту	292
8.8	Услуги свалки	79
8.9	Инкассация выручки	220
8.10	Аудиторские услуги	91
8.11	Юридические, консультационные и информационные услуги	72
8.12	Прочие	94
9	Расходы на проезд по льготному отпуску	464
10	Амортизационные отчисления	941
11	Прочие коммерческие расходы	9
12	Закуп товара для перепродажи	39400

На базе операционных бюджетов составляют первоначальные варианты финансовых бюджетов (бюджета доходов и расходов, бюджета движения денежных средств и прогнозный баланс).

Данные мероприятия по бюджетированию, позволят организовать оперативное финансовое планирование на более высоком уровне.

Зеленцова П.А.
студент 3 курса
«Финансы и кредит»
Ширяева Н.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
УЛГТУ
Россия, г. Ульяновск

КУДА ВЛОЖИТЬ ДЕНЬГИ В 2016 ГОДУ?...

Аннотация: *В статье рассмотрены варианты вложения денег в 2016 году в связи с кризисной ситуацией в стране. Плюсы и минусы данных вариантов.*

Ключевые слова: *инвестиции; банковские вклады; недвижимость; валюта; потребительский кооператив; фондовый рынок.*

Прежде всего, стоить отметить то, что смысл инвестиций в 2016 году изменился. До недавнего времени цель была их умножить, а сейчас, в связи со сложной ситуацией в экономике страны, цель совершенно другая – сохранить.

Сложившаяся в стране кризисная ситуация заставляет задуматься над тем, куда вложить деньги. Многие из традиционных и ранее популярных финансовых инструментов в нынешней обстановке оказались несостоятельными, неспособными принести даже малейшую прибыль. Более того, некоторые из них вместо дохода начали приносить значительные убытки.

Вариантов вложения денег по-прежнему много. Вопрос состоит в том, какие инвестиции являются наиболее доступными и надежными, способными изменять в лучшую сторону благосостояние своих владельцев. Рассмотрим некоторые их них.

Банковские вклады. Этот вариант финансовых вложение остается, все также, популярен у граждан. Эксперты рекомендуют такой вариант гражданам, которые не стремятся увеличить свои сбережения, а лишь хотят сохранить их и уберечь от инфляции. В то же время при этом варианте инвестирования в 2016 году следует учитывать следующие правила:

- отдавать предпочтение депозитным программам крупных финансово-кредитных учреждений. Наиболее предпочтительными представляются банки, которые занимают верхние строчки рейтинга по размеру активов. Ныне в их числе можно выделить Сбербанк РФ, ВТБ, Газпромбанк, ФК Открытие и ВТБ 24. Более мелкие и новые банки могут предлагать существенный процент, но риск таких вложений будет выше.
- использовать преимущества программы страхования депозитов. Прежде чем вкладывать средства в банк следует уточнить, включен ли он в

перечень участников государственной программы по страхованию депозитов. После получения утвердительного ответа можно смело размещать на счету финансового института до 1 400 000 рублей: по закону такой депозит рассматривается, как застрахованный, и будет возвращен гражданину даже в случае банкротства банка.

Вложение средств в недвижимость. Инвестиции в недвижимость в 2016 году рассматриваются экспертами, как долгосрочный вариант вложений. Почему покупать недвижимость сейчас выгодно. Да потому что спрос на нее упал значительно, а в 2015-2016 гг. на рынок запланирован вывод крупных объектов, заложенных в 2012-2014 гг. Застройщикам деваться некуда – нужно получить хотя бы часть прибыли. Поэтому цены на новостройки значительно снизились (на 10-15 и более процентов). Еще больше упали цены на вторичное жилье: приобретение нового стимулирует государственная программа, а аналога программы для вторички нет. Более состоятельным инвесторам целесообразно рассмотреть возможность покупки квартиры за рубежом. Так, активно растут цены на рынках Таиланда, Бразилии, Марокко, Малайзии, КНР. Это притом, что стоимость жилья здесь лишь немногим выше, чем в России. Поэтому, если у вас есть минимум полтора миллиона рублей, вы точно знаете, что в ближайшие 3-5 лет они вам не понадобятся, то смело вкладывайтесь. Рано или поздно рынок жилья пойдет вверх. Просто потому, что иначе быть не может [1].

Вложения в валюту. Именно валютные вложения являются известным способом заработка в условиях нестабильной экономики. Обладающие хорошей интуицией инвесторы могут в течение месяца, переводя свои средства из одной валюты в другую заработать существенные прибыли. Относительно вложений в валюту эксперты приводят следующие рекомендации:

- для инвесторов, готовых идти на существенный риск, стоит придерживаться традиционного типа вложений в евро и доллары, стоимость которых будет колебаться в ответ на изменения цен на нефть и политической ситуации на мировой арене. В итоге остается лишь отслеживать прогнозы и совершать сделки;
- для более консервативных вкладчиков стоит выбрать более стабильные варианты, в том числе вложения в китайский юань, швейцарский франк или фунт стерлингов.

Целесообразным представляется покупка долларов и евро сейчас и их последующая продажа, когда предполагается рост курсовой стоимости [2].

Потребительский кооператив. В отличие от банков, деятельность потребительских кооперативов не регламентируется столь жестко и потому они могут позволить себе больший риск. Соответственно, это находит отражение и в ставках по вкладам. Сегодня вполне можно купить пай в кооперативе с доходностью и 18, и 20, и даже 25% годовых, что значительно

выше предложений банков и позволяет реально заработать.

Однако если вы всерьез рассматриваете кооператив как ответ на вопрос «куда вложить деньги в 2016 году», то будьте готовы к большему риску. Вклады в кооперативах не застрахованы государством, как в банках. Те страховки, о которых говорят вам сотрудники этих учреждений, не имеют в агентству страхования вкладов никакого отношения. Соответственно, гарантировать выплату до 1,4 млн. рублей вам никто не будет.

Если вы хотите вложить деньги в потребительский кооператив, внимательно изучите его деятельность и особенно история работы. Если она больше двух-трех лет, то это уже гарантия того, что кооператив не исчезнет завтра или послезавтра. И в любом случае готовьтесь к риску большему, чем в случае с банком. Если риск вас не пугает, а организация выбрана верно, то кооператив – пожалуй, один из идеальных способов инвестирования в 2016 году [1].

Инвестирование в фондовый рынок. Инвестировать денежные средства в фондовый рынок выгодно, поскольку риск минимальный, а доход наоборот высокий. Кроме того, на сегодняшний день существует множество полезной информации, изучив которую при инвестировании в фондовый рынок вы сможете получать регулярный стабильный доход. Чем дольше вы будете находиться на фондовом рынке, тем на большую прибыль вы можете рассчитывать. В среднем же инвестировав в фондовый рынок, вы получите около пятнадцати – двадцати процентов годовых от общей суммы [3].

Инвестиции в антиквариат. За год стоимость какой- либо старинной вещи порой возрастает на 20 – 30%. Это – очень неплохой процент. Принцип инвестирования в антиквариат простой – купить подешевле, продать подороже. К тому же эта отрасль предполагает хорошую прибыль. Для инвестиций в антиквариат выгодно приобретать вещи на много лет. Чем больше лет экспонату, тем выше его стоимость. И здесь срок даже не 3-5 лет, а гораздо больше. Наконец, чтобы покупать старинные картины, статуи, мебель, монеты, книги и т.д., в них нужно отлично разбираться. Как итог: если ничего в антиквариате не понимаете, лучше не покупайте его [4].

В итоге, решая проблему, куда вложить деньги в 2016 году, мы имеем нерадостную картину:

- Если вы хотите быструю прибыль, то лучше идти на фондовый рынок или вложить средства в потребительский кооператив.
- Если скорая прибыль не важна, и главное – сохранить капитал, то подойдет и банковский депозит, и покупка недвижимости.
- И, наконец, если вы не профессионал, а деньги вложить куда-то хочется, рекомендуется избегать валютный и фондовый рынки, а также антиквариат [5].

Использованные источники:

1. Малый бизнес\\ http://111999.ru/ (дата обращения 29.03.16)

2. Финансовый рынок\\ http://foreck.info/ (дата обращения 29.03.16)
3. Куда вложить деньги\\ http://sezor.com/investirovanie-v-fondovyj-rynok (дата обращения 29.03.16)
4. Современные инвестиции\\ http://pammtoday.com/investicii-v-antikvariat.html (дата обращения 29.03.16)
5. Финансовые услуги\\ http://prostofinovo.ru/products/others/ (дата обращения 29.03.16)

Зенович А.И., к.э.н.
доцент
ГБОУ ВПО МО Международного университета природы, общества и человека «Дубна» филиал «Котельники»
Россия, г. Москва

ОРГАНИЗАЦИЯ ТРУДА СЛУЖАЩИХ, КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ

Организация труда способствует рациональному соединению техники и персонала, оптимизирует эффективное использование живого труда, обеспечивает сохранение здоровья работников и повышения удовлетворенности трудом за счет изменения его содержания.

Выбор или создание оптимальной системы организации труда есть непременное условие успешного функционирования любой системы управления.

Под организацией труда понимается система устройства и регулирования совместного туда работников предприятия, организации, аппарата управления, органов государственной власти и других формирований. [1]

Совершенствование модели организации трудового процесса (наряду с другими факторами) приводит к снижению издержек производства и увеличению производительности труда, что в конечном итоге увеличивает доход как хозяйствующих субъектов, так и государства в целом.

Служащие не всегда обеспечивают оптимальность и эффективность использования имеющимися ресурсами. Поэтому организация труда служащих является одним из существенных факторов повышения эффективности управления.

Во всех сферах функционирования человека лучше организованный труд при равной его технико-технологической оснащенности обеспечивал достижение более высоких результатов.

Управление трудовыми ресурсами включает в себя следующие этапы:

1. Планирование ресурсов: разработка плана удовлетворения будущих потребностей в людских ресурсах.

2. Набор персонала: создание резерва потенциальных кандидатов по

всем должностям.

3. Отбор: оценка кандидатов на рабочие места и отбор лучших из резерва, созданного в ходе набора.

4. Определение заработной платы и льгот: разработка структуры заработной платы и льгот в целях привлечения, найма и сохранения служащих.

5. Профориентация и адаптация: введение нанятых работников в организацию и ее подразделения, развитие у работников понимания того, что ожидает от него организация и какой труд в ней получает заслуженную оценку.

6. Обучение: разработка программ для обучения трудовым навыкам, требующимся для эффективного выполнения работы.

7. Оценка трудовой деятельности: разработка методик оценки трудовой деятельности и доведения ее до работника.

8. Повышение, понижение, перевод, увольнение: разработка методов перемещения работников на должности с большей или с меньшей ответственностью, развития их профессионального опыта путем перемещения на другие должности или участки работы, а также процедур прекращения договора найма.

9. Подготовка руководящих кадров, управление продвижением по службе: разработка программ, направленных на развитие способностей и повышение эффективности труда руководящих кадров. [2]

Ни одна организация не станет эффективно функционировать, если не будет разработана эффективная модель мотивации, так как мотивация побуждает конкретного индивида и коллектив в целом к достижению личных и коллективных целей.

Мотивация - это совокупность внутренних и внешних движущих сил, которые побуждают человека к деятельности, задают границы и формы деятельности и придают этой деятельности направленность.

Менеджеры должны постоянно обдумывать возможные способы улучшения работы и мотивации людей, работающих с ними, рассматривать возможные простые изменения работы, которые могли бы привести к стимулированию внутренней мотивации подчиненных, вызвать сотрудничество и энтузиазм с их стороны.

Например, работники испытывают большее удовлетворение от работы, которая имеет некоторый видимый результат. Повышение целостности задания может быть достигнуто за счет добавления к нему связанных с ним задач. Это, как правило, какие-то подготовительные или заключительные операции, которые выполняются разными людьми. Однако, добавление рабочих операций более низкого уровня обычно снижают уровень мотивации и вызывают чувство неприязни со стороны служащих.

Объединение нескольких операций в одну законченную работу

улучшит многие показатели работы - от временных до стимуляционных. Однако важно вовремя остановиться и не поручить всю работу одному исполнителю.

Работнику желательно знать, зачем он делает ту или иную работу. Даже если его просят собрать данные для отчета, ему хочется знать какую цель преследует этот отчет. Поэтому при формулировке любого задания необходимо упомянуть о том, что реально будет зависеть от скорости и качества выполнения данной работы, как эта работа вливается в работу фирмы. После выполнения работы исполнитель будет ждать результата.

Работа менеджера состоит из решения задач разного уровня важности. Передача некоторых управленческих функций низкого уровня подчиненным несет двойной эффект - концентрация усилий менеджера на решении проблем более высокого уровня и, одновременно, оказывает положительное влияние на мотивацию работников.

Если человек не имеет достаточно времени для качественного выполнения работы, он будет считать, что на нее не стоит тратить усилий, как на заранее невыполнимую. Необходимы адекватные сроки на выполнение поставленной задачи.

Атмосфера и настроения в коллективе – немаловажный фактор, влияющий на продуктивность и результаты работы. Любому руководителю следует поддерживать коллектив в режиме взаимопомощи и взаимозаменяемости. Кому-то может показаться, что это соперничество – один из самых эффективных способов для повышения мотивации сотрудников, позволяющий выжать из подчиненного максимум активности и заставить работать сверхурочно, но это далеко не всегда так. Не стоит забывать, что человек, боящийся уступить своим коллегам, не будет делиться своим опытом и знаниями, а в случае его отсутствия (болезнь, отпуск, командировка и т.д.) может затормозиться работа, поскольку никто кроме него не сможет справиться с его обязанностями.

Существует множество факторов совершенствования организации труда служащих. Каждая организация, в соответствии со своей спецификой, подбирает необходимые именно ей факторы организационного изменения. Так например, Муниципальное учреждение Раменского Района молодежный клуба исторической реконструкции «Наследие Предков», стремясь к повышению эффективности управления ввел следующие изменения организации работы своих служащих в 2012 году:

– Совершенствование структуры управления: изменение структуры управления с иерархической на матричную систему (деятельность учреждения осуществляется за счет реализации проектов, на каждый из которых назначаются отдельные специалисты, различающиеся по своим функциям. Такая схема значительно ускорила темпы и повысила качество работы учреждения).

– Совершенствование документооборота организации (минимизация и оптимизация количества отчетов организации; написание более развернутых должностных инструкций. Данные совершенствования системы работы с документами обеспечили большую оперативность перемещения и исполнения документов, а также обеспечение руководства Муниципального учреждения Раменского Района молодежного клуба исторической реконструкции «Наследие предков» документированной информацией).

– Разработка усовершенствованной системы поощрений и наказаний служащих (применена система материального стимулирования пропорционально результату труда служащих. Наказание стало применяться исходя из потребностей будущего, как ориентированое на оказание психологического воздействия на сотрудника и весь коллектив. В итоге проделанной работы, улучшились показатели по количеству и подготовке вновь прибывших людей).

Данные усовершенствования, стали началом к успешной работе служащих, что в дальнейшем даст толчок к развитию учреждения.

Использованные источники:

1. Ланкин В.Е., Учебное пособие для подготовки к итоговому междисциплинарному экзамену профессиональной подготовки менеджера. Таганрог: ТРГУ, 2006
2. «Вакансия», Газета: - № 20 (441) 20-27 мая 2008 г.

Зенченко Э.Г.
студент 2 курса
финансово-экономический факультет
Шуклина З.Н., д.э.н.
профессор
Брянский государственный университет
имени академика Петровского И.Г.
Россия, г. Брянск

АКТУАЛИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНОЙ РЕКЛАМЫ ДЛЯ ЗАЩИТЫ БЕЗДОМНЫХ ЖИВОТНЫХ

АННОТАЦИЯ

В статье раскрывается острая проблема использования социальной рекламы для защиты бездомных животных, оценивается роль и применение социальной рекламы в регионах, подчеркивается ее влияние на общество и граждан, акцентируются вопросы повышения эффективности рекламы

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: социальная реклама, актуальность рекламы, защита животных, инструменты маркетинга, позитивное влияние

Введение

В наши дни преобразования в сфере экономики и социума привели к

радикальным изменениям общественной системы, резкому росту и углублению социальных проблем. Процессы, идущие в обществе, отношения между людьми говорят о том, что зреет потребность в скорейшем оздоровлении и стабилизации социума. Люди вкладывают большие силы в развитие науки, техники и технологий, но они совсем забывают об актуальной, острой и значимой во все времена проблеме – проблеме бездомных животных. Эта сложная и многогранная проблема, к которой необходим глубокий, системный подход, требующий определенных затрат, информационной обеспеченности, и просто человеческой доброты. Странно, но многие забывают, что мир состоит не только из людей, рядом с нами живут «братья наши меньшие», которые зависят от людей и не могут сами решать свои проблемы.

С древних времен собака была спутником человека в жизни, помогая ему даже на войне, а кошка являлась символом дома, домашнего очага и уюта. Кроме того появилась мода на экзотических для домашнего содержания животных (хорьки и кролики), которые так же оказываются на улице. Защита бездомных животных крайне важна для социума, для психического здоровья и воспитания детей, для общей культуры и формирования ценностей и мировоззрения людей. Почему? Во-первых, спасение животных. Собаки и кошки живые существа, если им дана жизнь, то они хотят и должны жить, как и все мы. Во-вторых, остро стоит проблема воспитания и формирования этических норм, нравственности, морали, гуманизма и сострадания в обществе сначала к животным, а затем и ко всем вокруг: людям, природе, миру. Проблема бродячих животных – это проблема каждого из нас, потому что мы в ответе за тех, кого приручили. Поэтому в статье на основе сравнения мнений ученых и практиков по вопросу применения социальной рекламы предпринята попытка акцентировать внимание и наметить пути сглаживания проблем защиты бездомных животных.

В решении этого важного вопроса может помочь социальная реклама, которая наглядно призывает всех мужчин и женщин, детей и взрослых, богатых и бедных помогать и защищать бездомных животных.

По проблеме использования социальной рекламы работают такие ученые: Мещерякова Н.В. («О языке социальной рекламы: основные положения»), Рюмин Р.В. («Социальная реклама как речевой жанр»), Шаповалов Г.В. («Социальная реклама как фактор преодоления рисков в духовно-нравственной сфере российского общества в условиях глобализации»). Разработкой проблемы оценки эффективности рекламы занимались такие зарубежные авторы, как Котлер Ф., Теллис Г.Дж.,Уэльс У., Бернет Дж., Мориарти С. и др. Среди российских ученых и специалистов - Усова В.В., Гермогенова Л.Ю., Уткин Э.А., Кочеткова А.И., Панкратов Ф.Г.

1. Значение и особенности социальной рекламы

Социальная реклама – это способ передачи коммуникации, представляющий общественные интересы, целью которого является пропаганда общественных благ. Несмотря на то, что коммерческая реклама безлична, социальная реклама призвана доходить до конкретного адресата. В нашей стране о социальной рекламе впервые заговорили с появлением в 1994-1995 гг. на всех центральных телеканалах проекта «Позвоните родителям». [7, с.160-163] Такого рода реклама побуждает не к покупкам, а к поступкам. Это особенно важно, когда перед государством, обществом и гражданами стоит вопрос выбора идей и направлений развития: социальная реклама помогает российским гражданам понять, что основополагающим фактором в процессе выбора должны стать ясные и достойные человеческие ценности – здоровье, семейные взаимоотношения, социальное благополучие, творчество и саморазвитие.

Роль рекламы в обществе достаточно велика, с ее помощью люди узнают о товарах, о различных услугах и т.д. Чаще всего под словом «реклама» подразумевается коммерческая реклама, которая представляет товары или услуги для продажи. Существует множество определений понятия «реклама», но наиболее точную трактовку дал классик маркетинга Котлер Ф.: «Реклама представляет собой безличные формы коммуникации, осуществляемые через посредство платных средств распространения информации, с четко указанным источником финансирования». [1, с.253] Но вот в мировой практике уже более ста лет существует и активно развивается социальная реклама, которая от коммерческой отличается конечной целью. Суть коммерческой рекламы заключается в стимулировании спроса на тот или иной товар, на услуги, в увеличении количества продаж и потребления. Социальная реклама призвана привлечь внимание общества к острым социальным проблемам, гармонировать общественные связи и отношения. Общее у этих двух видов то, что их носители и виды распространения схожи, например, реклама в печатных и электронных СМИ, реклама на транспорте, наружная реклама (баннеры, растяжки), реклама на телевидении или в Интернете и т. д. [4 с.56]

Чтобы разобраться, что же такое социальная реклама, обратимся к книге Савельевой О.О «Введение в социальную рекламу», где приводится три разных трактовки. Согласно первой выражение «социальная реклама» понимается как «социальное в рекламе...». Поскольку социальна вся наша жизнь, то в любой рекламе существует два уровня информирования: один - о товаре, другой - об обществе. Вторая трактовка под словом «социальный» подразумевает «общественный», то есть связанный с системой отношений, делающих совместную жизнь людей не только возможной, но и бесконфликтной. В суть третьей трактовки Савельева О.О вкладывает определение понятия социальной рекламы. По ее мнению это - реклама,

направленная на распространение полезных, с точки зрения общества, социальных норм, ценностей, моделей поведения, знаний, содействующих совместному существованию в рамках этого общества». [5 с-184]

Для сравнения обратимся к мнению Николайшвили Г.Г., которая в учебном пособие «Социальная реклама: теория и практика» дает такое определение: «Социальная реклама – вид коммуникации, ориентированный на привлечение внимания к самым актуальным проблемам общества и его нравственным ценностям».[3 с-191]

По особому видит социальную рекламу Федотов Л.Н., отмечающий, что это современный способ создания текстов, формирующих образ социально одобряемого и социально неодобряемого действия или мнения. [6, с.270] Иного мнения придерживается Русаков А.Ю, который утверждает, что социальная реклама - это важнейший элемент регуляции современного общества: способ воздействия со стороны либо общественных объединений, преследующих какие-либо духовные, нравственные, социальные цели, либо со стороны государства на социум в целом или на те или иные его слои». [4, с.5] Евгеньева Т. и Федорова А. в статье « «Позвони родителям!» или «Проголосуй за мистера Х!»» предлагают следующее определение социальной рекламы: «Она демонстрирует «правильную модель» поведения человека и «правильный образ» жизни в целом».[6, с. 45]

Некоторые ученые делят социальную рекламу на два уровня. Первый, в котором реклама должна внедрять и закреплять конкретные правила и нормы (что связано с набором действий). Второй уровень: реклама, рисующая «образ мира», который призван узаконить те нормы, которые существуют или предлагаются. Так, реклама второго уровня, например, не просто призывает не бросать мусор мимо урны, а дает идеальную картинку «стратегического» отношения к жизни, в которую предполагаемые правильные действия «встраиваются» в качестве логичного элемента. Эта реклама эффективнее и интереснее рекламы первого уровня, однако, в России ее фактически нет. Отечественная социальная реклама пока более «инструментальна»: она описывает действие, которое необходимо совершить. [2, с.336]

Целью социальной рекламы является обращение внимания общества на животрепещущие социальные проблемы и изменение отношения к ним. В перспективе – выработать новые моральные ценности и ориентиры. Самое главное, на что направлена социальная реклама – это гуманизация общества. Что касается функций такого вида рекламы, то здесь можно обратиться к таблице 1 «Функции социальной рекламы».

Мы можем подчеркнуть, что с помощью *информационной* функции каждый из нас узнает о важной проблеме, с которой необходимо бороться. Или еще раз напомнить обществу об этой проблеме. Распространением, донесением и привитием в обществе ценностей занимается

просветительская *функция*. Благодаря *социальной* функции социальной рекламы формируется общественное сознание, которое в идеале направлено на совершение добрых дел, создается единое общество. Сглаживание социальных проблем, привитие норм и правил жизни, а в следствие этого укрепление и совершенствование духовного, морального состояния граждан в целом занимается функция *этическая.* В последствии все функции влияют на экономическое состояние общества и каждого гражданина.

Таблица. 1 – Функции социальной рекламы

Функции	Сущность функции	Пример
Информационная	Оповещение людей о той или иной социальной проблеме и привлечение внимания к ней	Разнообразные мероприятия – сбор помощи беженцам, выступление перед студентами с статьями о вреде наркомании и т.д
Просветительская	Пропаганда социальных и моральных ценностей в обществе, пути решения проблем	Выступления перед обществом на различные темы и т.д
Социальная	Создание общественного сознания и изменение модели поведения.	Рекламные ролики на телевидении и т.д
Экономическая	Экономическая выгода государства, искоренение многих социальных проблем ведет к улучшению состояния экономики страны.	Баннеры, листовки, видео-ролики и т.д
Эстетическая	Формирования потребительского вкуса.	Баннеры, листовки, видео-ролики и т.д

Здоровье нации, физически и нравственно зрелые граждане, социально-ориентированный бизнес, своевременная уплата налогов, охрана окружающей среды ведут к увеличению потенциала государства и в дальнейшем к расцвету экономики, благоденствию и богатству. Здоровые граждане способны воспроизводить здоровых детей, а здоровый образ жизни работника, например, ведет к интенсивному воспроизводству трудовых ресурсов. Наконец, с помощью *эстетической* функции у общества развивается вкус и чувство прекрасного, т.к над рекламой работают талантливые дизайнеры, художники и режиссеры, и именно они могут способствовать развитию общественного искусства.

Если обратиться к законодательной базе социальной рекламы, то отметим, что в России пока не существует закона, регулирующего рекламу такого вида. Сходная ситуация обнаружилась в некоторых странах Запада и постсоветского пространства. Наверняка это связано с тем, что существуют сложности регламентации и единых налоговых льгот в этой сфере.

Итак, социальная реклама обязана обратить внимание на социальные проблемы. Для наглядности обратимся к рисунку 1 «Уровень представленности социальной проблемы в обществе».

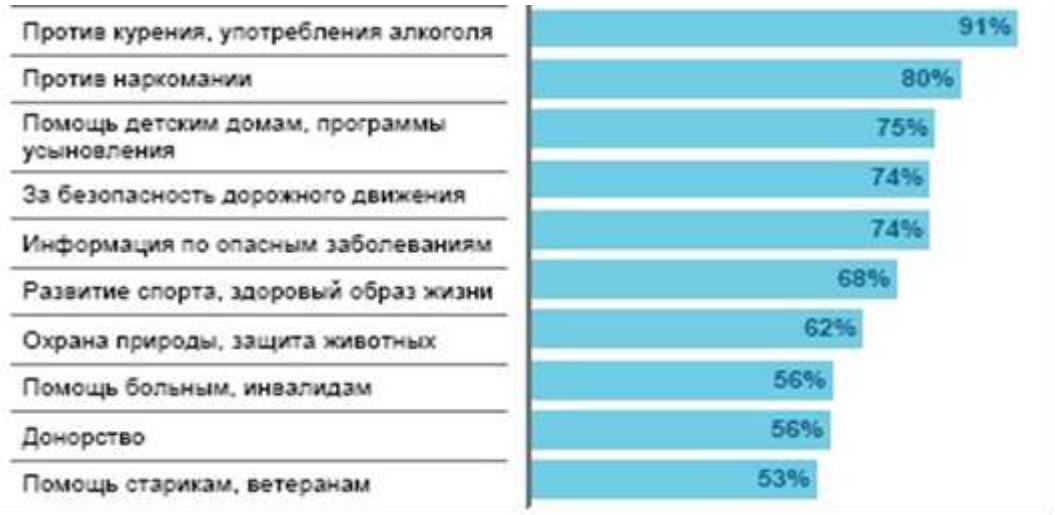


Рисунок 1. – Уровень представленности социальной проблемы в обществе [15]

На рисунке показано соотношение проблем, затронутых в социальной рекламе. Видно, что проблем много и достаточно острых, но мы хотим подчеркнуть далее проблему защиты животных, а именно - бездомных домашних животных. Эта проблема очень острая и не может тронуть лишь злого бессердечного человека. Во всей России тысячи и миллионы бродячих собак и кошек нуждаются в помощи. Разбудить общество призвана социальная реклама, именно она может рассказать и затронуть ум и души людей вопросами создания приютов или передержек, стерилизации в ветклиниках, просто обратить внимание и призвать к человеческой доброте к бродячим кошкам и собакам.

За последние 25-30 лет ситуация с бездомными животными еще более обострилась. В крупных городах их количество удвоилось и, по разным оценкам, составляет от нескольких до десятков тысяч особей. Неконтролируемый рост численности бездомных собак все чаще проявляется в их стайном поведении и повышении агрессии к людям. Отсюда многочисленные нападения на прохожих и детей, причинение им тяжелых травм и увечий. Еще одной проблемой является риск заражения тяжелыми инфекционными заболеваниями. В феврале 2011 года в Государственной Думе РФ появился новый проект ФЗ РФ «Об ответственном обращении с животными». В законе прописаны основные принципы правового регулирования и требования при обращении с животными. Много внимания уделено проблеме безнадзорных животных и организации приютов. В проекте установлены единые нормы содержания и правила выгула собак, предусмотрено введение дифференцированного налога. Несмотря на критику зоозащитниками (вопросы стерилизации, коррупционная составляющая), настоящий закон имеет право на жизнь, но он до сих пор не принят.

2. Применение социальной рекламы для защиты бездомных животных

Роль социальной рекламы в защите бездомных животных нельзя назвать самой значимой, но с ее помощью мы узнаем об этой проблеме. Выше стоят сами действия по решению этого вопроса – создание приютов, стерилизация, внимательное отношение хозяев к своим домашним любимцам. Все же стоит отметить те инструменты социальной рекламы и ее способы, благодаря которым обществу известна эта острая ситуация.

Для осуществления социальной рекламы служат:

- Листовка – вид агитационно-политической или информационной литературы, лист бумаги с текстом и иногда с иллюстрациями. Чаще всего листовки раздают наемные работники у мест массового скопления людей (автовокзалы, рынки, магазины и т.д), бросают в почтовые ящики или распространяют через специальные раздаточные стойки.
- Баннер (транспарант) – небольшой графический блок рекламы. Баннеры размещают для привлечения клиентов, для информирования или для привлечения внимания к проблеме. Они могу быть расположены на специальной установке у проезжей части, на здании и т.д
- Видео-ролики – непродолжительный по времени художественно составленный видео-клип. Их показывают по телевидению или загружают в интернет. Чаще всего в ролике присутствуют изображения бездомных животных, описание их трудного существования и призыв к помощи.
- Электронная почта – на электронный почтовый адрес рассылают те же самые видео-ролики, картинки, просьбы подписать петиции на тему бродячих животных.

Если сравнивать эти методы привлечения внимания к проблеме, то нельзя выделить лидера и аутсайдера. Каждый метод эффективен и необходим. Листовку можно подробно изучить, баннер виден издалека, ролик обязательно вызовет сострадание, а в интернете можно за пару кликов подписать петицию о протесте отлавливания и уничтожения животных или перечислить со своей банковской карты средства в фонд защиты животных.

И все же не только социальная реклама играет роль в этом вопросе, а человеческий фактор. У людей может просто не хватать денег на содержание питомцев. Нельзя забывать и о состоянии здоровья, у многих бывает аллергия на шерсть или боязнь больших собак. Человек имеет полное право не хотеть заводить животных вообще. Но только нужно честно и открыто говорить об этом. Нет ничего более мерзкого, когда люди рассказывают сказки о том, как им жалко животинок, но у них аллергия или описанный страх. Так же площадь квартиры\дома может не позволить иметь собаку крупной породы или всех кошек в округе. В таблице 2 кратко рассмотрим пример и результат социальной рекламы.

Таблица 2. – Примеры и результаты социальной рекламы

Формы рекламы	На что нацелена	Степень воздействия
Листовка	Нацелена на одно – привлечь внимание к проблеме бездомных животных и постараться решить ее	Слабая, т.к человек, взяв в руки листовку, в лучшем случае взглянет на нее, прочтет пару строк и положит в карман, в худшем – сразу выбросит в ближайшую урну
Баннер		Слабая, т.к люди, вряд ли обращают внимание на баннеры вдоль проезжих частей, их внимание сосредоточено на дороге.
Видео-ролик		Средняя, т.к это более менее действующий пример рекламы. В ролике можно отразить видео-записи трудной жизни бездомных животных, картинки, текст, звуковые записи и мелодии.
Электронные письма		Средняя, т.к не каждый читает свою электронную почту, тем более от незнакомого получателя. Но в то же время человек может спокойно прочитать статью, изучить альтернативы и принять решение о помощи.

В своей повести «Зеленые горы и белые облака» Марина Москвина пишет : «Не зря кто-то сказал: Бог создал животных, чтобы отогревать наши холодные сердца.» Ведь часто бывает, что отчаявшегося человека, стоящего на краю пропасти, не любящего никого и никем не любимого, спасает преданное ему существо, своей лаской и верностью растапливает лед в сердце, возвращает к жизни. Мы считаем, что предать человека и прогнать животное - поступки в равной мере жестокие. Поэтому и призываем людей к ответственности за тех, кто был ими приручен.

Из всего этого можно сделать вывод о том, что нет эффективной социальной рекламы, т.к нет результата. На улице до сих пор мы можем встретить стаи бродячих собак или группы кошек, греющихся на теплотрассе, а в 10 метрах от этих огромный баннер «Спасите котенка/щенка». Билл Гейтс обращал внимание: «Именно то, как вы собираете, организуете и используете информацию, определяет, победите вы или проиграете». Обычно на листовках\баннерах изобразят жалкую кошку и подпишут жалобный слоган. Ясно, что эффективности в этом нет.

В 2008—2009 годах из столичного бюджета на решение проблем с бездомными животными выделялось более 1,3 миллиарда рублей, в 2010 году город выделил около 1 миллиарда рублей. По неофициальным данным, только в Москве насчитывается не менее 26 тысяч бездомных собак. В 2014 году Правительство города Москвы приняло решение собак не усыплять, а содержать пожизненно. По состоянию на март 2015 года, в 13 муниципальных приютах содержатся 16 000 собак и менее 1000 кошек. Пристроить новым хозяевам удается не более 1 % собак из городских приютов.[12]

В Санкт-Петербурге по данным начальника управления ветеринарии (2005 год) Юрия Андреева численность бездомных животных — от 5 тыс. до 20 тыс. голов, на конец 2008 года численность бездомных собак составляет до 10 тыс. особей. Осенью 2005 года правительство города разработало постановление «О концепции отношения к безнадзорным животным». Концепция предусматривает гуманное отношение к бродячим животным и запрещает их истреблять. В городе действует программа стерилизации бездомных сук с последующей вакцинацией, чипированием и возвращением к месту прежнего обитания. В 2006 году на программу из городского бюджета было выделено 845 тыс. рублей, 820 собакам под кожу был вшит микрочип, с помощью которого ветеринарные службы могут отличать стерилизованную особь от нестерилизованной. В городе работают три приюта для бездомных животных. В ноябре 2008 года стая из 15 собак атаковала прохожих возле продовольственного ларька в Адмиралтейском районе. Спасаясь от атаки собачьей стаи, людям приходилось выбегать на проезжую часть с интенсивным движением. В 2007 и 2008 годах на программу стерилизации было выделено по 3,5 млн рублей, стерилизация одной бездомной собаки, у счётом стоимости медикаментов обходится бюджету в 10 тыс. рублей, но исполнители городского заказа не выполнили условия договора и не проводили стерилизацию должным образом. В марте 2009 года по данным управления ветеринарии на улицах города постоянно обитало около 7 тыс. безнадзорных собак. [14]

Итак, можно отметить, что затраты на решение проблем животных большие, из бюджетов разных районов страны выделяются колоссальные деньги для отлова, стерилизации и чипирования животных, но бездомных меньше никак не становится.

3. Эффективность социальной рекламы для защиты бездомных животных

Проблема бездомных собак и кошек, а именно они составляют большую часть беспризорных животных в наших городах, конечно, существует и проблема эта острая. Можно выделить несколько причин, по которым животные могут оказаться на улице. Первая – хозяева избавляются от надоевших питомцев, люди завели, не подумав основательно, оказались безответственными. Люди забывают, что животное не игрушка, которую берут себе или ребенку, оказывается, что за псом надо ухаживать, кормить, гулять, лечить, то нередко эти «хозяева» предпочитают просто выкинуть его на улицу. [9]

Вторая - неконтролируемое разведение, когда горе-хозяева решают дать своей суке ощениться разочек, «для здоровья», как они говорят, не подумав о судьбе будущих щенков. Нет культуры разведения и понимания ценности породы и чистоты разведения. Хорошо еще, если собака

породистая и с приличными документами, тогда есть шанс продать или раздарить щенков. Однако это нельзя одобрять: продавая и раздаривая щенков такие «заводчики» совершенно не заботятся о том, кому и в какие условия они отдают животное. В итоге от новых хозяев животное либо оказывается на улице через какое-то время или содержится в ненадлежащих условиях. Кроме того, такие хозяева зачастую пускают животное в разведение, даже не имея знаний и документов. [9]

Якобы заботливые, А если нет, тогда куда их? Часто на улицу. Для успокоения собственной совести сунут щенка какому-нибудь ребенку на улице и считают, что устроили его судьбу. Однако чаще всего такие щенки все равно оказываются в итоге без хозяина. Эта мнимая забота о здоровье своей суки оборачивается страданиями ее выброшенных на улицу детей. Иногда хозяева, что называется «не уследили» и становятся обладателями не желательных щенков. Гуманнее было бы их усыпить сразу после рождения, чем потом обрекать на бездомность, но часто люди из «гуманных» чувств этого не делают, и щенки опять оказываются на улице. На западе существует хорошее правило, стерилизовать не используемых в племенном разведении животных. Ведется пропаганда этого правила и бездомных животных там гораздо меньше. [9]

Третий «источник» бездомных животных, это потерявшиеся собаки. В этих потерях почти всегда виноваты тоже хозяева. Гуляют с собаками без поводка, собака чего испугалась или погналась за другой собакой или кошкой, или кобель увязался за сукой и потерялся. Не может найти дороги домой, да и без хозяина чувствует себя неуверенно, вот и пополняет ряды таких же бедолаг. Здесь стоит отметить и закон, который обязует хозяев выгуливать своих собак строго в ошейнике, намордник и на поводке. За собаками стоит и убирать, купив для этого специальный пакет и совок. За несоблюдения этих мер в крупных города выписываются штрафы от 100 до 1000 рублей.[9]

Бездомные животные в городе представляют собой и значительную опасность для людей. Особенно это касается собак. Собаки стайные животные и рано или поздно они находят себе компанию. Нередко случаются нападения стаи бездомных собак на людей и часто детей. Такие нападения могут быть спровоцированы людьми, но иногда происходят и без видимой провокации, особенно во время гона в данной стае. Иногда эти нападения случаются на «хозяйских» собак и даже когда те гуляют на поводке. Бездомные собаки, как правило, всегда голодны и вид или запах пищи также может спровоцировать нападение. Но и стерилизация проблему возможной агрессии не решает, лишь уменьшая эту вероятность. А потому программа «Отлов-Стерилизация-Возврат» представляет пустое растрачивание бюджетных денег.[9]

То, что нужно решать эту проблему, тоже сомнений не вызывает. Но

вот как? Просто подкармливать котенка или собаку – не выход. Взять щенка на время, откормить, вычистить, приласкать, а потом отпустить – так поступают так называемые «лже-волонтеры». Это бесчеловечно, ведь собака или кошка привыкает к теплу, ласке и доброте и в один миг оказывается на улице. Человек давно приручил собаку, и процесс ее одомашнивания привел к тому, что у большинства собак изменилась психика. Это не дикие животные, которые соглашаются жить рядом с нами, как, например кошки. Собаки действительно страдают без людей. Хотя и они могут дичать, вспоминать свои дикие привычки и жить в природе, но не многие собаки на это способны. [9]

Понятно, что, даже переловив всех бродячих собак и кошек, невозможно будет их всех содержать в приютах. Каких то животных придется усыплять, если не удастся пристроить их в надежные руки. Что, кстати практикуется и на Западе. Какое-то время животное находится в приюте, но если его не удается пристроить в этот срок, оно усыпляется. Но независимо от его дальнейшей судьбы, все попавшие в приют животные получают квалифицированную помощь. Понятно, что непопулярные меры не афишируются и люди не любят об этом думать, но они знают, что такие правила существуют. Надо сказать, что к усыплению прибегают редко. Те же американцы очень сердобольны и, как правило, разбирают животных из приютов. [9]

Так же в США есть еще одна очень интересная программа, касающаяся бездомных собак. Она называется Cell Dogs, как и одноименная программа на канале Animal Planet. Суть этой программы в том, что отловленных бездомных собак после лечения и соответствующего ухода пристраивают в тюрьмы и колонии, как мужские, так и женские. Причем, заключенные получают возможность держать собаку только за примерное поведение. Те, кто получил собаку, занимаются с ней дрессировкой под руководством инструкторов. Более того, многие из них готовят собак помощников для людей с ограниченными возможностями, а потом сами передают этих собак таким людям. Воспитательный момент этой программы переоценить трудно. Многие из заключенных впервые в жизни получают возможность о ком-то заботиться, да и собаки скрашивают им пребывание в местах «не столь удаленных». Кроме того, решается проблема бездомных животных.[9]

В России в защите бездомных животных колоссальную роль играют общественные организации. Они выходят на демонстрации с пропагандистскими лозунгами «Поможем братьям нашим меньшим», «Мы в ответе за тех, кого приручили», «Тому, кто спокойно убивает животных, нетрудно убить и человека» и т.д. Таким образом они обращаются к народу, призывают их быть более трепетными и помогать животным. Так же существуют приюты и передержки для животных.

Например, общество защиты бездомных животных «Белый клык»

создано в Красноярске, но вышло на общероссийский масштаб. Здесь лечат бездомных животных, стерилизуют, прививают и ищут им добрую семью. Все желающие могут предложить свою помощь: поиск хозяев, транспортные перевозки, передержка, домашняя адаптация животного, медицинская помощь, вакцинация, предоставление кормов, подстилок для животных, переносок и других вещей, а также финансовая помощь. Официальным сайтом является группа Вконтакте [8], куда выкладываются фотографии животных, которым нужна помощь.

В Брянске большой популярностью пользуется волонтёрская группа помощи бездомным животным «Подари надежду». [11] Группа была создана с целью объединить неравнодушных людей, желающих своими силами помочь бездомным животным.

Основные направления деятельности группы:

- пропаганда стерилизации, как единственного гуманного способа уменьшения численности бродячих животных в городе;
- воспитание в обществе ответственного и гуманного отношения к животным;
- организация льготной стерилизации бездомных животных;
- поиск хозяев для бездомных животных.

Группа волонтерская, это не приют и не общество защиты животных, Участники могут лишь помочь советом, разместить объявление, помочь организовать финансовый сбор при необходимости, помочь со стерилизацией животного. Волонтёры - это обычные люди, которые работают, учатся, имеют семью и наряду с этим занимаются спасением животных в своё личное время. За свою деятельность волонтёры не получают зарплату, их не финансируют городские власти. Деятельность ведется исключительно за счёт пожертвований неравнодушных людей и за личные средства.[11]

Совсем недавно в Брянске возобновилась программа по уменьшению численности бездомных животных. На стерилизацию из областного бюджета выделено около 370.000 рублей. В комплекс ветеринарных мероприятий входит вакцинация против бешенства. В первые же дни в единственный в области пункт стерилизации и временной передержки животных было доставлено около 20 собак. Операцию уже перенесла половина из них, остальные жду своей очереди. Польза от этого однозначно есть. После операции животные уже не смогут дать новое потомство и в течении года они безопасны по заболеванию бешенством. Стерилизация одной собаки обходится в 1.500 рублей, включая послеоперационное содержание, стоимость лекарств вакцинации. На каждую собаку в пункте заводят индивидуальную карточку. Здесь примерное описание, окрас, возраст. И самое главное – номер бирки и где собаку выловили, чтобы после стерилизации выпустить на том же месте. Отловом занимаются

коммунальные предприятия. Лишь немногих, чаще всего породистых собак, удается пристроить в добрые руки. На выделенные деньги удастся стерилизовать 253 собаки. Оценить много это или мало однозначно сложно. Бродячие животные размножаются в геометрической прогрессии и только постоянная работа по гуманной регуляции их численности может дать результат.

В Москве существует программа, которая так и называется «Программа стерилизации бездомных животных (Москва)». Она включает отлов и стерилизацию самок собак с последующим возвращением в места отлова для свободного беспризорного обитания в городской среде. Введению программы в масштабах города предшествовала локальный эксперимент в районе Марфино, проведённый по инициативе зоозащитной общественности. [12]

А вот Зоореалисты (Реалистическая защита) считают, что нельзя заниматься отловом животных, их стерилизацией и последующим выпуском на волю. По их мнению, необходим безвозвратный отлов животных в приюты и усыпление животных, которым не удалось найти дом. Это лучше, чем выпускать животных обратно на улицу, где они будут голодать, болеть, травмироваться, мешать людям. При этом участники считают, что только введение усыпления — это не решение проблемы. Необходимо создать систему пристраивания животных, обязательную регистрацию животных, повышать культуру содержания животных, ввести профилактические меры в виде льготной стерилизации неплеменных владельческих животных, контроль за разведением. Зоореалисты – это общественное движение в защиту животных, объединяющее активистов, биологов, иных специалистов из ряда городов России, Украины, Белоруссии, Италии. [13]

Очень хочется рассказать о человеке с большой душой – Валентине Силич из Липецкой области. Эту удивительную женщину, которая на свои сбережения открыла приют для нескольких сотен бездомных животных и содержит его уже более десяти лет, знают не только в России, но и за рубежом. Через ее руки прошли тысячи бездомных кошек и собак, она помогает не только своим местным бродяжкам, но и принимает активное участие в помощи тяжело травмированным животным из других городов. Под ее опекой сейчас находится примерно 354 собаки и 26 кошек. Все животные, попадая в приют, обязательно стерилизуются. Финансируется приют исключительно самой Валентиной и добрыми людьми. Женщина считает, что человек, помогающих животному, обязательно поможет ребенку и обществу в целом.

В Брянске подобной деятельностью занимаются Наталья Карасева и Наталья Степанова. Молодые женщины успевают иметь ребенка, мужа, семью, полный рабочий день. При этом у второй дома живет много кошек с неизлечимыми болезнями и травмами. Женщины содержат приют для кошек

и щенков «Второй шанс», которые финансируется средствами добрых людей и имеет группу Вконтакте [10]. Помощи из бюджета города не имеет. Животные в приюте стерилизуются и ищут хозяев, а помочь может любой человек с добрым сердцем. [10]

Но конечно же есть и те, кому очень жалко, но помогать не хотят. Ведь легче пройти мимо, придумав себе оправдания. Или считать себя великим спасителем, подкинув под двери приюта животное или сбыв кому-то с пакетиком влажного корма.

Итак, с помощью социальной рекламы общество узнает о важных и острых проблемах современности. Проблема бездомных домашних животных требует незамедлительного решения, трепетного отношения, больших средств и сил. Ведь во всех проблемах, связанных с бездомными животными виноваты только люди, и начинать решать проблемы надо тоже с людей. Нужно воспитывать людей, доносить до их сознания, что они действительно в ответе за тех, кого приручили. Объяснять, что есть другие, более гуманные, способы решения проблемы нежелательных в доме животных. Необходимо направлять свою активность на реальное дело - помогать бездомным животным.

Заключение

Социальная реклама – это вид рекламы, который нацелен на конечного адресата и ее главным отличием является призыв не к покупкам, а к поступкам. Она одновременно направлена на каждого человека и на все общество в целом, окружает человека повсюду, относится к ней можно по-разному, но игнорировать ее невозможно. Именно она призывает нас всех обратить внимание на острые социальные проблемы.

Роль социальной рекламы в современном обществе безусловно велика и многогранна. Но что касается проблемы бездомных животных, то здесь не стоит делать такие громкие выводы. Да, несомненно, с помощью листовки или баннера люди узнают, что есть на свете бездомные животные и они все нуждаются в нашей защите, но каждый ли из нас тут же побежит до ближайшей мусорки или в приют за котенком? Ответ очевиден – не каждый. И было бы замечательно, если хотя бы один пятый привез в приют или на стерилизацию приблудившегося к его дому щенка.

По мере увеличения количества крупных городов и все возрастающей тенденции к уплотнению населения, бродячие животные неоправданно попадают в разряд опасных и подлежащих уничтожению. К большому сожалению, ни царский режим, ни советская власть, ни современное демократическое общество не смогли найти гуманных подходов в решении дальнейшей судьбы таких животных.

Данная проблема разносторонняя и требует нового, комплексного подхода в решении биологических и правовых аспектов. Только научно

обоснованная, общегородская программа на основании гуманных и этичных норм в состоянии успешно решать данную задачу. Бродячие собаки и кошки выполняют определенную роль в равновесии животного мира города и их польза до конца не изучена. Можно с уверенностью констатировать, что в настоящий период экономического и социального становления общества, бродячих животных нужно рассматривать как нормальную неотъемлемую часть инфраструктуры города. Стоит задуматься, что нет более незащищенного существа на свете, чем бродячая собаки и кошка. Нет никакой правовой базы, в отличие от диких животных, которая бы хоть как-то положительно решала их участь.

Использованные источники:

1. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. Основы маркетинга. - М.: «Вильямс», 1999.-253с.
2. Морозов М. А. , Морозова Н.С. Реклама в социально-культурном сервисе и туризме: Учебник для студентов высших учебных заведений- М.: Издательский центр «Академия», 2003.-336с.
3. Николашвили, Г.Г. Социальная реклама: Теория и практика: Учеб.пособие для студентов вузов. М.: Аспект Пресс, 2008.-191с.
4. Русаков Аркадий. Романтизм и прагматизм социальной рекламы. Реферат, 2015.-с.5-7
5. Савельева, О.О. Введение в социальную рекламу / О.О. Савельева. М.: РИП-холдинг, 2007.-184с.
6. Федотов, Л. Н. Социология рекламной деятельности: учебное пособие для студ. вузов, обучающихся по специальности «Реклама» / Л.Н. Федотов. М.: Гардарики, 2002.-270с.
7. Шершукова Е. В. Специфика социальной рекламы в России: современное состояние // Молодой ученый. — 2011. — №4.-с.160-163
8. [Электронный ресурс] URL http://vk.com/club1516155
9. [Электронный ресурс] URL http://www.apus.ru/site.xp/049050053049124054057053053.html
10. [Электронный ресурс] URL https://vk.com/club105104327
11. [Электронный ресурс] URL https://vk.com/podarinadejdu
12. [Электронный ресурс] URL https://ru.wikipedia.org/wiki/Программа_стерилизации_бездомных_собак_(Москва)
13. [Электронный ресурс] URL https://ru.wikipedia.org/wiki/Реалистическая_зоозащита
14. [Электронный ресурс] URL https://ru.wikipedia.org/wiki/Бездомные_животные_в_России
15. Социологический опрос.

Зиниша О.С., к.э.н.
доцент
кафедра денежного обращения и кредита
Якунина М.С.
студент 3-го курса
экономический факультет
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»
Россия, г. Краснодар

МЕЖДУНАРОДНЫЕ КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация: Статья посвящена вопросам функционирования международного кредита в России. Рассматриваются некоторые аспекты этих отношений в плане взаимопомощи одного государства другому. Проанализирована практика внешних заимствований России на международном рынке, ее отношения с глобальными валютно-финансовыми институтами. Указана сложная политическая ситуация роли России на международном кредитном рынке, влияние санкций и поиск новых резервов роста экономики.

Ключевые слова: международный кредит, еврооблигационные займы, долговые обязательства, внешние заимствования, Международный валютный фонд, санкции.

Zinisha O. S., cand. of econ. Sciences,
associate Professor of the Department of Monetary circulation and credit
Yakunina M.S.
3th year student of the Faculty of Economics
Kuban state agrarian University
Russia, Krasnodar

INTERNATIONAL FINANCIAL RELATIONS OF RUSSIA IN CURRENT CONDITIONS

Abstract: The article is devoted to the issues of international credit operation in Russia. Some aspects of this relationship in terms of mutual support of one state to another. The analysis of the Russian practice of foreign borrowing on the international market, its relationship with the global monetary and economic institutions. It contains a complex political situation, the role of Russia in the international credit market, the impact of sanctions and the search for new reserves growth

Keywords: international credit, Eurobond issues, debentures, external borrowing, International Monetary Fund, sanctions.

В последние годы во внешней торговле значительно возросла роль кредита, то есть обеспечение заемных средств в денежной, либо товарной форме на условиях срочности, возвратности и платности с целью реализации

внешнеторговых сделок или для содействия экспорту и импорту продукции. Актуальность данной темы исследования обуславливается необходимостью развития и усовершенствования системы международного кредитования.

Международное кредитование играет в экономической жизни государства как положительную, так и отрицательную роль. Положительное воздействие непосредственно заключается в гарантии непрерывности процесса воспроизводства и его технического формирования. В тоже время углубляются различия в степени развития наиболее прибыльных сфер, получающих иностранные капиталовложения с секторами экономики, не имеющими инвестиций [8].

В целях поддержания позиций ведущих стран банки, государства, международные и региональные валютно-кредитные и экономические компании периодически проводят политику кредитной дискриминации и кредитной блокады по отношению к определенным странам, которые проводят неадекватную для стран-гегемонов политику.

Кредитная дискриминация - установление худших обстоятельств получения, использования, либо погашения международного кредита для определенных заемщиков по сравнению с другими, в целях оказания на них финансового и общественно-политического давления [8]. На современном этапе в условиях геополитической напряженности кредитная дискриминация непосредственно используется как способ политического давления в отношении России и отдельных развивающихся государств.

Еще более жесткой финансовой санкцией считается кредитная блокада - отказ предоставлять кредиты той или иной стране. Как правило, кредитная блокада непосредственно связана с экономической блокадой, нередко проводится неформально в виде отказа обеспечить кредит согласно различным мотивам. После Второй мировой войны страны НАТО во главе с США проводили кредитную блокаду в отношении социалистических государств. Так, Международный Банк Реконструкции и Развития (МБРР) в 1947 г. отказался предоставить кредиты Чехословакии и Польше, несмотря на то, что они как жертвы фашистской агрессии имели первоочередное право на приобретение займов для восстановления разрушенной экономики [5].

В условиях интенсивного вхождения Российской Федерации в мировое хозяйство, внешние заимствования непосредственно усилили свое значение как источники мобилизации экономических ресурсов. Особенно активно Россия размещала свои долговые обязательства за границей в виде еврооблигационных ссуд в 90-е годы, когда переживала большие трудности валютно-финансового характера. Размещение проводилось в таких валютах как доллар США, немецкая марка, итальянская лира. Значительная доля данных размещений погашена, а по двум облигационным займам, сроком размещения на 30 лет (от июля 1998 года), и на 20 лет (от июля 1998 года)

еще находятся в обращении [4].

На протяжении продолжительного периода после преодоления валютно-экономического упадка 1998 года Россия не прибегала к внешним заимствованиям. В апреле 2010 года она разместила суверенные евробонды на 5 лет в размере двух миллиардов долларов под 3,74 % годовых и 3,5 млрд. долларов на 10 лет под 5,08 %. Данные размещения в практике международных заимствований России имеют наиболее низкие ставки [7].

Активную позицию во внешнем заимствовании непосредственно занимают банки и российские компании, что было обеспечено полученной в 1990 году свободой выхода на международный финансовый рынок. Западные экономические ресурсы обеспечили подъем российского предпринимательства за границей. Основным типом внешних заимствований у зарубежных кредиторов считаются синдицированные кредиты, т. е. кредиты, предоставляемые заёмщику двумя кредиторами, участвующими в этой сделке в определённых долях в рамках целостного кредитного соглашения, а кроме того долговые обязательства в виде акций, депозитарных расписок и еврооблигаций. Российские банки, как правило, используют синдицированные кредиты для краткосрочного и среднесрочного кредитования наиболее значимых покупателей и для сбалансирования активов и пассивов согласно их срокам. Отечественные банки-заемщики стремительно проводят спекулятивные операции на внутреннем межбанковском рынке, пользуясь большими различиями в процентных ставках на иностранном и российском рынке капиталов. Достоинство получаемых синдицированных кредитов отечественными фирмами состоит в том, что данные кредиты экономичнее внутренних заимствований, и поэтому они наиболее приемлемы [7].

Дополнительным источником внешних ресурсов для российского бизнеса является размещение еврооблигационных ссуд на зарубежных фондовых рынках. Размещение проводится среди инвесторов нескольких государств.

В период развития рыночной экономики Россия приняла членство в различных международных валютно-экономических институтах. Это предоставило новые возможности получения вложений от других стран и для формирования экономики государства, и кроме того, позволило осуществить переоформление российской внешней задолженности, значительная доля которой представляла долги СССР. Участие в международных валютно-финансовых и кредитных организациях позволило Российской Федерации использовать навык и опыт всемирных сообществ в регулировании валютно-кредитной и экономической областях. Вхождение в Международный Валютный Фонд (МВФ) в апреле 1992 года позволило восемь раз обращаться с просьбой о предоставлении кредитов, единый размер которых превысил 20 млрд. долларов США. Промышленная помощь

Фонда позволила сформировать концепцию казначейства и сбора налогов в государстве [3].

В январе 2005 года Россия выплатила МВФ долг непогашенной задолженности фондов. В последние годы взаимосвязь России с Фондом непосредственно сосредоточена на вопросе выхода из всемирного экономического упадка, а также на реформировании Бреттон-Вудской валютной системы. Значимым взносом во взаимоотношениях России и МВФ можно считать списание Россией долгов беднейших государств.

В последние годы в Российской Федерации реализуется концептуальный план создания и развития в г. Москве Международного финансового центра (МФЦ) [1]. Главным шагом на пути формирования МФЦ стало формирование мегарегулятора финансового рынка (МФР), первые шаги по созданию которого были предприняты Минфином России в январе 2011 года. Весной 2014 г. таким мегарегулятором стал Банк России, координируя таким образом сферу деятельности не только банков, но и кредитно-финансовых институтов небанковского типа.

В 2014 г. финансовый сектор России столкнулся с серией санкций, которые постепенно меняют ситуацию на финансовом рынке страны. Хотя их последствия проявились еще не полностью, уже сейчас можно в общих чертах представить произошедшие изменения.

Санкции, введенные в отношении ряда российских банков и компаний, можно разделить на три группы. Первая — так называемые «секторальные» санкции («список SSI» по классификации США). Банки и компании, попавшие в этот список, лишились возможности выходить на долговые рынки США и Европы, но могут проводить свои платежи или платежи своих клиентов [5]. Иными словами, содержанию их бизнеса ничто не угрожает, но они должны изменить структуру своего баланса, переключившись на внутренние источники финансирования. Санкции этой группы касаются прежде всего российских государственных банков.

Вторая группа санкций — так называемый список SDN. В него попали несколько российских частных банков, далеко не самых крупных, и небольшое число российских компаний, в основном из оборонного сектора. Эти санкции предполагают наиболее жесткие ограничения, так как запрещают проводить валютные платежи в пользу или от лица этих банков [5]. По сути, попавшие в указанный список, банки должны менять географию своего бизнеса, так как больше не могут участвовать в трансграничных операциях.

Наибольшую проблему в масштабе всей экономики представляет третья группа — так называемые мягкие санкции. Они не объявлены официально, но их действие ощущается из-за изменения условий ведения бизнеса с российскими эмитентами и отношения к российскому капиталу. Прежде всего речь идет об изменении процедур контроля технического

оформления сделок (комплаенс). После создания санкционных списков с июля 2014 г. фактический контроль над международными платежами российских банков и компаний со стороны западных контрагентов перешел в режим ручного управления. Если раньше платежи проводились автоматически, то теперь в рамках санкционных ограничений международные банки должны проверять, не связаны ли платежи в пользу контрагентов с финансированием компаний или банков из санкционных списков. За задержку платежей и детальный анализ их аспектов банк, проводящий платеж, не несет материальной ответственности, но если он осуществит платеж в пользу попавших под санкции банка или компании, то может столкнуться со значительным штрафом со стороны международных регуляторов.

Так, относительно недавно французский банк BNP Paribas был вынужден заплатить властям США штраф в размере 9 млрд долл. за нарушение режима санкций против Кубы, Судана и Ирана в 2004-2012 гг. [5].

В рамках санкций Россия лишилась возможности заимствовать ресурсы на международном кредитном рынке. Что же делать в данной ситуации? Где искать резервы роста экономики?

Советник Президента С. Глазьев, выступая на Московском экономическом форуме, предложил перейти на расчеты в рублях по экспорту энергоносителей, импорту, создать внутренний механизм кредита, чтобы займы не осуществлялись на внешнем рынке, для этого как минимум необходимо снизить ставку рефинансирования, ввести механизм длинных денег через рефинансирование под низкие процентные ставки, увеличить объем золота в 2 раза (сейчас в структуре ЗВР доля золота непомерно ниже доли резервов в иностранной валюте, что создает дополнительные риски для экономики страны), ввести закон о политике ценообразования, провести деофшоризацию [2].

Важным следствием введения санкций против российских банков и компаний стало повышение уровня процентных ставок. Еще в конце 2013 г. правительство обсуждало возможность снизить процентные ставки и эффективность этой меры экономической политики, но уже в марте 2014 г. такая дискуссия перестала быть актуальной. С марта по октябрь ЦБ РФ четыре раза повышал процентные ставки, в результате уровень ключевой ставки вырос с 5,5% в начале года до 9,5% на конец октября 2014 г. [7].

В последнее время сильно возросла роль ЦБ РФ, и у банков, по сути, появился альтернативный источник фондирования. С 2011 г. российский банковский сектор стал все больше полагаться на ресурсы регулятора. Если в 2010 г. присутствие ЦБ РФ в банковской системе составляло в среднем 0,5 трлн руб. в год, или около 1,5% суммарных банковских пассивов, то в 2014 г. на его долю приходится уже порядка 8%. Вместе с Минфином, который

размещает в банках свои депозиты, государство, по сути, финансирует в настоящий момент до 12% банковских пассивов. Хотя формально эти средства предоставляются через механизмы рефинансирования, на деле они стали источником фондирования для банков, особенно в условиях, когда темпы роста депозитов физических лиц значительно снизились, а задолженность перед ЦБ РФ из года в год устойчиво растет [6].

Помочь российским банкам в условиях санкций готов Банк России. В частности, в СМИ появились заявления руководства ЦБ РФ о том, что при необходимости для этой цели могут быть задействованы международные валютные резерв. Крупнейшие банки РФ заявили о том, что готовы к санкциям. Руководство Сбербанка, в частности, объявило, что учреждение обладает достаточным объемом ресурсов, опытом менеджмента и уровнем экспертизы для продолжения работы в текущих экономических и политических условиях [6]. "Газпромбанк" и ВТБ также заверили общественность, что действия США и ЕС не повлияют на финансовую устойчивость учреждений . Таким образом, влияние санкций на экономику России в части банковской сферы может быть не столь значимым, поскольку кредитно-финансовая поддержка со стороны российского мегарегулятора и поиск альтернативных резервов роста отечественной экономики вполне реальны и адекватны по своему потенциалу транспарентности.

Использованные источники:

1. Зиниша, О.С. Перспективы формирования международного финансового центра в г. Москва / О.С. Зиниша, М.С. Якунина [Электронный ресурс]. - Режим доступа: iupr.ru/domains_data/files/zurnal_20/Zinisha_MVKO_OKONCH.pdf. – 03.02.16.
2. Кравченко, Л. Россия и санкции: сценарии экономического развития / Л. Кравченко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.sgline.org/cat/7/18243.- 17.03.2016.
3. Концепция создания международного финансового центра Российской Федерации: Проект [Электронный ресурс]. — Режим доступа:http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/finances/creation/conceptmfc. - 30.12.2009.
4. О государственных внешних заимствованиях Российской Федерации и государственных кредитах, предоставляемых Российской Федерацией иностранным государствам, их юридическим лицам и международным организациям: федеральный закон Российской Федерации № 76-ФЗ от 26.12.1994 [принят Гос. Думой 7 декабря 1994 г.; одобрен Советом Федерации 17 декабря 1994 г.] // КонсультантПлюс: Версия Проф.- Справ. - прав. система.
5. Орлова, Н.В. Финансовые санкции против России: влияние на экономику и экономическую политику / Н.В. Орлова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.institutiones.com/general/2502-finansovye-sankcii-protiv-

rossii.html.- 21.03.16.
6. Официальный сайт Сбербанка Российской Федерации (Банка России) [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.sberbank.com/ru 10.03.2016.
7. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации (Банка России) [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.cbr.ru – 15.05.2015.
8. Янов, В.В. Деньги, кредит, банки: учеб. пособие для вузов по направлению подгот. "Экономика" / В. В. Янов, И. Ю. Бубнова. - М.: КНОРУС, 2014. – 235 с.

Зиниша О.С., к.э.н.
доцент
кафедра денежного обращения и кредита
Матусева О.А.
студент 4-го курса
факультет «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»
Россия, г. Краснодар

ПРЕДПОСЫЛКИ СОЗДАНИЯ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ «МИР»

Аннотация: В статье рассмотрены вопросы функционирования национальной системы платежных карт (НСПК) «Мир» в связи с нынешней геополитической обстановкой в стране, а также оцениваются проблемы, предпосылки создания и перспективы ее развития.

Ключевые слова: национальная платежная, банковская система, пластиковые карты, санкции, платежные системы MasterCard и Visa.

Zinisha O. S., cand. of econ. Sciences,
associate Professor of the Department of Monetary circulation and credit
Matusyova O.A.
4th year student of the Faculty of Finance and Credit
Kuban state agrarian University
Russia, Krasnodar

BACKGROUND, PROBLEMS AND PROSPECTS OF THE NATIONAL SYSTEM OF PAYMENT CARDS "MIR"

Annotation: The article discusses the functioning of the "Mir" national payment card system in connection with the current geopolitical situation in the country, as well as evaluated the problem, create the preconditions and prospects of its development.

Key words: national payment, banking, credit cards, penalties, payment MasterCard and Visa systems.

Главным препятствием, стоящим на пути развития системы безналичных платежей в России, является отсутствие крупных национальных систем. В настоящее время 90% розничных безналичных платежей осуществляются через международные платежные системы: Visa, MasterCard, American Express и Diners Club. Зависимость российского платежного рынка от зарубежных платежных систем создает потенциальную угрозу экономической безопасности страны. Это угроза дестабилизации национальной финансовой системы при сбое в функционировании какой-либо из действующих международных платежных систем, перераспределение финансовых потоков не в пользу внутреннего рынка, трансграничная передача финансовой информации и персональных данных, неконтролируемое Центральным Банком завышение ставок межбанковских комиссий и др. В связи со сложившейся геополитической обстановкой в стране, в платежную систему РФ вводится новая национальная система платежных карт (НСПК) «Мир», которая действует только на территории нашего государства. Основными направлениями деятельности НСПК заявлены создание национальной инфраструктуры проведения платежей по картам и выпуск национальной платёжной карты.

Таким образом, актуальность темы исследования заключается в назревшей необходимости совершенствования платежной системы России в части преобразований в структуре платежного оборота в пользу увеличения доли безналичных платежей, законодательных и нормативных документов, регулирующих деятельность операторов расчетных отношений, разработки и внедрения новых технологий, выработки мер по обеспечению безопасности платежной системы. С целью минимизации угроз экономической безопасности страны, необходимо на государственном уровне создать национальную систему розничных безналичных платежей, которая будет конкурентоспособна с международными системами.

В условиях активного развития финансово-банковского сектора отсутствие развитой платёжной инфраструктуры обуславливает ограниченность экономического суверенитета. Доминирование международных платёжных систем на национальном платёжном рынке, попадающих под юрисдикцию иностранных государств, ставит под угрозу защиту интересов национальных экономических субъектов. Ярким подтверждением данного утверждения является блокировка в марте 2014 года транзакций по картам банка «России» и «СМП-банка» международными платёжными системами «Visa» и «MasterCard»из-за санкций Министерства финансов США [3]. Поэтому, в условиях острой конфронтации с рядом стран, развитие собственной национальной платёжной системы является важным шагом для повышения экономического и политического суверенитета, а также является обязательным условием обеспечения экономической безопасности страны.

Попытки создания национальной платёжной системы предпринимались в России еще с начала 90-х годов. Компании пользовались услугами российских платёжных систем в рамках зарплатных проектов, правительство совместно со Сбербанком планировало создать единую национальную карту на основе «Сберкарта», но все старания создать собственную национальную платежную систему были напрасны [5]. Причинами данных неудач были как кризис 1998 года, так и массовая критика со стороны конкурентов.

На протяжении всего периода безуспешных попыток внедрения, позиции российских платежных систем продолжали слабеть, и вскоре Visa и MasterCard полностью поделили отечественный финансовый рынок.

27 марта 2014 г. Президент России В.В. Путин заявил о необходимости создания национальной платёжной системы. В рамках данной задачи Банк России рассматривал возможность создание национальной платёжной системы на базе уже существующих. Однако, после изучения существующих платёжных систем – УЭК «Про 100», «Золотая корона», Union Card и «Объединённой расчётной системы», было принято решение о создании акционерного общества «Национальная Система Платёжных Карт» (НСПК) [1].

Представим в таблице основные этапы и характеристику реализуемых процессов и инструментов НСПК.

Таблица – Создание и развитие НСПК [1]

Этап (период) становления НСПК	Характеристика реализуемых процессов и инструментов
До 31 марта 2015 года	Создание процессингового центра для обработки внутрироссийских транзакций с использованием национальных и международных платежных карт. Организация взаимодействия между участниками рынка платежных услуг через операционный платежный и клиринговый центр НСПК по картам международных платежных систем.
Апрель-декабрь 2015 года	Запуск и развитие национальных платежных инструментов. Перевод платежей международных платёжных систем в процессинговый центр НСПК.
2016 – 2018 годы	Развитие и расширение продуктовой линейки НСПК актуальными платежными продуктами и сервисами, а также их продвижение в России и странах СНГ. Продвижение карт НСПК и других электронных средств платежа, а также сервисов НСПК в странах дальнего зарубежья.

В рамках первого этапа основные задачи уже реализованы. Внутрироссийские транзакции ведущих международных платёжных систем переведены на процессирование в НСПК, а также создаётся инфраструктура для эмиссии платёжных карт, получившие название «Мир». По состоянию на 25 мая 2015 года участниками НСПК стали 76 российских банков, в т. ч. и

ряд банков из ТОП-10 [2].

Однако, несмотря на активное развитие национальной платёжной системы, очевидно, что продуктовая линейка и функционал карт платёжной системы неспособны в силу объективных причин конкурировать в рыночных условиях с международными платёжными системами Visa и MasterCard, которые занимают лидирующие позиции на протяжении последних 10-15 лет. К наиболее значимым недостаткам платёжных карт АО «НСПК» можно отнести отсутствие возможности использования карт за пределами России, ограниченность терминальной и банкоматной сети, обслуживающие данные карты, а также отсутствие поддержи технологий 3DSecure для операций в интернете [5].

Для устранения вышеперечисленных недостатков предпринимаются активные действия со стороны руководства АО «НСПК» и Банка России.

Так, в целях расширения сети терминалов и банкоматов, способных поддерживать обслуживание карт российской платёжной системы, ведётся работа по расширению количества банков-участников системы. В рамках реализации возможности использования платёжных карт АО «НСПК» за пределами России заключён договор с крупнейшей японской и шестой по величине платёжной системой – JapanCreditBureau (JCB) выпуска кобейджинговых карт. Кобейджинговая карта – это совместная карта двух платёжных систем. Данная карта позволяет пользоваться инфраструктурой обеих систем. Эмиссия карт планируется на 2016 год [4].

В рамках стимулирования развития национальной платёжной системы предполагается выдача карт «Мир» работникам бюджетной сферы и пенсионеров. Благодаря данной мере предполагается выдать более 70 млн. платёжных карт, что составляет более 30% от количества карт, эмитированных российскими банками [3]. Эмиссия и выдача банковских карт «Мир» планируются на 2016 год. Объём фонда заработной платы бюджетников по итогам 2014 года составил свыше 3,8 трлн. руб., а объём пенсионных выплат за тот же период - 6 190,1 млрд. руб., что в сумме составляет чуть менее 10 трлн. руб. или более 14% от ВВП России [1].

Таким образом, перевод работников бюджетной сферы и пенсионеров позволит создать широкую клиентскую базу для АО «НСПК», что будет стимулировать банки, не являющиеся членами НСПК, получать членство в отечественной платёжной системе и осуществлять необходимые доработки своих терминальных и банкоматных сетей для приёма платёжных карт «Мир».

Реализация данного проекта является важнейшей задачей в рамках обеспечения национальной экономической безопасности, поэтому, несмотря на объективные сложности, связанные с созданием собственной национальной системы, можно констатировать, что вероятность успешного развития АО «НСПК» высока. В то же время, создание национальной

платежной системы требует значительных затрат на разработку и производство высокотехнологичного оборудования и программного обеспечения для аккумулирования и обработки огромного объема информации по движению и учету денежных средств. Однако, благодаря слаженным действиям Банка России и Правительства РФ, менее чем за два года удалось создать независимый процессинговый центр, который способен обрабатывать как внутрироссийские, так и трансграничные транзакции. Активно развивается платежная инфраструктура. Расширяется перечень банков-участников [5].

По нашему мнению, перспективы национальной платежной системы также видятся во внедрении универсальной электронной карты, выполняющей функции удостоверения личности для фонда медицинского обязательного страхования, пенсионного удостоверения, платежной карты по оплате услуг жилищно-коммунального хозяйства, налогов, штрафов и совершения прочих платежей. Такая платежная система позволит сократить объем наличных расчетов, будет способствовать осуществлению мониторинга взаимоотношений государства, гражданина и бизнеса, а, следовательно, сократит возможные злоупотребления и коррупцию.

Помимо этого решение задач такого уровня в области информационных технологий будет способствовать скорейшему переходу отечественной экономики на инновационный путь развития. Даже в условиях санкций США, Евросоюза и Японии внедрение в российскую банковскую систему современных технологий, расширение информатизации и дистанционного обслуживания позволят повысить качество и выбор банковских продуктов, что в свою очередь должно способствовать развитию здоровой конкуренции на российском рынке банковских услуг.

Использованные источники:

1. Национальная платежная система [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: http://www.cbr.ru/PSystem/ - 14.03.2016
2. О национальной платежной системе: федеральный закон Российской Федерации от 27.06.2011 г. №161-ФЗ (ред. от 29.12.2014 г.) // Консультант Плюс. Версия Проф.: Справ.-прав. система.
3. Официальный сайт «Телерадиокомпания «Мир». Платёжные карты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mir24.tv/ - 13.03.2016
4. Салимов, Я.Р. Проблемы и перспективы развития национальной платежной системы Российской Федерации / Я.Р. Салимов [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: http://uresearch.psu.ru/files/articles/363_58189.doc - 16.03.2016
5. Салимханов, З.А.Проблемы становления национальной платежной системы / З.А. Салимханов [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: http://sibac.info/14312 - 16.03.2016

Зиниша О.С., к.э.н.
доцент
кафедра денежного обращения и кредита
Карпенко И.В.
студент 4-го курса
факультет «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»
Россия, г. Краснодар

ПОЛИТИКА БАНКА РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ

Аннотация: Статья посвящена актуальным вопросам причин введения международных экономических санкций и направлениям политики Банка России в качестве мегарегулятора в этих неоднозначных условиях, а также рассмотрены пути повышения инвестиционной привлекательности и позитивных тенденций развития экономики страны в целом.

Ключевые слова: центральный банк, экономические санкции, валютное регулирование, волатильность, государственная поддержка.

Zinisha O. S., cand. of econ. Sciences,
associate Professor of the Department of Monetary circulation and credit
Karpenko I.V.
4th year student of the Faculty of «Finance and Credit»
Kuban state agrarian University
Russia, Krasnodar

POLICY IN THE BANK OF RUSSIA IN THE ECONOMIC SANCTIONS

Annotation: The article is devoted to topical issues of the reasons for the introduction of international economic sanctions and the Bank of Russia's policy directions as a mega-regulator in these ambiguous terms, and considered ways to improve the investment attractiveness and positive trends in the development of the economy as a whole.

Keywords: the central bank, economic sanctions, foreign exchange regulation, volatility, government support.

Центральный банк и Правительство Российской Федерации являются органами валютного регулирования в стране. Для стабилизации экономики государства регулирование и контроль национального валютного рынка очень важны. Вопросы валютного курса, валютного контроля, валютного законодательства определяют экономическую безопасность страны. Валютное регулирование представляет собой комплекс осуществляемых государством мер, направленных на поддержание валютного рынка России в устойчивом состоянии [1].

Целью валютного регулирования являются: укрепление валютно-финансового положения государства, поддержание на высоком уровне его платежеспособности и кредитоспособности, обеспечение поступления валюты из-за рубежа по внешнеэкономическому обороту, противодействие оттоку капитала за границу, привлечение иностранного капитала, укрепление российского рубля.

В условиях санкций Центральный банк Российской Федерации (Банк России) должен обеспечить стабильность российской валюты. Сегодня рубль ощутимо упал к доллару и евро. Одним из методов контроля Центрального банка за курсом рубля является установление валютного коридора (т. е. определение пределов колебания валютного курса). Он позволяет точнее прогнозировать экономическую ситуацию в стране, снижать риски, возникающие в процессе внешнеэкономических операций, что является стабилизирующим фактором для экономики государства [2]. Центробанк России с 10 ноября 2014 года упразднил действовавший механизм курсовой политики, отменив интервал допустимых значений стоимости бивалютной корзины (операционный интервал) и регулярные интервенции на границах указанного интервала и за его пределами [4]. При этом новый подход Банка России к проведению операций на внутреннем рынке не предполагает полного отказа от валютных интервенций, их проведение возможно в случае возникновения угроз для финансовой стабильности (рисунок 1).

Валютные интервенции Банка России и динамика рублевой стоимости бивалютной корзины в августе 2008 — марте 2015 гг.

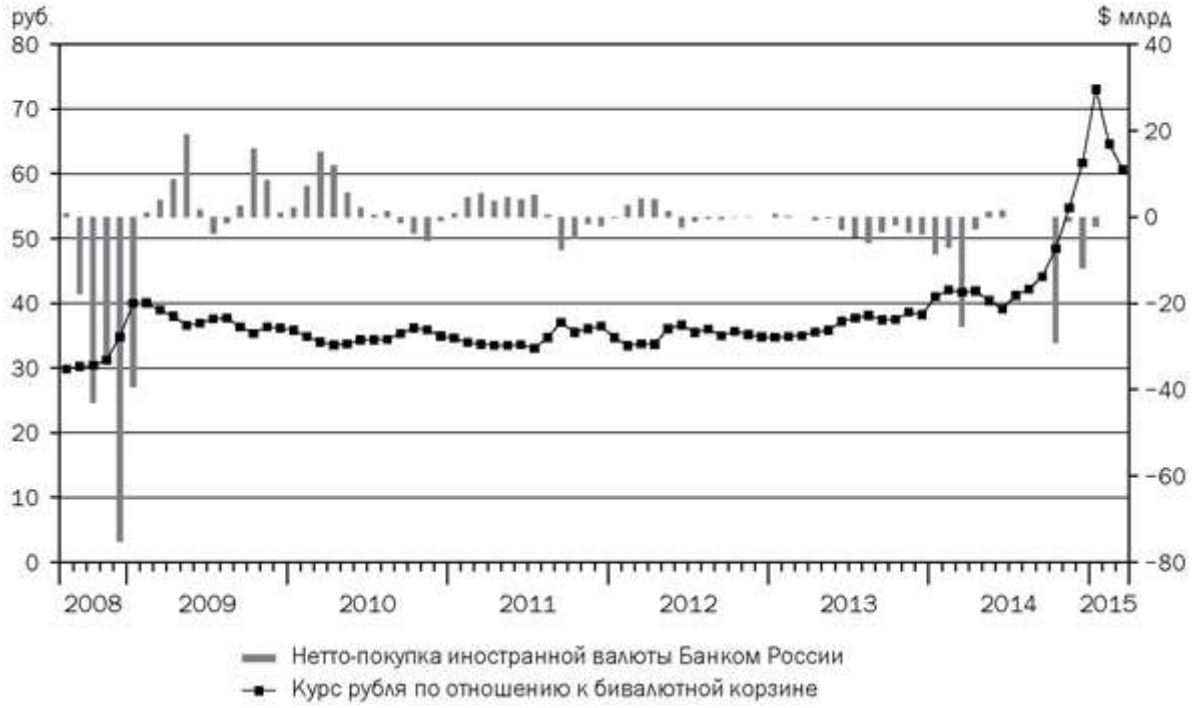


Рисунок 1 – Валютные интервенции Банка России [?]

Несмотря на сложившуюся экономическую ситуацию, Центробанк все же полностью перешел к режиму свободного плавания рубля, оставляя в приоритете задачу поддержания стабильности отечественных финансовых институтов. Банк России снижает размер интервенций на валютном рынке. Однако, еще в момент перехода к этой политике курс рубля значительно обвалился. В связи с антироссийскими санкциями, ведущими к оттоку капитала и дефициту валюты на внутреннем рынке, свободное плавание рубля может стать причиной повышенного риска для финансовой стабильности в России из-за негативной волатильности курса рубля, что является сдерживающим фактором для роста российской экономики [4].

В современных условиях одной из наиболее важных задач валютного регулирования является контроль нелегального оттока капитала за границу. Однако вывоз капитала из России, тем не менее, происходит. Несмотря на то, что вывоз капитала не отрицается, Центробанк не принимает мер для устранения этой проблемы, хотя результативная борьба с этим явлением могла бы свести на нет негативный эффект санкций. Банк России устанавливает ключевую ставку (ставка, по которой ЦБ предоставляет кредиты коммерческим банкам). Ключевая ставка имеет значение при установлении процентных ставок по кредитам коммерческих банков, оказывает влияние на уровень инфляции [1].

Повышение Центральным банком ключевой процентной ставки, влечет за собой, как правило, подорожание национальной валюты и снижение инфляции, однако это одновременно вызывает снижение объемов кредитования и инфляционные риски. Номинированные в валюте долги крупного российского бизнеса никуда не делись. Их всё равно придётся возвращать, а этих денег неоткуда взять, только продав рубли и купив на них валюту. Есть ещё выход — дефолты крупных компаний. Похоже, что это наиболее явная перспектива на ближайшие месяцы [3].

В результате, Банк России на заседании 30 октября сохранил ключевую ставку на уровне 11% годовых, "учитывая сохранение значительных инфляционных рисков" [3]. При этом регулятор отмечает, что "существенного изменения баланса инфляционных рисков и рисков охлаждения экономики не произошло" и "по мере замедления инфляции в соответствии с прогнозом Банк России возобновит снижение ключевой ставки на одном из ближайших заседаний Совета директоров" [3]. На этом фоне ожидается, что цикл снижения ставки будет возобновлен на декабрьском заседании (-50 б.п.). В результате, по итогам 2015 г. руководство Банка России скорректировало прогноз по ставке до 10,5% годовых [3].

При этом в отсутствии новых шоков на I квартал 2016 г. придется основной цикл снижения ключевой ставки в следующем году – ожидается снижение ставки до 9% к апрелю следующего года. При относительно

стабильной ситуации на нефтяном и валютном рынках к концу 2016 г. ставка, по ожиданиям аналитиков, может быть понижена до 8% (рисунок 2) [4].

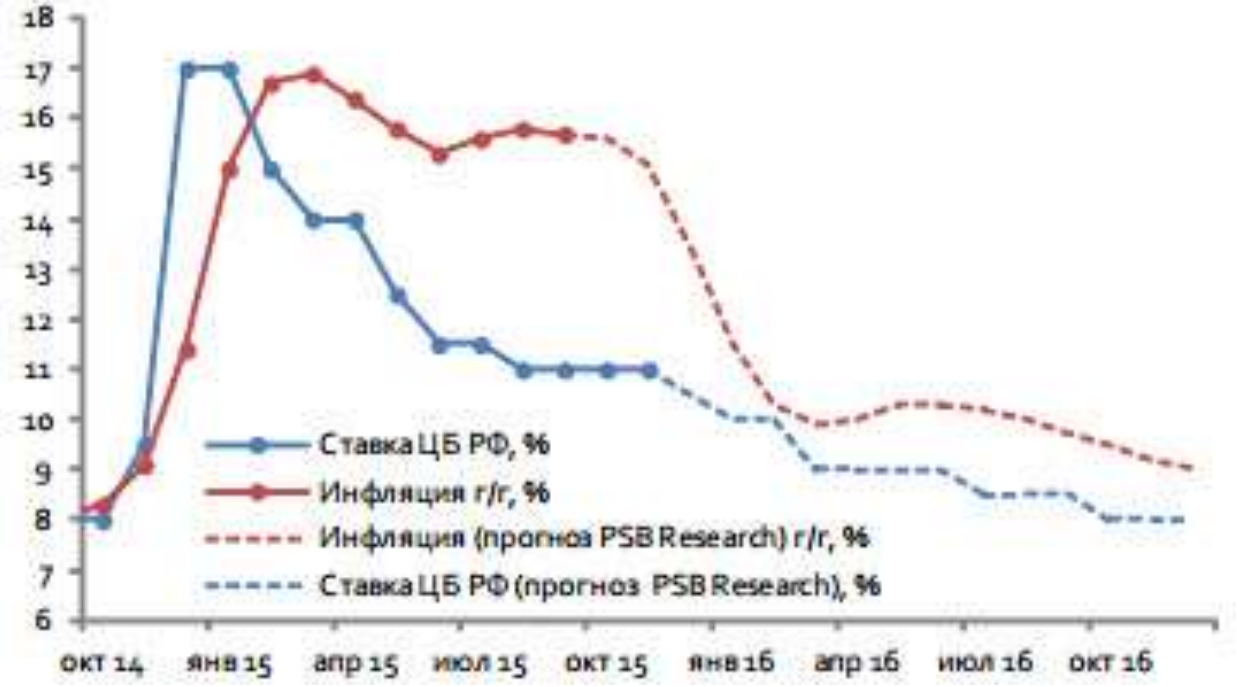


Рисунок 2 – Корреляция ключевой ставки ЦБ РФ и уровня инфляции [5]

В нашей стране до введения санкций крупнейшие банки и корпорации получали кредиты в основном за рубежом. На сегодняшний день крупным российским заемщикам затруднен выход на мировой рынок капитала. Банк России не осуществил политику, направленную на подмену внешних источников кредита внутренними. Дефицит кредитных ресурсов, возникший вследствие применения санкций, затем повышение ставки, влекут удорожание кредита, и, как следствие, усиление риска банкротства заемщиков. Центробанк признает, что инфляция в России по большей части немонетарная, но все же продолжает борьбу с монетарной ее составляющей [4].

В своем ежегодном Послании Федеральному Собранию 3 декабря 2015 года Президент В.В. Путин подчеркнул, что хотя Банк России перешел к плавающему курсу, это не значит, что он устранился от влияния на курс рубля, что курс рубля безнаказанно может становиться объектом финансовых спекуляций [3].

Таким образом, на сегодняшний день политика Центрального Банка далека от идеала. Позитивные тенденции роста рубля на фоне действий Центрального Банка присутствуют, однако нельзя отрицать то, что проблемы валютного регулирования, ставшие столь острыми в современной действительности, еще не решены.

Основными факторами назревающего кризиса в российской

экономике являются не только экономические санкции, но и падение цен на нефть. Введенные санкции ограничивают импорт ряда товаров, возможности заимствований предприятий нефтегазовой отрасли России и банков – лидеров рынка. Как шаг давления – снижение инвестиционного рейтинга России. Банковская система была отрезана от западных рынков капитала, доступные же источники заимствования стали дороже. Произошло снижение ликвидности в банковской системе, т.к. происходили девальвационные процессы и стремление населения изъять сбережения в банках. Несмотря на снижение ключевой ставки с 17 до 11 %, недостаток ликвидности стали испытывать как мелкие, так и средние банки [4].

Для решения проблем текущей ликвидности Банк России планирует дальнейшее снижение ключевой ставки, расширение кредитных аукционов, а при необходимости, и снижение нормативов обязательных резервов. Но при этом российская экономика в 2016 году будет испытывать более высокие темпы инфляции, что и происходит на сегодняшний день [4].

Из-за снижения курса рубля и повышения темпов инфляции обесцениваются рублевые кредитные вложения банков. Для снижения рисков обесценивания активов, банки пересматривают ставки по кредитам в сторону повышения, а это, в свою очередь, сокращает спрос на кредиты. Розничный рынок сегодня находится под давлением, очень высока закредитованность населения, и это серьезная проблема для российских граждан. Поэтому не исключен дефолт банков, выдававших кредиты в иностранной валюте, т.к. обесценение рубля поставило под сомнение возможность своевременного погашения кредитов. Из-за происшедшей девальвации инвестиции, осуществленные банками на фондовом рынке также потеряли в стоимости, а это, в свою очередь, привело к увеличению резервов, которые формируют банки под их обесценение и возникновению убытков. Но серьезных распродаж российских активов не наблюдается, поэтому сохраняются перспективы роста фондового рынка и делают такие убытки временным явлением [4].

За прошлый год прибыль банков сократилась на 41% вследствие снижения рентабельности банковских операций и роста резервов, в 2016 году здесь положительной динамики также не стоит ожидать [4]. Утерянные вследствие введения санкций источники финансирования могут компенсировать рынки Китая и Индии. Способны поддержать банковскую систему использование правительственных фондов, а также резервы пенсионных фондов для докапитализации банков, при этом данные средства должны быть направлены на увеличение кредитования значимых отраслей российской экономики. Выделенные правительством средства (около 850 млрд. руб.) будут способствовать снижению уровня

процентных ставок по кредитам и увеличат кредитные вложения, что позволит покрыть расходы и не допустить убытков в 2016 году. Возникнуть системному банковскому кризису не позволят средства, выделенные правительством для санационной поддержки банков (около 150 млрд.руб.) [4].

Проведя оценку перспектив уже принятых Правительством мер и остающихся резервов можно сделать вывод, что масштабы сокращения банков будут в пределах нормального диапазона.

Таким образом, неблагоприятные изменения в банковском секторе в большей степени происходят не столько из-за экономических санкций, сколько обусловлены внутренними кризисными проблемами. Поэтому разворот цен на нефть, укрепление рубля, меры государственной поддержки, на наш взгляд, смогут помочь банковской системе пережить кризисные явления.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации (по сост. на 21.07.2014) // Собрание законодательства РФ. - 2014. - № 31.
2. Пономаренко, В. Е. Валютное регулирование и валютный контроль: учеб. пособие / В. Е. Пономаренко. - М.: Издательство «Омега- Л», 2013. - 304 с.
3. Российская газета: Послание Президента [Интернет-портал]. - Режим доступа: http://rg.ru/2015/12/03/stenogramma.html - 27.03.2016
4. Центральный банк Российской Федерации (Банк России): Пресс- служба [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.cbr.ru/press/pr.aspx - 27.03.2016.
5.Электронный ресурс http://elitetrader.ru/index.php?newsid=270769

Зиниша О.С., к.э.н.
доцент
кафедра денежного обращения и кредита
Трунина С.Э.
студент 4-го курса
факультет «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»
Россия, г. Краснодар

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЕЗНАЛИЧНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ НА ОСНОВЕ БАНКОВСКИХ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ: РОССИЙСКИЙ ОПЫТ

Аннотация: В статье ставится задача рассмотреть российский рынок пластиковых карт, а также сформулировать основные направления мероприятий по повышению эффективности безналичных платежей на основе банковских пластиковых карт. Обозначены сильные и слабые стороны пластиковых карт. При условии выполнения комплекса мер по

повышению эффективности безналичных платежей, российский рынок пластиковых карт имеет все шансы стать наиболее перспективным в организации платежной системы страны. О российском опыте и преимуществах развития и функционирования сегмента отечественного рынка пластиковых карт идёт речь в данной статье.

Ключевые слова: безналичные платежи, банковская пластиковая карта, национальная платежная система «Мир», эмитенты, транзакции.

Zinisha O. S., cand. of econ. Sciences,
associate Professor of the Department of Monetary circulation and credit
Trunina S. E.
student of the 4th course of the faculty "Finance and credit"
Kuban state agrarian University
Russia, Krasnodar

WAYS TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF CASHLESS PAYMENTS BASED ON PLASTIC BANK CARDS: THE RUSSIAN EXPERIENCE

Abstract: the article seeks to examine the Russian market of plastic cards, as well as to formulate the basic directions of measures to improve the efficiency of cashless payments on the basis of Bank plastic cards. Marked strengths and weaknesses cards. Subject to the fulfillment of complex of measures on increase of efficiency of cashless payments, the Russian market of plastic cards has all chances to become the most perspective in the organization of the payment system of the country. About the Russian experience and the benefits of development and functioning of the segment of the domestic market of plastic cards in this article.

Key words: cashless payments, banking card, national payment system "World", issuers, transactions.

Развитие рынка пластиковых карт в России является ключевым фактором формирования безналичных расчетов, т.к. банковские карты выступают самым популярным инструментом розничных безналичных платежей. Последние пять лет развитие пластиковых карт идет уверенными темпами, но применительно к экономически развитым странам, что же касается России этот показатель существенно отстает.

Целью настоящего исследования является изучение банковских пластиковых карт и формирование рекомендаций по повышению их эффективности.

Пластиковая карта – это собирательный термин, который обобщает все виды электронных, банковских, дисконтных и других карт, которые, в свою очередь, классифицируются по назначению, набору услуг, принадлежности и т.д., являющийся многоразовым платежным кредитным атрибутом, а также одним из самых мощных инструментов, оказывающих влияние на структуру платежного оборота. Исходя из этого, изучение карточных платежных систем на макроуровне и развитие соответствующих теоретических исследований приобрело важное значение для развития экономической

науки в целом. Кроме того, стоит отметить высокий уровень интеграции платежных карт в международное экономическое сообщество и непосредственную связь с многочисленными банковскими продуктами: от текущих счетов до паевых инвестиционных фондов [5].

Пластиковая карта имеет ряд преимуществ как для кредитных организаций, так и для клиентов. Банки повышают свою конкурентоспособность и престиж, имеют гарантии платежа, снижают свои издержки, в том числе и на обработку бумажно-денежной массы, увеличивают скорость расчетов. Для держателей карт – удобство, практичность, отсутствие необходимости иметь при себе крупные суммы денег, экономия времени, а также особую привлекательность имеет привязанный к карте, мобильный банк, преумножая все эти преимущества и т.п.

Наряду с этим, россияне не очень активно используют финансовые инструменты, связанные с безналичными платежами. По количеству карт на одного жителя Россия уступает зарубежным странам: в Корее на одного жителя приходится 5 карт, в США – 4, в России – 1,5 карты [2].

Анализ динамики количества платежных карт, позволяет сделать вывод, что данный рынок бурно развивается в настоящее время. Так, количество банковских карт в абсолютном выражении за 2013-2015 гг. на 1 января выросло на 36 170 тыс. штук, что составляет 15,8 % от показателя 2013 года. При этом особенно большой прирост выданных банковских карт наблюдался в 2014 году, составив 25 967 тыс. от предыдущего года [4].

Таблица - Количество платежных карт, эмитированных кредитными организациями, по типам карт [4]

	Всего банковских карт	в том числе:		
		расчетные карты	из них:	кредитные карты
			расчетные карты с «овердрафтом»	
2015 год				
на 01.10.15	240 521	209 215	39 099	31 306
на 01.01.15	227 666	195 904	39 726	31 761
2014 год				
на 01.10.14	224 244	192 415	39 634	31 829
на 01.01.14	217 463	188 275	39 463	29 189
2013 год				
на 01.10.13	211 374	183 276	38 023	28 098
на 01.01.13	191 496	169 013	31 788	22 483

На сегодняшний день существуют следующие проблемы рынка пластиковых карт: зависимость от международных платежных систем, несовершенная законодательная и правовая база в сфере обращения, ограниченность бонусных программ для держателей пластиковых карт,

недостаточная безопасность и т.д. И как следствие этого, у владельцев пластиковых карт - недоверительное отношение к банковским картам, использование их в большей степени в качестве средства обналичивания денежных средств [3].

Еще одним неблагоприятным фактором является нестабильная экономическая и политическая ситуация в стране. Значительным толчком к еще большему недоверию населения к банковским картам стала блокировка пластиковых карт на территории Российской Федерации крупнейших мировых платежных систем, а именно: Visa и Mastercard в 2014 году. Это послужило шагом к оперативной разработке и внедрению национальной платежной системы «Мир».

15 декабря 2015 года Национальная система платёжных карт (НСПК) объявила о начале выпуске первых карт «Мир». Первыми банками-эмитентами этой карты стали Газпромбанк, МДМ банк, РНКБ, банк «Россия», Связь-банк, МИнБ, СМП банк и ещё 21 банк протестировал карты «Мир». Ранее были созданы аналогичные национальные платежные системы, наиболее известные из которых «Золотая корона», объединяющая около 500 банков в России и странах СНГ, и «универсальная электронная карта» («ПРО100»), она же бывшая «Сберкарт», базируется на международных банковских стандартах. Следует понимать, что создание национальной платежной системы с нуля требует больших капитальных вложений и технической оснащенности [2].

Следует отметить, что недостаточно развита сеть точек обслуживания и приёма пластиковых карточек. Терминального оборудования в городах-мегаполисах достаточное количество, но в небольших городах и отдельных регионах ситуация наблюдается совершенно обратная.

Также одной из важных проблем становится неразвитый спектр услуг на российском рынке пластиковых карт, который требует дальнейшего совершенствования. Такие крупные кредитные организации как, например, ПАО «Сбербанк», имеют ряд бонусных программ, повышающие спрос. К ним относятся кобрэндинговые продукты. Банки совместно с торговыми компаниями, создают взаимовыгодные проекты, нацеленные на привлечение клиентов, путем предоставления дополнительных скидок, бонусов и подарков. Наиболее известны такие проекты, как: «Сбербанк-Аэрофлот», «Спасибо от Сбербанка». Путем накопленных бонусов можно оплатить билет или частичную, или полную стоимость товара.

Следующей проблемой можно выделить неосведомленность населения о новых программах лояльности и отсутствием рекламы данных продуктов, а также менталитет большей части населения таков, что реальные деньги до сих пор воспринимаются только в наличной форме. В связи с этим при поступлении зарплаты или других денежных средств на пластиковую карту, как правило, большая часть держателей сразу снимают средства полностью.

Несомненно, острой проблемой карточного бизнеса является безопасность хранения денежных средств на счетах, т.к. мошеннические операции все чаще касаются самих владельцев карт. Мошенники разрабатывают множество способов кражи, такие как выманивание реквизитов банковской карты, смс-мошенничество, фишинг, через мобильные приложения и т.д. [1].

Проанализировав российский рынок пластиковых карт, учитывая сильные и слабые его стороны, на наш взгляд, необходимо провести комплекс мероприятий для их решения и повышения эффективности функционирования отечественного рынка пластиковых карт:

- совершенствование и продвижение национальной платежной системы;
- продвижение карт как платежного инструмента, с помощью маркетинговой политики, нацеленной на отражение наиболее привлекательных для клиентов имиджевых характеристик банковских продуктов;
- расширение бонусных программ, нацеленных на интересы различных целевых аудиторий, исходя из возрастных категорий, потребностей и повседневных нужд потенциальных клиентов;
- увеличить количество точек терминального обслуживания в небольших городах, станицах и селах;
- усовершенствовать систему защиты держателей банковских карт путем нормативно-правового регулирования;
- дополнительное стимулирование клиентов посредством ежемесячного начисления процента на остаток средств на пластиковой карте.

Резюмируя все вышесказанное, можно сделать вывод, что пластиковые карты как финансовый инструмент необходимо постоянно совершенствовать, расширяя сферу их применения и обновляя комплекс оказываемых услуг с их использованием. На современном этапе происходит внедрение и развитие платежных систем, но, несмотря на стабильные темпы, российский рынок пластиковых карт отстает от развитых стран по обоснованным причинам. При условии выполнения мероприятий по повышению эффективности безналичных платежей российский рынок пластиковых карт имеет все шансы стать самым перспективным в экономике России.

Использованные источники:

1. Лаврушин, О.И. Банковское дело: Учебник / О.И. Лаврушин. - М.: Финансы и статистика, 2012. – 672 с.
2. Бабурина, Н.А. Роль банковского сектора в социально-экономическом развитии стран / Н.А. Бабурина // Финансы и кредит». - 2016. - №10(682). – с 10.

3. О банках и банковской деятельности: федеральный закон Российской Федерации № 17-ФЗ от 02 декабря 1990 г. (в ред. федерального закона от 8 июля 1999 г. № 137-ФЗ, от 28 июля 2004 г. № 84-ФЗ, с изм., внесенными Федеральным законом от 29 декабря 2006 г. № 246-ФЗ) [принят Гос. Думой 07 июля 1995 г.: по сост. на 30 декабря 2005 г.] // КонсультантПлюс: Версия Проф. – Справ.-прав. система.
4. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2015 году [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.cbr.ru. – 5.04.2016 г.
5. Тютюнникова, А.В. Банковское дело: учебник/ А.В. Тютюнникова. - М.: Финансы и статистика, 2013. – 259 с.

Зиниша О.С., к.э.н.
доцент
кафедра денежного обращения и кредита
Семенова Д.В.
студент 4-го курса
экономический факультет
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»
Россия, г. Краснодар

ДЕНЕЖНО – КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Аннотация: В статье рассмотрены условия осуществления денежно – кредитной политики России на современном этапе, выявлены недостатки ее реализации, и предложены меры по ее совершенствованию.

Ключевые слова: денежно – кредитная политика, учетная ставка, инструменты денежно – кредитной политики, денежная масса, Центральный Банк.

Zinisha O. S., cand. of econ. Sciences,
associate Professor of the Department of Monetary circulation and credit
Semenova D.V.
4th year student of the Faculty of Economics
Kuban state agrarian University
Russia, Krasnodar

MONETARY POLICY IN RUSSIA AT THE PRESENT STAGE

Annotation: The article considers the conditions of implementation of monetary policy in Russia at the present stage, also identified deficiencies in its functioning and propose measures for its improvement.

Key words: monetary policy, discount rate, monetary policy instruments, money supply, Central Bank

Денежно-кредитная политика – один из самых важных методов государственного регулирования общественного воспроизводства, с целью обеспечения наиболее благоприятных условий для развития рыночной

экономики. Данная политика направлена, на то, чтобы достичь финансовой стабилизации в стране, снизить темы инфляции, укрепить курс национальной валюты и обеспечить устойчивость платежного баланса страны, создать условия для осуществления позитивных структурных сдвигов в экономике.

Данная тема исследования является достаточно актуальной на сегодняшнее время, так как наша страна находится в тяжелом экономическом и финансовом состоянии, в связи с событиями на Украине и введенными санкциями. На население России оно оказывает отрицательное влияние, тем самым ставя их в сложное материальное и экономическое положение.

Для эффективного развития экономики страны, необходимо правильно формировать механизм денежно – кредитного регулирования, который позволяет Центральному банку контролировать деятельность коммерческих банков, добиваться стабилизации денежного обращения.

Подготовка проекта «Основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики на 2015 год и период 2016 и 2017 годов» проводилась Центральным Банком РФ в сложных для страны макроэкономических и геополитических условиях. Абсолютное падение объемов ВВП на фоне двузначной инфляции, усиление волатильности обменного курса рубля, в том числе по причине введенных секторальных санкций заметно осложнили проведение денежно-кредитной политики и потребовали принятия мер по обеспечению финансовой стабильности.

В 2014г. Центробанк осуществлял денежно-кредитную политику на основе новой модели, суть которой состояла в удержании кредитных ставок денежного рынка на определенном ценовом уровне путем формирования ключевой ставки. Данной о реализации предложенной политики в 2014 г. представлены на диаграмме 1.

Диаграмма 1 – Динамика ключевой ставки Центрального Банка Российской Федерации (Банка России) за период с 09.2013 по 03.2016 [6]

Основными операциями денежно-кредитной политики ЦБ РФ при

новой ее модели, были операции недельного РЕПО с ценными бумагами. Данный выбор был обусловлен масштабами и востребованностью у банков данного инструмента рефинансирования. В качестве операционной цели денежно-кредитной политики руководство Банка России установило на среднесрочный период инфляционное таргетирование, а инструментом была определена ключевая ставка денежного рынка (в сочетании со свободным плаванием валютного курса) [6].

Объемы РЕПО в динамике представлены на диаграмме 2.

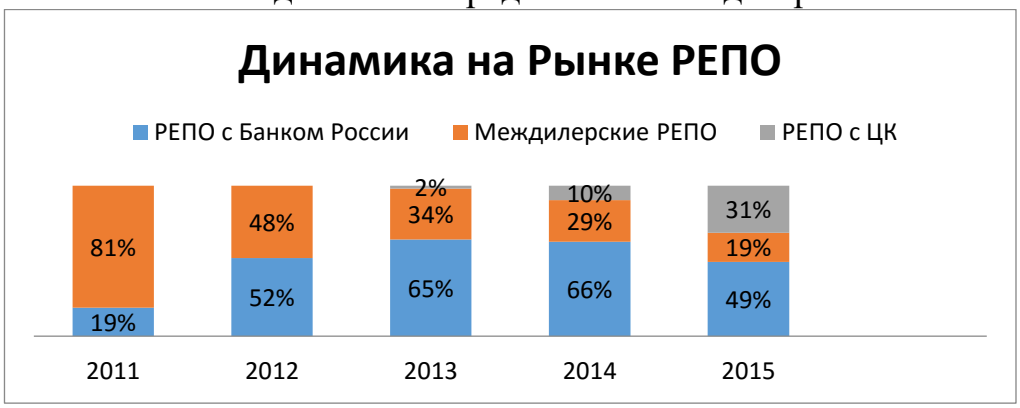


Диаграмма 2 – Динамика на Рынке РЕПО за период 2011 – 2015 гг[6]

Рынок РЕПО предоставляет участникам возможность заключения сделок РЕПО между собой и с Банком России.

В качестве залоговой базы выступают акции, облигации, еврооблигации, депозитарные расписки.

РЕПО с Центральным контрагентом (ЦК) является ключевым сегментом рынка РЕПО на Московской бирже. Объем торгов за 2015 год составил 66,7 трлн. руб., что в 2,7 раза выше аналогичного показателя предыдущего года [6].

Средний объем торгов с ЦК в декабре 2015 года достиг рекордной отметки 433,1 млрд. руб., что в 3,1 раза превысило аналогичный показатель декабря 2014 г. Доля РЕПО с ЦК составила 72% от объема торгов на рынке РЕПО (без учета оперативных РЕПО с Банком России). Структура залоговой базы по РЕПО с ЦК в декабре 2015 г.: 31 % - акции, 40% – облигации, 29 % - еврооблигации [6].

В экономическом сообществе данные установки Банка России в области денежно-кредитной политики вызывали бурные дискуссии.

Отмечается:

– неадекватность политики Центробанка задачам экономического роста;

– выбор ключевой ставки как главного инструмента реализации денежно-кредитной политики является неправильным, поскольку она не оказывает необходимого влияния ни на ставки на межбанковском рынке, ни на ставки по кредитам нефинансовому сектору;

– установление количественных ограничений на эмиссию денег как якобы единственного способа снижения инфляции, которая на самом деле имеет немонетарный характер;

– нежелание Центробанка создать внутренний «длинный» кредит; отказ в восстановлении валютного регулирования и контроля за капитальными и текущими валютными операциями банков и т.д. [5].

В связи с введением санкций против России из-за событий вокруг Украины критика еще более ужесточилась, а именно: за избыточное, чрезмерное ужесточение монетарной политики, игнорирование цели устойчивого развития и функционирования финансовой системы, отсутствие у экономических агентов четкого представления о дальнейших направлениях монетарной политики [2]. Введение санкций привело к снижению инвестиционной привлекательности российской экономики, что сопровождалось вывозом из России иностранного капитала. И так как Центральный банк не спешил заменить внешние источники финансирования внутренними, из-за возникшего дефицита кредитных ресурсов в результате применения финансовых санкций, то при сохранении свободного режима для капитальных валютных операций это привело к значительному вывозу российского капитала за рубеж. Данные оттока капитала представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Динамика оттока капитала из России в период санкций, млрд. долл. [6]

Годы	Всего
2011	-81,4
2012	- 53,9
2013	- 59,7
2014	-134,0
Итого	- 329
2015	-100,0 -110,0

Проведенный анализ официальных статистических данных показал, что совокупный размер баланса оттока капитала из России за анализируемый период составил более 300 млрд. долл. [6].

В основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на 2015 г. и период 2016-2017 гг. Банк России указывает на сохранение проблем российской экономики, которые требуют продолжения реализации дополнительных нестандартных мер. Однако, при изложении основных принципов денежно-кредитной политики Центральный банк РФ не раскрывает содержание «нестандартных мер», ссылаясь на преемственность реализуемых основных принципов. Центробанк

продолжает следовать стратегии инфляционного таргетирования, основной целью которой является ценовая стабильность, целевой уровень инфляции (на уровне 4%) путем воздействия через процентные ставки. Операционной целью установлено сближение ставок в сегменте «овернайт» денежного рынка с ключевой ставкой. Банк России представляет стандартную модель таргетирования инфляции, однако на практике проводит дискреционную денежно-кредитную политику (политика «по обстоятельствам»), основные цели которой в зависимости от конкретно складывающейся в экономике ситуации попеременно могут выступать стимулирование экономического роста, достижение низкой инфляции, поддержание курсовой стабильности и обеспечение финансовой стабильности [1].

Большинство экономистов оценивают политику Банка России как политику создания благоприятных условий иностранному капиталу в освоении российской экономики и национальных богатств России. И поэтому пора переориентироваться на внутренний финансовый рынок, на формирование внутренних механизмов создания денежных ресурсов, которые заменят внешние источники финансирования.

В связи с этим Банку России необходимо откорректировать принятую на 2015 г. и на плановый период 2016-2017 гг. денежно-кредитную политику, на основе сложившейся в 2014-2015 гг. ситуации, для сохранения экономической безопасности страны, используя оправдавшие себя в период финансового кризиса 2008-2009 гг. нетрадиционные меры денежно-кредитного регулирования экономики.

Использованные источники:

1. Апокин, А.Ю. О фундаментальных недостатках современной денежно-кредитной политики / А.Ю. Апокин, Д.Р. Белоусов // Вопросы экономики. - 2014. - № 12. - С. 8-100.
2. Глазьев, С.Ю. Санкции США и политика Банка России: двойной удар по национальной экономике / С.Ю. Глазьев // Вопросы экономики. - 2014. - № 9. - С. 10-27.
3. Ершов, М.В. Какая экономическая политика нужна России в условиях санкций? / М.В. Ершов // Вопросы экономики. - 2014. - №12. - С. 37-53.
4. Кроливецкая, В.Э. Деньги как фактор экономического роста: монография / В.Э. Кроливецкая. - СПб.: Алетейя, 2014. - -№1. – С. 11-15.
5. Кроливецкая, В.Э. Денежно-кредитная политика Банка России в условиях финансовых санкций / В.Э. Кроливецкая // Журнал правовых и экономических исследований. - 2015. - № 1. - С. 19-25.
6. Основные направления единой государственной денежно- кредитной политики на 2014 год и период 2015 и 2016 годов // «Вестник Банка России» № 67 (1463) от 26.11.2013 [Электронный ресурс] // Официальный сайт Банка России в сети Интернет.- Режим доступа: http://www.cbr.ru. – 12.01.2016.

Зиниша О.С., к.э.н.
доцент
кафедра денежного обращения и кредита
Глазкова Е.А.
студент 3-го курса
экономический факультет
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»
Россия, г. Краснодар

НОВЫЙ "ШЁЛКОВЫЙ" МИРОВОЙ ПОРЯДОК: МЕЧТА ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?

Аннотация: В статье авторами ставится задача рассмотреть проект экономического пояса «Нового Шелкового Пути», инициатором создания которого выступила КНР; даются ответы на отдельные вопросы, касающиеся реализации проекта, а также описываются проблемы, возникающие в ходе реализации этого перспективного концептуального плана.

Ключевые слова: Новый Шелковый Путь, мировая торговля, КНР, Европейский Союз, Соединенные Штаты Америки, новый миропорядок.

Zinisha O. S., cand. of econ. Sciences,
associate Professor of the Department of Monetary circulation and credit
Glazkova E.A.
3th year student of the Faculty of Economics
Kuban state agrarian University
Russia, Krasnodar

SILK NEW WORLD ORDER: DREAM OR REALITY

Annotation: The author seeks to examine the "New Silk Road" of the economic zone project, which acted as the initiator of the PRC; provides answers to specific questions relating to the implementation of the project and describes the problems encountered during the implementation of this long-term conceptual plan.

Key words: New Silk Road, international trade, China, European Union, United States of America, the new world order.

В начале 2015 года глава КНР Си Цзиньпин представил проект по созданию экономического пояса «Шелкового пути».

Согласно данной концепции, планируется строительство экономического пути из Азии в Европу. По своей сути Новый Шелковый путь – это уникальный проект по формированию единого экономического коридора, состоящего из различных инфраструктурных объектов во многих странах мира. Предполагается, что Новый Шелковый Путь пройдет как по суше, так и по морю. Наземный Шелковый путь пройдет через весь Китай пересечет всю Центральную Азию, Иран, Ирак, Сирию, Турцию, а также

перейдет через Босфорский пролив. Параллельно торговый путь пройдет через всю Восточную Европу, а именно: направится в Москву, далее пересечет всю Европу от Роттердама до Венеции, где встретится с не менее масштабным Морским Шелковым путем, следующим через крупные южнокитайские города, через Малаккский пролив, заходя в Куала-Лумпур. Пересекая Индийский океан, останавливается в Индии, на Шри-Ланке и на Мальдивах, доходит до Кении. Далее маршрут проходит по Красному морю через Джибути, через Суэцкий канал следует до Афин (Греция), в Венецию и смыкается с наземным Шелковым путем [2].

Согласно инвестиционному проекту КНР, планируется выделить около 40 млрд. долл. из специального фонда, хотя Азиатским банком на сегодняшний день уже выделено 50 млрд. долл. Эти средства будут направлены на строительство железных дорог, портов и других объектов инфраструктуры [4]. По оценке ресурса Wantchinatimes, суммарные вложения КНР в реализацию проекта составят 22 трлн. долл. [5].

Таким образом, это гигантский проект не только с географической точки зрения, но и в инвестиционном плане.

По утверждениям многих политологов, с приходом к власти нового руководства во главе с Си Цзиньпином Китай наконец перестал скрывать свои внешнеполитические амбиции, проявлением которых и послужило создание проекта нового экономического пути [4].

Отсюда вытекает ряд вопросов: какие интересы преследует руководство КНР? Повлияет ли реализация данного шага на существующий мировой порядок? Если да, то, каково будет это влияние? И для кого наиболее выгодным окажется?

На эти и другие вопросы будут даны ответы в данной статье.

На основе базы, состоящей из пяти взаимосвязанных элементов, с помощью которых и реализуется план Нового Шелкового пути (рисунок), продвигается полномасштабное сотрудничество, укрепляющее взаимодоверие между странами, развивающее экономическую и культурную интеграцию [1].

Рисунок – Схема взаимосвязи элементов концепции Нового Шелкового пути [1]

Как известно, Китай является одним из крупнейших мировых экспортеров. И в настоящее время страна оказывает значительное влияние на мировую экономику. А реализация проекта Шелкового пути позволит, согласно прогнозам, увеличить долю КНР в мировом ВВП до 50 % [9].

Основной задачей «Пояса» является перенаправление потоков экспорта товаров и капиталов в те страны, которые ранее оставались за бортом мировой торговли. Это страны Африканского континента и Центральной Азии, с которыми в последнее десятилетие Китай стал активно сотрудничать.

От реализации данного проекта Китай получит ряд преимуществ:

1. выгодное вложение инвестиций с высокой долей окупаемости и значительной долгосрочной выгодой;
2. защита своих инвестиций в стратегически важных для него регионах;
3. обеспечение безопасности Восточной Азии, Центральной Азии и Юго-Восточной Азии, так как именно от экономико-политической стабильности зависит безопасность ряда приграничных регионов КНР, а также его торговли;
4. создание инфраструктурных проектов станет источником для создания новых рабочих мест для китайских государственных корпораций, основным ресурсом которых является наличие большого количества рабочей силы [9].

Из всего вышеперечисленного напрашивается вывод о том, что для КНР реализация проекта Нового Шелкового пути является стратегически значимой, невероятно выгодной и способной разрешить ряд внутренних проблем.

Что касается вопроса о создании нового миропорядка, то следует отметить, что Новый Шелковый путь объединит множество стран, в том числе и оппонентов США (Россию, Пакистан, Иран). Государства-участники пути вполне могут стать весомой политической силой. Разрушив тем самым, складывающуюся в течение длительного времени однополярную систему мира во главе с Соединенными Штатами Америки. Однако не следует забывать, что у Америки своя альтернатива Шелковому пути, и даже две. Это Трансатлантическая и Тихоокеанская зона свободной торговли.

Атлантическая зона свободной торговли - это своеобразный «таможенный союз» США и Евросоюза. Переговоры о взаимной отмене пошлин и прочих барьеров в торговле между США и Евросоюзом идут уже давно и с переменным успехом. Политические элиты Европы, крепко привязанные к интересам США, склонны принять американские условия.

Безусловно, не стоит забывать о том, что Новый Шелковый путь - это пока ещё проект. А, как известно, не все проекты удаётся реализовать. Потому что всегда есть обстоятельства, чьим интересам данный проект противоречит [3].

Однако первые шаги по реализации проекта Нового Шелкового пути были сделаны:

- во-первых, в начале июня 2015 года главы МИД Венгрии и КНР Петер Сиярто и Ван И подписали меморандум о взаимопонимании по строительству "экономического пояса Шелкового пути";

- во-вторых, между Китаем и Африканским союзом согласован план развития дорожных, железнодорожных коммуникаций и аэропортов, призванных связать все 54 африканские страны [2].

Конечно, Китай и другие страны задумали крупнейший экономический проект в истории, который может самым кардинальным образом повлиять на всю мировую экономику в целом, и экономику каждой отдельной страны, в частности. Ожидается, что реализация проекта займет не одно десятилетие, и стоимость его составит сотни миллиардов долларов.

Что будет означать реализация проекта для мировой экономики, пока в полной мере невозможно предсказать, однако уже сейчас ясно, что многие компании и инвесторы стремятся влиться в этот проект, чтобы не упустить выгоду [6].

Претворение в жизнь данного плана будет выгодно не только Китайской Республике, но, а также и России. Для России участие в проекте Нового Шелкового пути означает получение такой значительной выгоды, как развитие инфраструктуры, диверсификация направлений поставки энергоносителей и укрепление инвестиционного сотрудничества с КНР [8].

Кроме того, в программу Экономического пояса Шелкового пути предложено интегрировать крупные проекты инвестиционного взаимодействия РФ и КНР. Речь идет о подписанной еще в 2009 году

программе совместного развития Восточной Сибири, Дальнего Востока РФ и северо-восточных регионов Китая [8]. Безусловно, исходя из сказанного, следует отметить, что, благодаря участию в данном проекте, Россия не останется на обочине возрождаемого КНР древнего торгового маршрута, который сыграл и еще сыграет ключевую роль в интеграционных процессах и развитии Евразии.

Несомненно, в реализации такого масштабного и сложного проекта будут и неудачи, кроме того, он столкнется с геополитическими препятствиями со стороны Запада, а именно США и стран ЕС. В частности, заявления Барака Обамы, который высказал обеспокоенность по поводу долгосрочных планов Китая: "Если мы не напишем правила игры в этом регионе, то их напишет Китай", – заявил он в защиту Транс - Тихоокеанского партнерства [1].

В мире, где экономический рост почти застыл, где еще, как ни здесь может быть реализован проект, который предлагает так много возможностей.

Быть может в скором времени, мы сможем сказать всему миру: Добро пожаловать в «Новый Шелковый мировой порядок»!

Использованные источники:

1. Как изменит мир Новый Шелковый путь? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.vestifinance.ru/articles/57732/ - 12.03.2016.
2. Китай создает Новый Шелковый путь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://expert.ru/kazakhstan/2007/21/novyi_shelkovyi_put/ - 12.03.2016.
3. Мифы и действительность Нового шелкового пути [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://forexaw.com/NEWs/Macroeconomic_news_and_indicators/Macroeconomics_China/217824/ - 13.03.2016.
4. Новый Шелковый путь: как Китай изменит экономическую карту мира [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.rb.ru/article/chto-takoe-novyy-shelkovyy-put-i-hochet-li-kitay-s-ego-pomoshhyu-zahvatit-mir/7492917.html/- 12.03.2016.
5. Новый Шелковый путь: маршрут, схема, концепция [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://fb.ru/article/208819/novyiy-shelkovyiy-put-marshrut-shema-kontseptsiya#image953612/ - 13.03.2016.
6. Новый Шелковый путь: стратегические интересы России и Китая [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=2883#top-content/ - 13.03.2016.
7. Проект «Нового шелкового пути»: зачем он нужен России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.online812.ru/2015/09/09/008/ - 13.03.2016.
8. Россия вступила на Шелковый путь [Электронный ресурс]. – Режим

доступа: URL: http://rg.ru/2015/03/27/plan.html/ - 08.04.2016.
9. Что такое новый Шелковый путь и хочет ли Китай с его помощью захватить мир? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.rb.ru/article/chto-takoe-novyy-shelkovyy-put-i-hochet-li-kitay-s-ego-pomoshhyu-zahvatit-mir/7492917.html / - 13.03.2016.

Зиятдинова С. Н.
студент 1 курса
ГБОУВО РК «КИПУ»
Иваненко И. А., к.э.н.
научный руководитель
Россия, г. Симферополь

МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. В статье рассмотрены причины существования теневой экономики, среди которых наиболее значимые – экономические и правовые факторы; проведен краткий обзор уровня теневой экономики в России и отдельных странах мира. На основе исследования зарубежного опыта борьбы с теневой экономикой обобщены основные направления решения проблем теневой экономики в России.

Ключевые слова: теневая экономика, государственное регулирование, налоговое законодательство, эффективное налогообложение.

Актуальность. Практика функционирования экономических отношений большинства стран мира свидетельствует, что теневая экономика присуща всем странам, независимо от модели и уровня социально-экономического развития. Эта проблема выходит за рамки национальной экономики, сегодня она достигла общемирового, глобального масштаба. Увеличение объемов теневого сектора ведет к резкому снижению эффективности деятельности национальной экономики, усложняет регулирование экономики рыночными механизмами. Это вызывает необходимость определения мер государственной противодействия теневой экономической деятельности.

Целью статьи является выявление причин и мер государственного противодействия теневой экономике.

Результаты исследования. Анализируя причины существования теневой экономики, можно выделить две основных группы факторов: экономические и правовые. Среди экономических следует назвать: несовершенство налоговой системы; отсутствие системной политики государства, направленной на перевод хотя бы части теневого сектора в легальный бизнес; широкомасштабные экономические преступления, связанные с расходованием государственных бюджетных средств; несовершенство финансовой системы.

Несовершенство правовой базы предпринимательской деятельности проявляется двояко: как правило, экономические процессы опережают правовую базу предпринимательства, а соответственно, законодательство обычно отстает от новых проявлений экономической жизни. В связи с этим требуется непрерывный процесс совершенствования нормативно-правовой базы, направленный на устранение противоречий между изменившимися условиями рыночного хозяйства и существующей законодательной базой. Жесткая система налоговых взысканий, возможность альтернативных расчетов, наличие административных барьеров при регистрации, получении лицензий также являются причинами перехода малых предприятий в тень.

Действующее налоговое законодательство России не стимулирует субъектов хозяйствования инвестировать капиталы в легальную экономику. Так, по оценкам экспертов, уровень налоговой нагрузки на бизнес в России в 2014 г. составил 49% для сравнения наибольшая нагрузка наблюдается в Таджикистане (80%), наименьшая – в Катаре (11%) [1]. Высокая налоговая нагрузка стимулирует сокрытие реальных объемов экономической деятельности и ее вывода в «тень».

Рост уровня теневой экономики в странах мира является общераспространенной тенденцией (в среднем 6,2% в год). В России официально признан объем тенизации на уровне 52%, что почти в 3 раза превышает предельный уровень (20%) и создало реальную угрозу экономической безопасности государства. С одной стороны, сверхкритичный объем теневой экономики делает невозможным стабильное развитие общества, с другой, – теневая составляющая усиливается, когда государство не может регулировать процессы, происходящие в экономике, и создавать благоприятные условия для функционирования предпринимательства.

Зарубежный опыт борьбы с теневой экономикой убеждает, что несмотря на эффективную государственную противодействие даже в развитых странах средний уровень объемов теневой экономики составляет 15% ВВП, в странах Азии – 20%, Латинской Америки – 36% и стран Африки (южнее Сахары) – 39% [2]. Проблема теневой экономики особенно остро сказывается в странах, где происходят изменения социально-экономических отношений.

Наиболее распространенными методами противодействия теневой деятельности в развитых странах (США, Великобритании, Канаде, Австрии, Германии, Франции) являются формирование правового обеспечения и создание соответствующих органов контроля для внедрения мер упрощения процедур уплаты налогов и ликвидации причин, которые заставляют предпринимателей переводить свой бизнес в «тень».

Налоговые системы развитых стран мира базируются на нескольких общих приоритетах: максимальное упрощение процедуры уплаты налогов;

уменьшение административного давления на предприятия; упрощение процедур регулирования предпринимательской деятельности; повышение уровня минимального необлагаемого дохода и уменьшение налогового давления.

Поэтому налоговая система России нуждается в реформировании в направлении обеспечения стабильности и значительного упрощения налогового законодательства, устранения дублирования налогов, четкого и исчерпывающего определения всех элементов налогообложения, закрепления принципа одноразовости налогового наказания и др.

Главным залогом успешной борьбы с теневой деятельностью является регулирование по направлениям совершенствования экономического механизма государственного противодействия теневой деятельности. Основой экономического механизма регулирования теневой экономики является концепция легализации теневой экономики, одной из составляющих которой которой является концепция финансовой безопасности и концепция методологии мониторинга отмывания грязных денег, ежегодные программы по разработке мер борьбы с теневой экономикой, нормативно-правовые, методические и организационные мероприятия.

Правовое регулирование теневого сектора должно быть ориентировано на два основных направления: борьба с нарушением закона в органах государственной власти; принятие мер, направленных на перевод в легальный сектор теневого капитала.

С этой целью нужно сформировать и укрепить институты гражданского общества; реформировать систему управления; принять меры, направленные на развитие социальной ответственности бизнеса; обеспечить большую гласность и прозрачность в освещении деятельности органов государственной власти и др.

Решение проблемы вывода экономики из теневого в легальный сектор должно базироваться на таких принципах: формирование благоприятных условий для ведения предпринимательской деятельности, включая создание умеренной относительно субъектов малого бизнеса налоговой политики, совершенствование правового регулирования в сфере отношений собственности, контроль и обеспечение условий во внешнеэкономической сфере; разнообразное стимулирование развития системы безналичных расчетов в сочетании с жестким контролем и ограничением на операции с наличным оборотом; борьба с легализацией преступных доходов; осуществление мер по искоренению коррупции в государственном секторе.

Кроме того, возможными путями решения проблемы теневой экономики в России являются: 1) внедрение мероприятий, направленных на увеличение безналичной доли денег в экономике; 2) уплата авансовых платежей предприятием по основным видам налогов ежеквартально, а

скорректированных сумм налогов – в конце года (примером может служить налоговая система Чехии [3]); 3) установление даты начала налогового года за датой государственной регистрации корпорации. Такое нововведение создаст более благоприятные условия работы не только для предприятий, но и для налоговых органов, ведь это избавит от наплыва отчетностей предприятий в конце отчетных периодов (по опыту Канады [4]); 4) предвидение возможности установления индивидуального графика уплаты налогов для предприятий, попавших в сложную финансовую ситуацию. При данных условиях для предприятия разрабатывается индивидуальный план погашения налоговых задолженностей (опыт Австрии [5]).

Выводы. Решение проблемы детенизации экономики требует согласованных усилий государства во многих сферах государственной политики. Реальное сокращение теневого сектора может произойти только при условии уменьшения затратности и рост эффективности легальной экономики, создание паритетных условий для функционирования различных форм бизнеса. Это должно повысить конкурентоспособность легальной экономики и сделает невыгодным сокрытие ее результатов. Несомненным условием такого преобразования должно быть ослабление фискального давления на легальную экономику, что создаст мотивацию перевода теневых операций на легальные основы, а совершенствование механизма хозяйствования и создание эффективной институциональной системы в России могут быть залогом оптимального использования потенциала субъектов экономики и устранения теневого сектора экономики.

Использованные источники:

1. Total tax rate (% of commercial profits). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://data.worldbank.org/indicator/IC.TAX.TOTL.CP.ZS
2. Капица Л. М. Теневая глобализация / Вестник МГИМО Университета. – №3. – 2014.
3. Особенности налоговой системы Чехии. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://banks.eu/cases/info/93
4. Налоговая система_Канады. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://studme.org/124612209882/ekonomika/nalogovaya_sistema_kanady
5. Налогообложение в Австрии. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://austria-dv.ru/business_austria/taxes_austria/

Золотухина А.С.
студент 4го курса
ФГБОУ ВО «Орловский ГАУ»
Россия, г. Орел

ГУДВИЛЛ

Аннотация: в статье рассматривается понятие гудвилла, методы расчета гудвилла.

Ключевые слова: положительная и отрицательная деловая репутация, гудвилл, методы расчета.

С развитием и стабилизацией делового климата и рыночных отношений в России всё большее количество предприятий переходят на новый, качественно высокий уровень своего развития, когда деловая репутация является если не самым, то, конечно, одним из основных активов компании. В России, как, впрочем, и во всем мире постоянно происходят процессы слияния, приобретения и поглощения компаний и при этом на стоимость компаний значительно влияет именно «деловая репутация» (термин, принятый в РФ) или goodwill (термин, принятый в международной практике). Необходимо определить, когда же уместно вообще говорить о существовании хорошей деловой репутации компании. Для этого компании необходимы наличие высокого качества товаров (работ, услуг), сильной команды менеджеров, разработанной маркетинговой стратегии. Также немаловажное значение имеет наличие постоянной клиентской базы, налаженные отношения с поставщиками, высокие кредитные показатели, выгодное месторасположение и, конечно, созданная корпоративная культура.

Таким образом, очевидно, что стоимость организации, взятой как единый имущественный комплекс, отлична от совокупной стоимости ее активов и пассивов. Между ними всегда есть разница – goodwill (гудвилл).

Гудвилл, по МСФО № 22 «Объединение компаний», представляет собой разницу между ценой предприятия и справедливой стоимостью всех его активов.

В соответствии с Российским положением № 14/2000 «Учет нематериальных активов» - это разница между ценой предприятия и стоимостью всех его активов и обязательств по бухгалтерскому балансу.

Эта разница может быть как положительной, так и отрицательной. Положительная деловая репутация рассматривается как надбавка к цене, уплачиваемая покупателем в ожидании будущих экономических выгод, а отрицательная (badwill) – как скидка с цены, когда компания продается за цену ниже рыночной стоимости. Отрицательная деловая репутация должна немедленно признаваться в отчете о прибылях и убытках.

Отрицательную деловую репутацию следует рассматривать как скидку

с цены, предоставляемую покупателю в связи с отсутствием факторов наличия стабильных покупателей, репутации качества, навыков маркетинга и сбыта, деловых связей, опыта управления, уровня квалификации персонала [2].

Деловая репутация организации имеет два аспекта: качественный и количественный. Количественный аспект деловой репутации определяют понятием «гудвилл» (внутренний и внешний) [4].

Именно положительная разница называется деловой репутацией и признается в качестве актива в балансе. В международном учете величина нетто-активов рассматривается как эквивалент собственного капитала предприятия (юридического лица). Под инвестициями в нетто-активы подразумеваются инвестиции в собственный капитал организации.

Следует иметь в виду, что успешно работающая организация с прочными деловыми связями, с пользующейся спросом продукцией, постоянно преумножающая свои достижения, не имеет права «поставить на баланс» свою репутацию.

Произвести надежную стоимостную оценку деловой репутации организации в подобных случаях невозможно.

Исчисленная на определенный момент времени сумма не может рассматриваться как себестоимость деловой репутации. Поэтому оценка деловой репутации организации и отражение ее стоимости в балансе без необходимости ее предъявления покупателю или инвестору (если в ближайшем будущем предприятие не подлежит реорганизации (слияние, объединение фирм) или не будет произведена смена собственности с участием внешнего капитала (приватизация, акционирование предприятия) нецелесообразна.

Иначе выглядит ситуация с оценкой деловой репутации при объединении организаций, возникающая прежде всего при покупке одни предприятием другого. Согласно МСФО 38 деловая репутация, возникающая при покупке, представляет собой платеж, производимый покупателем с целью получить в будущем экономические выгоды.

Покупатель может заплатить сумму, превышающую и балансовую стоимость нетто-активов, и рыночную стоимость активов и обязательств, в ожидании будущих более высоких доходов, связанных с эффектом синергии, или руководствуясь другими мотивами [1].

Согласно и международным, и российским стандартам учета гудвилл относится к нематериальным активам, однако данный объект учета обладает особенностью, отличающей его от других НМА - деловая репутация не существует отдельно от предприятия. Это неотчуждаемое имущество, которым нельзя распоряжаться отдельно от предприятия. Оно не может быть самостоятельным объектом сделки, поскольку не принадлежит компании на праве собственности.

По международным стандартам гудвилл является активом, который ежегодно должен проверяться на предмет обесценения согласно МСФО 36 «Обесценение активов». Убыток от обесценения гудвилла списывается на финансовый результат.

Деловая репутация должна учитываться по первоначальной стоимости за минусом накопленных убытков от обесценения [3].

Традиционно гудвилл, возникающий в момент приобретения дочерней компании, рассматривается (и рассчитывается) как превышение справедливой стоимости возмещения, переданного контролирующим акционером, над его долей в справедливой стоимости чистых активов дочерней компании.

Упрощенно такой метод расчета можно представить в виде следующей формулы:

Гудвилл = сумма инвестиции - сумма чистых активов дочерней компании Х процент владения.

Такой метод расчета гудвилла принято называть пропорциональным.

Новый метод расчета гудвилла состоит в сравнении справедливой стоимости дочерней компании со всей суммой ее чистых активов, а не только ее частью, приходящейся на долю контролирующего акционера.

Упрощенно такой метод расчета можно представить в виде следующей формулы:

Гудвилл = (инвестиция контролирующего акционера + ДНА) - чистые активы дочерней компании.

Такой метод расчета гудвилла называют полным.

Гудвилл как актив в консолидированной отчетности не может существовать отдельно от чистых активов приобретенного дочернего предприятия. Поэтому проверка на обесценение гудвилла проводится на уровне генерирующей единицы, т.е. группы активов, которые создают независимый приток денежных средств.

Использованные источники:

1. Аверичев И.В. МСФО: 1000 примеров применения.- М.: Рид Групп.- 2014.
2. Ковалева Л.И., Пономарева Н.В. Проблемы учета деловой репутации организации // Экономика и предпринимательство.- 2014.- № 6 (47).- С. 484-486.
3. Международные стандарты финансовой отчетности.- М.: Фирма «Аскери», 2014.- 890 с.
4. Пономарева Н.В. Современные теоретические концепции и международная практика учета деловой репутации, возможность их адаптации в России // Экономика и предпринимательство.- 2014.- № 12-3 (53-3).- С. 540-544.

Зорькин И.А.
студент 3 курса
факультет «Экономики и управления»
Овчинникова И.В.
научный руководитель
Россия, г. Кемерово

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НАЧИСЛЕНИЯ АМОРТИЗАЦИИ В НАЛОГОВОМ И БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

Все организации должны начислять амортизацию по своим основным средствам не только в бухгалтерском, но и в налоговом учете. При помощи амортизации стоимость основных средств организации постепенно переносится на себестоимость продукции (работ, услуг).

1. Бухгалтерском учете есть четыре метода начисления амортизации основных средств:

- Линейный;
- Способ уменьшаемого остатка;
- Способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;
- Способ списания стоимости пропорционально объему выпущенной продукции;

1.При линейном методе начисления амортизации сумма амортизации основных средств определяется, исходя из первоначальной стоимости [1, с 34] объекта на начало отчетного года и нормы амортизации, установленной, исходя из срока полезного использования.

2.При методе уменьшаемого остатка годовая сумма амортизации определяется исходя из остаточной стоимости объекта на начало отчетного периода, нормы амортизации, установленной исходя из срока полезного использования, и коэффициента ускорения (не выше 2, а для лизингового имущества – не выше 3).

3. При начислении амортизации по сумме чисел лет срока полезного использования годовая сумма амортизации определяется исходя из первоначальной стоимости объекта и годового соотношения, где в числителе указывается число лет, остающихся до конца срока полезного использования, а в знаменателе – сумма чисел, лет срока полезного использования объекта.

4.При начислении амортизации пропорционально объему продукции, работ, услуг сумма амортизации за отчетный период определяется исходя из первоначальной стоимости объекта и соотношения, где в числителе указывается объем продукции в натуральном выражении за отчетный период, а в знаменателе предполагаемый объем продукции в натуральном выражении за весь срок полезного использования.

В налоговом учете всего два метода амортизации:

- Линейный
- Нелинейный.

1.Линейный метод предусматривает равномерное начисление амортизации в течение всего срока использования основного средства исходя из его первоначальной стоимости и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока его полезного использования. В соответствии с требованиями ПБУ 6/01 в налоговом учете, по сравнению с бухгалтерским учетом, определяется не годовая, а месячная сумма отчислений по амортизации объекта основных. [1, 36]

Однако равные суммы амортизации в налоговом и бухгалтерском учете могут быть получены при следующих равных условиях, а именно должны совпадать:

- первоначальная стоимость основного средства;
- срок его полезного использования.

2. Нелинейный метод начисления амортизации согласно п. 5 ст. 259 Налогового кодекса РФ при применении нелинейного метода сумма ежемесячных отчислений амортизации по объектам основных средств исчисляется как произведение остаточной стоимости объекта основных средств на начало месяца на амортизационную норму, определенную для данного объекта, т. е.:

При амортизации с месяца, следующего за месяцем, в котором остаточная стоимость объекта амортизируемого имущества будет равна 20% от его первоначальной стоимости, амортизационные отчисления от него будут проходить по следующему порядку:

- остаточная стоимость объекта для амортизационных начислений фиксируется и определяется как его базовая стоимость для последующих расчетов;
- сумма начислений по амортизации за каждый месяц в отдельности в отношении амортизируемого объекта будет рассчитываться как деление его базовой стоимости на количество месяцев, оставшихся до истечения срока его полезного использования. [1, 37]

2. Бухгалтерском учете амортизирует все основные средства, а в налоговом — только те, которые стоят больше 40 000 руб.

В бухгалтерском учете все основные средства компания амортизирует. Дело в том, что пунктом 5 ПБУ 6/01 бухгалтеру предоставлен выбор — амортизировать стоимостью в пределах лимита, установленного в учетной политике организации, но не более 40 000 рублей за единицу, могут отражаться в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности в составе материально-производственных запасов. [3]

В налоговом учете амортизируемым имуществом признается имущество со сроком полезного использования более 12 месяцев и первоначальной стоимостью более 40 000 рублей. (п. 1 ст. 256 НК РФ) [2].

3. Различные сроки полезного использования

В бухучете срок полезного использования объектов основных средств организация устанавливает самостоятельно в момент их принятия к учету (п. 20 ПБУ 6/01). [4]

В налоговом учете определение срока полезного использования объекта основных средств производится исходя из:

- ожидаемого срока использования этого объекта в соответствии с ожидаемой производительностью или мощностью;

- ожидаемого физического износа, зависящего от режима эксплуатации (количества смен), естественных условий и влияния агрессивной среды, системы проведения ремонта;

- нормативно-правовых и других ограничений использования этого объекта (например, срок аренды).

Если срок фактического использования данного основного средства у предыдущих собственников окажется равным сроку его полезного использования, определяемому классификацией основных средств, утвержденной Правительством Российской Федерации в соответствии с настоящей главой, или превышающим этот срок, налогоплательщик вправе самостоятельно определять срок полезного использования этого основного средства с учетом требований техники безопасности и других факторов (п.7 ст. 258 НК РФ).[2]

4. Амортизационная премия

В бухучете амортизационной премии нет. Здесь основные средства всегда списываются в общем порядке (ПБУ 6/01)[1,33]

В налоговом учете налогоплательщик имеет право включать в состав расходов отчетного (налогового) периода расходы на капитальные вложения в размере не более 10 процентов (не более 30 процентов - в отношении основных средств, относящихся к третьей - седьмой амортизационным группам) первоначальной стоимости основных средств (за исключением основных средств, полученных безвозмездно), а также не более 10 процентов (не более 30 процентов - в отношении основных средств, относящихся к третьей - седьмой амортизационным группам) определяются в соответствии со статьей 257 настоящего Кодекса (п. 9 ст. 258 НК РФ) [2]

5.Амортизации не начисляется

В бухгалтерском учете не начисляется амортизация по объектам лесного и дорожного хозяйства, по продуктивному скоту, основным средствам некоммерческих организаций, объектам жилищного фонда (жилые дома, общежития, квартиры и т. д.).[3]

В налоговом учете не подлежат амортизации земля и иные объекты природопользования (вода, недра и другие природные ресурсы), а также материально-производственные запасы, товары, объекты незавершенного капитального строительства, ценные бумаги, финансовые инструменты

срочных сделок (в том числе форвардные, фьючерсные контракты, опционные контракты).

Не подлежат амортизации следующие виды амортизируемого имущества:

1) имущество бюджетных организаций, за исключением имущества, приобретенного в связи с осуществлением предпринимательской деятельности и используемого для осуществления такой деятельности;

2) имущество некоммерческих организаций, полученное в качестве целевых поступлений или приобретенное за счет средств целевых поступлений и используемое для осуществления некоммерческой деятельности;

3) имущество, приобретенное (созданное) за счет бюджетных средств целевого финансирования.

4) объекты внешнего благоустройства (объекты лесного хозяйства, объекты дорожного хозяйства, сооружение которых осуществлялось с привлечением целевого финансирования, специализированные сооружения судоходной обстановки)

5) утратил силу;

6) приобретенные издания (книги, брошюры и иные подобные объекты), произведения искусства

7) приобретенные права на результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности, если по договору на приобретение указанных прав оплата должна производиться периодическими платежами в течение срока действия указанного договора (п. 2 ст. 256 НК РФ) [2].

Вопрос разделения бухгалтерского и налогового учета приобретает в последнее время особую актуальность ввиду того, что постоянно меняющееся налоговое законодательство приводит к большому обособлению налоговых расчетов и бухгалтерского учета. Ведение налогового учета не предполагает введения двух различных, не зависящих друг от друга видов учета - бухгалтерского и для целей налогообложения. Налоговый учет предполагается осуществлять параллельно с бухгалтерским учетом, используя первичную документацию и регистры бухгалтерского учета для получения данных, необходимых при определении облагаемых оборотов и составлении налоговой отчетности.

Использованные источники:

1. Бухгалтерский (финансовый) учет; учебник / И. В. Овчинникова, Е. И. Левина.: Кемерово, 2012.

2. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ), 01.04. 2015.

3. Электронный ресурс. VII Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум» 2015. Режим доступа: http://www.sciencefor

um.ru
4.Электронный ресурс.Режим доступа: http://www.businessuchet.ru/content.

Зубарева К.А.
студент 3 курса
Харченкова Г.И., к.техн.н.
доцент
Амурский государственный университет
Россия, г. Благовещенск

УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ ТРУДА НА ПРИМЕРЕ ИП ЗУБАРЕВ А.Ю.

В статье рассмотрено состояние производительности труда персонала ИП Зубарев А. Ю., произведена разработка мероприятий и выбор из них оптимального решения по ее дальнейшему повышению.

Ключевые слова: управление, производительность труда персонала, рекомендации, эффективность, оптимальное решение, план реализации.

Управление производительностью труда - это сложный процесс, представляющий собой стратегическое и оперативное планирование, а также постоянный контроль за эффективным внедрением систем повышения производительности труда работников предприятия.

В настоящее время обеспечение предприятия трудовыми ресурсами и эффективность их использования являются весьма значимым вопросом. Это связано с тем, что от эффективного управления производительностью труда на предприятии зависят объем и сроки выполнения всех работ, эффективность использования оборудования, механизмов и, как следствие, итоговый объем выпущенных товаров, их себестоимость, прибыль и другие экономические показатели.

Целью данной работы является анализ состояния производительности труда персонала ИП Зубарев А. Ю., разработка мероприятий и выбор из них оптимального (наиболее эффективного) решения по ее дальнейшему повышению.

Деятельность ИП Зубарев А. Ю. носит характер малого бизнеса и не связанна с большими масштабами производства. Однако, данное ИП уже более 14 лет выступает на рынке наравне с крупными предприятиями как равноправный производитель товаров и услуг.

Миссия (цель существования предприятия) ИП Зубарев А. Ю. заключается в обеспечении качественными пиломатериалами по доступной цене своих заказчиков (клиентов) как на территории Амурской области, так и в Хабаровском крае; расширение списка своих постоянных клиентов и создание новых источников получения доходов (прибыли).

Основным видом деятельности предприятия является производство и поставка пиломатериалов (доска, брус и т.п.) из хвойных (сосна, ель, лиственница и др.) и лиственных (береза, осина и др.) пород деревьев разнообразного вида и размера (по желанию заказчика).

В целом деятельность данного ИП является прибыльной и динамически развивается с каждым годом, устойчиво закрепляя положение предприятия на рынке. Так, например, в период с 2012 по 2014 годы выручка от продажи товаров на ИП Зубарев А. Ю. увеличилась в 1,4 раза или на 2 млн. 926 тыс. руб., т.е. на 39,01 % (с 7 млн. 500 тыс. руб. до 10 млн. 426 тыс. руб.), а рост чистой прибыли предприятия за этот же период составил 1 млн. 21 тыс. руб. (1,3 раза) или 34,88 %.

Однако, из полученных на предприятии данных следует, что в ИП Зубарев А. Ю. имеет место проблема низкой производительности труда персонала, связанная с падением выработки продукции (данные представлены в таблице 1).

Таблица 1 - Основные показатели производительности труда

Показатели	Анализируемый период			Абсолютное отклонение за 2013-2014 годы, руб.	Относительное отклонение за 2013-2014 годы, %
	2012 год	2013 год	2014 год		
Объем реализации, руб.	7500000	9000000	10426000	+ 1426000	115,84
Средняя численность рабочих, чел.	10	10	15	+ 5	150,00
Количество времени отработанного одним рабочим за год, дни	179	182	184	+ 2	101,10
Средняя продолжительность рабочего дня, ч.	11	11	11	0	100,00
Общее количество времени отработанного всеми рабочими за год, ч.	19690	20020	30360	+ 10340	151,65
Среднегодовая выработка, руб.	750000	900000	695066	- 204933	77,23
Среднедневная выработка, руб.	41899	49451	56663	+ 7212	114,56
Среднечасовая выработка, руб.	381	4450	343	- 106	76,41

Из данной таблицы видно, что на ИП Зубарев А. Ю. действительно наблюдается снижение некоторых показателей средней выработки, а именно: в отчетном 2014 году по сравнению с предыдущим 2013 годом среднегодовая выработка предприятия понизилась на 204 тыс. руб. или на 22,77 %, а среднечасовая - на 106 руб. или же на 23,59 %. Среднедневная же выработка, напротив, повысилась: к 2014 году она составила 56 тыс. 663

руб., т.е. увеличилась на 7 тыс. 212 руб. (14,56 %) от показателей предыдущего года.

В ходе дальнейшего анализа было выявлено, что причиной данной проблемы является изношенность и неисправность оборудования, на котором осуществляются все основные виды работ. Как следствие этого, предприятие не укладывается в устанавливаемые клиентами сроки изготовления и доставки заказов, а значит теряет часть своей прибыли.

Далее был предложен ряд мероприятий по устранению данной проблемы:

1) снабдить предприятие новейшим (более современным) лесопильным и деревообрабатывающим оборудованием;

2) модернизировать уже имеющееся на предприятии оборудование;

3) усовершенствовать системы нормирования и оплаты труда с целью повысить заинтересованность рабочих в увеличении объемов производства;

4) улучшить планирование производства пиломатериалов;

5) провести мероприятия по уменьшению затрат времени рабочими на выполнение действий, связанных с изготовлением пиломатериалов и обработкой древесины;

6) ничего не менять, т.к. нельзя упускать из виду возможность (вероятность) того, что ни один из остальных вариантов в конечном итоге не даст необходимого результата.

При этом было решено, что при выборе окончательного решения эффективность каждого из данных мероприятий будет оцениваться по ряду критериев, указанных ниже в таблице 2.

При этом, было решено, что конечное решение должно учитывать все возможные риски, а именно: несоответствие квалификации рабочих новому или же усовершенствованному оборудованию, недостаток ресурсов (древесины) для увеличения количества производимой продукции, угрозу больших финансовых потерь (тыс. руб.) при реализации решения или недостаток денежных средств на воплощение управленческого решения.

Для выбора конечного решения из шести предложенных мероприятий экспертам было предложено оценить данные мероприятия по шкале от 1 до 10, где оценка 10 выражает наибольшую значимость (наилучший вариант), а 1- наименьшую (наихудший). При этом важно было учитывать удовлетворение каждым решением выбранных критериев (кроме оценки риска).

Результаты полученных в ходе данной оценки показаны в таблице 2.

Таблица 2 - Оценка предложенных мероприятий решения проблемы по методу системы взвешенных критериев

№ критерия	Наименование критерия	Вес (значимость) критерия	Оценки предложенных мероприятий					
			1	2	3	4	5	6
1	Повышение производительности труда в среднем на 26 %	10	10	9	7	7	8	5
2	Общее количество затрат не более 2 млн. руб.	9	5	7	8	9	8	10
3	Срок реализации не более трех лет	8	7	6	8	7	6	10
4	Удовлетворение сотрудников (рабочих)	7	10	9	10	8	8	6

Продолжение таблицы 2

5	Удовлетворение клиентов (покупателей)	9	10	8	6	6	7	5
6	Увеличение прибыли	7	8	9	7	7	8	5
7	Снижение затрат	6	6	7	7	8	7	5
	Итого:		56	55	53	52	52	46

Из данной таблицы видно, что наиболее значимыми, по мнению экспертов, являются варианты: снабдить предприятие новейшим лесопильным и деревообрабатывающим оборудованием и модернизировать уже имеющееся на предприятии оборудование. Данный выбор экспертов можно объяснить тем, что устаревшее и неисправное оборудование существенно тормозит работу всего предприятия в целом, а соответственно негативно сказывается и на всей производительности труда. В связи с этим, эксперты считают, что предприятию в первую очередь необходимо полностью устранить или же свести к минимуму все технические неполадки и сбои во время производственного процесса.

Наименее же значимым оказался вариант ничего не менять. По мнению экспертов, если предприятие ничего не предпримет в данной ситуации, то оно уже в кротчайшие сроки начнет терять своих постоянных клиентов, а значит и прибыль.

Далее экспертами были рассмотрены более конкретные варианты повышения производительности труда по двум оставшимся мероприятиям. А именно более укрупненные способы их реализации:

1) покупка нового оборудования на заводе у производителя;

2) покупка нового оборудования в магазине специальной техники (у дилера);

3) покупка старого (б/у) оборудования у владельца с рук;

4) покупка старого (б/у) оборудования через его посредника;

5) введение новые технологий производства пиломатериалов;

6) вызов квалифицированного мастера на полный ремонт оборудования;

7) вызов квалифицированного мастера на частичный ремонт оборудования;

8) полный самостоятельный ремонт и техническое обслуживание оборудования;

9) частичный самостоятельный ремонт и техническое обслуживание оборудования;

10) сдача оборудование на полный ремонт в специализированный сервисный центр;

11) сдача оборудования на частичный ремонт в специализированный сервисный центр.

Здесь эксперты присваивали наименьший балл (1) тому варианту, который по их мнению максимально повысит производительность труда, а наивысший (11) - минимально. При этом, данные баллы (ранги) расставлялись с учетом того, что присвоить одинаковую оценку нескольким разным вариантам нельзя (ранги одного эксперта не должны совпадать).

Полученные в ходе этого результаты представлены в таблице 3.

Таблица 3 - Ранжирование вариантов мероприятий по море их воздействия на рост производительности труда на ИП Зубарев А. Ю.

№ варианта / Эксперты	Оценка вариантов мероприятий, ранг											Сумма рангов
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
Директор	1	3	2	4	6	8	9	10	11	5	7	66
Заместитель директора	1	4	2	3	7	8	10	9	11	5	6	66
Механик	2	3	1	4	5	8	9	10	11	6	7	66
Пилорамщик	1	2	3	4	7	6	9	11	10	8	5	66
Сумма рангов	5	12	8	15	25	30	37	40	43	24	25	264

Из таблицы 3 получено, что наиболее эффективным, по мнению экспертов, является вариант покупки нового оборудования с завода производителя, т.к. его сумма рангов наименьшая (равна 5), а менее эффективным является вариант частичного самостоятельного ремонта и технического обслуживания оборудования (сумма рангов - 43).

Этот решение объяснимо тем, что покупка нового оборудования является более надежным вариантом из всех предложенных, потому что эффект от реализации данного решения будет больше и быстрее достигнут. К тому же современное оборудование изготавливается из высоко-износостойких материалов, а значит сможет долгое время исправно работать (с минимумом или вовсе без поломок), а также данное оборудование превосходит уже имеющееся на предприятии своими техническими

характеристиками и экономичностью использования. Предпочтение покупке нового оборудования на заводе у производителя было отдано в связи с тем, что оборудование на заводе стоит значительно дешевле, чем в магазине или у дилеров и покупать его там гораздо выгоднее, а также риск покупки оборудования с браком менее велик.

Таким образом, установлено, что для повышения производительности труда на предприятии в среднем на 26 % необходимо закупить новое деревообрабатывающего и лесопильное оборудование на заводе у производителя. При этом, реализация данного решения не должна обойтись предприятию в более чем 2 млн. руб. и занять менее двух лет.

Прежде чем приступить к оценке эффективности принятого решения о покупке деревообрабатывающего и лесопильного оборудования на заводе у производителя был составлен план реализации принятого решения, представленный в таблице 4 ниже.

Таблица 4 - Примерный план реализации управленческого решения

Мероприятия	Сроки выполнения	Ответственные за выполнение
Принятие управленческого решения о закупке нового деревообрабатывающего оборудования на заводе производителя	20.09.15 - 09.12.15	директор предприятия
Поиск возможных компаний-производителей деревообрабатывающего оборудования	9.12.15 - 16.12.15	секретарь-референт
Выбор компании-производителя, с которой будет заключаться договор	16.12.15 - 20.12.15	директор предприятия и заместитель директора
Заказ необходимого оборудования, обговаривание его цен, а также цен, сроков и условий доставки	20.12.15 - 23.12.15	секретарь-референт, директор предприятия
Заключение Договора купли-продажи	23.12.15 - 25.12.15	директор предприятия
Выделение необходимых денежных средств из бюджета предприятия	25.12.15 - 27.12.15	Бухгалтер
Перевод денежных средств на счет компании "Продавца"	27.12.15 - 05.01.16	бухгалтер
Ожидание доставки оборудования	05.01.16 - 10.03.16	–

Продолжение таблицы 4

Получение оборудования	10.03.16 - 11.03.16	директор предприятия и заместитель директора
Проверка (диагностика) исправности оборудования	11.03.16 - 17.03.16	механик, заточник, пилорамщик, помощник пилорамщика

Подписание Накладной, Акта оказания услуг, Акта выполненных работ и Счет-фактур по ним	17.03.16 - 18.03.16	директор предприятия
Установка полученного оборудования на рабочие места и его подготовка к эксплуатации, обучение персонала предприятия "Покупателя"	18.03.16 - 10.04.16	разнорабочие, пилорамщик, помощник пилорамщика, механик, заточник, раскряжевщик и представители компании-производителя
Начало работ на новом оборудовании	10.04.16 - 15.04.16	пилорамщик, помощник пилорамщика, механик, заточник, раскряжевщик

Согласно этому плану принимаемое решение должно быть выполнено к 15 апреля 2016 года, т.е. за 208 дней (8 месяцев). Это значит, что реализация данного решения удовлетворяет установленный ранее срок по затратам времени (не более 2 лет).

Также важно пояснить, что предприятие сделало свой выбор в пользу ГПК "Кедр". Этот выбор обоснован тем, что данная компания давно зарекомендовала себя на рынке как надежный производитель лесопильного и деревообрабатывающего оборудования, а также предоставляет возможность покупки оборудования сразу с завода (без посредников). Помимо этого, не мало важным фактором выбора именно этой компании стало то, что она осуществляет бесплатную доставку (за счет "Продавца") всего своего оборудования в любые точки России, а также специалисты компании готовы самостоятельно осуществить все необходимые монтажные и пусконаладочные работы (т.е. установить оборудование и произвести его подготовку к дальнейшему использованию) и на месте обучить персонал предприятия "Покупателя" работе на купленном у них оборудовании.

Таким образом, выбор именно данной компании позволит ИП Зубарев А. Ю. сэкономить значительную часть своих денежных средств и устранит вероятность риска несоответствия квалификации рабочих приобретенному оборудованию.

Также был определен перечень оборудования, закупаемого ИП Зубарев А. Ю. у ГПК "Кедр", согласно которому общая сумма покупки лесопильного и деревообрабатывающего оборудования обойдется ИП в 1 млн. 19 тыс. руб., что укладывается в установленную ранее сумму расходов (не более 2 млн. руб.) и ограждает предприятие от риска нехватки денежных средств или же больших финансовые потерь.

При этом отметим, что данное оборудование является высокопроизводительным и превосходит имеющееся на предприятии оборудование своей скоростью работы и количеством производимых пиломатериалов за 1 смену (приблизительная разница составляет 1,5-2 раза), а значит сможет увеличить производительность труда на предприятии в несколько раз (более 1,3 раза).

Подводя общий итог данного планирования и оценки рисков можно сказать, что принятое управленческое решение о повышении производительности труда ИП Зубарев А. Ю. приобретением нового оборудования у ГПК "Кедр" учитывает все установленные риски, а значит может быть реализовано в реальной жизни.

Для выявления эффективности принятого на ИП Зубарев А. Ю. решения, с помощью экспертов (директора предприятия, помощника директора, бухгалтера, мастера по заготовке леса и мастера по переработке леса), была проведена общая оценка эффективности деятельности всего предприятия до и после принятия данного решения по организационной, экономической, социальной, технологической, психологической, правовой и экологической сторонам. В качестве вида оценок были взяты баллы от одного до пяти, где очень высокой эффективности присваивалось 5 баллов (максимальный балл), просто высокой - 4, средней - 3, низкой - 2, и очень низкой - 1 (минимальный балл).

Полученные в результате оценки представлены на рисунке 1.

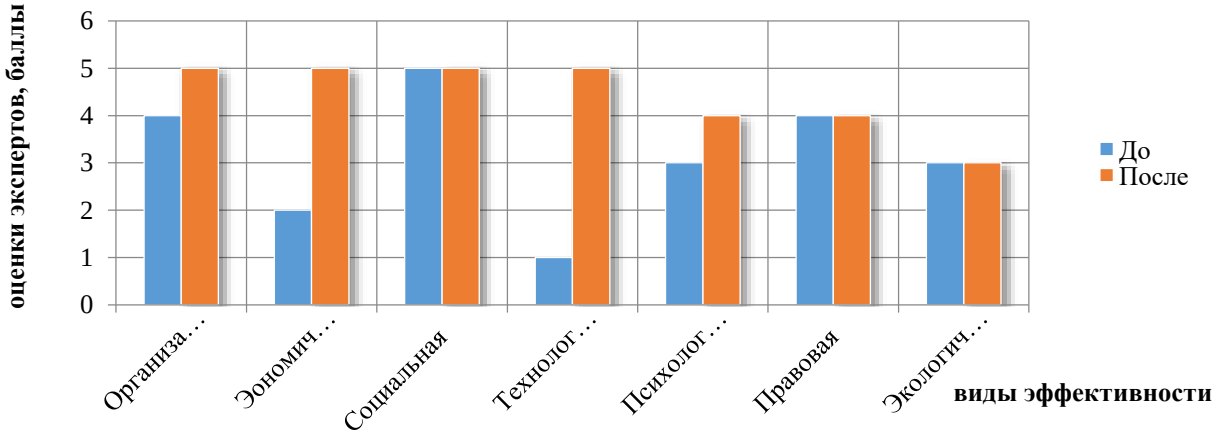


Рисунок1 - Эффективность деятельности предприятия до и после реализации принятого решения

Из рисунка 1 видно изменение общей эффективности деятельности ИП Зубарев А. Ю. в лучшую сторону. Это означает, что эффективность выбранного управленческого решения о покупке нового оборудования на заводе-производителе "Кедр", способствующего повышению производительности труда, является не просто эффективным, а высокоэффективным (средний балл оценки эффективности больше четырех).

Таким образом, из всей проведенной работы следует вывод: покупка нового оборудования на заводе у ГПК "Кедр" позволит увеличить производительность труда рабочих ИП Зубарев А. Ю. не менее чем на 26 % (в среднем рост составит приблизительно 30 %) от показателей 2014 года за 8 месяцев с общей суммой затрат в 1 млн. 19 тыс. руб. Это означит, что поставленная в начале работы цель выполнены, а все условия соблюдены.

Использованные источники:

1. Гаврилов, Р.В. Производительность труда: показатели планирования и

методы измерения / Р.В. Гаврилов. - М.: Экономика, 2012. - 227 с.
2. Лебедев, О.Т. Основы менеджмента / Учеб. пособие / Под ред. О.Т. Лебедева, А.Р. Каньковская. Изд. 2-е, доп. - СПб.: ИД "МиМ", 2011. - 192 с.
3. Учимся на менеджера. Справочник. Выпуск 4. - М.: Всевед, 2011. - 184 с.

Зюзина Н.Н., к.э.н.
доцент
Губин В.Ю.
студент 1 курса
направление Экономика
Липецкий филиал Финуниверситета

ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА СТАРТАПА
FEATURES OF MARKETING STARTUPS

Ключевые слова: стартап, маркетинг, сырой продукт, продвижение идей, питч.

Keywords: startup, marketing, raw product, promotion ideas, pitch.

Аннотация: В статье рассмотрены особенности маркетинга стартапа.

Annotation: The article describes the features of marketing startup.

В современном обществе молодежь все чаще задумывается над тем, как быстро заработать большую сумму денег. Уже мало кому хочется тратить свою жизнь на постепенное продвижение по карьерной лестнице. К тому же успешных примеров в интернете можно найти не мало. Стартап – это один из способов сравнительно быстро заработать хорошую сумму денег, причем работая на себя, что особо важно.

Впервые термин «стартап» появился в США в 1939 году. Тогда вблизи города Сан-Франциско, в долине Санта-Кларе (Калифорния), сконцентрировались почти все предприятия и фирмы, занимающиеся разработками в сфере высоких технологий. В те времена студенты Стэнфордского университета Дэвид Паккард и Уильям Хьюлетт, создавая здесь свой небольшой проект, назвали это дело стартапом (от англ. start-up — стартовать, запускать). Со временем этот стартап перерос в такую огромную и успешную компанию, как Хьюлетт-Паккард.

Сегодня стартапами ошибочно характеризуют все интернет проекты (сайты), отличающиеся от остальных какой-то «изюминкой». Это мнение возникло по итогам наблюдения за наиболее удачными, как зарубежными, так и отечественными стартапами всемирной паутины. Такими как:

- Социальные сети Facebook, «ВКонтакте», «Одноклассники.ру». Однако если основываться на классическом понятии стартапа (где основными характерными чертами являются наличие оригинальной идеи и свободная ни кем не занятая ниша), то только первый (Facebook) может считаться таковым. Два других сайта – это удачные копии, имеющие успех

лишь в Рунете.

- Самая большая интернет-энциклопедия — Википедия. Число статей на этом ресурсе невозможно подсчитать, так как их количество ежедневно растет.

- YouTube — самая крупная база видеороликов.

- Twitter — платформа созданная Джеком Дорси для обмена короткими сообщениями.

Каждый из вышеперечисленных стартапов – это сайт в интернете. Так у нас (в России) и появилось мнение, что стартап – это социальная сеть, интернет-сервис или какой-нибудь необычный сайт, ведь большинство людей, приводя примеры успешных стартапов, ссылаются именно на них.

Англоязычный человек в понятие «стартап» вкладывает намного больше и включает в него определение компании, соответствующей ряду определенных условий. Иначе говоря: многие в России ошибочно называют стартапом результат разработки или «сырой продукт». Правильно же стартапом называть фирму, которая осуществляет эту разработку и выпускает этот продукт (предоставляет услуги).

Анализ успехов и неудач стартаперов позволяет сделать вывод о том, что ключевой момент, от которого зависит успех – это маркетинг стартапа. Отсутствие маркетинга или маркетинг низкого качества – основная причина того, что доля успешных стартапов невелика. Причем маркетинг должен быть качественным и должно быть понимание, что он отличается от маркетинга товаров и услуг. Идей много, очень много, поэтому от них в принципе мало что зависит. Трудность состоит в продвижении, а продвижение - это и есть маркетинг.

На практике продвигать идею трудно, потому что она абстрактна. Ее нельзя показать воочию. Ее можно только представить «в голове». Стартапер четко ощущает идею, может легко реализовать ее в своем представлении, построив транснациональную корпорацию и заработав попутно миллиарды долларов США. Проблема в том, что изначально идея внедрена только в стартапера, и только он может представлять ее, только для него она реальна. А как передать 100% идеи инвестору или потребителю? Чтобы передать 100% идеи, ее надо прокачать, то есть стартапер должен полностью погрузиться в свою идею. Именно из-за слабого качества реализации данного этапа в итоге прогорает до 95% стартапов.

Никто не станет спорить, что любая успешная продажа наполовину зависит от хорошей презентации «товара». Также и успех стартапа зачастую зависит от его «питча» — презентации проекта потенциальному инвестору, покупателю или будущему партнеру (от англ. термина pitch, «бросок», пришедшего из бейсбола и перекочевавшего в продажи). Основная задача питча одна: «зацепить» слушателя, обратить на себя внимание, запомниться и, главное, сделать так, чтобы ваш потенциальный «покупатель» — инвестор

— захотел узнать «дополнительные подробности о товаре». На презентации вашего проекта группе лиц всегда разное соотношение экспертов и инвесторов. Используйте профессиональные термины осторожно: скорее всего, большинство слушателей их не поймет. Если формат презентации не позволяет полноценно рассказать о всех деталях и нюансах, не стоит вдавайтесь в подробности, лучше оставить их для тех, кто заинтересуется общей идеей. Гораздо важнее донести до аудитории, почему этот проект заслуживает дополнительного рассмотрения (большая идея, которая может повлиять на весь рынок и коснуться «каждого», уникальная команда, текущие успехи).

Не менее важная часть успешного стартапа — равенство членов команды. Именно это вдохновляет и мотивирует всех участников. Однако по мере роста компании, менеджерам все чаще приходится принимать жесткие решения, противоречащие самой идее равенства. Культура равенства может разбиться о первое же увольнение. Стартапы должны уметь держать баланс между необходимостью мотивировать сотрудников и давать им право голоса и организационными требованиями к структуре и иерархии. Основателей стартапов зачастую связывает дружба, а значит, существует риск личных и глубоких конфликтов. К тому же может оказаться непросто удерживать фокус на работе. Стартап командам следует выделить место и время для общения исключительно на рабочие темы с позиции профессионалов, осознанно отложив в сторону человеческие взаимоотношения. Будьте скромны. Основатели, которые сохраняют скромный стиль управления и разделяют успех с командой, поощряют сотрудников к успеху, а вот основатель, который слепо продвигает свое видение без оглядки на мнение остальных, почти наверняка приведет компанию к краху.

В заключении стоит отметить, что маркетинг стартапа уникальный, потому имеет одну очень важную особенность по сравнению с маркетингом других видов. Эту особенность надо обязательно знать и учитывать. Если маркетинг товара или маркетинг услуги – это генерация и трансляция идей для которых нужен данный товар или услуга, то маркетинг стартапа – это именно трансляция идеи самого стартапа, идеи того товара или услуги, которая лежит в его основе. Условно говоря, маркетинг стартапа – это рассказывать о товаре, например об электромобиле. Его цель – создать рынок, получить людей, в которых эта идея внедрена. В свою очередь маркетинг товара – это рассказывать не об электромобиле, а о том, где его можно применить, доносить до потребителей идеи, которые вызовут спрос на него. Его цель – это развивать рынок. Многие, применив маркетинг стартапа, продолжают потом применять его и дальше. Но это большая ошибка, после того, как стартап запущен, нужно применять маркетинг товара или маркетинг услуги соответственно.

Использованные источники:
1. Зюзина Н.Н. Маркетинг как инструмент управления предприятием. Учебное пособие[Текст]// Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2010. – 65 с.
2. Юдин О.И. Эффективность отдельных видов продукции[Текст]// О.И. Юдин, Н.Н. Зюзина // Экономика и управление: сб. науч. статей Всеросс. науч.-практ. конф. – Тамбов-Липецк, Изд-во Першина Р.В. – 2012. – 6 с.

Зюзина Н.Н., к.э.н.
доцент
Парышева А.И.
студент 1 курса
направление Экономика
Липецкий филиал Финуниверситета

ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТОЛОГ КАК ПРЕСТИЖНАЯ И ДОХОДНАЯ ПРОФЕССИЯ В УСЛОВИЯХ НОВОЙ РОССИИ
INTERNET MARKETER AS A PRESTIGIOUS AND PROFITABLE PROFESSION IN THE NEW RUSSIA

Ключевые слова: маркетинг, интернет-маркетинг, маркетолог, продажи

Keywords: marketing, Internet marketing, marketer, sales

Аннотация: в статье рассмотрен интернет-маркетолог как престижная и доходная профессия в условиях новой России.

Annotation: the article considers Internet marketing as a prestigious and profitable profession in the new Russia.

Любой коммерческий проект нуждается в расширении поля деятельности.

Практически все современные коммерческие компании имеют представительство в Интернете в виде полноценного ресурса, блога, страницы. Однако просто создав сетевой ресурс и даже заполнив его информационным контентом, вы не обеспечите автоматическое увеличение продаж и рост популярности компании.

Создать хороший сайт – это полдела. Крайне важно добиться высокой посещаемости, чтобы как можно больше пользователей покупали товары, читали рекламные объявления, переходили на другие страницы по ссылкам. Подобные вопросы решают интернет-маркетологи. Интернет-маркетинг – это мероприятия, проводимые с целью продвижения товаров и услуг в сети, повышения узнаваемости бренда, лояльности покупателей к продукции рекламируемой фирмы.

Продажи в интернете более эффективны за счёт быстрого распространения информации и охвата значительной целевой аудитории в минимальные сроки. Больших материальных затрат не требуется, однако

цены некоторых заказов превышают стоимость традиционной рекламы.

Увеличение объёмов продаж невозможно без исследований. Интернет-маркетинг хорош тем, что даёт возможность провести максимально точные подсчеты. Владелец сайта или модератор отслеживает статистику покупок, перемещений пользователей по сайту. Специальные инструменты позволяют определить, сколько человек в единицу времени посещает сайт, на какие ссылки кликают чаще всего. Полученная таким образом информация используется для разработки рекламной кампании, повышения популярности сайта. Интернет-маркетинг – это наука, от успешного развития которой зависят результаты ведения бизнеса.

Поскольку виртуальное пространство отличается от реального, продажи товаров и реклама услуг в сети имеют свои особенности:

1. Континуальность времени и пространства: в интернете рекламные тексты и ролики присутствуют круглосуточно;
2. Универсальность: благодаря сетевым протоколам одна и та же маркетинговая кампания может применяться в любой точке земного шара с учётом языковых и ментальных различий;
3. Многоканальность: сообщить о преимуществах товара и услуги можно на веб-странице, по электронной почте, при помощи FTP, аудио- и видеозаписи, социальных сетей, мобильных приложений и т. д.

Принципиально важным моментом является учёт особенностей аудитории интернета. Пользователи целенаправленно ищут нужную информацию и в любой момент могут отключить рекламу. Поэтому рекламное сообщение должно быть сформулировано так, чтобы у посетителя страницы возникло желание кликнуть на предлагаемую ссылку, принять участие в опросе, написать комментарий, оформить заказ. Интернет-маркетинг – это способы стимулирования к совершению покупки. Пассивное восприятие текстов с точки зрения продаж бесполезно.

Современный бизнес требует новых специалистов. Ещё 5-10 лет назад маркетингом в сети занимались все, кроме профессиональных маркетологов.

Сегодня интернет-маркетингом всё чаще занимаются люди, специально обученные этой профессии.

Сейчас интернет-маркетолог — это востребованный и высокооплачиваемый специалист, который может работать как фрилансер или штатный сотрудник компании.

Созданы десятки агентств и студий, занимающихся раскруткой, оптимизацией и продвижением интернет-магазинов, информационных порталов, лендингов, отдельных категорий товаров в сети, где и работают эти спецы.

Интернет достиг массового клиентского рынка: почти не осталось коммерческих организаций, которые не имели бы своего представительства в сети.

Так что опытные специалисты по web-раскрутке сайтов в ближайшие десятилетия вряд ли останутся без работы.

Таким образом, интернет-маркетолог должен прекрасно знать теорию веб-маркетинга, но ещё лучше он должен ориентироваться в способах практического воплощения имеющихся знаний.

Он должен также разбираться в принципах работы сайтов и интернет-технологиях в целом, уметь находить и анализировать актуальную информацию, понимать, какими алгоритмами руководствуются поисковые системы.

Использованные источники:

1. Бережнов А.В, Цыганок В.И. Что такое интернет-маркетинг — полный обзор для новичков + основные инструменты и стратегии продвижения./ [Электронный ресурс]. URL : http://hiterbober.ru/business-terms/chto-takoe-internet-marketing.html#ixzz46g691lrQ (дата обращения 17.03.2016)
2. Зюзина Н.Н. Маркетинг как инструмент управления предприятием. Учебное пособие[Текст]// Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2010. – 65 с.
3. Юдин О.И. Эффективность отдельных видов продукции[Текст]// О.И. Юдин, Н.Н. Зюзина // Экономика и управление: сб. науч. статей Всеросс. науч.-практ. конф. – Тамбов-Липецк, Изд-во Першина Р.В. – 2012. – 6 с.

Зюзина Н.Н., к.э.н.
доцент
Князев С.В.
студент 1 курса
направление Экономика
Липецкий филиал Финуниверситета

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ СЛУЖБЫ МАРКЕТИНГА
PERFORMANCE BENCHMARKS MARKETING SERVICES

Ключевые слова: служба маркетинга, маркетинг, критерии оценки, эффективность работы.

Keywords: marketing service, marketing, evaluation criteria, efficiency.

Аннотация: В статье рассмотрены критерии оценки эффективности работы
службы маркетинга.

Annotation: The article describes the features of marketing startup.

Роль маркетинга и его вклад в достижение основной цели любой коммерческой фирмы по увеличению прибыли ограничен. Традиционно маркетинг – это подсистема коммерческой службы, и его задача – продать товар в заданном объеме, по заданной цене, в определенном географическом регионе в отведенное время. Эффективность деятельности службы

маркетинга на каждом предприятии решается самостоятельно. Обычно, главным критерием оценки работы службы считается фактическое поступление денежных средств на счет предприятия в конкретный период. Но эта оценка не отражает в полной мере цели и задачи, стоящие перед службой маркетинга.41

Чтобы определить эффективность маркетинговой деятельности, для начала нужно определить эффект (результат) действия этой деятельности. Существует мнение, что маркетинг не подчиняется причинно-следственным закономерностям. Поэтому применение количественных методов при планировании или оценке фактических результатов маркетингового мероприятия затруднено.

Школа Филиппа Котлера (США) учит чтобы определить эффективность маркетинга, необходимо сформулировать количественно. Такие термины, как "максимизировать", "минимизировать", "проникнуть", "увеличить", представляют ценность, если им соответствует некоторая количественная мера. Например, "в результате проведения маркетингового мероприятия себестоимость продукции должна снизиться на 3% за один месяц". Поскольку такая цель сформулирована количественно, то легко проверить уровень ее достижения, а также составить результат с затратами на данное мероприятие, это и есть эффективность42.

С помощью построения математической модели можно провести оценку экономической эффективности маркетинговой деятельности следующим образом:

эффективность = эффект/затраты (1)

Через такой показатель можно выразить эффект маркетинговой деятельности. Целесообразнее выбрать один главный показатель и через него просчитать эффективность каждого мероприятия. Например, изменение прибыли от реализации продукции. Допустим, отдел маркетинга на предприятии цель маркетингового мероприятия сформулировал следующим образом: увеличить число каналов распределения на х за период у.

Во-первых, мы определяем, на сколько фактически увеличивается число каналов распределения; во-вторых, это обстоятельство повлекло за собой увеличение объема продаж, что, в свою очередь, привело к увеличению прибыли от реализации продукции. Таким образом, эффективность данного мероприятия будет рассчитываться путем деления прироста прибыли только за счет рассматриваемого мероприятия (ΔПм) на затраты, связанные с этим мероприятием (Зм):

Эм = ΔПм/ Зм (2)

Эм - эффективность маркетингового мероприятия; ΔПм - прирост

---

[41] Маркетинг - три критерия эффективности [Электронный ресурс]. URL:http://www.segment.ru/review/zorka/marketing___tri_kriteriya_effektivnosti/

[42] Методика оценки эффективности маркетинговой деятельности [Электронный ресурс]. URL: http://odiplom.ru/marketing/metodika-ocenki-effektivnosti-marketingovoi-deyatelnosti

прибыли за счет данного маркетингового мероприятия; Зм - затраты на данное маркетинговое мероприятие.43

Экономический эффект от маркетинговой деятельности может быть выражен показателями:

- качество, своевременность и глубина проведенных работ по анализу коньюнктуры рынка и точность разработанных прогнозов объема реализации по основным видам продукции и группам изделий на кратко-, средне- и долгосрочные периоды;
- осуществление поиска потребителей основных видов продукции предприятия и групп изделий, выявление основных причин отказа от заключения договоров на поставку (качество, ассортимент, цена, порядок и форма оплаты, условия поставки и расчетов, степень выполнения договорных обязательств предприятием, уровень обслуживания потребителей при отгрузке продукции на предприятии и организация сервисного обслуживания), поиск новых видов и форм расчетов с потребителями и освоение новых рыночных ниш;
- качество и своевременность выполнения работ в сфере разработки предложений по планированию и совершенствованию ассортимента, организации товародвижения, рекламы, включая выставочную деятельность и формирование имиджа предприятия, паблик рилейшнз и программ по стимулированию сбыта в соответствии с утвержденными планами работ.44

В соответствии с этими критериями фонд заработной платы службы маркетинга в целом может формироваться в соответствии со следующей формулой:

ФЗП = Бтар. +(Пнад.±Ппрог.)*К1 х К2 (3)

Бтар. - базовый оклад или тариф, определяемый как постоянная составляющая заработной платы сотрудника, размер которой определяется штатным расписанием.

Базовый оклад предлагается установить в размере 20-40% от средней заработной платы сотрудника, которую он имел до введения новой системы оплаты труда.

Пнад. - персональная надбавка или денежное вознаграждение, устанавливаемое каждому сотруднику по представлению руководителя службы маркетинга в рамках утвержденного общего фонда на персональные надбавки всем сотрудникам службы.

Размер персональной надбавки может составлять 50-60% от Бтар.

Ппрог. - денежное вознаграждение сотрудникам службы маркетинга за точность разработки прогноза реализации основных видов продукции и групп изделий на конкретный период времени.

---

[43] Экономика фирмы / В. Я. Горфинкель. – М., 2014. – С.306

[44] Организация службы маркетинга на предприятии [Электронный ресурс]. URL: http://www.aup.ru/books/m59/7.htm

При определении размера вознаграждения за точность прогноза необходимо по каждому виду продукции или группе изделий установить интервал прогнозных значений (минимум - максимум).

В случае, если прогнозная оценка (интервал), данная службой маркетинга, совпадает с фактическими данными по заключенным Договорам за тот же период, Ппрог. плюсуется при расчёте вознаграждения. В противном случае эта же сумма - вычитается. Размер максимального вознаграждения/депремирования за точность прогноза не может превышать размера Пнад.

К1 - относительный коэффициент, отражающий фактическое привлечение Потребителей, заключивших Договор на поставку продукции предприятия.

К2 - относительный коэффициент, отражающий субъективную оценку вышестоящим руководителем уровня, качества и сроков выполнения работ в сфере разработки предложений по ассортиментной, ценовой, рекламной и PR- стратегий и участия в их осуществлении.

Размер значения этого коэффициента определяется волевым решением вышестоящего руководителя, но в заранее оговоренном интервале, например, 0,9-1,1, который доводится до сведения всех сотрудников службы маркетинга.

В заключении хочется отметить, что на показатель эффективности влияет множество факторов, поэтому экономическое обоснование конкретного направления маркетинговой деятельности следует строить по минимуму получения результатов; как нижней границы эффективности, после того, как мы убедимся, что желаемое значение эффективности лежит выше нижней границы, можно вводить дополнительные параметры.

Использованные источники:

1. Зюзина Н.Н. Маркетинг как инструмент управления предприятием.
1. Учебное пособие[Текст]// Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2010. – 65 с.
2. Юдин О.И. Эффективность отдельных видов продукции[Текст]// О.И.
3. Юдин, Н.Н. Зюзина // Экономика и управление: сб. науч. статей Всеросс.
4. науч.-практ. конф. – Тамбов-Липецк, Изд-во Першина Р.В. – 2012. – 6 с.
5. Маркетинг - три критерия эффективности [Электронный ресурс]. URL:http://www.segment.ru/review/zorka/marketing___tri_kriteriya_effektivnosti / (дата обращения: 26.04.2016).
6. Методика оценки эффективности маркетинговой деятельности [Электронный ресурс]. URL: http://odiplom.ru/marketing/metodika-ocenki-effektivnosti-marketingovoi-deyatelnosti / (дата обращения: 25.04.2016).
7. Экономика фирмы: учебник для бакалавров / В. Я. Горфинкель – М., 2014. – 685 с.
8. Организация службы маркетинга на предприятии [Электронный ресурс]. URL: http://www.aup.ru/books/m59/7.htm (дата обращения: 27.04.2016).

Зюзина Н.Н., к.э.н.
доцент
Зайцев В. В.
студент 1 курса 2-го высшего образования
направление Менеджмент (ФМ)
Липецкий филиал Финуниверситета

ПРОДВИЖЕНИЕ ТОВАРОВ В СОВРЕМЕННОЙ ТЕОРИИ МАРКЕТИНГА
PROMOTION OF GOODS IN THE MODERN THEORY OF MARKETING

Ключевые слова: коммуникативная политика, продвижение товаров реклама, личная продажа, пропаганда, стимулирование сбыта.

Keywords: communication policy, promotion of goods advertising, personal selling, promotion, sales promotion.

Аннотация: в данной статье рассмотрен вопрос продвижения товаров, какие функции в современном маркетинге оно выполняет, и основные его виды.

Abstract: In this article the question of promotion of products, which features a modern marketing it performs, and its basic types.

Как, через кого и какими способами продвигать товар на рынке? На эти вопросы отвечает коммуникативная политика в маркетинге. Структура продвижения - конкретное сочетание видов продвижения (рекламы, личной продажи, стимулирования сбыта и пропаганды) в комплексе продвижения товаров. Очень редко какое-либо предприятие использует в своем комплексе продвижения только один его вид. Продвижение преследует двоякую цель: активацию потребительского спроса и поддержание благоприятного отношения к компании. При этом продвижение выполняет в маркетинге целый ряд важнейших функций:

1. **Информирование потребителей о товаре и его параметрах. (**Конкурентные преимущества товара и любые связанные с ним инновации бессмысленны, пока о них не узнает потребитель. Донести эту информацию до потребителя — важная функция продвижения)
2. **Формирование образа престижности, низких цен и инноваций. (**Формирование у потребителей такого представления о товаре, которое часто превосходит его реальное потребительское содержание, выделяя товар из общего ряда)
3. **Поддержание популярности товаров и услуг. (Необходимо напоминать** потребителям о важности и нужности в их жизни предлагаемого товара)
4. **Изменение стереотипов восприятия товара.** (Далеко не всегда стереотипы восприятия товара соответствуют ожиданиям производителя и

поставщика. Переломить негативную тенденцию можно помощью специальной кампании продвижения)

5. Стимулирование участников системы сбыта.

6. Продвижение более дорогих товаров. (Цена товара перестает быть решающим фактором при принятии решения о покупке тогда, когда товар приобретает в восприятии потребителей новое уникальное качество)

7. Благоприятная информация о предприятии. (Это результат того, что у нас часто называют «скрытой рекламой» (спонсорство, меценатство, социальные проекты и др.)

В маркетинге выделяют четыре основных вида продвижения: рекламу, прямые продажи, пропаганду и стимулирование продаж. Для правильного определения структуры продвижения необходимо определить положительные и отрицательные стороны каждого вида продвижения.

1. Реклама. Современная теория маркетинга трактует рекламу как *«неличные формы коммуникации, осуществляемые с помощью платных средств распространения информации с четко указанным источником финансирования».* Рекламные объявления направлены на призыв к покупке того или иного товара. Рекламное объявление состоит из двух основных частей: текстовая часть, и художественная, графическая часть рекламы. Реклама должна сообщать нужную информацию. Реклама охватывает большой географически разбросанный рынок, доносит до потребителя информацию о товаре, контролируется спонсором, прокладывает дорогу для других видов продвижения, может многократно повторятся для одной аудитории, потребитель имеет возможность сравнить ее с рекламой конкурентов, но не способна на диалог с аудиторией, не может найти подход к каждому потребителю, потому что все обращения стандартизированы, не может работать без бесполезной аудитории, т.е. тех, кому она не предназначается, требует больших расходов.

2. Личная продажа - устное представление товаров в ходе беседы с покупателем с целью совершения продажи. Как минимум этот вид продвижения подразумевает знание торговым персоналом особенностей применения и обслуживания продаваемых товаров, а также квалифицированное обслуживание покупателей. Речь идет о коммуникативных технологиях продвижения товара в процессе общения с покупателями. Продавец в торговом зале призван предоставить покупателю «последний аргумент» в пользу принятия решения о покупке товара. Суть личных продаж сводится к тому, чтобы превратить торгового агента из простого приемщика заказов от потребителей в их активного добытчика. Личная продажа обеспечивает личный контакт с покупателем, вызывает ответную реакцию со стороны потребителя, может приспосабливаться к требованию отдельных потребителей, концентрируется на четко определенных целевых рынках, но не может охватить большой

географический разбросанный рынок, не эффективна для информирования потребителей.

3. Пропаганда - неличностное и неоплаченное спонсором стимулирование спроса на товар путем распространения о нем сведений в средствах массовой информации. Целью пропаганды является привлечение внимания потенциальных потребителей без затрат на рекламу. Пропаганда воспринимается более объективно, чем информация которая исходит от фирмы, охватывает широкий круг покупателей, бесплатна для фирмы, но невозможность контроля со стороны фирмы, отсутствие у фирмы гарантий положительного отношения, пресса может акцентировать внимание потребителя на второстепенных характеристиках товара, нерегулярность, разовость.

4. ***Стимулирование сбыта***- кратковременные побудительные меры поощрения покупки товара, которые не входят в стандартные процедуры продвижения товара. Оно может быть направлено на три уровня дистрибьюторской цепи: потребитель, оптовый или розничный торговец, отдел сбыта компании. Стимулирование потребителя включает в себя бесплатные образцы товара, купоны, скидки, конкурсы и прочее. Стимулирование торговли- оптовые скидки, бесплатные товары, совместная реклама, конкурсы среди дилеров, бесплатное обучение. Стимулирование собственного торгового персонала состоит из премий, комиссионных, подарков и соревнований. Цели стимулирования сбыта, направлены на поощрение постоянных покупателей (укрепление лояльности), привлечение новых (переключение спроса, создание новой лояльности) и поощрение случайных покупок. Стимулирование сбыта- – приводит к кратковременному росту продаж, содержит явное побуждение к совершению покупки предлагая какие-либо уступки представляющие явную ценность для потребителя, содержит четкое предложение незамедлительно совершить покупку, но может использоваться только как дополнительный вид продвижения, не может применяться постоянно, часто смещает акцент с факторов качества на второстепенные.

Таким образом, для реализации коммуникативной политики не обязательно делиться своей прибылью или постоянно расширять ассортимент. Прочных отношений с партнерами и потребителями можно достичь через совместные мероприятия, предоставление информации и учет интересов всех участников торговой цепочки, а также целевых групп потребителей. Удачно сочетая в комплексе продвижения товаров разные виды мероприятий, можно добиться успеха.

Использованные источники:

1. Зюзина Н.Н. Маркетинг как инструмент управления предприятием. Учебное пособие [Текст]// Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2010. – 42 с.
2. Юдин О.И. Эффективность отдельных видов продукции [Текст]// О.И.

Юдин, Н.Н. Зюзина // Экономика и управление: сб. науч. статей Всеросс. науч.-практ. конф. – Тамбов-Липецк, Изд-во Першина Р.В. – 2012. – 21 с.
3. Филип Котлер. Основы маркетинга. Краткий курс [Текст] // Филип Котлер- Москва: Вильямс. - 2015. – 496 с.

Иваненко И.А., к.э.н.
доцент
кафедра мировой экономики и экономической теории
ГБОУВОРК «Крымский инженерно-педагогический университет»
РФ, г. Симферополь

ГЕНЕЗИС ГЛОБАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ НАДНАЦИОНАЛЬНОГО ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

В современных условиях финансовые ресурсы активно циркулируют как на национальном, так и на международном уровне. Если в первом случае регулирование финансовых отношений – прерогатива отдельных государств, то во втором – надгосударственных образований, к которым в первую очередь следует отнести международные финансовые организации (МФО) и прочие международные организации, не относящиеся к финансовым (МО). Усложнение мировых валютно-финансовых отношений, взаимопереплетение экономик стран мира, усиливающаяся интернационализация хозяйственной деятельности, а также виртуализация финансового пространства приводит к росту риска быстрой трансграничной диссеминации кризисных явлений в валютно-финансовой сфере. В связи с этим актуальной является задача исследования эволюции и современного состояния мировой системы многостороннего валютно-финансового регулирования – системы МФО.

Современную систему международных финансовых организаций схематически можно представить в виде рисунка. Ключевые международные финансовые институты объединены под названием «Бреттон-Вудские институты». Важную роль в сфере регулирования международных расчетов и разработки нормативных документов по банковскому надзору играет Банк международных расчетов (БМР). Отдельную группу среди международных банковских организаций представляют региональные банки развития. Проблемами международной задолженности занимаются специальные международные организации: Парижский и Лондонский клубы.

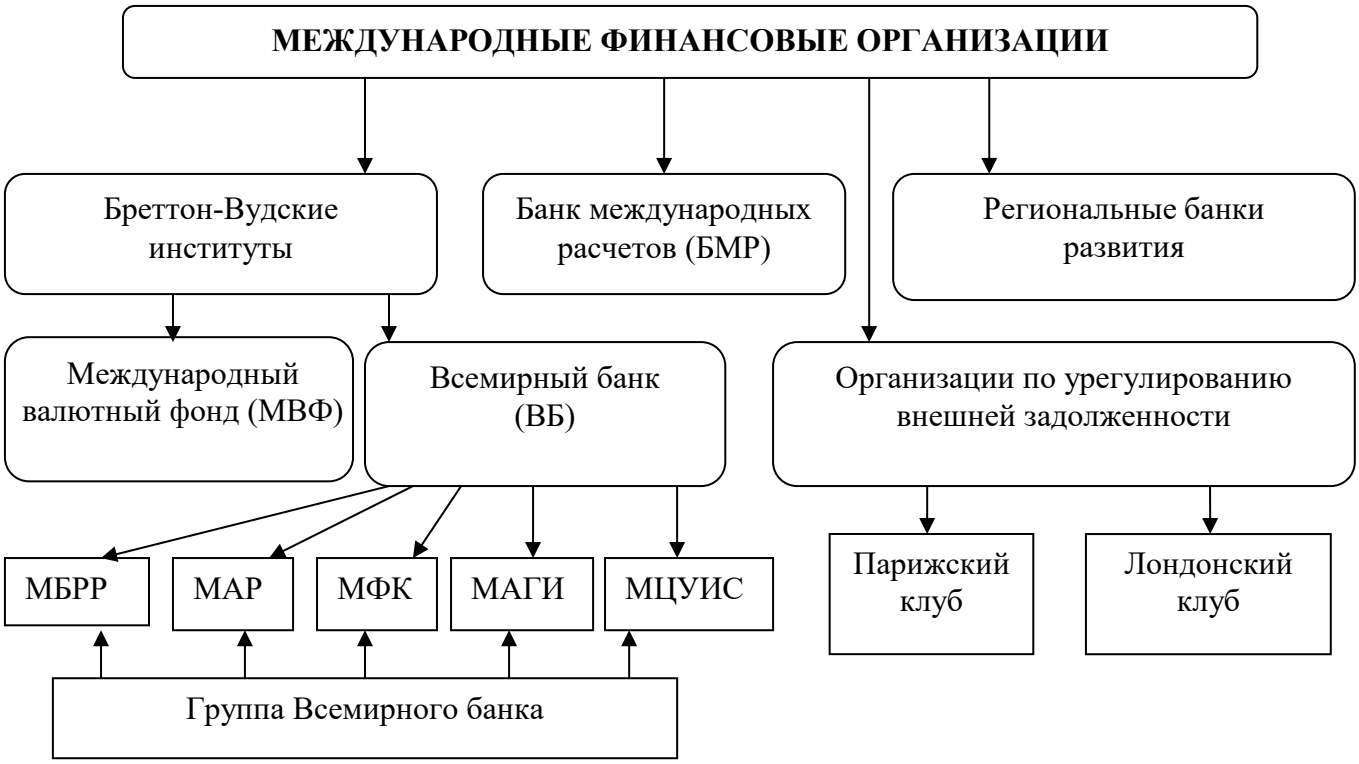


Рис. - Система международных финансовых организаций

Поскольку мировой финансовый рынок находится в состоянии динамичного изменения и развития, то его регулирование также претерпевает изменения, адаптируясь к современным условиям и вызовам. Это выражается как в появлении новых финансовых институтов и организаций, так и в трансформации направлении деятельности уже существующих (появлении новых подходов и механизмов регулирования, расширении спектра решаемых задач, изменении состава участников).

Задача координации и согласования действий в области финансов между отдельными странами, в первую очередь, развитыми, обозначилась после Первой мировой войны. С этой целью были созваны Брюссельская 1921 г. и Генуэзская 1922 г. конференции по экономическим проблемам, которые признали необходимость создания специального органа, который бы содействовал экономическому сотрудничеству между странами. Однако ни одна конференция не дала ожидаемых результатов. На протяжении 1930-х годов было проведено несколько международных конференций для решения вопроса о мировых валютах и международных экономических отношениях, но и они не увенчались успехом. Великая депрессия нанесла сокрушительный удар мировой экономике - в промежутке между 1929 и 1932гг. цены на товары во всем мире упали на 48%, а объем мировой торговли снизился на 63%. Стало очевидно, что в политике изоляционизма, торговых и валютных войнах уже нет, и не будет победителей [1].

Влияние совокупности факторов экономического и политического

характера лишь в 1930-м году привела к созданию Банка международных расчетов (БМР). Учредителями выступили Центральные банки Великобритании, Франции, Германии, Италии, Бельгии и консорциум японских банков. Хотя официально БМР не имеет права действовать в качестве международного финансового регулятора, но, его роль в регулировании мирового финансового рынка велика. Это объясняется тем, что, в состав совета директоров банка входят главы центральных банков таких стран, как США, Японии, Китая, Великобритании, Германии, Франции и прочих (всего 21), на долю которых приходится около 4/5 мирового валового внутреннего продукта. Собрания глав центральных банков имеют целью координацию национальных политик, что, в свою очередь оказывает существенное влияние на развитие мировой экономики в целом.

Реалии II Мировой войны актуализировали задачу экономической стабилизации путем поддержания и развития торговых и денежных отношений между странами мира. Так, мировым сообществом ставились три основные цели: 1) восстановление обширной свободной торговли; 2) установление стабильного равновесия системы международного обмена на основе системы фиксированных валютных курсов; 3) передача в распоряжения государств ресурсов, которые позволили бы им противостоять временным затруднениям во внешнем балансе [2]. Необходимость реализации этих целей привела к созданию двух международных организаций, фактически обладающих наднациональными регулирующими полномочиями: Международного Валютного Фонда (МВФ) и Международного банка реконструкции и развития (МБРР), который впоследствии вошел в состав Всемирного банка.

Предполагалось, что Бреттон-Вудские институты будут содействовать сбалансированному росту международной торговли, установят определенные стандарты жизни и будут стимулировать трудоустройство и, как следствие, рост реальных доходов населения. Работая совместно, правительства будут сотрудничать и оказывать друг другу взаимную поддержку в достижении этих благородных целей. МВФ и Всемирный банк существуют с целью сократить наиболее неблагоприятные последствия глобализации для стран и людей в мире, играя роль стабилизаторов в непредсказуемой международной среде [3].

МВФ и сегодня является одним из главных звеньев наднационального регулирования не только мирового финансового рынка, но и мировой экономики в целом. МВФ – это международная валютно-кредитная организация, целью которой является содействие развитию международной торговли и валютного сотрудничества, установлением норм регулирования валютных курсов и контроля за их соблюдением, совершенствование многосторонней системы платежей, предоставление государствам-членам средств в иностранной валюте для выравнивания и стабильности платежных

балансов [4].

В качестве целей Фонда были установлены такие [5]:

1) способствовать развитию международного сотрудничества в валютно-финансовой сфере в рамках постоянного учреждения, обеспечивающего механизм для консультаций и совместной работы над международными валютно-финансовыми проблемами.

2) содействовать расширению и сбалансированному росту международной торговли;

3) способствовать стабильности валют, поддерживать упорядоченный валютный режим среди государств-членов и избегать девальвации валют в целях получения преимущества в конкуренции.

4) оказывать помощь в создании многосторонней системы расчетов по текущим операциям между государствами-членами, а также в устранении валютных ограничений, препятствующих росту мировой торговли;

5) предоставления общих ресурсов Фонда государствам-членам для устранения диспропорций в их платежных балансах;

6) сокращать продолжительность нарушений равновесия внешних платежных балансов государств-членов.

Со времени появления МВФ задачи и функции деятельности организации претерпели несколько трансформаций. Изначально, в 1944 г. МВФ создавался как институциональная основа системы золотовалютного стандарта, базирующейся на долларе США как ключевой валюте.

По мере эволюции мировой валютной системы, а также в процессе трансформации деятельности МВФ Статьи соглашения трижды пересматривались: 1968-1969 гг. в связи с образованием механизма специальных прав заимствования (СДР); во второй поправке, произведенной в 1976 - 1978 гг., были определены основные принципы нового, Ямайского международного валютного устройства, сменившего Бреттон-Вудскую валютную систему; третья поправка (1990 - 1992 гг.) предусматривала введение санкций в виде приостановки права участвовать в голосовании в отношении стран-членов, не выполнивших свои финансовые обязательства перед Фондом [1].

Современные вызовы мирового экономического развития обуславливают появление новых функций Фонда: урегулирование национальных и региональных финансовых кризисов путем отмены валютных ограничений по международным текущим операциям; поддержка рыночных трансформаций в постсоциалистических странах путем предоставления финансовой и консультативной помощи.

Одним из подходов минимизации негативного трансграничного воздействия в сфере международной торговли и финансов является ограничение мер, способствующих возникновению валютного перекоса, расхождению официального и рыночного курса валюты. В этой связи

полезен механизм оценки внешней сбалансированности МВФ (External Balance Assessment) для выявления валютных курсов и сальдо внешних операций, соответствующих принципам и целям проводимой политики. Государства при этом должны будут устранять выявленные отклонения от намеченного курса. Важным фактором в этой связи будет являться и поддержка механизма международным сообществом, что придаст оценкам и рекомендациям МВФ дополнительный вес [6].

Мировые экономические события последних лет продемонстрировали ряд недостатков и проблем, характерных для современной системы наднационального валютно-финансового регулирования. В частности, МФО оказались неспособны предотвратить появление и распространение кризисных явлений в мировой финансовой системе. Как отмечают отечественные исследователи Солтаханов А.У. и Чибисов О.В., рекомендованные Фондом программы преодоления кризиса 1998-1999 гг. показали свою неэффективность, так как были рассчитаны на преодоление только макроэкономического кризиса и предполагали резкое повышение процентных ставок и бюджетные ограничения, не учитывая роль структурные экономические факторы (неустойчивость банковской системы, изъяны в системе корпоративного управления, зависимость банков от привлечения зарубежных финансовых ресурсов и т.д. Также МВФ отрицал необходимость принятия немедленных мер в целях приостановки оттока капитала из стран, охваченных кризисом, и начала переговоров с частными кредиторами и инвесторами по реструктуризации долга, что во многом стало результатом недооценки кризиса. В результате подобных действий Фонда, неспособных преодолеть последствия мирового финансового кризиса, к 2007 г. страны мира потеряли доверие к кредитным инструментам Фонда [7]. Действия МВФ также оказались неспособны предотвратить кризис 2008 года, что говорит о необходимости пересмотра базовых подходов к деятельности организации и поиск нового формата международного сотрудничества в области наднационального валютно-финансового регулирования. Одним из перспективных направлений является реализация регионального подхода к регулированию международной финансовой системы, что способно частично изолировать кризисы в рамках конкретного макрорегиона.

Таким образом, в контексте углубления интернационализации экономических отношений и глобализации мировых финансов растет экономическая зависимость стран друг от друга. Так, экономическое развитие страны в значительной степени зависит от экономических показателей других стран и от наличия открытой и стабильной глобальной экономической среды. В связи с этим повышается ответственность стран за реализуемую экономическую и финансовую политику, что в свою очередь обуславливает необходимость углубления международного сотрудничества,

в первую очередь на многосторонней основе – на уровне международных финансовых организаций. Важное значение при этом имеет максимально возможная деполитизация решений МФО, увеличение их ответственности за принимаемые решения и предлагаемые рекомендации, рост прозрачности деятельности, применение целевого подхода при взаимодействии со странами, учет результатов современных научных исследований и разработок, а также постоянная адаптация к быстро изменяющимся условиям мирового экономического развития.

Использованные источники:

1. Андронова И.В. Международный валютный фонд: вчера, сегодня, завтра // Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика, 2007.- №7.- С. 34-53.
2. Бреттон-Вудские соглашения // Сборник статей по экономике [Электронный ресур]. - Режим доступа: http://www.economics.kiev.ua/?id=427&view=article
3. Woods N. The Globalizers: The IMF, the World Bank and Their Borrowers. Ithaca: Cornell UniversityPress, 2013. 264 p.
4. *International Monetary Fund* [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.imf.org/
5. Статьи соглашения Международного Валютного Фонда (1944). – Вашингтон, округ Колумбия: Международный Валютный Фонд, 2011. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://www.imf.org/external/pubs/ft/aa/rus/index.pdf
6. Ostry J.D., Ghosh A.R. IMF Staff Discussion Note “Obstacles to International Policy Coordination, and How to Overcome Them”. December 2013. SDN/13/11. 31 p.
7. Солтаханов А. У., Чибисов О. В. Роль финансово-кредитных механизмов используемых МВФ при кризиса мировой финансовой системы // Транспортное дело России.- 2013.- №6. - С.82-83.

Иванов А.В.
студент 4 курса
экономико-математический факультет
Шакирова А.Ф.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра государственного управление и финансов
ФГБОУ ВО «Башкирский Государственный Университет»
Россия, г. Нефтекамск

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Финансовое состояние предприятия характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его

финансовых средств.

В рыночной экономике финансовое состояние предприятия по сути дела отражает конечные результаты его деятельности. Конечные результаты деятельности предприятия интересуют не только работников самого предприятия, но и его партнеров по экономической деятельности, государственные, финансовые, налоговые органы.

Все это предопределяет важность проведения финансового анализа предприятия и повышает роль такого анализа в экономическом процессе. Финансовый анализ является непременным элементом как финансового менеджмента на предприятии, так и его экономических взаимоотношений с партнерами, финансово-кредитной системой.

Финансовый анализ – это изучение основных показателей финансового состояния и финансовых результатов деятельности организации с целью принятия заинтересованными лицами управленческих, инвестиционных и прочих решений. Финансовый анализ является частью более широких терминов: анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия и экономический анализ.

Основными задачами анализа финансового состояния являются:

- Объективная оценка имущественного и финансового состояния организации на основе выбранной системы показателей.
- Исследование состояния и динамики активов, капитала и обязательств.
- Оценка финансовой устойчивости и платежеспособности организации, ликвидности ее активов.
- Оценка эффективности вложенного капитала.
- Оценка степени выполнения плановых финансовых мероприятий по размещению ресурсов.
- Финансовый анализ платежеспособность ликвидность.
- Определение влияния факторов на выявленные отклонения от плановых показателей.
- Выявление резервов улучшения финансового состояния организации.
- Прогнозирование финансового состояния организации.
- Разработка рекомендаций по рациональному использованию ресурсов организации и улучшению ее финансового состояния.

Развитию науки и практики анализа финансового состояния способствует множество возникающих проблем, которые требуют своевременного разрешения. В настоящее время проблемы анализа финансового состояния предприятия в совокупности определены: различной терминологией анализируемых показателей; проблемой идентификации, группировки статей баланса и других форм бухгалтерской отчетности предприятия для нужд их анализа; проблемой информативности бухгалтерской (финансовой) отчетности; несовершенной нормативно-

правовой средой и недостатками российской системы бухгалтерского учета и отчетности; недостаточной разработанностью некоторых аспектов финансового анализа; отсутствием интегральной оценки деятельности хозяйствующего субъекта; отсутствием возможности оценить уровень менеджмента предприятия; сложностью позиционирования субъекта анализа финансового состояния.

Проблема идентификации, группировки статей баланса и других форм бухгалтерской отчетности предприятия для нужд их анализа обуславливается определенной формой официальной бухгалтерской отчетности, являющейся основным источником сведений для анализа. Во-первых, периодическая смена форм бухгалтерской отчетности создает постоянные трудности, поскольку аналитик естественно подстраивает свои расчеты под реформированные формы. Во-вторых, сама группировка в данных публичной отчетности не всегда удобна или пригодна для анализа. Некоторые авторы для расчета показателей ликвидности, финансовой устойчивости предлагают не корректировать разделы баланса, другие же считают нужным уточнять их, и, соответственно, вносят в расчет коэффициентов значительные коррективы, что существенно усложняет все вычисления.

В современной теории и практике анализ финансового состояния предприятия проводится на основе расчета и оценки финансовых коэффициентов . Коэффициентный анализ, используемый в настоящее время в чистом виде, вызывает значительное количество неточностей в оценке финансового состояния и подвергается обоснованной критике многими специалистами. По нашему мнению, финансовое состояние организации следует анализировать не только с позиций соотношения частей баланса. Следует в большей мере учитывать техническую, технологическую составляющую при анализе, возвращаться к анализу выполнения производственной программы, незавершенного производства, более подробному анализу затрат, в том числе в разрезе отдельных подразделений и продуктов, анализу наличия и использования основных средств. Помимо этого, при оценке платежеспособности предприятия и его финансовой устойчивости необходимо учитывать специфику и условия функционирования анализируемого предприятия, определяющие структуру активов и пассивов.

Важно отметить, что финансовый анализ – это не просто расчет различных показателей и коэффициентов, сравнение их значений в статике и динамике. Итогом качественного анализа должен явится обоснованный, подкрепленный расчетами вывод о финансовом положении организации, который и станет основой для принятия решений менеджментом, инвесторами и другими заинтересованными лицами. Именно этот принцип был положен в основу разработки программы «Ваш финансовый аналитик»,

которая не только готовит полный отчет по результатам анализа, но и делает это без участия пользователя, не требуя от него знаний финансового анализа - это сильно упрощает жизнь бухгалтеров, аудиторов, экономистов.

Очень часто заинтересованные лица не имеют доступа к внутренним данным организации, поэтому в качестве основного источника информации для финансового анализа выступает публичная бухгалтерская отчетность организации. Основные формы отчетности – Бухгалтерский баланс и Отчет о прибылях и убытках – дают возможность рассчитать все основные финансовые показатели и коэффициенты. Для более глубокого анализа можно использовать отчеты о движении денежных средств и капитала организации, которые составляются по итогам финансового года. Еще более детальный анализ отдельных аспектов деятельности предприятия, например, расчет точки безубыточности, требует исходных данных, лежащих за пределами отчетности (данные текущего бухгалтерского и производственного учета).

В заключение можно отметить, что подробный финансовый анализ предприятия необходимо проводить в динамике за ряд кварталов, для экспресс-анализа достаточно сопоставить данные на начало и на конец периода анализа. И при одном и при другом способе анализа необходимо помнить, что финансовый анализ (основанный на анализе баланса и отчета о прибылях и убытках) позволяет обратить внимание на «узкие» места в деятельности предприятия и сформировать перечень вопросов, на которые можно будет ответить лишь при более детальном ознакомлении с деятельностью предприятия.

Использованные источники:

1. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности: Учебное пособие / Т.Б Бердникова – М.:Маросейка, 2012. – С. 19-20.
2. Вахрин, П.И. Финансовый анализ в коммерческих и некоммерческих организациях: Учебное пособие / П.И. Вахрин – М.; ИКЦ «Маркетинг», 2011. – С. 54-55.
3. Герасимов, Б.И. Экономический анализ.Ч.1.: Учебное пособие /Б.И Герасимов – М.:Маросейка, 2012. – С. 45-46.;

Иванова А. А.
студент 4 курса
Байрак Т.А.
студент 4 курса
Крылатова Ю.В.
студент 4 курса
Солдатова М. С.
студент 4 курса
финансово-экономический институт
Северо-восточный федеральный
университет им. М.К. Аммосова
Россия, г. Якутск

ГЕНДЕРНЫЕ СТЕРЕОТИПЫ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ

Статья посвящена проблеме гендерных стереотипов. В работе представлены результаты социологического исследования, которое было проведено в Северо-Восточном федеральном университете. Объектом исследования выступили студенты Северо-Восточного федерального университета. В качестве предмета исследования мы рассмотрели гендерные стереотипы студенческой молодежи.

Ключевые слова: стереотип, гендерный стереотип, социальный стереотип, гендер, самосознание.

The article dedicated to the problem of gender stereotypes. The paper presents the results of sociological research, which was conducted in the North-Eastern Federal University. The students of the North-Eastern Federal University are the object of study.

Keywords: stereotype, gender stereotype, social stereotype, gender, identity.

Гендерные стереотипы – это один из видов стереотипов, основанный на принятых в обществе представдениях о маскулинном и феминном.45

Появление гендерных стереотипов обусловлено тем, что модель гендерных отношений исторически выстраивалась таким образом, что половые различия располагались над индивидуальными, качественными различиями личности мужчины и женщины.

Гендерные стереотипы формируют в сознании молодежи определенные нормы поведения и действий. Гендерный стереотип, как и другие виды социальных стереотипов — это неотъемлемый атрибут повседневного мышления, самоосознания и взаимодействия индивидов в социальном пространстве.

Исследование гендерных стереотипов является актуальной темой, так

[45] Меджидова, С. М. Гендерные стереотипы [электронный ресурс]. URL: http://psychology.az/Gender.php (дата обращения: 01.03.2016)

как они со временем меняются в сознании общества. Гендерные стереотипы изучались многими учеными и социологами.

Еще в 1957 году американские ученые Дж. Мак Ки и А. Шеррифс заключили, что типично мужской образ – это набор черт, связанный с социально не ограничивающим стилем поведения, компетенцией и рациональными способностями, активностью и эффективностью. Типично женский образ, напротив, включает социальные и коммуникативные умения, теплоту и эмоциональную поддержку.46

Заметным явлением в исследовании процесса структурирования гендерных стереотипов стала вышедшая в 1974 году работа Е. Маккоби и К. Джеклин "Психология половых различий", которая оказалась своеобразной революцией в психологии половых ролей.

Так же гендерные стереотипы изучались такими учеными, как В. А. Ядов, В. С. Агеев, Т. А. Репина, П. Н. Шихирев, Е. Маккоби, К. Джеклин, М. Мид, У. Вайнэки, Г. Тэшфел и другие.

Исследование гендерных стереотипов в сознании народов саха (Якутия. — Е. И.) А. И. Егоровой показало, что в образе «традиционной женщины» и «традиционного мужчины» завышались маскулинные и феминнные черты соответственно (т. е. они характеризовались андрогинностью), автостереотипы женщин в целом оказались менее традиционны и консервативны, чем стереотипы мужчин, ибо, по мнению автора, эмансипация в семье саха осуществляется скорее через женщин, чем через мужчин.47

В данном исследовании рассматриваются гендерные стереотипы в сознании студенческой молодежи.

Целью исследования является выявление индивидуальных гендерных установок и представлений о гендерных различиях.

75% опрошенных постоянно сталкиваются с гендерными стереотипами, 13,6% ответили, что такие случаи бывали в их жизни, 6,8% почти никогда не сталкиваются, 4,6% - не сталкивались никогда.

Главой семьи в большинстве (57%) случаев является мужчина. 30% респондентов ответили, что роли в семье распределяются равномерно, 11% - женщина является главой семьи, 2% - тот, кто больше зарабатывает.

Семейным бюджетом, по мнению большинства (55%) респондентов, должен распоряжаться муж. 30% считают, что все должно решаться на паритетной основе. 13% респондентов ответили, что семейным бюджетом должна распоряжаться жена, 7% ответили «тот, кто больше зарабатывает» Остальные (2%) считают, что каждый должен распоряжаться своими средствами.

[46] Котлова Т. Б., Рябова Т. Б. Библиографический обзор исследований по проблемам гендерных стереотипов, 2002

[47] Ильин Е. П. Половые и гендерные стереотипы. С-Пб.: Питер, 2010

64% опрошенных считают, что основная роль женщины в современном обществе – это хранительница очага, домохозяйка. 27% ответили, что женщина должна совмещать домашние обязанности и работу. 9% ответили, что женщина должна строить карьеру и содержать семью.

Исходя из полученных ответов, можно сделать вывод о том, что гендерные стереотипы широко распространены среди студенческой молодежи. В их сознании сформировались патриархальные установки о том, что главой семьи должен быть мужчина, семейным бюджетом также должен распоряжаться мужчина, а женщина в первую очередь хранительница очага. Респонденты продемонстрировали склонность к традиционной форме гендерных отношений в семье.

Использованные источники:

1. Ильин Е. П. Половые и гендерные стереотипы. С-Пб.: Питер, 2010.
2. Котлова Т. Б., Рябова Т. Б. Библиографический обзор исследований по проблемам гендерных стереотипов, 2002
3. Меджидова, С. М. Гендерные стереотипы [электронный ресурс]. URL: http://psychology.az/Gender.php (дата обращения: 01.03.2016)

Иванова М.К.
студент/магистрант, 1 курс
высшая школа экономики и менеджмента
Уральский федеральный университет имени первого президента России Б.Н. Ельцина
РФ, г. Екатеринбург

ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОФЕССИИ «МАРКЕТОЛОГ»

Популярность профессии «маркетолог» в России набирает обороты, даже несмотря на неблагоприятные условия экономических санкций. Количество вакансий, резюме постоянно растет [6]. Что же обуславливает такую популярность? Почему руководители в условиях кризиса 2015 года предпочитают не идти по пути оптимизации затрат и выделяют средства на маркетинговые услуги? Данная статья призвана это определить.

Ключевые слова: маркетолог, преимущества профессии, востребованность, уровень заработной платы, удовлетворенность выбором профессии, карьерный рост, отсутствие дискриминации, направления развития в профессии, общение, самостоятельность, обязанности.

The popularity of the profession "marketer" in Russia is gaining momentum, despite the unfavorable conditions of economic sanctions. The number of vacancies, resume growing [6]. What causes such popularity? Why do leaders in a 2015 crisis, prefer not to go on the way to optimize costs and provide funds for

marketing services? This article aims to identify it.

Keywords: marketer, the benefits of profession, demand, wages, satisfaction with career choice, career development, non-discrimination, development trends in the profession, communication, independence, responsibilities.

В кризисных условиях в экономике оптимизация бюджета почти у каждой компании в России ставится на первое место в методах борьбы за прибыль и «жизнь». Данная тенденция прослеживалась и в 2008 году. Особенностью кризиса 2008 года было тотальное сокращение всех условно «непроизводственных» статей затрат – маркетинг, обучение, консалтинг и т.д.

На мой взгляд, главной причиной таких жестких сокращений в 2008 году являлась недооценка роли анализа в управлении. До кризиса все росло как «на дрожжах», и можно было с легкостью получать результат, показывая темп не ниже среднего по рынку. Любая аналитика казалась вторичной: чего думать – «куй железо пока горячо»! Не прибегая к маркетингу или анализу в период «расцвета» и стабильности, российские компании в период кризиса полагались на простое сокращение издержек, отказываясь от маркетинга и анализа как от статей затрат.

Сегодня все иначе – рынки плотнее, конкуренция – жестче. За каждый процент доли рынка ведется борьба. И даже в условиях экономических санкций компаниям приходится быть во всеоружии [1].

В этой ситуации у аналитиков появляется отличный шанс продемонстрировать свою реальную ценность, потому что именно маркетинг может стать одним из главных инструментов в борьбе со стагнацией.

Помимо такого очевидного преимущества профессии маркетолога, как ее «жизненная» необходимость для компаний в настоящих условиях экономических санкций, кризиса, существует еще ряд преимуществ данной профессии.

Востребованность. На сегодняшний день «маркетолог» – востребованная профессия. По данным за 2015 год сайта moeobrazovanie.ru [2] 100% респондентов оценили востребованность маркетологов как «достаточная». При этом, по прогнозам upstudy.ru [8] «маркетолог» будет являться одной из самых популярных профессий на рынке труда в России через 10 лет.

Что касается популярности маркетологов в городе Екатеринбурге: обращаясь к данным одних из самых популярных сайтов в категории «работа» (по городу Екатеринбургу), по версии liveinternet.ru [4], e1.ru и работа66.ru, можно смело говорить о том, что «маркетолог» является одной из самых востребованных профессий, при этом, прирост вакансий в день в среднем составляет 21 вакансию.

Уровень заработной платы. «Маркетолог» является одной из

наиболее высокооплачиваемых в России профессий [3]. В городе Екатеринбурге, по данным сайта e1.ru, средняя заработная плата маркетолога составляет 34 619 рублей [7]. Данный уровень заработной платы является уровнем «выше среднего» по России, исходя из опроса проведенного порталом person-agency.ru [5].

Мнение людей, работающих маркетологами (удовлетворенность выбором профессии). По результатам анкетирования, многие опрошенные маркетологи планируют работать в этой профессии и дальше. Желания сменить профессию не возникает. Наоборот, большинство специалистов довольно своей профессией и планируют посвятить ей всю свою жизнь [2].

Возможность карьерного роста. По данным сайта moeobrazovanie.ru 100% представителей профессии «маркетолог» считают, что у них достаточно возможностей для продвижения по карьерной лестнице [2]. В настоящее время насчитывается около четырех ступеней развития по данному направлению:

- самым низшим звеном в цепи маркетологов является ассистент маркетолога или стажер. На эту должность обычно принимают выпускников вузов без опыта работы. Они занимаются выполнением мелких поручений и всей рутинной работы. Таким образом, происходит практическое обучение;
- следующей ступенью является должность маркетолога или специалиста. Если на данном этапе специалист максимально проявлять себя творчески, будет генерировать стоящие идеи, то он создаст фундамент для дальнейшего подъема по карьерной лестнице;
- начальник отдела маркетинга – это первая высокая стадия развития карьеры маркетолога. Он управляет штатом специалистов и осуществляет контроль их работы, делая замечания и корректируя при необходимости;
- начальник отдела маркетинга – не предел. Многие компании отбирают финансовых директоров и менеджеров высшего звена именно из маркетологов. Ведь управленец высокого уровня должен обладать аналитическим складом ума и коммуникабельностью.

Дискриминация по половому признаку. В российском патриархальном обществе, где имеются четкие разграничения по профессиям «мужским» и «женским» это характеристика при выборе направления работы достаточно важна. Например, как правило, в России большинство людей, занятых в сфере «строительство» - мужчины. Что касается маркетологов, то данные анкетирования говорят о том, что профессия «маркетолог» одинаково подходит как мужчинам, так и женщинам [2].

Возможность выбора направлений развития в профессии. Профессия «маркетолог» предполагает больше количество направлений развития:

- маркетолог-аналитик;

- интернет-маркетолог;
- специалист по маркетинговым исследованиям;
- product-менеджер;
- бренд-менеджер;
- event-менеджер и т.д.

Общение. Общение маркетологов происходит практически со всеми отделами компании, а также со специалистами за ее пределами, например, отделы снабжения и логистики, розничные отделы, отделы сбыта, дизайнеры, поставщики и т.д.

Карьера маркетолога предполагает постоянное развитие. То, что работало вчера, сегодня уже может только навредить. Именно поэтому нужно постоянно искать что-то новое.

Уровень самостоятельности. Значительное число анкетируемых (100%) считает, что маркетологи многие решения в процессе работы принимают самостоятельно [2]. Маркетологи должны все просчитывать на несколько шагов вперед или компания проиграет в конкурентной борьбе, при этом отвечать за проигрыш будет не кто иной, как маркетолог.

Спектр обязанностей. Одним из основных преимуществ данной профессии является ее широкий спектр обязанностей. Ведь имея такое огромное количество знаний, умений и навыков, даже при неудавшейся карьере маркетолога вы с легкостью сможете найти себя в целом ряде более узконаправленных специальностей.

Подводя итог можно сказать, что преимущества профессии «маркетолог» имеются в достаточном количестве, чтобы начать развиваться в этом направлении. При этом стоит отметить, что прелесть данной профессии заключается не только в том, что при ее выборе ты приносишь пользу себе (имеются ввиду все вышеперечисленные преимущества специальности), но и своей компании (например, направляя ее на производство требуемых рынком товаров, работая над привлекательностью брендов и т.д.), а так же обществу потребителей (путем удовлетворения их потребностей).

Использованные источники:

1. Доклад о состоянии конкуренции в Российской Федерации за 2014 год.
2. Мое образование. Маркетолог. URL: http://www.moeobrazovanie.ru/professions_marketolog_statistika.html (дата обращения 20.04.16).
3. Edunews.ru. Профессия маркетолог. URL: http://edunews.ru/professii/obzor/Ekonomicheskie/marketolog.html (дата обращения 20.04.16).
4. Liveinternet.ru. Рейтинг сайтов в категории «Работа» по городу Екатеринбургу. URL: http://www.liveinternet.ru/rating/#geo=ru/343;group=job; (дата обращения 20.04.16).

5. Person-agency.ru. Средние зарплаты по России. URL: https://person-agency.ru/salary.html (дата обращения 20.04.16).
6. Rabota66.ru. Банк резюме. URL: http://www.rabota66.ru/resume (дата обращения 20.04.16).
7. Rabota.e1.ru. Вакансии в Екатеринбурге. URL: http://rabota.e1.ru/vacancy?rubric[]=78 (дата обращения 20.04.16).
8. Upstudy.ru. Востребованные профессии на рынке труда. URL: https://ekaterinburg.upstudy.ru/baza-znaniy/kakie-professii-seychas-deystvitelno-vostrebovany-na-rynke-truda/?bxrand=1441975793327 (дата обращения 20.04.16).

Игибаева Д.А.
студент 5 курса
экономический факультет
Башкирский Государственный Аграрный Университет
Кулешова В.П., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Россия, г. Уфа

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

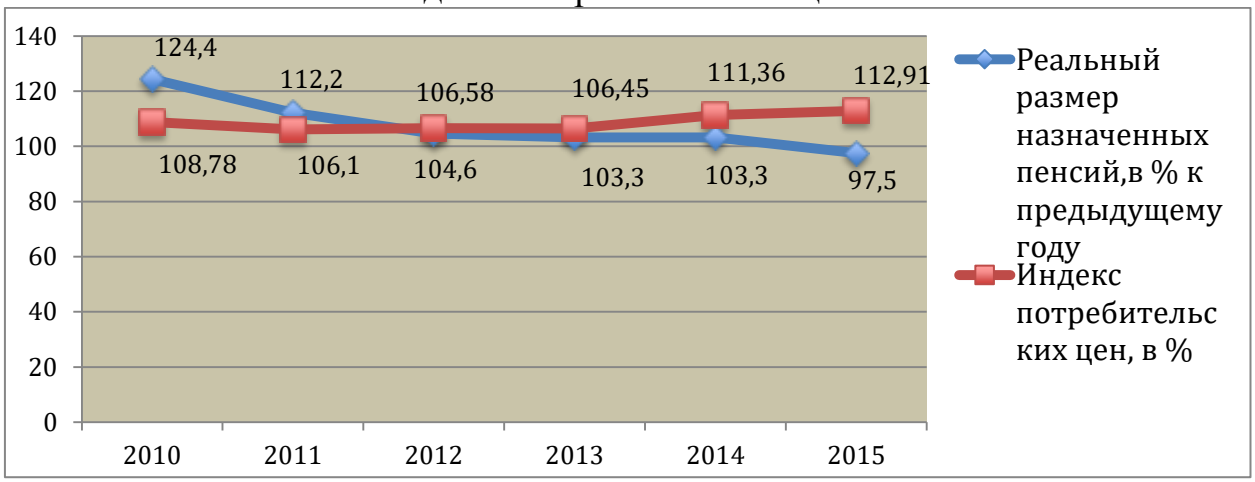
В статье рассматриваются проблемы формирования финансовых ресурсов Пенсионного фонда России, пенсионное обеспечение в стране, пути совершенствования управления финансовыми ресурсами ПФР.

Ключевые слова: пенсионное обеспечение в России, бюджет Пенсионного фонда России, новая пенсионная реформа.

Пенсионное обеспечение одна из важнейших социальных гарантий, которая непосредственно касается интересов нетрудоспособного населения России, составляющего около трети жителей страны. Для России этот вопрос в настоящее время является очень актуальным, так как в России проживает на данный момент свыше 60 миллионов престарелых, инвалидов и семей, потерявших кормильца. Пенсионная система России, действующая на распределительных принципах, перестала удовлетворять потребностям населения: низкий уровень размеров пенсии, высокий тариф страховых взносов.

Анализ сложившейся ситуации показывает, что проблемы пенсионного обеспечения во многом обусловлены экономическими факторами: инфляционные процессы, относительно невысокие объемы ВВП, безработица, низкий уровень заработной платы, и демографическими факторами: тенденция старения населения.

Рисунок 1. Соотношение реального размера назначенных пенсий и индекса потребительских цен.

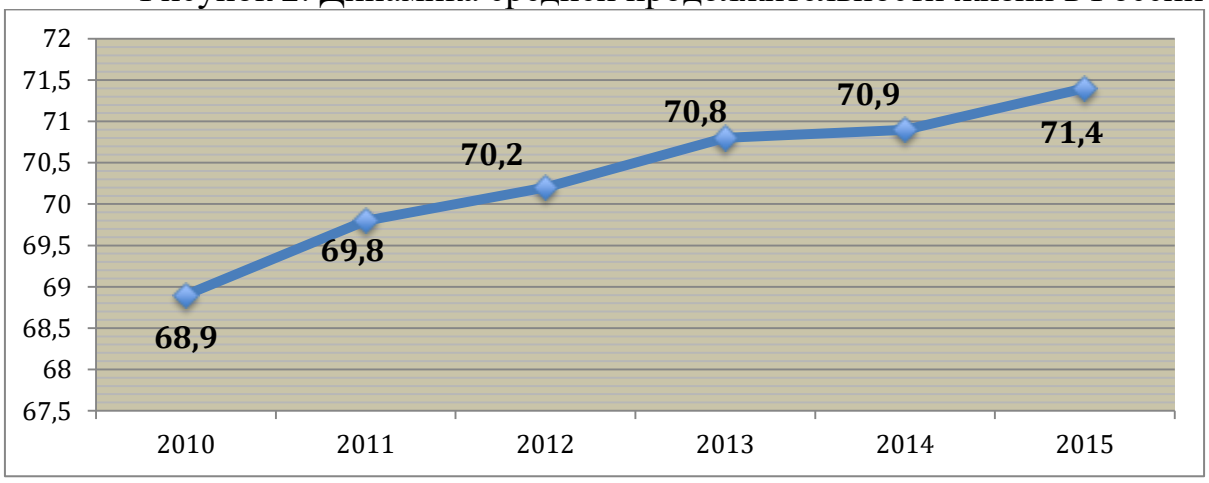


Источник: данные Росстата

Несмотря на периодическую индексацию пенсионных выплат, осуществляемую государством, реальные доходы пенсионеров снижаются. Как видно из рисунка 1, в 2012 году индекс потребительских цен составил 106,58%, а реальный размер назначенных пенсий всего 104,6%. А к 2015 году разрыв только увеличился.

На пенсионное обеспечение оказывает влияние не только рост инфляции, но и увеличение средней продолжительности жизни (рисунок 2). Как показывает рисунок 2, средняя продолжительность жизни в России увеличивается.

Рисунок 2. Динамика средней продолжительности жизни в России



Источник: данные Росстата

Следствием чего является увеличение численности пенсионеров, что отразится на общем фоне пенсионного обеспечения в стране. Так, к 2015 году средняя продолжительность жизни равняется 71,4 года, что и приводит к изменению соотношения между численностью занятых в экономике и численностью пенсионеров (таблица)

Таблица Соотношение численности занятых в экономике и количества пенсионеров в России.

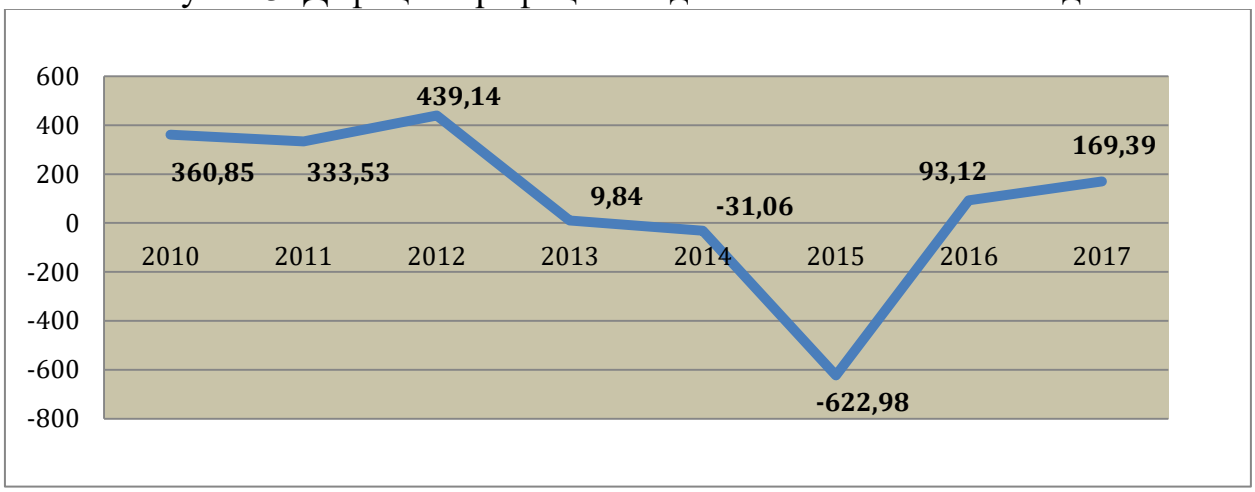
	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Численность занятых в экономике	69934	70857	71545	71392	71539	72324
Количество пенсионеров	41144	41819	42367	42837	43327	43797
Соотношение занятых и пенсионеров	1,7	1,69	1.69	1,67	1,65	1,65

Источник: данные Росстата

Как видно из таблицы, наблюдается рост нагрузки на занятое население. Так, в 2015 году численность занятых в экономике, приходящихся на одного пенсионера равняется 1,65.

Главной проблемой Пенсионного Фонда России является несбалансированность доходной и расходной частей пенсионного бюджета (рисунок 3).

Рисунок 3. Дефицит/профицит бюджета Пенсионного Фонда России



Источник: данные Росстата

В соответствии с данными , представленными на рисунке 3, видно, что в 2011-2013 гг. наблюдался профицит бюджета, но 2014 год характеризовался дефицитом в 31,1 млрд. руб. В 2015 г. бюджет утвердили с дефицитом в 622,98 млрд. руб. На 2016 и 2017 годы бюджет Фонда планируется с профицитом в 93,12 млрд. руб. и 169,39 млрд. руб. соответственно.

Настоящая ситуация показывает, что пенсионная система страны нуждается в эффективном реформировании. В 2016 году будет проведена глубокая реформа пенсионной системы в Российской Федерации, с включением в нее общепризнанного в мировой практике института как негосударственное пенсионное обеспечение.

На законодательном уровне обсуждаются разнообразные меры по решению проблем пенсионной системы. Минфин предлагает поэтапно увеличивать пенсионный возраст до 63 лет. Но это может еще больше усугубить нестабильную экономику России.

Одним из эффективных решений проблем Пенсионного Фонда России может стать инвестирование пенсионных накоплений в крупнейшие прибыльные компании России, иностранные компании.

Использованные источники:

1. О страховых пенсиях : федеральный закон от 28.12.2013 № 400-ФЗ [Электронный ресурс].Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс»
2. Борисенко Н.Ю. Пенсионное обеспечение[Текст]: учебник / Н.Ю. Борисенко. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2010. – 576 с.
3. Кулешова В.П. Пенсионная реформа на селе [Текст]: сб. материалов V Международной научно – практической конференции «Социально-экономические проблемы развития предприятий и регионов»/ Пенза,2007.-С.106-108
4. Новиков А.В. Актуальные проблемы реформирования пенсионной системы РФ [Текст] /А.В.Новиков // Финансы и кредит.- 2014.- № 19. -С. 26-30.
5. Сираева Р.Р. Современные пенсионные системы[Текст]: учебное пособие / Р.Р. Сираева. – Уфа: Башкирский ГАУ, 2012. – 256 с.

Игибаева Д.А.
студент 5 курса
экономический факультет
Башкирский Государственный Аграрный Университет
Кулешова В.П., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Россия, г. Уфа

АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО УЧРЕЖДЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ХАЙБУЛЛИНСКОМ РАЙОНЕ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

В статье рассматривается анализ поступления доходов, динамика расходов ГУ УПФР в Хайбуллинском районе РБ.

Ключевые слова: финансовые ресурсы Пенсионного фонда России, бюджет Пенсионного фонда России.

Специфика управления финансовыми ресурсами ПФР определяется его структурой.

Финансовые потоки на уровне центрального аппарата проходят через текущий счет для учета операций по исполнению бюджета ПФР. Приток денежных средств на этот счет идет со счета «Средства федерального бюджета», со счетов региональных отделений ПФР, а также, в случае привлечения кредитов, – со счетов соответствующих коммерческих банков.

Отток денежных средств идет на перечисление дотаций в региональные отделения ПФР, на выплату пенсий в валюте гражданам за границей, на расходы по содержанию аппарата, а также погашение ранее взятых кредитов.

До 2003 года региональные отделения ПФР подразделялись на два вида:

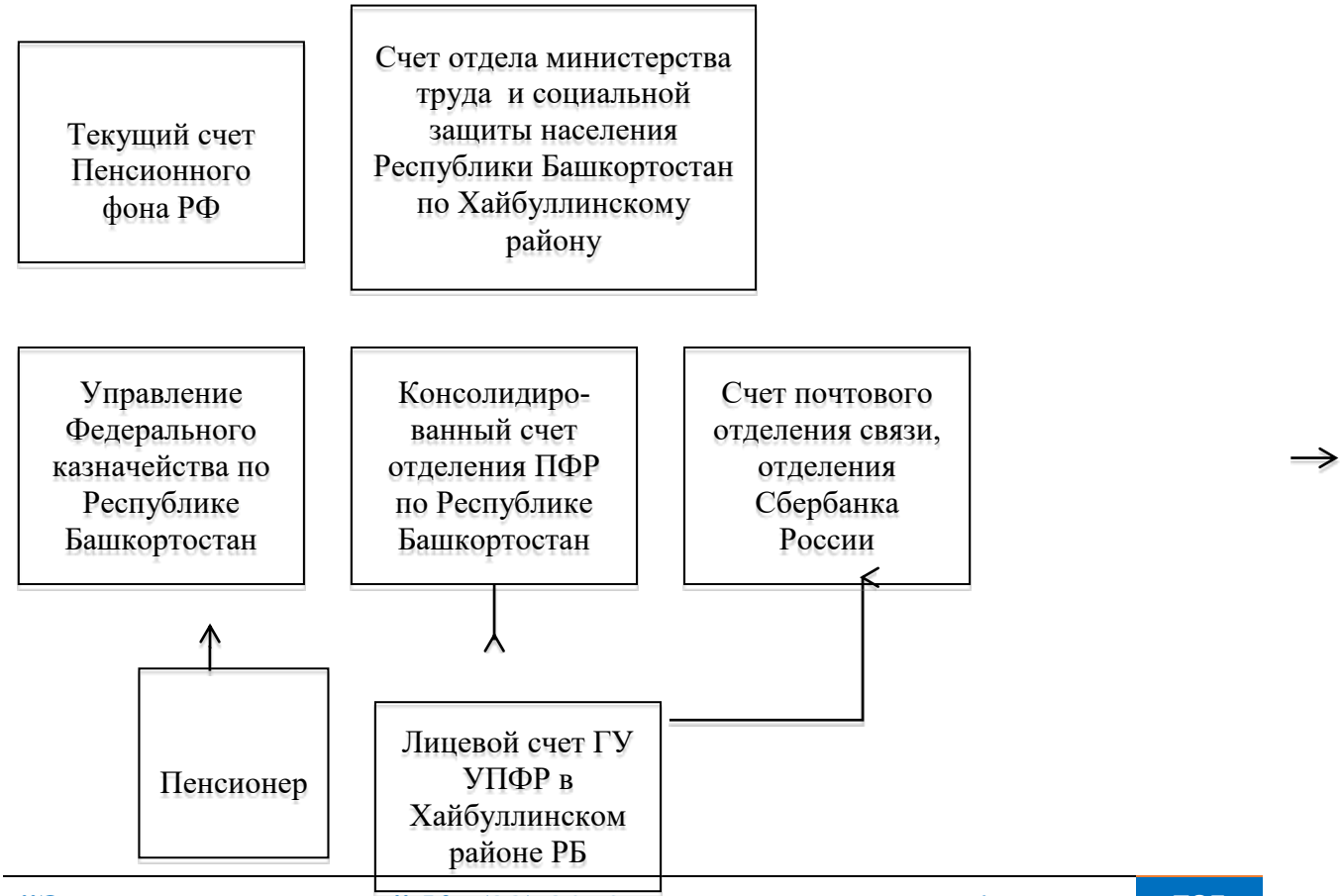
1. Отделения ПФР в регионах, в которых органы социальной защиты осуществляют функции по назначению и выплате пенсий.

2. Отделения ПФР в рамках единой пенсионной службы (ЕПС), в которых органы ПФР самостоятельно производят расчет и выплату пенсий без участия органов социальной защиты.

В течение 2002 года было завершено формирование единых пенсионных служб на всей территории Российской Федерации. К 01.01.2003 ПФР и его территориальные органы, в соответсвии с Законом об обязательном пенсионном страховании, составили единую централизованную систему по управлению средствами обязательного страхования в Российской Федерации, в которой нижестоящие органы подчинены вышестоящим.

Рассмотрим движение денежных средств от Пенсионного фонда РФ к пенсионерам в Хайбуллинском районе РБ

Рисунок 1. Движение денежных средств от Пенсионного фонда РФ к пенсионерам в Хайбуллинском районе РБ



Выплата пенсий и пособий в Хайбуллинском районе осуществляется непосредственно со счета ГУ УПФР в Хайбуллинском районе РБ через почтовые отделения связи (80%), отделения Сбербанка России (20%).

Финансирование пенсий по государственному пенсионному и социальному обеспечению согласно закону о государственных пенсиях (ст. 6) и Закону об обязательном пенсионном страховании (п. 2 ст. 17), производится за счет федерального бюджета, страховых взносов, сумм пеней и иных финансовых санкций, доходов от размещения (инвестирования) средств, добровольных взносов физических лиц и организаций и др., зачисляемых в бюджет пенсионного фонда РФ.

Средства федерального бюджета, выделяемые на выплату пенсий по государственному пенсионному обеспечению, в том числе на организацию их доставки, включаются в состав доходной и расходной частей бюджета ПФР.

Основы действующего порядка формирования доходов внебюджетного пенсионного фонда определены Положением о ПФР и уточнены в Законе об обязательном страховании, проекте федерального закона «Об управлении средствами государственного пенсионного обеспечения (страхования) в Российской Федерации.

Все доходы ПФР делятся на несколько групп:

1. Собственные доходы: страховые взносы на страховую и накопительную части трудовой пенсии; дополнительные страховые взносы, суммы взносов работодателей, уплаченных в пользу застрахованных лиц; страховые взносы на дополнительное пенсионное обеспечение членов летных экипажей воздушных судов гражданской авиации; недоимки, пени, штрафы по страховым взносам; доходы от временного размещения средств, сформированных за счет сумм страховых взносов на накопительную часть трудовой пенсии и на страховую часть трудовой пенсии; прочие доходы.

2. Межбюджетные трансферты из федерального бюджета: на выплату базовой части трудовой пенсии; на выплату пенсии по государственному пенсионному обеспечению; на дополнительное обеспечение специалистов ядерного оружейного комплекса; на реализацию государственных функций в области социальной.

3. Межбюджетные трансферты из бюджетов субъектов Российской Федерации: на выплату досрочных пенсий безработным через органы службы занятости населения субъектов РФ.

4. Прочие поступления: средства пенсионных накоплений, поступивших в ПФР из негосударственных пенсионных фондов; заемные и привлеченные финансовые ресурсы, в том числе трансферты федерального бюджета на покрытие дефицита бюджета ПФР.

Рассмотрим динамику поступления доходов Государственного Учреждения Управление Пенсионного фонда Российской Федерации в Хайбуллинском районе Республики Башкортостан за 2013-2015 гг. (таблица 1).

Таблица 1 Динамика поступления доходов ГУ УПФР в Хайбуллинском районе РБ

Наименование статьи	2013 г.		2014 г.		2015 г.	
	руб.	В %к итогу	руб.	В %к итогу	руб.	В %к итогу
ДОХОДЫ, в том числе	227 906 315	100	230 882 286	100	344 696 693	100
Страховые взносы на обязательное пенсионное страхование	205 403 328	90,1	210 843 492	91,3	313 771 105	91,03
Страховые взносы на страховую и накопительную части трудовой пенсии (за расчетный период с 2002г. по 2009г.)	29 967	0,013	126 597	0,055	225 170	0,065
Недоимки, пени, штрафы по страховым взносам	1 010 126	0,44	1 283 161	0,56	1 567 496	0,45
Страховые взносы в виде фиксированного платежа	15 955 394	7	12 303 421	5,33	14 564 383	4,23
Дополнительный тариф для вредных работ	4 719 304	2,07	5 158 204	2,23	10 786 437	3,13
Дополнительный тариф для тяжелых работ	788 196	0,35	1 167 411	0,51	3 782 102	1,1

Поступление доходов ГУ УПФР в Хайбуллинском районе РБ в 2015 году увеличились. Увеличение сумм наблюдается по многим статьям доходов. Спад отмечается в статье «Страховые взносы в виде фиксированного платежа». Наибольший удельный вес в доходах составляют страховые взносы на обязательное пенсионное страхование (в 2015 году 91,03% от общей суммы доходов).

Рассмотрим динамику начисленных страховых взносов на обязательное пенсионное обеспечение (таблица 2).

Таблица 2 Динамика начисленных страховых взносов на обязательное пенсионное обеспечение

Наименование	2013 г.		2014 г.		2015 г.	
	руб.	В %к итогу	руб.	В %к итогу	руб.	В %к итогу
Начислено страховых взносов, всего:	205 403 328	100	210 843 492	100	313 771 105	100

в т. ч.: бюджетные организации	72 712 778	35,4	75 271 127	35,7	118 605 478	37,8
Физические лица – работодатели	7 599 923	3,7	10 120 488	4,8	16 629 869	5,3
Сельхозтоваропроизводители	48 269 782	23,5	56 506 056	26,8	91 934 934	29,3
Плательщики фиксированного платежа	1 437 823	0,7	1 686 747	0,8	3 765 253	1,2

Наибольшее количество страховых взносов на обязательное пенсионное обеспечение поступает от бюджетных организаций (в среднем за 2013-2015 гг. 36,3%), от сельхозтоваропроизводителей (в среднем за 2013-2015 гг. 26,5%), возрастает роль поступлений от физических лиц.

Проанализируем динамику расходной части исполнения бюджета Пенсионного фонда РФ ГУ УПФР в Хайбуллинском районе РБ(таблица 3)

Таблица 3 Динамика расходов ГУ УПФР в Хайбуллинском районе РБ.

Статьи расходов	2013 г.		2014 г.		2015 г.	
	Млн руб.	В % к итогу	Млн руб.	В % к итогу	Млн руб.	В % к итогу
Расходы на выплату страховой части трудовой пенсии	414,5	43,65	466,5	47,5	475,6	46,1
Расходы на выплату базовой части трудовой пенсии	293,5	30,9	292,6	29,8	302,3	29,3
Расходы на выплату пенсий по государственному пенсионному обеспечению	58,9	6,2	61,9	6,3	69,1	6,7
Дополнительное пенсионное обеспечение	0,85	0,09	0,98	0,1	1,03	0,1
Расходы на социальные выплаты, в том числе: расходы на выплату ЕДВ	64,3	6,8	61,9	6,3	58,9	5,7
Предоставление МСК	110,4	11,6	90,2	9,2	115,1	11,2
Расходы на финансовое и материально-техническое обеспечение	7,2	0,76	8,1	0,82	9,3	0,9
Итого расходов	949,7	100	982	100	1 031,6	100

Увеличение расходов наблюдается по всем статьям. Наибольший удельный вес в структуре расходной части исполнения бюджета Пенсионного фонда РФ ГУ УПФР в Хайбуллинском районе РБ составляют расходы на выплату страховой и базовой части трудовой пенсии, а дополнительное пенсионное обеспечение и расходы на оказание адресной социальной помощи составляют всего лишь 0,1%. Расходы на реализацию ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих

детей» в 2013 году составили 115 млн. руб.

Таким образом, проведенный анализ выявил, что в 2015 году в ГУ УПФР в Хайбуллинском районе РБ расходы превысили доходы на 685 903 307 млн руб.

Использованные источники:

1. О страховых пенсиях : федеральный закон от 28.12.2013 № 400-ФЗ [Электронный ресурс].Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс»
2. Борисенко Н.Ю. Пенсионное обеспечение[Текст]: учебник / Н.Ю. Борисенко. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2010. – 576 с.
3. Кулешова В.П. Пенсионная реформа на селе [Текст]: сб. материалов V Международной научно – практической конференции «Социально-экономические проблемы развития предприятий и регионов»/ Пенза,2007.-С.106-108
4. Новиков А.В. Актуальные проблемы реформирования пенсионной системы РФ [Текст] /А.В.Новиков // Финансы и кредит.- 2014.- № 19. -С. 26-30.
5. Сираева Р.Р. Современные пенсионные системы[Текст]: учебное пособие / Р.Р. Сираева. – Уфа: Башкирский ГАУ, 2012. – 256 с.

Ильина Е.В.
студент 2 курса
«Факультет математики и информационных технологий»
Филипенко Е.В., к.п.н.
научный руководитель, доцент
кафедра Психолого-педагогического образования
Стерлитамакский филиал
Баш ГУ
Россия, Башкортостан, г. Стерлитамак

КУЛЬТУРА ПОВЕДЕНИЯ КАК ОДНА ИЗ ВАЖНЕЙШИХ СТОРОН СОЦИАЛЬНОГО СТАНОВЛЕНИЯ ЛИЧНОСТИ

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы, связанные с воспитанием культуры поведения как одной из важнейших сторон многогранного процесса становления личности, освоение растущим человеком моральных ценностей. Особое внимание уделено методам и средствам воспитания, специфике их применения на различных возрастных этапах социального развития личности.

Ключевые слова: базовая культура личности, культура поведения, процесс воспитания, этические нормы, формы поведения принципы и правила морали.

Il'ina E.V., student
2 course, The Faculty of Mathematics
and Information Technology
Russia, Sterlitamak city
scientific director Filipenko E.V. – Ph.D.,
associate professor of Psycho-pedagogical
education, Sterlitamak branch BashGU
Russia, Bashkortostan, Sterlitamak city

CULTURE OF CONDUCT AS ONE OF THE MOST IMPORTANT SOCIAL PARTIES FORMATION PERSONALITY

Annotation: In the article considers questions, related with cultural education behavior as one of the most important multifaceted process parties formation personality, familiarization growing human moral values. Special attention is paid methods and tools of education, their specific use in different age stages of social development of the individual.

Keywords: basic culture of personality, culture of behavior, education process, ethical norms, forms of behavior principles and rules of morality.

Процесс формирования культуры поведения, учащихся всегда был и остается одним из актуальных вопросов школьного и семейного воспитания, поскольку именно этим социальным институтам отводится решающая роль в формировании базовой культуры личности. Согласно определению О.С. Газмана базовая культура – это необходимый минимум общих способностей человека, его ценностных представлений и качеств, без которых невозможна как социализация, так и оптимальное развитие генетически задуманных дарований личности [3; С.5].

Поскольку одним из ведущих показателей общей культуры личности является уровень сформированности культуры ее поведения, обратимся к содержанию данного понятия. Необходимо отметить, что в педагогике существует большое количество определений понятия «культура поведения». Так, например, Т.И. Бабаева считает, что культура поведения - это широкое, многогранное понятие, раскрывающее сущность моральных норм в системе наиболее значительных, жизненно важных отношений к людям, к труду, к предметам материальной и духовной культуры [4]. С. В. Петерина культуру поведения рассматривает как «совокупность полезных для общества устойчивых форм повседневного поведения в быту, в общении, в различных видах деятельности» [6]. В.А. Сластенин рассматривает культуру поведения через такие ее компоненты, как культура общения, культура речи, культура внешности и бытовая культура [7; С.89].

В целом, анализируя данные определения, можно заключить, что культура поведения выражает, с одной стороны, нравственные требования

общества, закреплённые в нормах, принципах и идеалах, с другой — усвоение положений, направляющих, регулирующих и контролирующих поступки и действия учащихся. В культуре поведения проявляется единство внешних факторов, регулирующих деятельность и поведение, и внутренних — индивидуальных возможностей личности. Усвоенные человеком правила культуры поведения, основанные на нормах нравственности, этики и эстетической культуре, превращаются в ценное качество личности — воспитанность. [1; С. 130].

Успех в воспитании культуры поведения школьников будет во многом зависеть от уровня знаний учителем индивидуально-возрастных и личностных особенностей учащихся. Так, например, известно, что личный опыт младшего школьника недостаточно велик, поэтому решающее значение в воспитании имеет формирование осознанных навыков и привычек поведения. Главными методами воспитания здесь являются приучение школьников к выполнению правил культурного поведения и разъяснение им соответствующих норм морали и правил поведения. Другим не менее важным методом являются упражнения, которые включаются педагогом в повседневную жизнь ребенка и используются в процессе систематических занятий. Содержание упражнений и их форма зависят от характера правила, которое отрабатывается. Так, например, возможны занятия, где учитель показывает, как надо вести себя в той или иной ситуации: как пригласить товарища в гости, как вести себя за столом, как соблюдать правила вежливости и т.д. В этих ситуациях активно используется игра, в которой имитируются различные жизненные ситуации, отрабатываются различные социальные роли, осваиваются те или иные нормы и формы поведения. Главная задача этического просвещения — формировать нравственные представления и понятия о доброжелательности, справедливости, гуманности, дружбе, товариществе и др. При разъяснении правил культурного поведения необходимо обратить внимание детей на мотивы поступков и их последствия для других людей. Тогда правило выступает не как случайное и необоснованное требование, а как разумная необходимость, очевидная для младших школьников.

В отличие от младших школьников для подростков характерно стремление к самоутверждению, бравада, некий нигилизм в поведении, пренебрежение нормами поведения. Вместе с тем подросток хорошо понимает важность и значимость культурного поведения в обществе, внутренне готов следовать правилам этического поведения, однако не всегда способен соблюдать их в обыденной жизни – в общении и взаимодействии со сверстниками и взрослыми. В подростковом возрасте назидания, упрёки, замечания — малоэффективные средства воспитания, поскольку способны вызвать скрытое, а иногда и явное сопротивление воспитанию. Поэтому задача педагогов — изменить скептическое отношение подростков к

правилам вежливости, хорошим манерам, показать нравственную сущность и привлекательные стороны культурного поведения. Поведение подростков в значительной мере формируется под влиянием общественного мнения. Школьники в этом возрасте чутко реагируют на оценки, которые дает их поступкам коллектив или группа сверстников. Поэтому очень важно, чтобы в сферу общественных оценок вошло поведение школьников, связанное с выполнением правил культурного поведения [2].

Старшеклассники уже имеют опыт нравственных отношений, способны к объективной оценке собственного поведения и поведения окружающих людей. В этом возрасте, пишет И.С. Марьенко: «… появляется потребность разобраться в самих себе, критически осмыслить свою личность и свое поведение, произвести переоценку своего идеала, осмыслить его с более высоких нравственных позиций. Рост самосознания, возникновение потребности определить свое место в жизни, свои возможности, критически проанализировать черты своего характера, свои привычки, манеры создает благоприятные предпосылки для работы по культуре поведения. В этом возрасте появляется потребность привести ранее полученные знания в систему, осмыслить соотношение этических и эстетических категорий, определить основные принципы … культуры, разобраться в таких, понятиях, как «вежливость», «такт», «деликатность». В своей работе воспитатель должен опираться на потребность старшеклассников в самосовершенствовании. [2]. У старшеклассников в большей степени развита потребность в самовоспитании, стремлении к саморазвитию и самоусовершенствованию. Исходным компонентом самовоспитания, как и любого другого вида деятельности, являются *потребности и мотивы* - сложные и глубоко осознанные внутренние побуждения к систематической и активной работе над собой [5].

Потребность работать над собой, совершенствовать свою внешнюю и внутреннюю культуру возникает у учащихся не стихийно, а лишь при целенаправленной деятельности воспитателей, поэтому особое внимание в формировании у старшеклассников культуры поведения должно быть уделено именно процессам самовоспитания.

В целом необходимо отметить, что основным показателем эффективного воспитания у школьников культуры поведения будет их осознанное желание и стремление следовать этическим нормам в обыденной жизни, жить согласно принципам и правилам морали, когда нравственные убеждения не расходятся с реальными делами и поступками.

Использованные источники:

1. Бим-Бад Б.М. Педагогический энциклопедический словарь. — М., 2002. С. 130.
2. Воспитание сознательной дисциплины и культуры поведения школьников: Из опыта работы //Под редакцией И. С. Марьенко.

Составитель Ф. А. Бобков –М.: «Просвещение», 1982.
3. Газман О.С. Базовая культура и самоопределение личности. Базовая культура личности: теоретические и методологические проблемы. Сб.науч. тр. Под ред. Газмана О.С. - М., Изд.АПН СССР, 1989,).
4. Детство: Примерная образовательная программа дошкольного образования / Т.И. Бабаева, А.Г. Гогоберидзе, О.В. Солнцева и др. — СПб.: ООО Из- во «ДЕТСТВО-ПРЕСС», 2014. — 1000 с.
5. Крысько В. Г. Психология и педагогика. Вопросы - ответы. Структурные схемы. М.: Изд-во ВЛАДОС-ПРЕСС, 2001. — 368 с. .
6. Петерина С.В. Воспитание культуры поведения у детей дошкольного возраста: Кн. для воспитателя детского сада / С.В. Петерина. - М.: Просвещение, 1986. - 96 с.

Ильинова В.Ю.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва

БЮДЖЕТНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ.

В данной статье отражены ключевые моменты, которые необходимо учесть при планировании на предприятии, а также в статье рассматривается особенности бюджета.

Ключевые слова: *планирование, бюджет, предприятия, бюджетирование.*

This article reflects the key points that must be considered when planning in the enterprise, and the article discusses features of the budget.

Keywords: scheduling, budget, enterprise, budgeting.

Актуальной задачей любого бизнеса на современном этапе является повышение его конкурентоспособности. Руководители предприятий все больше стали уделять внимание построению универсального инструмента управления, который позволил бы обеспечивать будущие конкурентные возможности предприятия и его позиции на рынке, а также краткосрочные тактические ходы для мгновенной реакции на изменение ситуации. Одним из методов решения данной проблемы становится бюджетное планирование или бюджетирование.

Бюджетирование - есть создание технологии планирования, учета и контроля денег и финансовых результатов.

Бюджетное планирование в настоящее время является центральным инструментом управления предприятием. Все структурные подразделения предприятие вовлечены в процесс планирования с последующим осуществлением контроля утвержденных планов. Бюджетное планирование

на предстоящий финансовый год создает предпосылки для возможности ежемесячного контроля за финансовыми результатами предприятия и осуществления своевременного руководства для достижения целей.

Поэтому бюджетирование становится очень популярной технологией управления в России и доказательство тому – множество публикаций, создание и существование консалтинговых компаний, занимающихся постановкой бюджетирования на предприятиях, разработка специализированных программных продуктов.

Понятие «бюджет» существует не только для национальной экономики, но и для отдельного предприятия. Здесь под бюджетом понимается план хозяйственной деятельности предприятия на текущий период.

Бюджетное планирование определяется как «краткосрочное», «оперативное» и «тактическое» планирование деятельностью предприятия или «бюджетирование». Результатом планирования является бюджет, в котором формализуются цели и планы предприятия на определенный период, как правило, год. Бюджет предприятия включает в себя планы всех структурных подразделений.

В общем виде бюджет представляет собой смету доходов и расходов всех хозяйственных подразделений и функциональных служб предприятия.

Отличительными особенностями бюджета как инструмента планирования на уровне предприятия являются:

1.«Сквозной» характер. Сводный бюджет компании охватывает все сегменты бизнеса и включает в себя в качестве составных частей операционный план (показатели по текущим хозяйственным операциям), финансовый план (величину и структуру финансовых поступлений и расходов), инвестиционный план (капитальное строительство и закупка основных средств).

2.Директивность. Проект бюджета на текущий период утверждается приказом высшего руководства предприятия. Показатели утвержденного бюджета являются обязательными для исполнения менеджерами и сотрудниками всех структурных подразделений компании. На основе исполнения бюджетных показателей производится премирование за прошедший период, аттестация персонала и руководителей среднего звена, делаются оргвыводы о работе подразделений и менеджеров и т.д.

3.Формализация (представление в виде набора цифр). Бюджет предприятия может и не включать в себя детальные планы деятельности отдельных подразделений и служб — способы достижения конечных результатов могут быть отданы «на откуп» руководителю данного подразделения. Однако бюджет в обязательном порядке содержит количественно выраженный целевой (планируемый) результат деятельности подразделения. Формализация при составлении бюджета необходима для

действенного контроля за текущим исполнением бюджета и оценки выполнения бюджета по окончании бюджетного периода. Бюджет компании, как и любой план, должен быть четким и не допускать двусмысленных толкований, а это достигается за счет его представления в виде количественных показателей.

4.Регулярность. Бюджет предприятия принимается на каждый период времени, который приказом высшего руководителя утвержден в качестве бюджетного периода. Регулярность является обязательным условием эффективности бюджетного планирования, так как обеспечивает непрерывность планового процесса на предприятии. Бюджет каждого последующего периода разрабатывается по итогам и на основе план-факт-анализа исполнения бюджета закончившегося периода.

Таким образом, для организации системы анализа и планирования денежных потоков на предприятии, адекватной требованиям рыночных условий, рекомендуется создание современной системы управления, основанной на разработке и контроле исполнения системы бюджетов предприятия.

Использованные источники:

1. Горемыкин, В. А. Планирование на предприятии. Учебник и практикум: учебник для бакалавров / В. А. Горемыкин. — 9-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2014. — 857 с.

2. Жирнов, А.В. Особенности развития крупных сельскохозяйственных предприятий / А.В. Жирнов // XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего. – 2008. – с. 259-262

3.Ильин А.И. Планирование на предприятии: учеб. пособие /А.И. Ильин. – М.: Новое знание, 2011. – С. 122-126

4.Морозов Ю.П., Боровков Е.В., Королев И.В. и др. Планирование на предприятии: – М , 2012 – 443

5.Одинцова Л.А. Планирование на предприятии: учеб. пособие / Л.А. Одинцова. – М.: Академия, 2012. – С. 169-173

6.Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия/ Г.В. Савицкая. - Минск: Тетра Систем, 2012. - 688 с.

Исаева Т.С.
студент 4 курса
Овчинникова И.В.
научный руководитель, старший преподаватель
институт и экономики и управления
Кузбасский государственный технический университет
имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово

МЕТОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ТРАНСФЕРТНЫХ ЦЕН В ЦЕЛЯХ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

В сделках между различными подразделениями одной компании или между участниками единой группы компаний применяются трансфертные (внутренние расчетные) цены.

Цели трансфертного ценообразования: оптимальное размещение ресурсов; распределение рынков сбыта и сфер влияния между материнской и дочерними подразделениями; оценка вклада бизнес – единиц в общую прибыль холдинга; увеличение общей прибыли холдинга.

В целях противодействия занижению налоговой базы при использовании трансфертного ценообразования издан Федеральный закон от 18.07.2011 № 227-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием принципов определения цен для целей налогообложения»[1]. Закон дополнил Налоговый кодекс РФ разделом о налоговом контроле в области трансфертного ценообразования. Нормы налогового регулирования трансфертных цен в Законе основываются на международных правилах регулирования трансфертного ценообразования, заложенных Методическими рекомендациями Организации по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР).

Основополагающим принципом, который используется в международной практике регулирования трансфертных цен, является принцип «вытянутой руки». Он предполагает анализ рассматриваемой ситуации с позиции действия при аналогичных обстоятельствах независимой компании при продаже и покупке сопоставимого товара на свободном рынке.

Оценка сопоставимости сделок основывается на использовании аналитических методов:

- характеристики товаров (работ, услуг), которые являются предметом сделки;
- функционального анализа;
- анализа условий контракта;
- анализа экономических условий совершения сделки;
- оценки бизнес - стратегии.

Основой управления налоговыми рисками в области трансфертного ценообразования должны стать базовые методики: установления взаимозависимых лиц; определения контролируемых сделок; определения цен; документирования [2].

На практике сложно найти идентичные организации и сделки, и в НК РФ предусмотрена возможность применения корректировок для обеспечения сопоставимости сравниваемых сделок и анализируемых. При этом НК РФ не предусматривает, как осуществлять такую сопоставимость. Решением данной проблемы может стать методология корректировок, прошедшая апробацию в таможенных органах. Для расчета искомой цены (конкурентной, приведенной к условиям сделки, принятой за эталон) используется серия поправок (корректировок), позволяющая сводить цены с различными условиями поставки к единому базису: корректировки на объем, условия оплаты и отгрузки, на дату заключения сделки [3].

Корректировка на объем связана с эффектом снижения удельных издержек при росте объемов производства. Поэтому принято при большом объеме закупок предоставлять покупателю скидку. Если же предполагается поправка в сторону увеличения цены, поправочный коэффициент увеличивается. Корректировка на различие транспортных и сопутствующих расходов, включаемых в цену, особенно важна для товаров, в стоимости которых велика доля транспортных расходов. При оплате с предоставлением покупателю коммерческого кредита цена товара выше по сравнению с платежами наличными. Внесение названных корректировок позволит «привести» анализируемые цены к сопоставимому уровню.

Метод цены последующей реализации может быть использован в ситуациях, когда товар приобретается у взаимозависимого лица и в дальнейшем перепродается независимому покупателю без переработки. В рамках этого метода объектом анализа становится дистрибьютор. При использовании метода необходимо определить рыночный уровень рентабельности в сделке между независимыми дистрибьютором и покупателем. Для определения расчетной трансфертной цены для целей налогообложения цена перепродажи уменьшается на величину «маржи» независимого дистрибьютора.

Применением метода цены последующей реализации вызывает сложности в ситуациях, когда перепродавец использует ценные или уникальные нематериальные активы; владеет эксклюзивной лицензией; принимает активное участие в развитии и продвижении торговой марки, и, соответственно, существенно увеличивает стоимость конечной продукции.

Затратный метод («издержки плюс») предполагается применять преимущественно в отношении сделок по оказанию услуг, кроме сделок с использованием объектов нематериальных активов, оказывающие существенное влияние на уровень рентабельности. Данный метод базируется

на сумме прямых и косвенных издержек поставщика. Для определения расчетной цены контролируемой сделки в целях налогообложения себестоимость увеличивается на размер прибыли, обычной для данной сферы деятельности. Основная сложность применения данного метода в том, что как правило, информация об издержках является коммерческой тайной, и иностранные компании не раскрывают информацию о своих затратах.

В ситуациях, когда невозможно обеспечить сопоставимость данных бухгалтерской отчетности для целей расчета интервала рентабельности и определения для целей налогообложения доходов (прибыли, выручки) в сделках, сторонами которых являются взаимозависимые лица, используются методы сопоставимой рентабельности или распределения прибыли – они являются новыми для российской практики.

Метод сопоставимой рентабельности предполагает сравнение различных показателей рентабельности в контролируемых и свободных сделках. Другое название метода – метод чистой маржи сделки, поскольку он основывается на оценке маржи, полученной компанией в результате сделки (серии сделок) по отношению к обороту, издержкам, капиталу. При расчете чистой маржи учитываются как переменные затраты по сделке, так и постоянные, связанные с деятельностью компании в целом без учета уплаченных налогов и процентов. Метод исходит из того, что рассчитанная таким образом чистая маржа при корректном ценообразовании должна совпасть с аналогичным показателем независимых участников сделки. Сложность применения метода сопоставимой рентабельности связана с формированием выборки компаний из доступных источников информации (например, в один и тот же раздел Общероссийского классификатора видов экономической деятельности включены одновременно разнохарактерные виды деятельности). Применение метода распределения прибыли основывается на вычислении совокупной прибыли (убытка) от реализации продукции взаимозависимыми компаниями, которая впоследствии делится между ними с учетом фактического вклада в формирование суммарной прибыли.

Федеральный закон № 227-ФЗ дает возможность заключения предварительных соглашений о ценообразовании для целей налогообложения между крупными налогоплательщиками и налоговыми органами. Предметом такого рода соглашений является установление методики определения трансфертных цен, в которой должны быть указаны: источники информации о сопоставимых компаниях, сделках, ценах; сравниваемые объекты; порядок внесения корректировок; непосредственно сами расчеты, определение интервалов рентабельности.

Выполнение налогоплательщиком условий такого соглашения должно способствовать освобождению от ответственности (штрафных санкций) налогоплательщика.

Изменения в налоговом законодательстве унифицируют российские правила трансфертного ценообразования и международные стандарты ОЭСР и направлены на повышение эффективности законодательных норм, препятствующих уклонению от налогообложения на основе манипулирования трансфертными ценами [4].

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс РФ.
2. Федеральный закон от 18.07.2011 № 227-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием принципов определения цен для целей налогообложения».
3. Голишевский В.И., Кизимов А.С. Международные принципы налогового регулирования трансфертного ценообразования//Финансы – 2011г.
4. Кизимов А.С., Голишевский В.И., Хорохорин М.С. Контроль за трансфертным ценообразованием – фактор конкурентоспособности налоговой системы государства//Финансы и кредит - 2011г.

Исламова З.Р., к.э.н.
доцент
кафедра Государственного и муниципального управления и права
Винатовская К.А.
студент 6 курса
факультет Информационных Технологий и Управления
Башкирский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Уфа

ИСТОРИЯ ВОССОЗДАНИЯ ДАВЛЕКАНОВСОКОЙ ГАЗЕТЫ

Статья посвящена долгому пути по восстановлению и существовании Давлекановской газеты. Все тяготы военного времени сотрудники давлекановской районной газеты пережили вместе со всей страной, терпели голод и нужду. Благодаря оперативной деятельности местных журналистов жители района всегда были в курсе происходящих событий, своевременно получали информацию об общественно-политической жизни страны

Районная газета стала выходить под новым названием – «Асылыкуль» - «Балкантау» лишь спустя 77 лет после воссоздания и выхода в свет первого номер газеты «Победим», который напечатали 8 марта 1930 года. Изначальное название газеты было изменено по рекомендации республиканского Управления по делам печати и полиграфии в целях упорядочения информационного пространства России и во избежание повторения одинаковых названий газет.

Но нынешнее и всеми привычное наименование газеты носит исторический характер связанное с жемчужиной Республики Башкортостан, озером Аслы-куль. Озеро находится под защитой Закона «Об особо охраняемых природных территориях в Республике Башкортостан и объявлено памятником природы республиканского значения.

Свое существование газета начала в год образования Давлекановского района, а именно в 1930 году, и проходила колоссальные изменения. В конце зимы этого же года из Москвы в Давлекановский район командировали группу журналистов с целью организации работы местной газеты. Вместе с выездной редакцией и типографскими работниками в Давлеканово прислали в подарок жителям города передвижную типографию с необходимым оборудованием для постоянного выпуска печатной газеты. Москвичи обучили своему ремеслу местные кадры и организовали выпуск газеты. Все тяготы военного времени сотрудники давлекановской районной газеты пережили вместе со всей страной, терпели голод и нужду. Но оставались стойкими, потому что суровое время требовало от них мужества, а главное – журналисты понимали, что на них возложена особая миссия – поддерживать свой народ в тяжелый час, вести агитационную и пропагандистскую работу среди населения района.

Непростыми были годы и послевоенного восстановления народного хозяйства. Корреспонденты газеты всегда были на передовых рубежах нашей жизни. Репортажи с хлебных полей, из заводских корпусов, общеобразовательных школ и сельских клубов регулярно появлялись на страницах газет. Благодаря оперативной деятельности местных журналистов жители района всегда были в курсе происходящих событий, своевременно получали информацию об общественно-политической жизни страны.

Спустя 20 лет после создания первой районной газеты на русском языке, произошло слияние двух отдельно существовавших редакций «Победим» - «Енербез» - это событие стало памятным в истории газеты

1954 года «районка» была переименована в «Ленинское знамя» - «Ленин байрагы». А спустя восемь лет, в мае 1962 года давлекановская районная газеты была упразднена в связи с объединением районных газет. В течение трех лет в селе Раевский выходила объединенная газета двух районов – Альшеевского и Давлекановского.

В марте 1965 года в Давлекановском районе вновь появилась своя газета под названием «Знамя» - «Байрак». С 1 января 2007 года районная газеты стала выходить под новым названием – «Асылыкуль» - «Балкантау»

Время, технический прогресс многое изменили в нашей жизни. Большую часть прежней типографской работы выполняет сегодня коллектив редакции, используя современную компьютерную технику. Полиграфисты также с применением современной техники и IT-технологий выпускают прекрасную, высококачественную продукцию: открытки, пригласительные

билеты, буклеты, брошюры, книги, наградные листы, бланки благодарственных писем и почетных грамот и многое-многое другое.

Сотрудники редакции, следуя своим профессиональным традициям, стараются постоянно быть в гуще событий, сообщать на страницах газеты о происходящем не только в нашем районе и городе, но и в республике, в стране, во всем мире. Для того, чтобы читатели могли получать как можно более полную информацию, касающуюся разных областей жизни, ежедневно трудится дружный коллектив редакции районной газеты.

Сотрудники ГУП РБ РИК «Асылыкуль» гордятся своими коллегами, ветеранами труда, теми, кто в разные годы внес весомый вклад в дело развития местной печати.

Жизнь продолжается, и сегодня на смену ветеранам приходит молодежь – достойная смена своим предшественникам. Газета «Асылыкуль» - «Балкантау», как прежде, востребована среди давлекановцев, ее с удовольствием читают в городе и на селе. Представители разных поколений находят на страницах газеты нужную и интересную информацию, поэтому, несмотря на развитие современных информационных технологий, районная газета сохраняет свой тираж на прежнем уровне.

Использованые источники:

1. Багдикян Б Монополия средств массовой информации Пер с ант -М 2010
2. Брайант Д., Томпсон С. Основы воздействия СМИ: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильяме», 2014. – 432 с.
3. Бахрах Д М, Россинский Б В , Старилов Ю Н Административное право - М 2013
4. БратаноЕский С Н Правовое регулирование информационной сферы в России СаратоЕ, 2013
5. Братанов ский С Н Гражданское право Ч 1.-М 2010
6. Володина Н. М. Язык СМИ – основное средство воздействия на массовое сознание // Язык СМИ как объект междисциплинарного исследования. – М.: Изд-во МГУ, 2013. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://evartist.narod.ru/text12/03.htm#з_09
7. Герасимова С. А. Телевидение как средство формирования и управления общественным сознанием // Управленческое консультирование. – 2014. – №2. – С. 143 – 148.
8. Зелинский С. А. Информационно-психологическое воздействие на массовое сознание. – СПб.: Издательско-Торговый Дом «СКИФИЯ», 2014. – 280 с.
9. Законодательство Российской Федерации о средства:': массовой информации / Научно-практический комментарий профессора Федотова М Центр «Право и СМИ», 2012

Ислямова Р.Ф.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
Климушкина Н.Е., к.э.н.
доцент
кафедра «Бухгалтерский учет и аудит»
Прохорова Л.М., к.э.н.
доцент
кафедра «Бухгалтерский учет и аудит
Ульяновская ГСХА
Россия, г. Ульяновск

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ КАК ДВИЖУЩИЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Ключевые слова: *инвестиции, Ульяновская область, ПФО, инвестиционный климат*

В работе рассмотрен инвестиционный климат Ульяновской области и его влияние на развитие региона.

Key words: investments, Ulyanovsk region, Volga Federal District, the investment climate

In this paper we consider the investment climate of the Ulyanovsk region and its influence on the development of the region.

На сегодняшний день инвестиции являются необходимым условием возобновления и поддержания устойчивого экономического роста, а, следовательно, и улучшения уровня жизни людей. Инвестиционный климат очень важен для развития любой страны. И хочется отметить, что за последние годы Россия приняла достаточно много мер, направленных на его улучшение. [1] Итогом стало перемещение России в рейтинге стран на 62 место по итогам 2014 года, со 120 по итогам 2012 года согласно исследованиям группы Всемирного Банка. Конечно, не все проблемы решены и не по всем показателям мы имеем достойные оценки, но прогресс на лицо.

Общий внешний долг РФ по итогам 2014 года сократился с 730 млрд. $ до 599 млрд. $, а непосредственно государственный долг с 76 млрд. $ до 51 млрд. $. По итогам года зафиксирован положительный торговый баланс 185 млрд. $. Также хочется отметить, что Россия занимает 5 место в мире по запасам золота, накопив 1188 тонн, увеличив запасы на 15%. При этом в 2015 году уровень ВВП упал на 5%, а инвестиционной активности на 20%. [2]

В ПФО по итогам 6 месяцев 2015 года темп роста инвестиций в основной капитал по сравнению с 2014 годом составил 96,1. Максимальные

темпы роста были зарегистрированы в Мордовии (134,1 процента) и Ульяновской области (111,3 процента), а минимальные – в Нижегородской области (65,4 процента) и Удмуртской Республике (78,9 процента). [3]

На сегодняшний день в ПФО сформировалась группа регионов, которые активно занимаются улучшением инвестиционного климата. Это подтверждено результатами Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах РФ. Лидерами Национального рейтинга признаны Республика Татарстан и Ульяновская область. Данные регионы вошли в I группу (таб.1). [4]

Таблица 1 - Рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах РФ

Регион	Итоговый рейтинг	А. Регулярная среда	Б. Институты для бизнеса	В. Инфраструктура и ресурсы	Г. Поддержка малого предпринимательства
Республика Татарстан	I	A	A	A	B
Калужская область	I	A	A	C	A
Белгородская область	I	C	A	A	B
Тамбовская область	I	B	A	B	C
Ульяновская область	I	B	A	C	C

Благоприятный инвестиционный климат позволил привлечь в экономику Ульяновской области за январь-ноябрь 2015 года порядка 64,5 миллиардов рублей. [5]

Данное увеличение объема инвестиций достигается благодаря активной реализации действующих проектов, а не только за счет подписания договоров с новыми организациями.

Хочется отметить, что в этом году на строительные площадки вышли семь инвесторов, некоторые из них в следующем году введут объекты в эксплуатацию. К ним относятся:

- обучающий центр немецкой компании «Сетконс»;
- гипермаркеты «Декатлон» и «Леруа Мерлен»;
- завод по производству сварочной проволоки турецкой компании «Майджем». [6]

Кроме этого, должно завершиться строительство шинного гиганта

завода компании «Бриджстоун».

Реализация крупных инвестиционных проектов позволяет получать дополнительные доходы в бюджет региона. По данным Корпорации развития Ульяновской области, на один рубль бюджетных вложений в инфраструктуру промышленной зоны «Заволжье» приходится 18 рублей частных инвестиций и 7,55 рубля налоговых платежей. [7]

Отметим, что произошел рост по показателям строительной отрасли. В частности, показатель ввода вырос на 16,6%. Согласно плану, в 2015 году в области должно быть построено не менее 920 тыс.кв.м жилья. По итогам первого квартала введено почти 20% от общей площади.

Кроме этого, за первый квартал 2015 года в области было создано 4889 рабочих мест. Уровень зарегистрированной безработицы составил 0,55%. Это является минимальным показателем в округе. [8]

В ПФО по темпу роста среднеобластной зарплаты Ульяновская область находится на 4-й позиции, опережая среднеокружной уровень. В феврале регион значительно нарастил темп роста зарплаты до 107,6%. [9]

Таким образом, Ульяновская область уверенно занимает лидирующие позиции в рейтингах по благоприятности инвестиционного климата и условиям для ведения бизнеса.

Использованные источники:

1. Климушкина, Н.Е. Использование кластерной стратегии в развитии экономики Ульяновской области / Н.Е. Климушкина, Р.Ф. Ислямова // Материалы международной научно-практической конференции. Развитие регионов и предприятий в условиях глобализации. – Уфа-Дрезден, 2015. - С. 196-199.

2. . Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах РФ [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://investinregions.ru/rating/

3. Инвестиционный меморандум Ульяновской области на 2015 год [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://ulgov.ru/page/index/permlink/id/11468/

4. Ульяновск отчитается перед президентом Путиным за инвестиционный климат [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://ulbusiness.ru/ulyanovsk-putin-privet-73/

5. Прохорова, Л.М. Инновационная деятельность в сельском хозяйстве Ульяновской области: проблемы и решения / Л.М. Прохорова, Н.Е. Климушкина // Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения: материалы VII Международной научно-практической конференции. - Ульяновск: УГСХА, 2016. – С. 108-111.

6. Болтунова Е.М. Потенциал формирования агроиндустриального кластера Ульяновской области / Е.М. Болтунова, А.А. Навасардян, О.М. Ягфаров // Экономика и предпринимательство. - 2013. - №12-2 (41-2). – С.967-970.

7. Промышленная зона «Заволжье» в Ульяновской области растет и развивается [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.ul.aif.ru/money/ promyshlennaya_zona_zavolzhe_ v_ulyanovskoy_oblasti_rastet_i_razvivaetsya
8. Итоги развития Ульяновской области за I полугодие 2015 года [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://misanec.ru/2015/07/24/itogi-razvitiya-ulyanovskoj-oblasti-za-i-polugodie-2015-goda/
9. Прохорова, Л.М. Агроиндустриальный кластер в экономике Ульяновской области: проблемы и их решения / Л.М. Прохорова, Т.В. Игонина, Н.В. Хохлова // Организационно-экономический механизм инновационного развития сельского хозяйства в исследованиях молодых ученых. Материалы Международной научно-практической конференции. – ***ИПЦ ООО «Принт-ПРО»,*** 2014. – С. 189-193.

Исхакова Н.Р., к.соц.н.
доцент
кафедра «История и методика ее преподавания»
Сафиуллина Н.З., к.ист.н.
доцент
кафедра «История и методика ее преподавания»
Набережночелнинский государственный педагогический университет
Исхакова Л.М.
студент 2 курса
филологический факультет
Россия, г. Набережные Челны

ВЛИЯНИЕ КУЛЬТУРЫ ИСЛАМА НА ДУХОВНО-НРАВСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МОЛОДЕЖИ (НА МАТЕРИАЛАХ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН)

В статье рассматриваются проблемы нравственной культуры современной молодежи в условиях кризиса. Научная новизна данной работы состоит в том, что она представляет собой научное исследование и на основе эмпирических данных делается попытка определения новых методов регулирования социального поведения современной молодежи. Регулирование межконфессиональных отношений влияют на процессы формирования духовно-нравственных ценностей и культурных традиций многонациональных государств.

Ключевые слова: молодежь, экстремизм, культура, ислам, конфликт.

Iskhakova N.R., candidate in Sociological Sciences, Associate Professor
of "History and methodology of teaching" Department
Naberezhnye Chelny State Pedagogical University
Russia, Naberezhnye Chelny
Safiullina N.Z., candidate of Historical Sciences, Associate Professor
of "History and methodology of teaching" Department
Naberezhnye Chelny State Pedagogical University
Russia, Naberezhnye Chelny
Iskhakova L.M.,
2nd year student,
Faculty of Philology
Russia, Naberezhnye Chelny

THE INFLUENCE OF CULTURE OF ISLAM IN THE SPIRITUAL AND MORAL POTENTIAL OF YOUTH (ON REPUBLIC TATARSTAN MATERIALS)

The article deals with the problem of moral culture of today's youth in the conditions of crisis. The scientific novelty of this work lies in the fact that it is a scientific study and on the basis of empirical data is an attempt to identify new methods of regulation of social behavior of today's youth. Regulation of inter-confessional relations influence on the formation of spiritual and moral values and cultural traditions of multinational states.

Keywords: youth, extremism, culture, Islam, conflict.

Современное российское общество сегодня озадачено значительным распространением экстремистской и террористической активности. Ее распространение связано с рядом причин, как занятость молодежи, усиление расслоения общества на «богатых» и «бедных», проблемы, связанные с получением качественного образования, страх и неуверенность завтрашнем дне и т.д [2]. Все это влияет на настроение молодежи, на их мораль и духовность, что создает основу для активизации деятельности экстремистских организаций [1, с. 37].

На основе социологических исследований, проведенный авторами в 2015 году среди подростков г. Набережные Челны Республики Татарстан, были проанализированы вопросы, применительно современного экстремизма в молодежной среде.

Одной из опасных для общества крайних мер экстремистов является терроризм. В результате опроса было выявлено следующее, что около 50% респондентов дали литературно-грамотное определение термину «терроризм», отметив, что это – «устрашение своих политических противников, выражающееся в физическом насилии, вплоть до уничтожения»; около 20 % ответили, что это «открытое враждебное заявление о своих действиях и поступках». Исходя из анализа ответов можно проследить определенную взаимосвязь между этими явлениями. При

ответе на вопрос: «Согласны ли Вы с тем, что настоящая дружба может быть между представителями только одной конфессии?», почти 95% респондентов дали ответ «нет». Каждый десятый из опрошенных респондентов затруднился ответить на данный вопрос. На вопрос: «Знаете ли Вы причины конфликтной ситуации с другими конфессиями?» - 90% респондентов выбрало ответ: «неприязнь». Таким образом, знание и уважение конфессиональных особенностей народов, являются чрезвычайно актуальными сегодня — в период становления правового гражданского общества. Они могут сыграть чрезвычайно важную роль в сотрудничестве между народами, проживающих на территории многоконфессиональной России. Эти направления находят отражение в современной национальной политике Российской Федерации .В современных условиях, существенно возрастает оценка культурного наследия народов разных конфессий. Для изучения влияния элементов исламской культуры на формирование самосознания молодежи был задан вопрос: «Ощущаете ли вы себя носителем элементов мусульманской культуры?». Треть респондентов себя к таковым не отнесли. Таким образом, большая часть респондентов не считает себя носителем элементов исламской культуры. Исправить данную ситуацию могла бы популяризация национальной культуры именно среди молодежи, поскольку, как показал опрос, большинство респондентов, изучавших исламскую культуру (34%) ограничились лишь знаниями школьной программы. Одна из наиболее важных ролей при изучении исламской культуры отводится материальной культуре и её визуальным проявлениям. Благодаря проведенному опросу можно установить распространенность знаний о различных визуальных элементах исламской культуры среди респондентов, например, основная часть опрошенных (88%) встречают элементы архитектуры исламской культуры в лице куполов и минаретов в повседневной жизни, в каллиграфии - 48%, арки и порталы - 37%, растительный орнамент - 34%, геометрический орнамент - 20%. 71% респондентов считает важным присутствие элементов исламской культуры в повседневной жизни, 52% опрошенных отмечает их исключительно положительное влияние на формирование духовно-нравственных основ молодежи; у 37% опрошенных вызывает интерес изучение национальных традиций и истории татарского народы; 28% респондентов изъявили повышенный интерес к культуре ислама, из них 26% считают, что присутствие элементов культуры ислама повлияло на формирование их эстетического вкуса.

Необходимо отметить, что большое число респондентов (63%) считает, что наличие визуальных элементов исламской культуры в современной Республике Татарстан, повлияло на их восприятие себя как части населения республики. Таким образом, следует отметить, что визуальные элементы исламской культуры стали важной частью жизни

народов Татарстана, независимо от их религиозной принадлежности, образовавши в сочетании с другими существующими здесь культурными традициями единый культурный слой. Подобная поликультурная среда позволяет воспитывать людей толерантных, свободных, открытых новому и уважающих чьи бы то ни было конфессиональные и культурные традиции. Кроме того, визуальные элементы исламской культуры становятся важным инструментом самоидентификации молодежи, помогая формировать образ и осознание себя как жителя многокультурной и многонациональной республики и части богатой многовековой культуры народов Татарстана.

В работе по предупреждению конфликтов на конфессиональной почве невозможно использовать быстродействующие средства. Она не эпизодическая, ее следует проводить системно. На наш взгляд, наиболее оправданным способом профилактики различного рода конфликтов, является создание в обществе такой нравственно-психологической атмосферы, которая будет исключать возможность возникновения агрессивных и негативных настроений, ведущих к тяжелым конфликтам и экстремизму [3, с.348].

Использованные источники:

1. Зубок Ю.А., Чупров В.И. Молодёжный экстремизм. Сущность и особенности проявления / Ю. А. Зубок, В. И. Чупров // Социологические исследования. - 2008. - №5. - С.37-47.
2. Исхакова Н.Р., Сафиуллина Н.З. Роль духовно-нравственных ценностей в регулировании острых проблем этносоциальных процессов /Н.Р. Исхакова, Н.З. Сафиуллина //Материалы всероссийской научно-практической конференции «Этика и конфликты ценностей в современных мире . - Ростов на Дону . - 2015 .
3. Сафиуллина, Н.З., Исхакова Н.Р. К вопросу возрождения этнических традиций народов (на материалах Республики Татарстан). Дискриминация, терроризм и другие виды нетерпимости (Современный мир: единство и разнообразие): Учебно-методическое пособие /Н.З. Сафиуллина, Н.Р. Исхакова /Под ред. С.А. Гончарова, В.Ю. Сморгуновой.- СПб.: Изд-во РГПУ им. А.И. Герцена. 2010.-С.348-351.

Ищанова Д.А.
студент 2 курса
Финансово-экономический факультет
ОГУ
Россия, г. Оренбург

СУЩНОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПОНЯТИЯ «ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ»

Статья посвящена понятию «инвестиционная привлекательность», раскрывается его значимость в современных условиях. При этом сделан акцент на возросшую роль инвестиционной деятельности. Рассмотрены

различные трактовки понятия «инвестиционная привлекательность». Обоснована необходимость единой трактовки данного понятия.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, инвестиции, инвестирование, инвестиционная деятельность, конкурентоспособность.

Понятие «инвестиционная привлекательность» в экономических публикациях появилось относительно недавно и является достаточно новым; используется данное понятие преимущественно при характеристике и оценке объектов инвестирования, сравнительном анализе процессов, рейтинговых сопоставлениях и т.п. В современных условиях инвестиционная привлекательность – это одна из важнейших характеристик деятельности хозяйствующего субъекта, так как она способна оказывать влияние на его перспективы развития, конкурентоспособность, финансовую устойчивость, кредитоспособность.

Грамотно построенная инвестиционная политика хозяйствующего субъекта позволяет привлекать дополнительные инвестиции, эффективно их использовать и укреплять свое финансовое положение. На сегодняшний день практически любое направление бизнеса характеризуется высоким уровнем конкуренции. Для сохранения своих позиций и достижения лидерства организация должна постоянно осваивать новые технологии, расширять сферы деятельности. В подобных условиях периодически наступает момент, когда дальнейшее развитие невозможно без притока инвестиций. Привлечение инвестиций дает организации дополнительные конкурентные преимущества и зачастую является мощным средством роста. [1]

Исследование теоретических вопросов управления инвестиционной привлекательностью необходимо начать с того, что в экономической литературе до настоящего времени не разработан единый и конкретный подход к определению понятия и сущности инвестиционной привлекательности и ее взаимосвязей с устойчивостью функционирования и финансовым состоянием организации. Важность решения данного вопроса и обуславливает актуальность данной статьи.

Ендовицкий Д.А. и Соболева В.Е. под инвестиционной привлекательностью понимают прежде всего наличие экономического экономического эффекта от вложения денег в ценные бумаги при минимальном уровне риска. [2] В целом, позиция Ендовицкого Д.А. и Соболевой В.Е. разделяется Резановым К.В. и Катиным А.В., которые связывают инвестиционную привлекательность объектов вложений денежных средств связывают с получением экономических выгод от инвестиций при умеренных рисках. [3]

По мнению Крылова Э.И., Егоровой М.Г., Власова В.М. и Журавковой И.В., инвестиционная привлекательность представляет собой самостоятельную экономическую категорию, которая не ограничивается

характеристикой только устойчивости финансового состояния предприятия, доходности капитала, курса акций и уровня выплачиваемых дивидендов. Наряду с этим инвестиционная привлекательность формируется благодаря конкурентоспособности продукции, клиентоориентированности предприятия, выражающейся в наиболее полном удовлетворении запросов потребителей. Немаловажное значение для повышения инвестиционной привлекательности имеет и уровень инновационной деятельности предприятия в рамках его стратегического развития. [4]

Маевский А.В. определяет инвестиционную привлекательность как оценку инвестором условий инвестирования. С точки зрения инвесторов, инвестиционная привлекательность представляет собой систему качественных и количественных факторов, которые характеризуют платежеспособный спрос предприятия на необходимые инвестиции. В этом случае оценка привлекательности объекта инвестирования должна определяться объективными характеристиками, относящимися к направлениям вложения капитала, и субъективными факторами предпочтения, присущих данному инвестору. [5]

Тарелкин А.А. предлагает рассматривать инвестиционную привлекательность в четырех аспектах:

1. инвестиционная привлекательность как условие развития организации;
2. инвестиционная привлекательность как необходимое условие для инвестирования;
3. инвестиционная привлекательность как интегрированная совокупность показателей функционирования организации;
4. инвестиционная привлекательность как показатель эффективности используемых инвестиций. [6]

Таким образом, под инвестиционной привлекательностью следует понимать соответствие объекта инвестирования имеющимся предпочтениям потенциального инвестора. Другими словами, инвестиционная привлекательность – это основной фактор для инвестора при формировании его инвестиционных предпочтений и принятии конкретных инвестиционных решений.

В содержании стратегии управления собственной инвестиционной привлекательностью должно раскрываться и содержание производственных систем, управление которыми является важнейшим фактором повышения эффективности инвестиционной политики. Определяющими факторами развития собственной инвестиционной привлекательности предприятия становятся объективные факторы, непосредственно влияющие на экономическую эффективность вкладываемого капитала, а также факторы, которые были накоплены в процессе многолетней хозяйственной деятельности, составляющие историю и гудвилл предприятия:

инфраструктурная освоенность территории, региональные особенности, миссия предприятия, интеллектуальный и инновационный потенциал региона.

В настоящее время на практике сложилось два основных подхода к управлению инвестиционной привлекательностью.

При первом подходе управление инвестиционной привлекательностью хозяйствующего субъекта определяется только формированием и использованием активов преприятия, а также оценкой набора его инвестиционного портфеля.

Второй подход предусматривает управление денежными потоками и капиталом по основным видам деятельности (операционной, финансовой и инвестиционной), что должно обеспечить воздействие на формирование и реализацию собственной инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта в целом. [6]

Комплексное управление инвестиционной привлекательностью должно обязательно подразумевать разработку мероприятий, которые были бы направлены на достижение в определенный момент времени требуемого темпа развития хозяйствующего субъекта, повышение, развитие и регулирование инвестиционной привлекательности . Кроме того, в рамках комплексного управление инвестиционной привлекательностью должен осуществляться контроль за объемами инвестиций и их структурой. [7]

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что на сегодняшний день нет единого и четкого определения инвестиционной привлекательности, и проводя инвестиционный анализ и оценку инвестиционной привлекательности объекта инвестирования, необходимо базироваться не только на большом количестве однотипных показателей, рассчитанных по данным бухгалтерской отчетности, но и учитывать другие факторы, не связанные с финансовой деятельностью предприятия (конъюнктура рынка, деловая репутация акционеров и история компании, инвестиционный климат в регионе).

Использованные источники:

1. Толкаченко, О.Ю. Индикативная методика оценки инвестиционной привлекательности фирмы / Толкаченко О.Ю. // Финансовый менеджмент, 2008. - № 6. - С. 88-98.
2. Ендовицкий, Д.А. Мотивационный подход в анализе инвестиционной привлекательности компании-цели слияния/поглощения / Д.А. Ендовицкий, В. Е. Соболева // Экономический анализ: теория и практика, 2008. - № 4. - С. 2-9.
3. Резанов, К.В. Кластерный анализ как инструмент управления инвестиционной привлекательностью объектов / Резанов К.В., Катин А.В. // Российское предпринимательство, 2015. - Т. 16, № 6. - С. 833-842.
4. Липченко, Е.А. Понятие инвестиционной привлекательности

предприятия: различные подходы к толкованию [Текст] / Е. А. Липченко // Молодой ученый. - 2012. - № 7. - С. 95-97.
5. Маевский, А.В. Кредитный рейтинг и инвестиционная привлекательность региона / Маевский Алексей Вадимович // Российское предпринимательство, 2013. - № 16 (238). - С. 58-63.
6. Тарелкин, А.А. Развитие теоретических вопросов управления инвестиционной привлекательностью промышленных предприятий / Тарелкин А.А. // Российское предпринимательство, 2015. - Т. 16, № 10. - С. 1421-1430.
7. Гребнев, Г. Д. Показатели деловой активности предприятия в системе комплексного экономического анализа [Текст] : автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.12 / Г. Д. Гребнев. - Оренбург : ОГУ, 2005. - 20 с.

Коберидзе Л.
магистрант
Высшая школа брендинга
АНО ВО «Институт бизнеса и дизайна»
Россия, г. Москва

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БРЕНДИНГА КАК ИНСТРУМЕНТА УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ

В статье исследуется содержательная сторона понятия «брендинг» и проводится сравнительный анализ наиболее известных подходов в его определении. Также автор подробно рассматривает влияние брендинга на эффективность деятельности компании в разрезе географии и субъектов рынка.

Ключевые слова: брендинг, стратегический маркетинг, коммуникации бренда, управление компанией.

The content side of the concept of "branding" is explored in the article, also presents a comparative analysis of the most well-known approaches to branding. The author examines in detail the effect of branding on the effectiveness of the company's activities in the context of geography and market participants.

Keywords: branding, strategic marketing, brand communication, management of the company.

В современных реалиях трансформация российского общества на принципах рыночных отношений вызвала возникновение социальных потребностей в новых видах деятельности. В частности, переориентация производства на потребителя вызвала необходимость детального изучения его потребностей, вкусов и их корректировки в целях продвижения товаров на рынке. Отвечая на эти потребности, на российских предприятиях в структуре функций коммерческих служб стало формироваться брендинговое

направление деятельности.

За период, прошедший с момента начала экономических преобразований, качественная структура всех потребительских рынков претерпела серьезные изменения. Основной тенденцией стало вытеснение брендами немаркированных товаров и товаров малоизвестных производителей. Этап чисто ценовой конкуренции сменился на российских рынках этапом конкуренции брендов, и сегодня для значительной части потребителей, в особенности для средних сегментов, известность и репутация торговой марки становится практически самым главным критерием.

Ввиду отсутствия устоявшейся русскоязычной терминологии брендинга, на наш взгляд, целесообразно разграничить такие понятия, как торговая марка (ТМ) - имя, термин, название, слово, выражение; знак, символ, дизайнерское решение или их комбинация в целях обозначения товаров и услуг конкретного продавца или группы продавцов для отличия их от конкурентов [1]. Товарный знак (ТЗ) - официально зарегистрированный один или несколько элементов ТМ, имеет юридическую силу, защищенное законодательство. Бренд - система, связывающая вместе товар с его характеристиками, торговую марку, ее образ в сознании потребителей, а также концепцию производителя (продавца) по отношению к своему товару, ТМ и к потребителям [2]. Очевидно, что понятия бренда, ТМ и ТЗ тесно взаимосвязаны, но не взаимозаменяемы. На практике слова «бренд» и «торговая марка» иногда употребляют как синонимы, но понятие бренда более широкое, поскольку в него помимо ТМ входят: сам товар или услуга со всеми его характеристиками, а так же ожидания, ассоциация, воспринимаемые пользователем и приписываемые им товару (имидж), информация о потребителе плюс обещания каких-либо преимуществ, данных автором бренда потребителям3.

Понятие «торговая марка» обозначает внешнюю сторону объекта, внешнее оформление. Понятие «бренд» применяется в маркетинге, а понятие «торговый знак» употребляется, в основном, в юридической сфере.

Американская маркетинговая ассоциация (American marketing association) определяет бренд как «имя, термин, знак, символ, дизайн или их комбинацию, предназначенную для идентификации товаров или услуг предприятия и их дифференцирования от конкурентов» [9]. Ф. Котлер и Келлер (2005) описывают бренд как измерение, которое добавляет товарам или услугам предприятия отличия от других товаров или услуг, предназначенных для удовлетворения той же потребности.

М. Симос и С. Дибб утверждают, что «бренд воплощает в себе целый набор физических и социально-психологических качеств и убеждений». Эти нематериальные аспекты бренда можно описать как совокупность чувств и представлений о качестве, образе жизни и социальном статусе потребителей

продукции данного предприятия. В глазах и сознании потребителей бренд создает ощущение того, что не существует никакого другого товара или услуга на рынке, которая сравнима с ней.

Л. Де Чарнатони и К. Райли считают, что для определения сущности бренда, его нужно рассматривать как юридически закрепленный инструмент создания уникального корпоративного стиля; борьбы с конкурентами и повышения конкурентоспособности предприятия; построения отношении с потребителями; создания дополнительной ценности продукции предприятия; развития предприятия.

Отечественные маркетологи и экономисты активно исследуют брендинг. А. А. Клименко определяет брендинг как системную организацию продвижения продукции предприятия, как специфический маркетинговый инструмент, обеспечивающий эффективное формирование долгосрочных потребительских предпочтений на рынках массовых потребительских товаров и услуг» [10].

Н. С. Гришкова дает свое определение. Брендинг - это определенный способ коммуникации, установления доверительных взаимоотношений с потребителями» [11]. Е. И. Зайцева отмечает, что брендинг обеспечивает компании значительный экономический потенциал и высокую рыночную стоимость и создает положительный образ страны базирования предприятия, повышая ее инвестиционную привлекательность» [12].

В. Н. Домнин под брендом понимает привлекательную и предпочтительную торговую марку, занимающую устойчивую позицию и обладающую широкой известностью на рынке. Ученый выделяет преимущества бренда для потребителя: упрощение обработки информации о рынке, усиление уверенности при принятии решения о покупке, повышение удовлетворенности от приобретения и использования продукции и преимущества бренда для компании: повышение эффективности маркетинга, обеспечение приверженности бренду, формирование конкурентных преимуществ, налаживание коммуникации с дистрибьюторами» [13].

Таким образом, на основе представленных определений можно сделать вывод, что бренды являются важными нематериальными активами, которые существенно влияют на деятельность компаний, позволяя развивать глубокие, содержательные отношения с клиентами, что приводит к увеличению числа продаж, снижению чувствительности клиентов к ценам и более низким расходам на маркетинг. Можно выделить следующие концептуальные положения брендинга:

- бренд-идентичность способствует узнаванию продукции предприятия и его выделению среди конкурентов;

- приверженность потребителей бренду предприятия определяет их готовность поддерживать с ним отношения в будущем;

- бренд отражает характерные особенности предприятия, его

уникальность, что позволяет дифференцировать его потребителей от других людей, отражая убеждения, ценности, образ жизни, которого они придерживаются;

- бренд обеспечивает функциональные преимущества продукции предприятия, способствуя уменьшению неопределенности в жизни ее потребителей за счет создания ощущения помощи в решении их ежедневных задач и удовлетворении их потребностей;

- бренд создает эстетическую привлекательность предприятия, делает его интересным для потребителей, развивая эмоциональную связь с тем, что они воспринимают как близкое и дорогое для себя.

На производительность предприятия и эффективность реализации стратегии его развития влияет целый ряд факторов. Один из ключевых факторов - приверженность потребителей к бренду предприятия. Степень, в которой клиенты лояльны к бренду предприятия, прямо влияет на стабильность и рост его доходов и прибыли в течение длительного периода времени, эффективно защищая его от угрозы со стороны конкурентов.

Подводя итог к вышесказанному, можно сделать следующие выводы: во-первых, брендинг, как процесс, связан с созданием долгосрочного предпочтения к тому или иному товару, который должен основываться на совместном, усиленном действии на потребителя товарного знака, упаковки, рекламных обращений и других элементов рекламы, объединенных определенной идеей и однотипным оформлением, выделяющих товар среди конкурентов и создающих его имидж; во-вторых, брендиро-ванный товар можно продавать дороже, чем небрендированный аналогичный по качеству продукт; в-третьих, фирмам с брендом проще и дешевле проникнуть на новые рынки, чем их конкурентам не имеющим бренда; в-четвертых, принципы брендинга позволяют разрабатывать коммуникационную концепцию маркетинга, как отдельного предприятия, так и региона (страны) в целом.

В сегодняшнем стремительно развивающемся мире способность управлять всем маркетинговым процессом - это важное конкурентное преимущество. Успешные компании оттачивают свое мастерство в организации, реализации и контроле маркетинговой деятельности. Практика лучших зарубежных предприятий свидетельствует о том, что главное условие их успеха - умение создать и предоставить целевому потребителю продукт, обладающий для него повышенной ценностью. Для того чтобы успешно продавать, недостаточно предложить товар по привлекательной цене через разветвленную сбытовую сеть. Необходимо использовать определенные средства стимулирования спроса. Это поможет добиться того, чтобы отличительные свойства товара стали известны целевой группе покупателей.

Таким образом, чтобы обеспечить эффективное согласование спроса и

предложения, между участниками процесса обмена должны циркулировать информационные потоки, в основном исходящие от фирмы и направленные на то, чтобы довести до сведения рынка позицию, на которую претендует марка или фирма.

Для большинства компаний проблема состоит в том, какую информацию необходимо донести, кому и как часто. Комплекс маркетинговых коммуникаций включает стимулирование сбыта, рекламу, связи с общественностью, личные продажи и прямой маркетинг. На характер и результаты коммуникаций влияют внешний вид товара и его цена, цвет и форма упаковки, внешний вид и манеры торгового представителя, интерьер офиса и даже канцелярские принадлежности - любой из этих факторов передает определенную информацию покупателям. Каждый контакт с торговой маркой подкрепляет или изменяет впечатление клиента о компании.

Котлер Ф. и Келлер К. рассматривают бренд как «предложение ценности от известного источника, где ценностью является все то, что может быть предложено покупателю для удовлетворения его потребности».

Бренд - это не то, как эффективно рекламирует себя и свой товар организация, а то, как оценивают ее поведение и выполнение обещаний партнеры.

Стратегическое значение для бренда имеет его имидж - формируемый образ товара или организации, существующий в сознании людей. Сегодня все организации, в том числе некоммерческие, стремятся к созданию уникального, сильного и благоприятного имиджа бренда.

Понятие брендинг обозначает целенаправленную деятельность по разработке бренда и управлению им. В организациях эту функцию выполняют бренд-менеджеры. С финансовой точки зрения создание бренда является инвестиционным решением, которое должно окупаться.

Для эффективного брендинга сотрудники компании должны первыми проникнуться ценностями бренда. Мотивированный и вовлеченный персонал становится более продуктивной рабочей силой, что в результате дает реальный эффект. Задача внутреннего брендинга - обеспечить сотрудников ясным пониманием стратегии бренда, а также оценить, как сотрудники пользуются информацией о бренде в своей работе, насколько они понимают сообщение бренда и становятся ли они его защитниками. Позитивность бренда создается упорным трудом всех сотрудников компании и не может быть обеспечена только за счет броского логотипа, удачного имени и запоминающегося слогана. Бренд и персонал работают в связке.

Сегодня многие организации меняют отношение к брендингу. Это выражается в поиске новых инструментов развития и методов продвижения, в том, что фирмы не уделяют должного внимание маркетинговой деятельности, сокращая таким образом расходы. Если до кризиса брендинг

был чем-то необходимым, то сегодня многие организации не ставят его в качестве приоритетных задач. Для многих людей слова «бренд» и «брендинг» означают создание каких-либо ожиданий на рынке, а также завышенной цены на все.

Невозможно стать победителем, если постоянно думать как все, особенно в ситуации кризиса. Именно поэтому необходимо рассматривать работу по усилению бренда как наиболее важный стратегический инструмент в бизнесе, помогающий преодолеть тяжелые времена и добиться успеха.

В системе управления компанией брендинг входит в состав маркетинга, составляя его ядро. Маркетинговое исследование рынка предшествует производственному процессу, позволяя выявить потребительские предпочтения, и оказывает влияние на управление производством, обеспечивая максимальное удовлетворение потребностей потребителей.

Управление производством также оказывает влияние на маркетинг, так как брендинг должен учитывать особенности продукции предприятия и представлять ее в выгодном свете. Следовательно, существует тесная взаимосвязь между производством и брендингом, занимающим важное место в системе управления компанией.

В процессе управления брендами компании необходимо учитывать особенности рынка. Успешный брендинг должен быть направлен на осознание потребителями выгодности использования продукции данной компании. Для одних, действующих на потребительских рынках (B2C), это формирование идеи удовлетворения определенных потребностей. Успешное управление брендами компаний, действующих на деловых рынках (B2B), должно обеспечивать компаниям-потребителям три следующих перспективы: увеличение прибыльности бизнеса; снижение затрат; снижение бизнес-рисков.

Сообщение, которое несет в себе бренд, должно быть лаконичным и обращаться к ценностям потребителей, привлекая их внимание и интерес, так как запутанные сообщения являются малоэффективными.

Предлагается рассмотреть перспективы управления брендами компаний. В эпоху глобализации компании борются за потребителей по всему миру. В этих условиях управление брендом-ключевым бизнес-активом - фундамент корпоративной стратегии. Сильные мировые бренды являются ключом к победе на международных рынках потребителей, но их созданию препятствуют сложные межнациональные барьеры: география, язык и культура.

Мировой бренд позволяет компании присутствовать на рынках по всему миру и обеспечивает ему целый ряд конкурентных преимуществ: повышение эффективности разработки новых продуктов и Я&Б, потому что

они приносят доход в глобальном масштабе, а не только на местном или региональном уровне; повышение влияния на партнеров по бизнесу; экономия на масштабе за счет построения глобальных маркетинговых коммуникаций по идентичному принципу на разных рынках, ускорение осведомленности потребителей о появлении новых продуктов.

Рынки развивающихся стран предлагают огромные возможности для роста компаний из развитых стран. Эти рынки также являются ключевым фактором будущего роста мировой экономики. В процессе интернационализации компании из развивающихся стран также могут выйти на рынки развитых стран за счет создания и поддержания брендов.

При проведении глобального брендинга следует принимать во внимание, что чем шире круг потребителей, тем сильнее различаются их интересы. Поэтому региональный бренд скорее всего окажется неприменим к глобальным рынкам. Это зависит от особенностей производства, которое может быть региональным, распределенным на несколько регионов по всей стране или распределенным по странам дистрибуции, которая в свою очередь может быть региональной, национальной и международной (глобальной). Использование регионального бренда наиболее эффективно при региональном производстве и распространении, а для выхода на мировые рынки необходима разработка глобального бренда или формирование разветвленной сети производства в странах дистрибуции и формирование нескольких региональных брендов.

Другой перспективой управления брендами компаний является построение бренда в Интернете, что позволяет сформировать репутацию предприятия и наладить отношения с клиентами быстрее, чем при традиционном брендинге. Интернет-брендинг предоставляет предприятию значительное преимущество по сравнению с традиционными средствами массовой информации.

Скорость, с которой потребители могут перейти от осознания потребности к действию (покупке), намного выше, так как в Интернете у потребителей формируется другой образ мышления. Наладить диалог с потребителями в Интернете гораздо проще, электронные коммуникационные связи являются прочными и надежными, так как они обеспечивают постоянное взаимодействие. Интернет-брендинг позволяет создать персонализированную связь, выявить уникальные потребности потребителей, что обеспечивает высокую приверженность бренду и лояльность потребителей.

Еще одной перспективой управления брендами компаний является построение партнерских отношений на основе бренда. Это может быть стратегический альянс крупных и успешных компаний-конкурентов, предполагающий общий брендинг. Такая модель позволяет экономить средства на брендинге и повысить рыночную долю компаний-партнеров. В

условиях глобальной конкуренции такие союзы могут заключаться предприятиями из различных стран для совместного освоения целевых рынков.

Бренд также может служить товаром и приносить компании, владеющему им, прибыль в отношениях франчайзинга. Бренд формирует стоимость компании, поэтому в перспективе успешное управление брендом компании повышает его инвестиционную привлекательность.

Таким образом, для эффективного управления брендами компаний необходимо учитывать возможные проблемы. Существуют следующие перспективы управления брендами компаний: освоение новых рынков, интернет-брендинг, построение партнерских отношений на основе бренда, торговля брендом (франчайзинг), повышение инвестиционной привлекательности за счет развития бренда.

Сегодня бренд является одним из важнейших нематериальных активов компания и составляет значительную долю его стоимости. В связи с этим традиционный подход к управлению брендом меняется, формируется новая парадигма в организации маркетинга компаний, в которой брендинг играет ключевую роль вне зависимости от особенностей рынка и характера конкуренции..

Использованные источники:

1. Дымшиц М. «Бренд» - это не только торговая марка но и.. .//YES!, 2001. № 3
2. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс: Пер. с англ. - М.: Издательский дом «Вильямс», 2004.
3. Макашев М.О. Бренд: Учеб. Пособие для вузов. - М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2004.
4. Richard Koch. The Dictionary of Financial Management, Inc. New York.1999.
5. Макашев М.О. Бренд: Учеб. Пособие для вузов. - М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2004.
6. Родина, Е. А. Особенности брендинга на издательском рынке / Е. А. Родина // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. - 2013. - № 1. -С. 16-17.
7. Клименко, А. А. Брендинг в B2B-сфере: сущность и особенности организации / А. А. Клименко // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. - 2013. - № 3(47). - С. 286-290.
8. Гришкова, Н. С. Стратегии управления брендом как составляющие бренд-менеджмента / Н. С. Гришкова // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. - 2013. - № 3(47). - С. 238-242.
9. Зайцева, Е. И. Бренд как конкурентное преимущество / Е. И. Зайцева // Вестник Российского государственного гуманитарного университета. - 2013. - № 15. -С. 216-223.
10.Домнин, В. Н. Брендинг: новые технологии в России / В. Н. Домнин. -

СПб.: Питер, 2013. -252 с.
11.Paulo, R. The role of branding [Электронный ресурс] / R. Paulo. - University of Pretoria. - 2014. - Режим доступа: http://upetd.up.ac.za/thesis/available/etd-03202010-181051/unrestricted/dissertation.pdf
12.Natsubidze, A. S., Rodina E.A. Theoretical Foundations of Industrial Enterprise Management. World Applied Sciences Journal 28 (10): 1463-1468, 2013. - Режим доступа: http://www.idosi.org/wasj/wasj28(10)13/20.pdf
13.Интернет-ресурс www.marketing.spb.ru от 13.03. 2016
14.Интернет ресурс www.CreateBrand.ru.от 13.03. 2016

Кадырова Г.К.
ст.преподаватель
ОшГУ
Кыргызская Республика, г.Ош

ФРАЗЕОЛОГИЧЕСКАЯ РЕПРЕЗЕНТАЦИЯ РЕЛИГИОЗНОГО МИРА ЧЕЛОВЕКА (НА МАТЕРИАЛЕ РУССКОГО И КЫРГЫЗСКОГО ЯЗЫКОВ)

Статья посвящается сопоставительному анализу концепта «дин – религия» во фразеологической системе русского и кыргызского языков. Использование понятия «концепт» автор обосновывает актуальностью развития когнитивного направления в лингвистике. Фразеологизмы сопоставляемых языков, являясь источником знаний о содержательной стороне языка, всесторонне кодирует религиозные представления, играющие определяющую роль в формировании самосознания того или иного этноса, его культуры.

В современной лингвистике понятие «концепт» стал очень актуальным, но до сих пор не получил однозначного определения. В этом убеждают работы известных лингвистов: С. А. Аскольдова (Алексеева), Д. С. Лихачева, Р.М. Фрумкиной, Ю.С. Степанова, Е.С. Кубряковой, Н. Н. Болдырева, В. Н. Телия, В. И. Карасика, В. В.Колесова, З. Д. Поповой,

И. А. Стернина, А. П. Бабушкина, Г. Г. Слышкина, С. Г. Воркачева, Г. И. Берестнева, Л. О. Чернейко и многих других.

Актуальность использования термина «концепт» связана с развитием когнитивного направления в психологии, в языкознании и появлением специальных дисциплин: когнитивной психологии, психолингвистики и когнитивной лингвистики. Толчком к активизации когнитивистики послужили исследования зарубежных ученых: Ж. Р. Андерсона, Т. Р. Андерсона, Л. В. Бар-салоу, Б. Шварца, С. Шифера, С. Стила, Р. Джекендорфа, Дж. Лакоффа и др. З. Д. Попова и И. А. Стернин определяют концепт как «дискретное ментальное образование, являющееся базовой единицей мыслительного кода человека, обладающее относительно упорядоченной внутренней структурой, представляющее собой результат

познавательной (когнитивной) деятельности личности и общества и несущее комплексную, энциклопедическую информацию об отражаемом предмете или явлении, об интерпретации данной информации общественным сознанием и отношении общественного сознания к данному явлению или предмету».

Новое направление российской лингвистики развивается в работах кыргызстанских языковедов последнего десятилетия (М.Дж. Тагаев, З.К. Дербишева, М.И. Лазариди, Е.И. Жоламанова, Ы.А. Темиркулова, Л.М. Джумашева и др.). Языковые элементы в подобных работах рассматриваются в русле структурно-функционального направления, а также с точки зрения когнитивных особенностей. В центре внимания кыргызстанских лингвистов понятия: *лингвокультурный концепт, языковое сознание, языковая личность, языковая картина мира* и другие категории, которые рассматриваются в аспекте национально-культурной специфики языковой картины мира. Исследователи определяют концепт как информационную целостность, присутствующую в языковом сознании, воспринимаемую языковой личностью как инвариантное значение ассоциативно-семантического поля и прошедшую означивание, то есть имеющую имя, представленное лексической единицей данного языка. Концепт может быть вербализован разными способами, одним из значимых средств его экспликации являются фразеологические единицы.

В современной лингвистике язык рассматривается не только как система, но и как основной источник знаний о культурных представлениях этноса, национальном сознании, которые включают в себя и религиозные представления. Сопоставительный анализ способствует выявление лингвистических и экстралингвистических факторов, касающихся вопросов, связанных с изучением религиозной картины мира с учетом культурологического аспекта. Язык и религия, являясь двумя разными по содержанию формами выражения духовной культуры этноса, обнаруживают тесную связь [Мечковская 1998]. Исследование связи языка и религии может стать ценным источником знаний о мировоззрении народа, его точки зрения на мир, на формирование нравственного и религиозного сознания. По мнению исследователей, религиозный фактор в жизни народов настолько важен, что без учета его особенностей невозможно представить развития и становления культуры в целом.

Фразеология, являясь источником знаний о содержательной стороне языка, всесторонне кодирует религиозные представления, играющие определяющую роль в формировании самосознания того или иного этноса, его культуры. Познание связи языка и религии как форм общественного сознания помогает охарактеризовать национальный коллектив, его мировосприятие, самосознание, что особенно актуально в рамках господствующей лингвокультурологической парадигмы лингвистики.

Базовыми универсальными религиозными концептами, составляющими религиозную концептосферу в русском и кыргызском языках, являются концепты «Бог - Кудай», «ангел - периште», «рай - бейиш», «ад - тозок», «дьявол - шайтан», «душа - жан», «небо - асман», «грех – күнөө».

Представления о религиозных концептах, формирующих религиозные картину мира носителей русского и кыргызского языков, во многом совпадают, что подтверждает тот факт, что в сопоставляемых языках отражается: **отношение человека к Богу как к всеведущему, всезнающему:** *одному Богу известно*; один бог знает, - бир кудай билет; кудайга шүгүр, кудайдай көруу; кутуу күнү, **помогающему людям, дарующему им блага:** рус. *дает Бог и жиду, и злому цыгану*; бог вынесет, бог дает, бог даст, Кудайга үнү жетуу, кудай берет; кудай кут кылсын, **прощающему грехи, проступки:** рус. *виноватого Бог помилует (простит), а правого царь пожалует, бог милостив, бог не выдаст, бог спас, ежли бы не бог, так бы кто мне помог – кудай саткайт*, *кудайга кой; кудайдын көзү түз экен,* **забирающему душу человека после его смерти:** рус. *отдать Богу душу;* к богу (в рай), пускай бог разразит, Кудай алгыр, Кудай алсын, **претворяющему в жизнь свою волю: рус. *пути Господни неисповедимы*; творцу мира, людей, животных:** рус. *раб Божий****; бог даст, бог велел,*** *кудайга кой, кудайынды кара, кудайдын көзү түз экен, кудай бетин салбасын.*

Из сопоставительного анализа фразеологизмов русского и кыргызского языков, становится очевидным, что основным проявлением зла в сознании носителей изучаемых языков является дьявол (черт, шайтан и т.п.), воспринимаемый как ловец человеческих душ: *тянуться как черт за душой*; *желтый дьявол*; *бес попутал, бесовское зелье, черт догнал, дьявол вселился, дьявол сидит, бес водит, бес вселился, бес попутал;* ***шайтан болуу*** *– (букв. продать душу дьяволу);* ***шайтан азгыруу*** *(букв. шайтан ввел меня в заблуждение);* ***шайтаны кармоо*** *(букв. «схватил его шайтан»),* ***шайтаны куюлуп турат*** *(букв. с него шайтан сливается),* ***шайтаны мойнуна минди*** *(букв. его шайтан сел ему на шею);* ***шайтан азгыруу*** *(букв. шайтан ввел меня в заблуждение),* ***шайтан болуу*** *(букв. «стать шайтаном»),* ***шайтаны кармоо*** *(букв. «шайтан его схватил»), шайтан азгырса, адам калбайт, жаёылбай.*

И в русском и кыргызском языках дьявол, шайтан появляется там, где присутствуют отрицательные качества, ассоциирующийся всем неприятным, негативным появляющийся там, где присутствуют отрицательные качества (чрезмерная любовь к деньгам, лень и другие), ассоциирующийся со всем неприятным, негативным:

- арам тер (*букв. «нечистый пот» - арам - нечистый, запретный)*;
- арам өлүү\\ (*букв. «умереть без покаяния, издохнуть);*
- арам тамак (*букв.«пища, добытая нечестным путем, нечестный*

доход);

- арам сийдик (*букв. «нечистая моча»* - незаконнорожденный

Бес видит – по суеверным представлениям: кто-либо блуждает, сбившись с пути, по вине злой силы; бес в ребро – бабник; бес легок на помине, словно черт под локоть толкает, черт двинул (угораздило), бес вселился, бес попутал. Кудайга колу жеткенсуу, кудайдын тузун уурдоо (букв. «украсть соль у бога»); кудайдан жөө качкан («пешком от бога сбежал»), оозуна шайтан түкүргөн.

Необходимость изучения взаимосвязи языка и религии очевидна в аспекте антропологической направленности лингвистики, поскольку в нашем исследовании подтверждается то, что, во-первых, религия является ценностью, которую кодирует язык, во-вторых, познание связи языка и религии как двух форм общественного сознания помогает охарактеризовать национальный коллектив, его мировосприятие, самосознание, что особенно актуально в рамках господствующей в настоящее время лингвокультурологической парадигмы лингвистики.

Использованные источники:

1. Баранов, А.Н., Добровольский, Д.О. Постулаты когнитивной семантики / А.Н. Баранов, Д.О. Добровольский // Известия РАН. Серия литературы и языка. Т. 56. 1997. № 1. С. 11-21.
2. *Григорьева Л.Л.* Религиозная картина мира и ее отражение во фразеологии. // Альманах современной науки и образования. – 2008. – №8 (15). – С. 45–48.
3. Караулов Ю. Н., Сорокин Ю. А. и др. Русский ассоциативный словарь. Книга 1-4. - М.: ИРЯ РАН, 1994-1996 (РАС).
4. Мечковская Н. Б. М.Язык и религия: Пособие для студентов гум-ных вузов. - М.: Агентство «ФАИР», 1998.— 352 с. ISBN 5-88641-097-X.
5. Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка. - М.: "Азъ", 1992.
6. Юдахин К.К. Киргизско-русский словарь. – М.: «Сов. энц-я», 1995.
7. Кыргыз тилинин тушундурмө сөздугу. Э.Абдулдаев, Д.Исаев. – Ф.: «Мектеп басмасы», 1969.
8. Кыргыз тилинин фразеологиялык сөздугу. – Ф.: «Илим» 1980.
9. Толковый словарь русского языка. Т. 1-4 / Под ред. Д. Н. Ушакова. - М.:
10. Фразеологический словарь русского литературного языка / Под ред. А.И. Федорова. – М.: «Топикал» 1995.

Казанцева Е. В.
студент
магистерская программа «Управление государственными и муниципальными закупками»
МГУУ Правительства Москвы
Россия, г. Москва
Kazanceva E.V.,
student of master program "Management public and municipal procurement" Moscow Metropolitan Governance University, Russia, Moscow

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО О ЗАКУПКАХ ТОВАРОВ, РАБОТ, УСЛУГ ОТДЕЛЬНЫМИ ВИДАМИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

Аннотация. В статье анализируется действующее законодательство, регламентирующее закупки товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц, детально рассматриваются принципы закупки товаров, работ, услуг.

Ключевые слова: закупка, планирование, целевое и эффективное использование бюджетных средств, принципы закупок.

Annotation. The article analyzes current legislation regulating procurement of goods, works, and services by particular types of legal entities and considers in detail principles for the procurement of goods, works and services.

Keywords: procurement, planning, trust and effective use of budget funds, principles of procurement.

Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ (в ред. от 13.07.2015) "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц" (далее – Закон о закупках, Закон № 223-ФЗ). Положения Закона № 223-ФЗ распространяются на следующие виды юридических лиц: государственные корпорации; государственные компании; субъекты естественных монополий; организации, осуществляющие регулируемые виды деятельности в сфере электроснабжения, газоснабжения, теплоснабжения, водоснабжения, водоотведения, очистки сточных вод, обработки, утилизации, обезвреживания и захоронения твердых коммунальных отходов (далее - регулируемые виды деятельности); государственные и муниципальные унитарные предприятия; автономные учреждения; хозяйственные общества, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъекта РФ, муниципального образования в совокупности превышает 50%; дочерние хозяйственные общества, в уставном капитале которых более 50% долей в совокупности принадлежит указанным выше юридическим лицам; дочерние хозяйственные общества, в уставном капитале которых более 50% долей в совокупности принадлежит указанным выше дочерним хозяйственным обществам; бюджетные учреждения, осуществляющие закупки за счет грантов, субсидий, средств, полученных от приносящей доход деятельности, либо осуществляющие

закупки для привлечения третьих лиц к исполнению контракта, по которому бюджетное учреждение является исполнителем (при наличии положения о закупках, размещенного до начала года в ЕИС).

Обязательным условием реализации бюджетным учреждением права на применение Закона № 223-ФЗ является принятие бюджетным учреждением в соответствии с ч. 3 ст. 2 Закона № 223-ФЗ **положения** о закупках товаров, работ, услуг.

Планирование закупок и отчетность по результатам таких закупок - обязательное правило при осуществлении бюджетным учреждением закупок по Закону №223-ФЗ.

В отличие от Федерального закона от 21.07.2005 г. № 94-ФЗ "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд" (далее - Закон № 94-ФЗ), в Законе о закупках № 223-ФЗ отсутствует детальная регламентация многих вопросов и процедур, и только **принципы** и цели правового регулирования, закрепленные в нем, регулируют соответствующие общественные отношения и служат критериями оценки правильности принимаемых решений в сфере закупок.

Принцип информационной открытости закупки. Информационная открытость - одно из основных условий закупочной деятельности, регулируемой Законом № 223-ФЗ. Данный принцип раскрывается в следующих положениях: обязательное размещение на официальном сайте в сети Интернет для размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг (www.zakupki.gov.ru) положения о закупке, изменений, вносимых в указанное положение, информации о закупке, подлежащей в соответствии с Законом размещению на таком официальном сайте, при соблюдении сроков такого размещения. Исключение из принципа информационной открытости закупки составляют: сведения о закупке, составляющие государственную тайну, сведения о закупке, по которым принято отдельное решение Правительства РФ.

Принцип равноправия, в соответствии с которым заказчик обязан обеспечить равные возможности для всех участников закупки (равное право на доступ к информации, равные условия участия в закупке и т.д.), а также равное отношение к ним на всех стадиях процедуры закупки, избирательный подход к тем или иным участникам закупки недопустим.

Принцип справедливости предполагает требование обеспечивать равенство всех участников закупки как субъектов права и требование разумной и обоснованной их дифференциации ("равное - равным; неравное - неравным").

Требование справедливости означает, в частности, что при определении степени соответствия каждой заявки требованиям и критериям документации о закупке "то, что не будет считаться нарушением у одного

участника размещения заказа, не считается нарушением для всех участников размещения заказов, и наоборот".

Выделение в самостоятельный принцип **"отсутствие дискриминации по отношению к участникам закупки"** не оправданно, поскольку его содержание дублирует принцип равноправия и справедливости

Принцип отсутствия необоснованных ограничений конкуренции по отношению к участникам закупки носит оценочный характер и требует конкретизации в виде стандартов оценки. Закрепление этого принципа (при том что запретов и ограничений, связанных с требованиями к участникам, указанию товарных знаков и т.д., характерных для размещения государственных и муниципальных заказов, Закон о закупках не содержит) означает появление правового средства для борьбы с "формальными закупками", когда победитель известен заранее.

Принцип целевого и экономически эффективного расходования денежных средств на приобретение товаров, работ, услуг (с учетом при необходимости стоимости жизненного цикла закупаемой продукции) и реализация мер, направленных на сокращение издержек заказчика.

Таким образом, целевым расходованием денежных средств на приобретение товаров, работ, услуг является расходование на цели, определенные самим заказчиком, санкционированные учредителем, а нецелевым - расходование на явно выходящие за определенные в таком порядке цели.

Основной критерий - нахождение заказчиком «золотой середины» между ценой и неценовыми характеристиками закупки, такими, как качество товара, работы, услуги, срок и объем предоставляемых гарантий, эксплуатационные затраты, сроки поставки товара, выполнения работ, оказания услуг и т.д.

Принцип отсутствия ограничения допуска к участию в закупке путем установления неизмеряемых требований к участникам закупки. Ключевым в содержании указанного принципа является понятие "неизмеряемые требования". Закон о закупках, в отличие от Закона № 94-ФЗ, не регламентирует обязательные требования к участнику заказа, предоставляя право заказчику устанавливать их при условии их измеримости.

Неизмеряемыми требованиями в контексте Закона могут быть те требования, которые не могут быть формализованы и (или) не могут быть документально подтверждены и (или) не могут применяться в равной степени ко всем участникам заказа (прежде всего, это относится к формулировке заказчиком требований к деловой репутации участника, его финансовым, трудовым ресурсам, производственным мощностям и т.п.).

Таким образом, содержание принципов правового регулирования закупок в целом охватывает все отношения, которые складываются в этой

сфере. Насколько эффективно такое правовое регулирование покажет практика применения Закона.

Использованные источники:

1. Лисовенко О.К. Особенности закупок бюджетных учреждений по Закону № 223-ФЗ // Корпоративные закупки - 2014: практика применения Федерального закона N 223-ФЗ. Сборник докладов. М.: Юриспруденция, 2014. С. 55 - 60.
2. Беляева О.А. Федеральный закон "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц": рамки применения в договорных отношениях // Журнал российского права. 2014. N 8. С. 25 – 31.
3. Гладилина И.П. Эволюция философских взглядов на сущность понятия «коррупция» // Организационно-правовые проблемы противодействия коррупции при осуществлении государственных и муниципальных закупок. Сборник научных статей. - Чехов, 2015. – С. 19-23.

Калашникова Н.Ю., к.б.н.
старший преподаватель
ВШЭиУ САФУ
Россия, г. Архангельск

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ В ПЕРИОД КРИЗИСА

Аннотация: Нынешний кризис обусловлен обостренной политической ситуацией и экономическим спадом. Кризис негативно сказался на рынке недвижимости. В статье рассмотрены актуальные вопросы рынка недвижимости Архангельской области.

Ключевые слова: недвижимость Архангельской области, рынок недвижимости, жилая недвижимость, загородная недвижимость, коммерческая недвижимость, торговая недвижимость

Недвижимость в России все больше пользуется спросом. Объекты рынка недвижимости составляют до 80% национального богатства многих стран. Естественно, что мировые экономические процессы отрицательно отразились не только на экономике России в целом, но и на отдельно взятом регионе. Рассмотрим особенности рынка недвижимости Архангельской области в период кризиса.

Архангельская область – это край уникальной северной природы и изумительной красоты Белого моря. В настоящее время недвижимость Архангельской области представлена старым фондом и новостройками, а также загородными частными домами и дачами. Идет строительство объектов недвижимости разного назначения, а в перспективе намечено развитие нового Завокзального района. Ежегодно в столице региона строилось примерно 70 тыс., а в области – около 270 тыс. кв. м жилья.

В текущих рыночных условиях платежеспособные покупатели в большинстве своем уже давно решили свои жилищные проблемы на более низких ценовых уровнях, например, купив квартиру на ранних стадиях строительства. Настоящие сделки по большей части продиктованы необходимостью изменений, связанных с переменой семейного статуса, переселения родственников или отселения детей. По данным аналитиков, стоимость жилой недвижимости за прошедшие годы упала и продолжает падать [1]. Специалисты компании «Инвест-аудит» проанализировали цены в крупных городах России и пришли к выводу, что за 2015 год жилье этого сегмента подешевело в 80 случаях из 100 (таблица 1). В первую очередь это характерно для объектов старого фонда и квартир с малым метражом. Аналитики прогнозируют дальнейшее снижение цен от 5 до 15% в зависимости от региона.

Таблица 1 – Изменение стоимости жилья на вторичном рынке недвижимости некоторых городов России, по данным компании «Инвест-аудит»

Город	2015 год	2016 год	Изменение за год, %
Краснодар	53288	58291	+ 9,40
Симферополь	72184	76610	+ 6,10
Уфа	68155	65876	- 3,30
Тюмень	65422	62676	-4,20
Екатеринбург	75783	71415	- 5,80
Ярославль	55760	51726	- 7,20
Пермь	55014	509132	-7,50

Если проанализировать динамику изменения цен за последние пять лет в Архангельске по данным агентства недвижимости «Троицкий дом», то можно отметить снижение средней цены во всех районах города с 2012 года по настоящее время (таблица 2).

Таблица 2 – Динамика изменения цен на вторичном рынке Архангельска за последние пять лет [2]

Индекс	Средняя цена 1м², руб./кв. м по годам					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016*
Общий	48294	62221	59811	58047	58567	57180
Центр	56567	69579	67303	66946	66787	65542
Спальные районы	48170	62900	59409	58176	-	-
Окраины	32257	43247	42117	41154	-	-

*– данные представлены на 11 апреля 2016 года

На рынке вторичной недвижимости жители Архангельска ожидают, что стоимость квартир будет и в дальнейшем снижаться. В реальности же,

как отмечают риелторы, жилье подешевело на 10-15 % по однокомнатным квартирам, по двухкомнатным – на 5-10 %, а по трехкомнатным квартирам – на 11 %. По мнению специалистов, если ситуация с экономикой, инфляцией и курсом рубля не изменится, то данная тенденция продолжится до конца 2016 года [3]. Объем новых проектов в сфере жилой недвижимости резко сократиться, а часть начатых проектов будет заморожена.

До недавнего времени сегмент загородной недвижимости в Архангельской области, как и везде, считался одним из перспективных. Стоимость загородного жилья в области была намного доступнее в сравнении, например, с Ленинградской областью, а ассортимент коттеджей, их качество и комфортабельность ничем не уступали Питерской или Московской недвижимости. Кроме того по региональной программе к 2016 году в нашей области предполагалось построить более 230 тыс. кв. м малоэтажного жилья за год. К 2020 году муниципальные службы обещали обеспечить инфраструктурой почти 500 участков, выделенных многодетным семьям под индивидуальное жилищное строительство [4]. В действительности же загородная недвижимость большую часть времени простаивает без использования, так как собственники загородных домов и коттеджей летом предпочитают отправиться в отпуск к морю. В период кризиса содержать такой объект становится чрезвычайно невыгодно, поскольку со временем он только потеряет в своей цене. Но с другой стороны, ценность земельного участка, на котором расположен объект, не уменьшится. Инвестиции в загородную недвижимость окупятся при стабилизации экономики, хотя и не скоро.

Северная столица считается экономически привлекательной для развития многих сфер бизнеса. В целом на тысячу горожан приходится всего около 80 кв. м торговых площадей, что свидетельствует об их дефиците и о перспективах развития этого типа недвижимости. Данный факт подтверждается исследованиями компании Colliers Internation [5]. Архангельск относится к городам с «нейтральным» потенциалом развития торговой недвижимости. Кроме Архангельска в эту группу входят такие города, как Мурманск и Барнаул. Крупные девелоперы оценили привлекательные условия локальных рынков в сетевом развитии торговых центров соответствующих городов. Так в Архангельске планируется открытие объекта «РИО». Открытие федеральных торговых сетей будет способствовать возникновению спроса на складские помещения. Однако на сегодняшний момент построенные складские помещения не отвечают современным требованиям арендатора и требуют, если не постройки новых комплексов, то реконструкции старых.

Область привлекает к себе довольно много специалистов, обучающихся и отдыхающих. Гостиницы в таких случаях не очень популярны, поэтому посетители нашего города пользуются съемными

квартирами, осуществляя поиск вариантов в общедоступных базах, таких как АВИТО, ЦИАН и DMIR, не прибегая к услугам риэлторов. Порталы недвижимости во всемирной паутине предлагают всем желающим массу вариантов аренды жилья, в том числе и без посредников. Однако уровень проникновения Интернета в Архангельской области составляет всего 1,6 % против 27% в среднем по России [6]. Многие агентства не готовы в полной мере использовать интернет со всем его многообразием инструментов и средств. Кроме того, жители России по-прежнему при выборе недвижимости либо риэлтерского агентства в первую очередь ориентируются на рекомендации знакомых. Во время кризиса наблюдается максимальная вынужденная смена собственников и зачастую по семейным обстоятельствам. Только опытный консультант может предусмотреть все возможные варианты, касающиеся цены, срока, условий оплаты, и посоветовать выгодное компромиссное решение [7].

Таким образом, в результате проведенного анализа, мы выяснили, что область недостаточно обеспечена жилой и качественной коммерческой недвижимостью, прежде всего торговыми и складскими площадями. Кроме того, вторгшийся кризис вносит свои коррективы в развитие рынка недвижимости Архангельской области. Однако не стоит отчаиваться, а подготовится к новым переменам и возможностям.

Использованные источники:

1. Падающая вторичка избаловала покупателей [Электронный ресурс] // Дом29.ru . – URL: http://dom.29.ru/text/articles/144961656049664.html (дата обращения: 11.04.2016.). – Загл. с экрана.
2. Аналитически е материалы агентства недвижимости «Троицкий дом» [Электронный ресурс] // Агентство недвижимости «Троицкий дом»: офиц. сайт. – Архангельск, 2013. – URL: http://www.3dom.ru/analytics/ (дата обращения: 11.04.2016.). – Загл. с экрана.
3. По оценкам риелторов жилье в Архангельске подешевело на 10-15 процентов [Электронный ресурс] // Росриэлт»: офиц. сайт. – 2007-2016. – URL: http://www.rosrealt.ru/novost/4806 (дата обращения: 11.04.2016.). – Загл. с экрана.
4. Рынок недвижимости Архангельской области [Электронный ресурс] // «УК «БН»: офиц. сайт. – 2005-2016. – URL: http://www.29.bn.ru/ ООО (дата обращения: 11.04.2016.). – Загл. с экрана.
5. Торговая недвижимость. Россия [Электронный ресурс]// Colliers International: офиц. сайт. – URL: http://www.colliers.com/-/media/files/emea/russia/research/2015/retail_russia_final.pdf?la=ru-RU (дата обращения: 11.04.2016.). – Загл. с экрана.
6. Стратегия социально-экономического развития Архангельской области до 2030 года (проект) [Электронный ресурс] // Regnum: офиц. сайт. – 1999-2016. – URL: http://regnum.ru/news/1128657.html (дата обращения: 11.04.2016.). –

Загл. с экрана.
7. Недвижимость и готовый бизнес [Электронный ресурс] // Валла: офиц. сайт. – URL: http://vallarus.ru/researches/chto-delat-s-nedvizimostju-esli-budet-krizis-v-2014-godu/ (дата обращения: 11.04.2016.). – Загл. с экрана.

Калимуллина З.Р.
студент 4 курса
кафедра ГМУ и права
Кутлиярова Р.Ф., к.ю.н.
доцент
кафедра ГМУ и права
ФГБОУ ВО БГАУ
Россия, г. Уфа

ОСОБЕННОСТИ АРБИТРАЖНОЙ СИСТЕМЫ СУДОВ В РФ

Аннотация. В данной статье рассматривается проблема современного арбитражного судопроизводства.

Ключевые слова: Арбитражный суд, компетенция, исполнительное производство, доказательство, заявление, верховный суд, апелляционный суд.

Институт Арбитражного судопроизводства в Российской Федерации еще относительно молод. Однако за это время поменялось уже несколько арбитражных процессуальных кодексов. Такое быстрое обновление арбитражного процессуального законодательства объясняется, прежде всего, нестабильной экономической ситуацией в стране, а также возникновением различных проблем, сопутствующих арбитражному процессу.

Данная тема является достаточно актуальной, поскольку количество дел, рассматриваемых арбитражными судами, с каждым годом увеличивается, и вместе с этим расширяется круг проблем, связанных с деятельностью арбитражных судов Российской Федерации. Здесь можно выделить, в частности, вопрос, связанный с проблемой современных арбитражных судопроизводств[1].

Перейдем непосредственно к структуре арбитражных судов в процессуальном значении. Деятельность каждой структуры и в целом каждого арбитражного суда обеспечивает аппарат суда. Он в соответствии с закрепленными законом функциями:

1. Организует предварительный досудебный прием лиц, участвующих в деле;
2. Принимает и выдает документы, удостоверяет копии документов суда, производит рассылку и вручение документов, проверяет уплату госпошлины, судебных расходов, подлежащих внесению на депозитный счет суда, а также арбитражных штрафов;
3. Содействует судьям в подготовке дел к рассмотрению в судебных заседаниях;

4. Ведет учет движения дел и сроков их прохождения в суде, осуществляет хранение дел и документов;

Важно отметить, что работники аппаратов всех арбитражных судов страны находятся на федеральной государственной службе и права, обязанности, ответственность работников аппаратов всех арбитражных судов России и условия прохождения ими государственной службы устанавливаются законами и иными нормативными актами о федеральной государственной службе [2].

Нужно подчеркнуть, что более детально компетенция и объем правомочий и обязанностей структурных подразделений - процессуальных и относящихся к аппарату - большинства арбитражных судов страны закрепляются в положениях об этих подразделениях, утверждаемых в самих судах либо председателем суда, либо президиумом суда.

Для того, чтобы решить проблему современного судопроизводства, необходимо рассмотреть систему арбитражных судов в Российской Федерации.

Арбитражные суды - это федеральные суды, входящие в судебную систему РФ, осуществляющие правосудие в сфере предпринимательской деятельности и иной экономической деятельности.

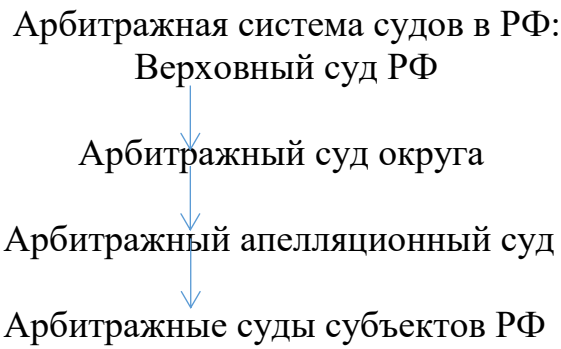


Рисунок 1- Арбитражная система судов в РФ.

Исходя из схемы, дадим краткое описание выше названных судов:

- Верховный суд - является Высшим судебным органом, по гражданским делам, делам по разрешению экономических споров, уголовным, административным, и иным делам.
- Арбитражные суды округа - являются кассационной инстанцией, для проверки, законности судебных актов, нижестоящих арбитражных судов, вступивших в законную силу.
- Арбитражный апелляционный суд - выступает апелляционной инстанцией, для проверки, законности, арбитражных судов, судов субъектов РФ, принятых в 1-инстанции, и не вступивших в законную силу.
- Арбитражный суд субъектов - является судом 1-й инстанции разрешающим, экономические споры, иные правовые вопросы, данная

стадия начинается, с подачи искового заявления, и завершается принятием судебного решения [3].

Таким образом, из всех иных ветвей судебной власти система арбитражных судов наиболее завершена в своем развитии. Система арбитражных судов, эффективно решает круг проблем, связанных с деятельностью арбитражных судов Российской Федерации.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации: от 12 дек. 1993 г. [Электронный ресурс]: (ред. от 30.12.2008) // СПС «Консультант Плюс». Версия. Проф.
2. “Об Арбитражных судах в Российской Федерации” [Электронный ресурс] Федеральный конституционный закон от 28.04.1995 г. №1.: (ред. От 23.06.14) //СПС «Консультант Плюс». Версия. Проф.
3. Кутлиярова Р.Ф., Кутлияров А.Н., Кутлияров Д.Н. К вопросу о субсидиарной ответственности членов сельскохозяйственного кооператива // Традиции и перспективы социогуманитарного дискурса в Центральном Казахстане: материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 20-летию факультета философии и психологии КарГУ им. академика Е.А. Букетова. 2015. С. 257-262.
4. Кутлиярова Р.Ф., Кутлияров А.Н Источники формирования имущества сельскохозяйственного кооператива // Аграрная наука в инновационном развитии АПК: материалы международной научно-практической конференции, посвященной 85-летию Башкирского государственного аграрного университета, в рамках XXV Международной специализированной выставки «Агрокомплекс–2015». Часть III. – Уфа: Башкирский ГАУ, 2015. – С.151-154.
5. Копылова Т.В., Кутлиярова Р.Ф. Современные проблемы развития местного самоуправления в РБ // Направления модернизации современного инновационного общества: экономика, социология, философия, политика, право: материалы международной научно-практической конференции (26 декабря 2014г.). – В 3-х частях. – Ч.2. / отв. ред. Н.Н. Понарина, С.С. Чернов – Саратов: Изд-во «Академия управления», 2015. - С.49-51.
6. Кутлиярова Р.Ф., Кутлияров А.Н. Паевые взносы – основной источник формирования имущества сельскохозяйственного кооператива // Молодежная наука и АПК: проблемы и перспективы. Материалы III Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых (16-17 ноября 2011 г.). - Уфа: ФГОУ ВПО «Башкирский ГАУ», 2011. – С. 218-221.
7. Кутлиярова Р.Ф., Кутлияров А.Н. О правовом режиме имущества сельскохозяйственного кооператива // Молодежная наука и АПК: проблемы и перспективы. Материалы III Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых (16-17 ноября 2011 г.).-Уфа: ФГОУ ВПО «Башкирский ГАУ», 2011. – С. 221-223.
8. Кутлиярова Р.Ф., Кутлияров А.Н. О правовом режиме паевого фонда

сельскохозяйственного кооператива // Молодежная наука и АПК: проблемы и перспективы. Материалы III Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых и аспирантов (16 октября 2009 г.) – Уфа: ФГОУ ВПО «Башкирский ГАУ», 2009. –С. 231-234.
9. Кутлиярова Р.Ф., Кутлияров А.Н. Субсидиарная ответственность членов сельскохозяйственного кооператива по обязательствам кооператива // Молодежная наука и АПК: проблемы и перспективы. Материалы III Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых и аспирантов (16 октября 2009 г.) – Уфа: ФГОУ ВПО «Башкирский ГАУ», 2009. –С. 228-231.
10. Кутлияров Д.Н., Кутлияров А.Н., Кутлиярова Р.Ф. Повышение эффективности использования сельскохозяйственных земель. // Аграрная наука в инновационном развитии АПК: материалы международной научно-практической конференции, посвященной 85-летию Башкирского государственного аграрного университета, в рамках XXV Международной специализированной выставки «Агрокомплекс–2015». Часть III. – Уфа: Башкирский ГАУ, 2015. С. 226-230.
11. Зиозетдинова А.Б., Кутлиярова Р.Ф. О современном состоянии общественного контроля в России. // Экономика и социум. - №2(15) – 2015. С. 544-546.
12. Кутлиярова Р.Ф. Правовой режим имущества сельскохозяйственных кооперативов в России // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук: Казанский государственный университет им. В.И. Ульянова-Ленина, Казань, 2008.

Канатаева С.Р.
студент 2 курса
факультет «экономики и менеджмента,
и информационных технологий»
Зиятдинова Н. Р., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Россия, г. Симферополь

ОСНОВНЫЕ МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

На данном этапе в условиях глобализационных процессов, страны стали усиленно прибегать к значительным и безопасным источниках финансирования. В итоге в большинстве стран возросли внешние государственные заимствования, что сделало финансовые системы этих государств более уязвимыми к внешним экономическим колебаниям. Вследствие актуальности проблемы в данной статье рассматриваются основные методы регулирования внешней задолженности, особенности их применения на практике, а так же действующие меры по управлению

внешнего долга РФ.

Ключевые слова*: внешняя задолженность, долговая стратегия, государственный долг, методы урегулирования внешнего долга.*

At this stage in the conditions of globalization processes, countries have become hard to resort to a significant and secure sources of funding. As a result, most countries have increased external public borrowing, which made the financial systems of these countries more vulnerable to external economic fluctuations. Due to the urgency of the problem This article describes the basic methods of external debt management, especially their application in practice, as well as the existing arrangements for the management of the external debt of the Russian Federation.

Keywords: *external debt, the debt strategy, public debt, foreign debt settlement methods.*

Обострение проблемы задолженности стало причиной разработки и осуществления, согласованных мер со стороны стран должников и их кредиторов с целью преодоления кризиса. В разрешение этой ситуации были вовлечены различные международные организации и институты. Наиболее весомое значение среди них имеют МВФ, МБРР, ОЭСР, Парижский и Лондонский клубы. Не остались в стороне от разрешения этой проблемы и сами развивающиеся страны, принявшие целый ряд мер по консолидации своих позиций перед лицом мирового сообщества и облегчению последствий долгового кризиса. Не смотря на все меры регулирования, принятые на международном уровне, их эффективность и положительные результаты преодоления долгового кризиса в первую очередь зависит от политики самих стран-должников[3]. Страна, имеющая трудности в обслуживании долговых обязательств по внешним заимствованиям прибегает к долговой стратегии с целью урегулирования долговых проблем и восстановления собственной платежеспособности. Долговая стратегия сформировала три основных блока мероприятий, включающие в себя следующие[1]:

1) мероприятия по макроэкономической стабилизации и структурным преобразованиям, которые направлены на формирование адаптивной экономики, способной функционировать в условиях глобализации, обеспечивать дальнейший рост, социально-экономическое развитие и поддерживать экологическое равновесие;

2) рыночные и нерыночные, концессионные методы снижения долговой нагрузки и снижения внешнего долга и платежей по его обслуживанию;

3) увеличение притока валютно-финансовых ресурсов в страны – должники.

Управление внешним государственным долгом предполагает контроль за двумя важнейшими показателями - величиной государственного долга и стоимостью его обслуживания. В условиях экономического роста

важны не абсолютные их размеры, а доля государственного долга в ВВП (или в экспорте) и соотношение реального процента и темпа экономического роста. С учётом этих показателей следует вывод, что богатая нация имеет больше возможностей выдерживать государственный долг значительных размеров и избавить от долгового бремени по сравнению с бедной нацией. Так, при росте государственного долга существуют возможность банкротства нации и опасность переложения долгового бремени на будущие поколения. А если финансирование обслуживания государственного долга осуществлять за счет эмиссии новых денег, то такая схема приводит к классическому инфляционному сценарию - появляется слишком много денег и мало товаров.[3]

Управление погашением внешнего долга предусматривает использование различных источников его погашения: бюджетных средств, золотовалютных резервов, новых заимствований, конвертации задолженности в акции предприятий. Параллельно с этим существует множество методов, к которым прибегает правительство с целью решения проблемы государственного долга. По срочности и по характеру решаемых задач выделяют бюджетно-экспортные и финансово-технические методы. Бюджетно-экспортные методы долгосрочны и связывают решение проблемы, внешнего долга, с увеличением торгового баланса страны, а также увеличением ВВП и государственного бюджета. В свою очередь финансово-технические методы краткосрочны и позволяют решить проблему путем улучшения условий заимствования, уменьшения общей суммы долга, изменения временной структуры платежей[2].

По условиям и механизму реализации можно выделить также рыночные и нерыночные методы. К рыночным методам относят рефинансирование, выкуп долга, секъюритизация долга. К административным методам относятся реструктуризация, конверсия, консолидация, унификация, отсрочка погашения, новация, аннулирование долга(Табл 1).

Таблица 1

Основные методы регулирования внешнего государственного долга[1].

Метод	**Характеристика**
Реструктуризация	Любое изменение первоначальных договоренностей кредитора с должником в связи с затруднительностью погашения долга прежним способом и заменой погашения иным способом. Осуществляется на базе одной или комбинации следующих мер: **-перенос платежей** - перенос сроков платежей основной части долга, процентов по долгу или всех платежей по обслуживанию долга на более поздний срок по сравнению с изначально согласованным. - **сокращение суммы долга** - снижение суммы невыплаченной задолженности путем либо прямого прощения (списания) части долга, либо продажи со скидкой на вторичном рынке, либо

	перевода в какие-либо национальные активы страны - должника. - **рекапитализация** - обмен долгов на облигации должников или предоставление новых кредитов с целевым назначением оплаты прошлых долгов. -**выкуп долга** – если государства-должники могут располагать значительными объемами финансовых резервов, заемщику разрешается самостоятельно выкупить собственные долги, что позволяет сократить общий объем госдолга.
Рефинансирование	Погашение старой задолженности (и процентов по ней) за счет выпуска нового займа, принятия новых обязательств. Используются три способа рефинансирования госдолга: - **замена обязательств** с истекшими сроками погашения на новые, по сумме эквивалентные погашаемым; -**досрочная замена** одних обязательств на другие с более длительными сроками погашения; -**продажа новых облигаций** и за счет вырученных средств погашение облигаций с истекшими сроками погашения.
Секъюритизация долга	Переоформление государственного внутреннего долга в новые рыночные долговые инструменты денежного рынка, включая ссудные капиталы.
Конверсия	Изменение доходности займов в интересах должника путем понижения процента, применения иного способа погашения долга в целях снижения расходов заемщика на погашение и обслуживание государственного долга.
Консолидация	Изменение срока действия уже размещенных займов в сторону увеличения или сокращения.
Унификация займов	Объединение нескольких займов в один, когда облигации ранее выпущенных займов обмениваются на облигации нового займа. Она может проводиться вместе с консолидацией и конверсией или без них.
Новация	Соглашение между государством-заемщиком и кредиторами по замене обязательств в рамках одного и того же кредитного договора.
Аннулирование государственного долга	Отказ государства от всех обязательств используется, когда меняется власть или когда государство признает себя банкротом.

В условиях долгового кризиса реструктуризация задолженности становится одним из первичных механизмов управления государственным долгом в Российской Федерации (ст. 105 Бюджетного кодекса РФ). Промежуточным итогом реструктуризации является предоставление должнику льготного периода, в течение которого выплачиваются только проценты по долговым обязательствам. В частности, в 1996 г. внутренний долг Российской Федерации в иностранной валюте был переоформлен в государственные облигации. Условия проведения реструктуризации внутреннего долга определены БК РФ и заключаются в погашении долговых обязательств путем выпуска новых долговых обязательств в объеме погашаемых с одновременным установлением новых условий обслуживания

и сроков погашения размещаемого долга[4].

Вывод: На сегодняшний день существование государственного долга, а это касается всех стран, автоматически подразумевает наличие обязанности государства по эффективному регулированию и управлению им, так как в условиях глобализации и взаимосвязанности экономик государство должно устойчиво удерживаться на валютно-финансовом рынке. В определённо сложившихся условиях каждое государство должно само определять свою долговую стратегию с применением возможных мер для достижения положительных результатов, учитывая основные экономические показатели и собственную платёжеспособность. Контроль за внешним государственным долгом правительство должно выносить на первый план, так как чрезмерный рост внешнего долга угрожает национальной безопасности страны, означает фактически ее банкротство.

Использованные источники:

1. Кангро М.В. Государственные и муниципальные финансы. 4.1.3. Основные методы управления государственным долгом РФ. Ульяновск: УлГТУ, 2010. - 152 с – // Электронный ресурс] – Режим доступа: http://eclib.net/63/35.html
2. Писарева М.П. Мировая экономика. Конспект лекций. – Проблемы внешней задолженности. М.: Эксмо, 2008. — 160 с. , 2008 – // Электронный ресурс – Режим доступа: http://economy-ru.com/mirovaya-ekonomika-uchebnik/problemyi-vneshney-zadoljennosti.html
3. Энциклопедия экономиста. Управление государственным долгом. – // Электронный ресурс – Режим доступа: http://www.grandars.ru/student/finansy/upravlenie-gosudarstvennym-dolgom.html
4. Бюджетный Кодекс РФ – Статья 105 – // Электронный ресурс] – Режим доступа: http://city-advokat.ru/statya105-byudzhetnogo-kodeksa.html

Канатьев Д.М.
студент 3 курса
факультет «Информационных систем и технологий»
Задорина Д.А.
студент 3 курса
факультет «Информационных систем и технологий»
Поволжский государственный университет
телекоммуникаций и информатики
Россия, г. Самара

СВОЙСТВА И ОПТИМИЗАЦИЯ РАБОТЫ WI-FI СЕТИ

Статья посвящена исследованию свойств Wi-Fi сети и внедрению плана по оптимизации Wi-Fi сети. Проблемы оптимизации беспроводной сети сейчас особенно актуальны, когда большинство современных устройств предлагает поддержку беспроводной связи: смартфоны,

планшеты, телевизоры и ноутбуки и имеются практически в каждом доме. Все они могут одновременно подключаться к домашней сети Wi-Fi, поэтому она должна работать быстро и стабильно. В статье рассматриваются свойства Wi-Fi сигнала, наилучшее расположение точки доступа, руководства оптимальных настроек точки доступа.

Многие не знают, что можно при помощи нескольких простых советов улучшить скорость своего беспроводного соединения. Поэтому требуется разработать план по настройке оптимального приема Wi-Fi сигнала, при котором будет высокая скорость приема с различных устройств при различных условиях.

Ключевые слова: Wi-Fi, прием, сигнал, оптимизация, стандарты, настройки.

Povolzhskiy state university
telecommunications and informatics
Russia, Samara
Kanatyev D.M.
student
3 course, faculty
«Information systems and technologies»
Zadorina D.A.
student
3 course, faculty
«Information systems and technologies»

PROPERTIES AND OPTIMIZATION OF WORK OF WI-FI OF THE NETWORK

Article is devoted to research of Wi-fi properties of a network and introduction of the plan for optimization of WI-FI of a network. Problems of optimization of a wireless network are especially actual now when the majority of modern devices offer support of a wireless communication: smartphones, tablets, TVs and laptops are also available practically in each house. All of them can be connected to the wi-fi home network therefore it has to work quickly and steadily at the same time. In article Wi-fi properties of a signal, the best arrangement of a point of access, a management of optimum settings of a point of access are considered.

Many don't know that it is possible to improve the speed of the wireless connection by means of several simple councils. Therefore it is required to develop the plan for control of optimum reception Wi-Fi of a signal at which there will be a high speed of reception from various devices under various conditions.

Keywords: Wi-Fi, reception, signal, optimization, standards, settings.

WiFi - формат передачи цифровых данных по радиоканалам. Сигнал

Wi-Fi относится к радиоволнам, т.е. он имеет такие же характеристики, свойства и поведение.

Радиоволны, подчиняются практически тем же физическим законам, что и свет: распространяются в пространстве с такой же скоростью (почти 300 000 километров в секунду), подвержены дифракции, поглощению, затуханию, рассеиванию и т. д. Основные характеристики радиоволны, а значит и сигнала WiFi - это ее длина и частота (частотный диапазон).

Характеристики длины волны сравнительно редко используются в параметрах оборудования Wi-Fi. Общее правило: Чем выше частота, тем короче длина волны. И наоборот. Формула для расчета длины волны: Длина волны WiFi сигнала (в метрах)= Скорость света (в м/сек) / Частота сигнала (в герцах), где скорость света в м/сек = 300 000 000.

Главным параметром Wi-Fi соединения является **скорость**. Доступ к Wi-Fi сети ограничен количеством одновременно подключаемых устройств, поэтому при приобретении Wi-Fi - оборудования стоит учитывать этот фактор.

Проблемы оптимизации беспроводной сети сейчас особенно актуальны, когда большинство современных устройств предлагает поддержку беспроводной связи: смартфоны, планшеты, телевизоры и ноутбуки и имеются практически в каждом доме. Ведь все они могут одновременно подключаться к домашней сети Wi-Fi, поэтому она должна работать быстро и без перебоев.

СВОЙСТВА WI-FI СИГНАЛА:

Поглощение.

Главное условие для создания беспроводного соединения на расстояние более чем 100 метров - прямая видимость между точкой доступа и устройством. Различные преграды поглощают и отражают сигнал Wi-Fi, если не весь, то большую его часть. В помещении, где сигнал от Wi-Fi роутера проходит через стены в другие комнаты или на другие этажи. Каждая стена или перекрытие поглощает у сигнала некоторое количество эффективности. На малом расстоянии (например, от роутера до ноутбука или планшета) у радиоволн еще есть шансы преодолеть стену, добравшись до цели. А вот на длинное расстояние (на несколько километров) любое такое ослабление значительно сказывается на качестве и дальности Wi-Fi связи. Процент падения сигнала Wi-Fi при прохождении через препятствия зависит от некоторых факторов: Длины волны. Чем больше длина волны (и ниже частота Wi-Fi), тем больше проникающая способность сигнала.

Поэтому, WiFi в диапазоне 2,4 ГГц имеет большую проникающую способность, чем в диапазоне 5 ГГц. Это правило очень тесно зависит от

того, через препятствие какой структуры и состава проходит сигнал. Например, если на открытой местности дальность сигнала Wi-Fi - до 200 метров, то после прохождения через окно она уменьшится до 140 метров.

Металл и вода - самые действенные поглотители Wi-Fi радиоволн, т. к. являются электрическими проводниками и отбирают большое количество энергии сигнала. Поэтому если на пути беспроводного соединения от роутера до устройства стоит аквариум, либо сигнал будет слабый, либо соединения совсем не будет.

Именно поэтому во время дождя и других атмосферных осадков наблюдается небольшое снижение качества беспроводного соединения, поскольку капли воды в атмосфере поглощают сигнал.

Частично этот фактор влияет и на затухание WiFi передачи в листве деревьев, т. к. они содержат большой процент воды.

Угол падения луча на препятствие.

Помимо материала преграды, через которую проходит сигнал Wi-Fi, важен также угол падения луча. Так, если сигнал проходит через препятствие под прямым углом, это обеспечит меньшие потери, чем, если бы он падал на него под углом 45 градусов. Еще хуже, если сигнал проходит через преграду под очень острым углом.

Огибание препятствий.

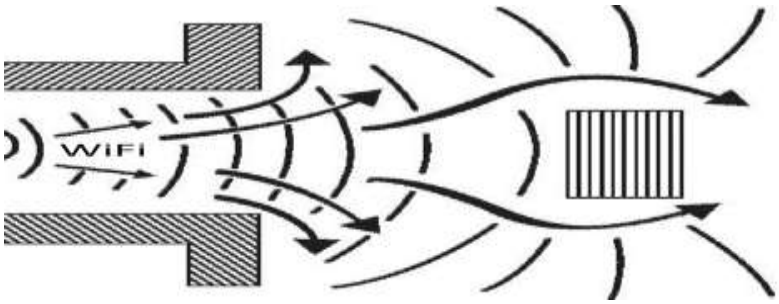
Огибание - это поведение луча Wi-Fi называемое дифракцией.

Можно вывести правило - чем короче длина волны (выше частота), тем хуже она огибает препятствия. Основывается это правило на известном физическом свойстве волны: если размер препятствия меньше, чем длина волны, то она его огибает.

Исходя из этого, можно сказать, что чем короче длина волны, тем меньше остается вариантов препятствий, которые она может обойти, и поэтому её огибающая способность хуже. Огибание на практике означает меньшее рассеивание волны как луча энергии вокруг препятствия, меньшее количество потерь сигнала.

При частоте 2,4 ГГц длина волны= 12,5 см и 5 ГГц длина волны =6 см. Сигнал Wi-Fi при 5 ГГц диапазона проходя через густую листву, исчезнет практически полностью, а 2,4 ГГц справится лучше.

Поэтому Wi-Fi оборудование, работающее в диапазоне 900 МГц, лучше использовать в условиях отсутствия прямой видимости сигнала - его длина волны составляет 33,3 см, что позволяет огибать большее количество преград.



Естественное затухание:

Поглощение сигнала может быть также из-за влияния земной поверхности, которая поглощает часть энергии сигнала. Чем выше частота радиоволн, тем сильнее идет поглощение. Сигнал Wi-Fi даже из самой узконаправленной антенны распространяется не прямой линией, а лучом.

Т.е. чем дальше расстояние, тем шире становится луч, тем меньшая мощность сигнала приходится на единицу площади, и тем меньше энергии сигнала попадает в принимающую антенну.

Отражения сигнала:

Сигнал Wi-Fi отражается от поверхностей, но некоторые поверхности поглощают сигнал (частично либо полностью), а какие-то – отражают. Это зависит от материала поверхности, его структуры, наличия неровностей на поверхности и частоты Wi-Fi сигнала.

Частично - из-за потери общей энергии сигнала (до принимающей антенны, “доходит не всё” или долетает после нескольких отражений, с задержками).

Бывают случаи, когда из-за интерференции с негативным влиянием, когда волны накладываются в противофазе и ослабляют друг друга, но интерференция может иметь и положительное влияние, если волны Wi-Fi накладываются друг на друга в одинаковых фазах.

Частота Wi-Fi влияет также на еще один важный параметр - объем передаваемых данных. Здесь существует прямая связь - чем выше частота, тем больше данных в единицу времени можно передать.

В каждом конкретном случае на дальность будут оказывать влияние различные факторы окружающей среды: Поглощение сигнала препятствиями, земной корой, поверхностью водоемов. Дифракция и рассеивание сигнала из-за преград на пути. Отражения сигнала от препятствий, земли, воды и возникающие в результате этого интерференции волны.

А также может быть дополнительная зашумленность эфира другими устройствами, работающими на этой же частоте, в том числе мобильных телефонов, микроволновок и т.п. Диапазоны 900 МГц, 3,6 ГГц, 10 ГГц, 24 ГГц для нас скорее неизвестны, однако могут использоваться в условиях, когда стандартные диапазоны плотно заняты.

Одна из частых причин проблем с беспроводной сетью Wi-Fi — это наложение сигналов от разных точек доступа друг на друга. Связано это с тем, что при настройке роутера — вручную или с помощью мастера настройки (auto) — как правило, выбирают один и тот же радиоканал — 1, 6 или 11. В результате возникают проблемы со скоростью и стабильностью сигнала Wi-Fi.

Все дело в интерференции — пересечении волн от вашего роутера с волнами роутеров, установленных у соседей. Такая проблема возникает в основном с устройствами, в которых предусмотрена передача данных только на частотах около 2,4 ГГц.

Дело в том, что каждый роутер работает на одном из 14 доступных каналов. Ширина каждого из них составляет 20 МГц, а шаг от одного канала к другому — всего 5 МГц. Это означает, что сигнал вашего роутера может пересекаться с сигналами десятков других излучателей. Естественно, это влияет на скорость и стабильность связи.

Наличие перегородок, стен и железобетонных перекрытий может сказаться на скорости передачи данных. Условия приема и передачи радиосигнала ухудшают не только физические препятствия, также помехи создают и различные радиоизлучающие приборы. Технологические сложности, впрочем, сводятся в основном к тому, что при построении радиосети внутри здания мы всегда имеем дело с пересеченной местностью – стенами, перегородками и другими препятствиями.

Проблема качества сигнала не решится простым увеличением мощности точек доступа. Дело в том, что такой подход не гарантирует повышения качества связи, а скорее наоборот – ведет к его ухудшению, так как создает массу помех в том диапазоне частот, который используют другие точки доступа. Точки доступа 802.11 предоставляют разделяемую среду, в которой в определенный момент времени лишь одна из них может вести передачу данных, т.е. масштабирование таких сетей ограничено.

ОПТИМИЗАЦИЯ ПРИЕМА WI-FI:

Для того чтобы добиться оптимального результата, можно проделать несколько операций, которые будут отписаны ниже, пользуясь такими советами можно улучшить качество приема и скорость передачи данных:

РАСПОЛОЖЕНИЕ УСТРОЙСТВА

Качество приема может кардинально измениться, если немного переместить или развернуть роутер или Wi-Fi адаптер (карту), отвечающую за прием.

Даже небольшой даже поворот или сдвиг маршрутизатора, ноутбука или другого приемного устройства может существенно усилить либо

снизить качество сигнала. Поэтому в таком случае нужно перебрать некоторые варианты расположения и добиться оптимального результата.

Нужно отметить, что у устройств (в сетевой карте) есть ограничение приема сигнала. На устройствах они сделаны по-разному. Найти их довольно таки проблематично, и производители пишут довольно редко, поэтому если после оптимизации или усиления мощности сигнала скорость осталась прежней, то дело в приемнике Wi-Fi устройства.

Направление антенн беспроводных устройств

Антенны излучают сигнал кругами, которые ориентированы в пространстве перпендикулярно оси антенн. Оптимальным расположением для достижения хорошего покрытия будет разнонаправленное — для устройств с 2-мя и более антеннами. Но больший эффект будет, если повернуть антенну таким образом, чтобы ее ось была перпендикулярна направлению к устройству с наихудшим качеством приема.

Эффективный способ будет содержаться в эксперименте: проверять местоположение и проверять результат, сдвигать устройство на небольшое расстояние и сделать такой же замер на новом месте, при этом узнав, где будет лучший прием сигнала.

Оптимальное место для точки доступа.

Очень важно правильно расположить точку доступа Wi-Fi, чтобы сигнал был одинаково хорошо доступен всем. Теоретически участок местности должен находиться в середине обслуживаемой площади. При этом нежелательно, чтобы на пути сигнала находились капитальные стены, металлические предметы, силовые кабели и другие беспроводные радио излучатели.

Следуя этим принципам, можно добиться стабильного приёма на всей площади покрытия:

Размещение роутера: ставим по центру

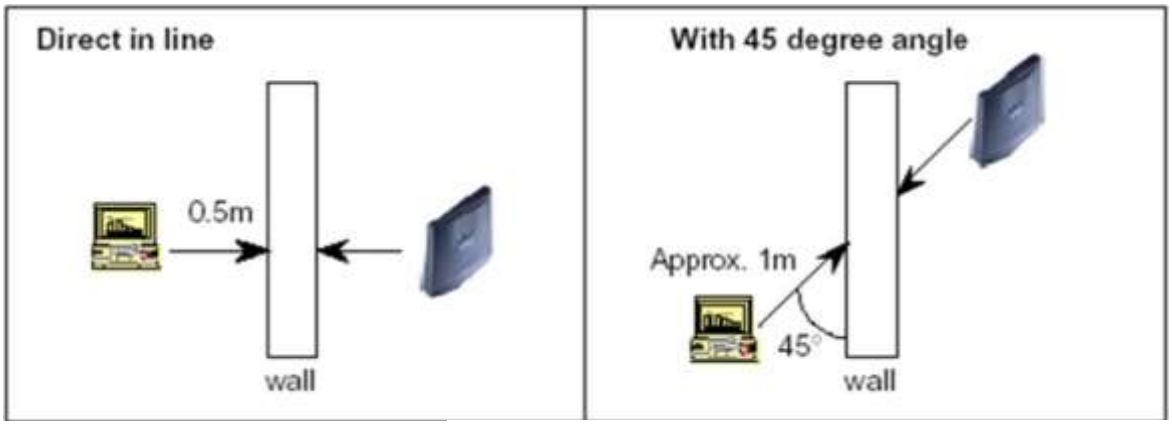
Оптимальным вариантом для создания надежной беспроводной сети — подключение всех устройств к маршрутизатору напрямую, без посредников. Чтобы добиться этого, необходимо поставить роутер в центре (по возможности, с некоторыми погрешностями относительно геометрического центра). Таким образом, он будет окружен всеми пользователями, которые будут подключены к роутеру. Проходя через препятствия, сигнал сильно ослабевает. Следовательно, необходимо установить маршрутизатор ближе к тем устройствам, которые размещены за стеной. Но нужно придерживаться мысли, что сигнал через стену должен идти прямо, иначе препятствие для волн будет более длинным:

Для получения наибольшего радиуса сигнала Wi-Fi роутера, он

должен стоять на возвышенном месте. Выбрав слишком низкую позицию, будет глушиться сигнал различного рода препятствиями. В идеале он должен находиться на стене или на высокой полке.

А также насколько это возможно – подальше от соседского WiFi-маршрутизатора (для лучшего приема должны быть использованы разные каналы беспроводной связи).

Установка маршрутизатора около беспроводных телефонов тоже могут привести к потерям сигнала микроволновых печей, т.к. они (в большинстве случаев) используют ту же частоту (2,4 ГГц). И желательно подальше от кабелей питания, компьютерных проводов. Провода и волны могут создавать помехи при приеме радиосигналов.



Можно отметить, что чем дальше техника находится от роутера, тем слабее сигнал Wi-Fi! Эту простую истину часто забывают.

Карта Wi-Fi-сигнала:

Существуют специальные приложения, которые имеют возможность продемонстрировать карту распространения сигнала по дому (или другого места). Установив такую программу можно понять, где лучше всего поставить точку доступа, и почему в некоторых местах никогда нет интернета.

Для того чтобы достать до уголков дома (офиса и т.д.) в которых не достает сигнал рекомендуют использовать репитер (повторитель). Это устройство принимает и перенаправляет сигнал, увеличивая дальность действия сети, но при этом уменьшая скорость соединения примерно в два раза. Репитер устанавливается в месте, где он получает от роутера достаточно мощный сигнал. Установка повторителя на возвышенном месте аналогичен ситуации с роутером, отчего сигнал будет распространяться лучше.

Свежие драйверы к точке доступа

Обновление драйверов маршрутизатора — хороший способ добиться максимальной производительности работы в сети. И драйверы, и «прошивки» можно найти на сайте производителя.

В Windows существует и другая встроенная возможность: в

«Свойствах» установленного оборудования можно нажать кнопку «Обновить драйвер», и система осуществит автоматический поиск подходящего ПО в интернете.

Настройки роутера:

Многие параметры, включая диапазон частот, каналы, название точки, пароль, и тому подобные изменяются в настройках роутера. Чтобы перейти к настройкам роутера в адресной строке браузера нужно ввести домен роутера (он указан на самой точке снизу), обычно это адреса:

192.168.1.1; 192.168.1.0; 192.168.0.1

Оптимизация беспроводной сети во многом зависит от настроек.

Стандарты:

Существует несколько стандартов сети Wi-Fi, которые помимо всего прочего отличаются между собой и максимальной скоростью обмена данными.

Важно выбрать для себя самый подходящий стандарт, потому что некоторые пользовательские устройства могут не поддерживать новые стандарты, а какие то устройства могут, но на данный момент работают, применяя старые и медленные стандарты.

Стандарт 802.11g – Высокая скорость в диапазоне 2.4 ГГц.

Стандарт 802.11g поддерживает совместимость с продуктами стандарта 802.11b. Стандарт работает на скоростях до 11Мбит\с, но при этом дополнительно используется модуляция OFDM на скоростях выше 11Мбит\с. Стандарт 802.11g соединил в себе все лучшее от стандартов 802.11b и 802.11a.

Стандарт 802.11n

Стандарт 802.11n использует совершенно новые технологии, повышающие скорость передачи данных и увеличивающие радиус покрытия. Заявленная скорость передачи данных для этого стандарта – около 300 Мбит\с.

Модуляция, используемая стандартом, именуется MIMO. Данная модуляция построена на основе применения множества антенн, соответственно, создается множество информационных потоков, что в разы увеличивает скорость передачи данных. Данный стандарт работает как в диапазоне 2.4 ГГц, так и в диапазоне 5 ГГц. Этот стандарт совместим со всеми предыдущими стандартами.

Новый стандарт Wi-Fi 802.11ac

Это новый стандарт беспроводных сетей IEEE

802.11ac семейства 802.11 для Wi-Fi сетей на частотах 5-6 GHz (ГГц.). Устройства работающие на этом стандарте, обеспечивают скорость передачи данных более 1 Gbit/s (Гбит/с) до 6 Gbit/s (Гбит/с) 8x MU-MIMO. Это во много раз выше, чем существующий на данный момент 802.11n.

По версии компании Broadcom, данный стандарт относиться к сетям нового поколения 5G.

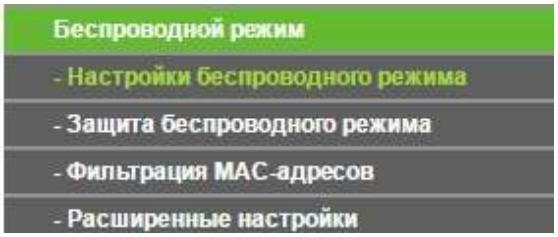
Переходим на диапазон 5 ГГц

Переход, с 2,4 ГГц на диапазон 5 ГГц может оказаться выгодным по нескольким причинам. Во-первых, роутеры с поддержкой стандарта IEEE 802.11n могут одновременно работать в обоих диапазонах, причём более устройства с поддержкой более быстрого стандарта не будут ограничено скоростью устаревшего оборудования.

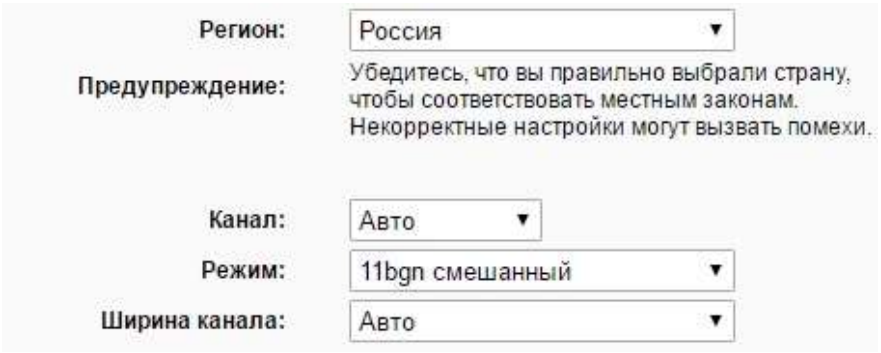
Во-вторых, даже если роутер неспособен одновременно работать в обоих диапазонах, всё равно стоит выбрать именно 5 ГГц, поскольку он организует ещё 23 дополнительных канала, не пересекающихся с каналами диапазона 2,4 ГГц, поэтому у вас значительно меньше шансов попасть в каналы, уже забитые соседними сетями.

В заключении проделаем эксперимент, где используем все вышеупомянутые способы, за исключением перехода на диапазон в 5 ГГц. Точка находится в студенческом общежитии, поэтому в таком месте много точек доступа и соответственно большая нагрузка сети. Проделаем следующие действия: оптимизируем антенны, добившись наилучшей скорости, изменяя положения и измеряя скорость. (Измерять скорость можно самым известным онлайн сервисом «Speedtest»). Изменим канал (не используя 1,6 и 11) – т.к. они самые распространенные. Изменим расположение роутера, поставив его чуть выше. Обновим драйвер роутера, а также подберем стандарт 802.11(b,g,n) и опять проанализируем скорость для наших устройств.

Не буду вдаваться в подробности (модель устройства, модель роутера и т.д.)

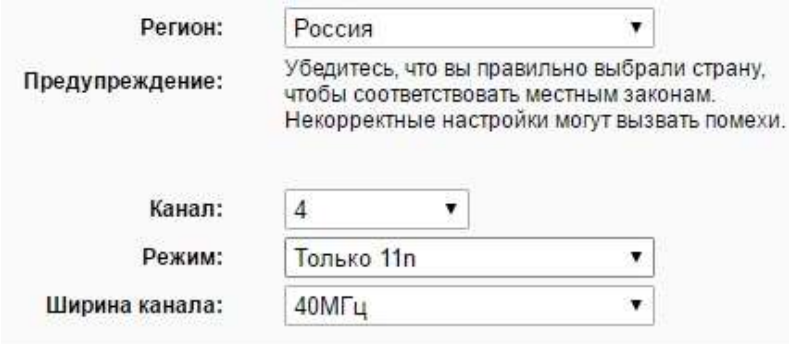


Применяя автоматические настройки канала и смешанный режим стандартов:



Видим результат скорости и пинга: (19ms;19Mbit/s)

Следуя вышеперечисленным советам, настроим другой канал, диапазон частот и поднимем точку примерно на полметра выше:



Используем нестандартный канал «4», применяем стандарт «802.11n» Также измеряем скорость с помощью сервиса «Speedtest».

Результат: (3ms;49Mbit/s)

Результат, при переходе на канал «4» и стандарт 802.11n, а так же измененное месторасположение точки доступа стал гораздо лучше, нежели при автоматических настройках.

Заключение:

При помощи использования вышеперечисленных действий можно будет добиться наиболее оптимального приема сигнала Wi-Fi. Придерживаясь этих советов, легко можно подобрать для себя расположение роутера, антенн, а также настроить точку доступа в своих условиях. Это важно, потому что сейчас Wi-Fi сети опутывают практически весь мир, и скорость соединения является их главным параметром.

Использованные источники:

1. http://mediapure.ru/wi-fi-oborudovanie/wi-fi-optimizaciya-besprovodnoj-seti-uvelichenie-radiusa-dejstviya-wi-fi-routera-povyshenie-sily-signala-besprovodnoj-seti/
2. http://lantorg.com/article/chto-takoe-wifi-podrobno-o-svojstvah-wifi-signala
3. http://alxumuk.com.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=623

Карабановский А.Н.
Смоленский областной казачий институт промышленных технологий и бизнеса (филиал)
ФГБОУ ВО «Московский государственный университет технологий и управления имени К.Г. Разумовского Первый казачий университет
Россия, г. Вязьма

СОДЕРЖАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И СУЩНОСТЬ ИННОВАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Актуальностью этой темы является то, что инновационной деятельностью буквально вынуждены заниматься все организации, все субъекты хозяйствования от государственного уровня управления до вновь созданного общества с ограниченной ответственностью в сфере малого

бизнеса.

Инновация представляет собой материализованный результат, полученный от вложения капитала в новую технику или технологию, в новые формы организации производства, обслуживания и управления, включая новые формы контроля, учета, методов планирования и анализа. Инновацию можно назвать также инновационным продуктом.

Главное внимание в инновационном менеджменте уделяется выработке стратегии и технической политики нововведений и конкретных мер по их реализации.

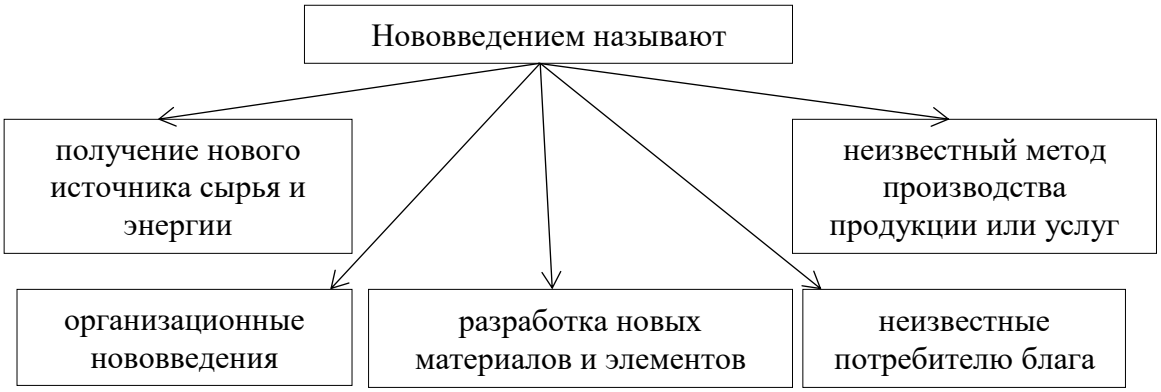


Рисунок 1. Составляющие нововведения [1]

Нововведение это конкретный объект или мероприятие, внедренные в производство по результатам проведенного научного исследования или сделанного открытия, качественно отличающиеся от предшествующего аналога.

Инновация представляет собой материализованный результат, полученный от вложения капитала в новую технику или технологию, в новые формы организации производства, обслуживания и управления, включая новые формы контроля, учета, методов планирования и анализа. Инновацию можно назвать также инновационным продуктом.[2]

С понятием «инновация» тесно связаны понятия «изобретение» и «открытие». Под изобретением понимают новые приборы, механизмы, инструмент, другие приспособления, созданные человеком. Открытием же является результат получения ранее неизвестных данных или наблюдения ранее неизвестного явления природы. Открытие отличается от инновации по следующим признакам:

- открытие, как и изобретение, возникает, как правило, на фундаментальном уровне, а инновация осуществляется на уровне технологического (прикладного) порядка;

- открытие может быть сделано изобретателем-одиночкой, а инновация продуцируется коллективами (лабораториями, отделами, институтами) и воплощается в форме инновационного проекта;

- открытие не преследует цель получить выгоду, инновация же всегда

нацелена на получение осязаемой выгоды, в частности больший приток денег, большую сумму прибыли, повышение производительности труда и снижение себестоимости

Наибольший удельный вес в практике промышленных предприятий имеют нововведения по улучшению изделий и наименьшие - модификационные нововведения.[3]

Таблица 1.

Инновационный процесс

Инновационный процесс включает	Поисковые научные исследования, направленные на изыскание новых процессов, систем и устройств, новых видов обработки и методов изготовления объектов техники, новых форм и методов организации производства
	Научные исследования и разработка новых изделий, новой технологии и новых форм и методов организации производства, в том числе опытно-конструкторские и технологические разработки
	Создание и проведение необходимых испытаний опытных и головных промышленных образцов новой техники, приборов, машин.

Сущность инновационного менеджмента составляет управление инновационной деятельностью предприятия с использованием функций и методов менеджмента, направленное на достижение его общих целей.

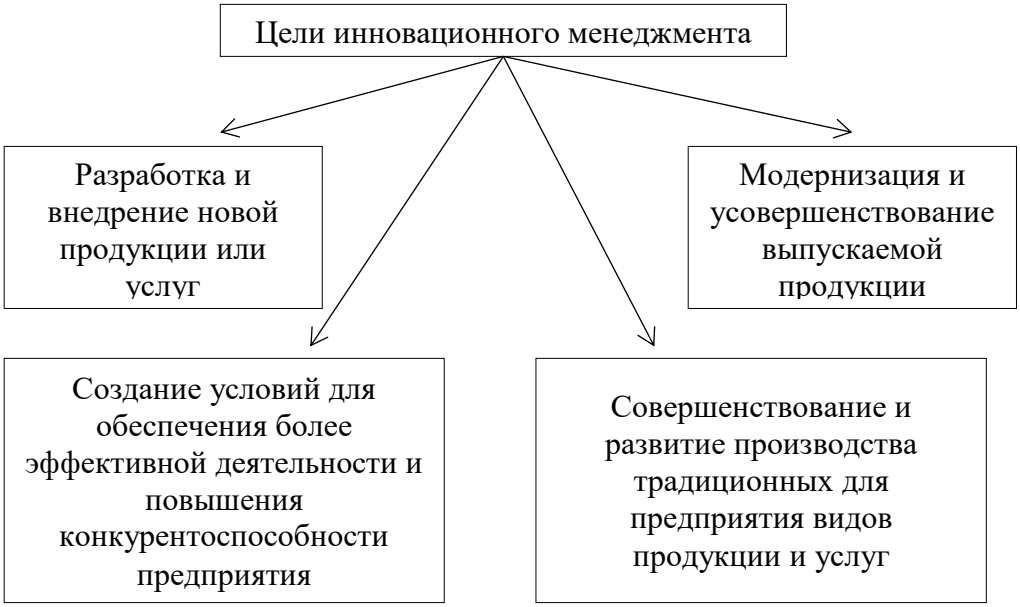


Рисунок 2. Цели инновационного менеджмента

Формирование конкретных целей инновационного менеджмента находит свое отражение в научно-технической политике предприятия.

Научно-техническая политика подчинена достижению главной цели предприятия: максимально полное удовлетворение требований потребителей

к количеству и качеству выпускаемой продукции при минимально возможных затратах на ее разработку и производство.[4]

Таблица 2.

Содержание инновационного менеджмента

Содержание инновационного менеджмента включает:
1) разработку планов и программ инновационной деятельности
2) рассмотрение (анализ и оценку) проектов создания новых продуктов
3) координацию деятельности подразделений предприятия в сфере инноваций и проведение единой инновационной политики
4) мониторинг хода разработки новой продукции и ее внедрения в производство
5) взаимодействие с маркетинговой деятельностью при формировании основных направлений научно-технической и производственной деятельности для обеспечения конкурентоспособности продукции и эффективности предприятия с учетом требований потребителей.
6) обоснование и обеспечение программ инновационной деятельности предприятия финансовыми средствами, материальными ресурсами и квалифицированным персоналом
7) создание временных целевых групп для комплексного решения инновационных проблем: от определения (выбора) идеи до организации серийного производства новой продукции

При создании нового продукта конкретные цели инновационного менеджмента могут быть определены следующим образом:

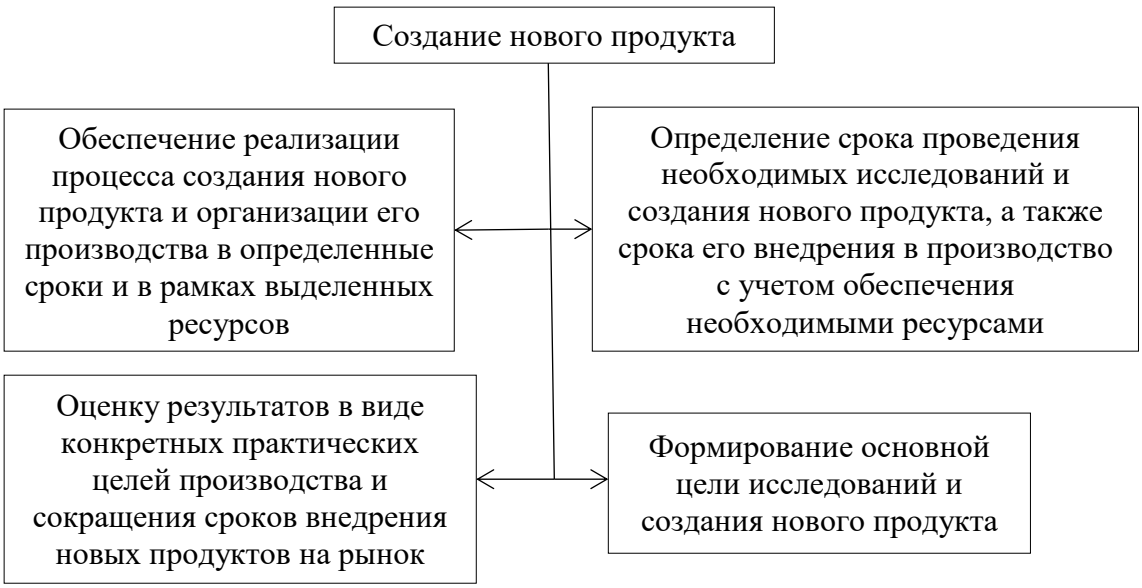


Рисунок 3. Создание нового продукта

Сформулированные цели инновационного менеджмента в области создания новых продуктов определяют направление сбора информации и выработки предложений, что приводит к настойчивому поиску новых возможностей и создает мотивацию для всех участников инновационного процесса.

Основные задачи создания нового продукта определяют технологические этапы осуществления инновационного процесса, в том числе:

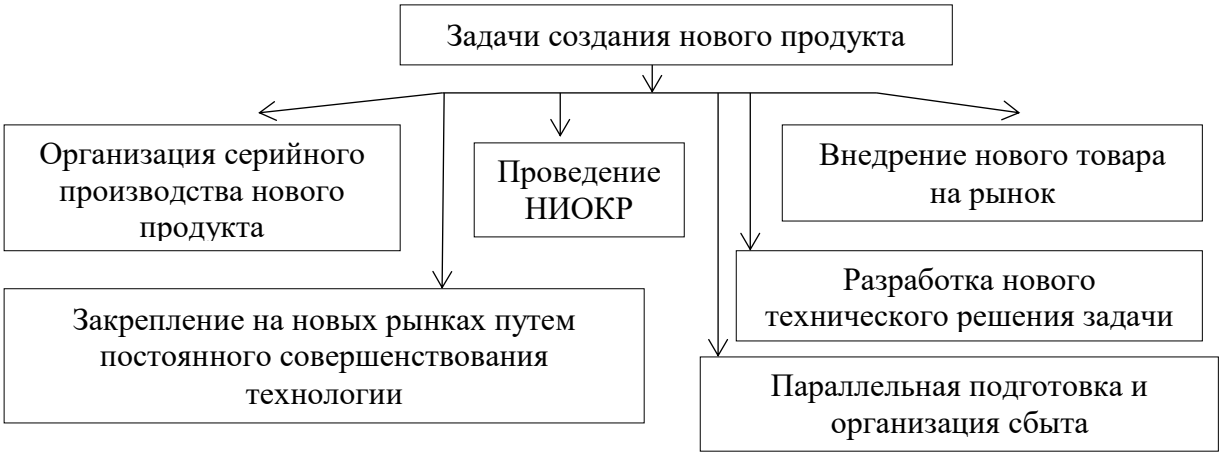


Рисунок 4. Задачи создания нового продукта

Инновационная деятельность направлена на обеспечение конкурентоспособности и долговременного успеха предприятия и органически взаимосвязана с его маркетинговой деятельностью.

Принятие решения о внедрении нового продукта в производство завершает инновационный цикл создания нового продукта. Основой принятия решения о внедрении нового продукта в производство и о масштабе такого производства являются маркетинговая программа по производству. Разработка и принятие такой программы проводится с учетом маркетинговых программ по продуктам и результатов тестирования нового продукта на рынке.

Использованные источники:

1. Грибов В.Д., Никитина Л.П. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2012.— 311с.
2. Кучерова Е.Н. Формирование механизма устойчивого развития машиностроительных предприятий в современных условиях (на примере машиностроительных предприятий Смоленской области). Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук/Московский государственный индустриальный университет. Москва,

2011.
3. Кучерова Е.Н. Структурирование проблем устойчивого развития предприятия/ Актуальные вопросы экономических наук, 2009. №5-5. с.116-122.
4. Кучерова Е.Н. Проблемы устойчивого развития машиностроительных предприятий восточного региона Смоленской области/Актуальная биотехнология, 2013. №2 (5)с. 52-55.

Карачковская О.И.
студент 4го курса
Ветрова Л.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент
ФГБОУ ВО «Орловский ГАУ»
Россия, г. Орёл

ОСОБЕННОСТИ ТЕХНОЛОГИИ И УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА

Аннотация: Данная статья представляет собой одну из основных отраслей сельскохозяйственного производства. Животноводство - это отрасль даёт важнейшие продукты питания животного происхождения, сырьё для перерабатывающей мясомолочной промышленности.

Ключевые слова: учет затрат, объект учета.

Животноводство в отличие от растениеводства характеризуется компактностью процесса производства, более равномерным возмещением затрат полученной продукцией, несколько сокращенным периодом её производства. При установлении объекта учёта в животноводстве определяют группы животных с примерно одинаковой характеристикой возрастного состава и видов продукции, получаемой от данной группы скота. [1]

Объекты учета в животноводстве:

1. отдельные отрасли (скотоводство, свиноводство и т.д.);
2. отдельные виды и группы животных в пределах отраслей:

а) Скотоводство:

Таблица -1 Виды направления отраслей

Молочное направление:	Мясное направление:
- основное стадо КРС (коровы + быки-производители) - молодняк КРС и взрослый скот на откорме.	- основное стадо мясного скота (коровы + быки производители + телята до 8 месяцев) - животные на выращивании и откорме (телки и бычки старше 8 месяцев)

В молочном скотоводстве затраты на содержание молочного стада учитываются на одном аналитическом счете. От основного молочного стада получают: основную продукцию – молоко, сопряженную – приплод,

побочную – навоз, который оценивается по нормативу затрат и вычитается из общей суммы фактических затрат.[1]

По выращиванию молодняка и откорму КРС объектом исчисления себестоимости является прирост живой массы.

Побочной продукцией являются: навоз – который оценивается по нормативу затрат, шкуры павшего молодняка – по возможным реализационным ценам, трупы – могут быть использованы на корм скоту, оцениваются по кормовому достоинству.

Количества прироста определяется путем ежемесячного взвешивания.

Рассчитав фактическую себестоимость, плановую себестоимость корректируют до фактической, аналитический счет "Молодняк КРС" закрывают без остатка.

б) Свиноводство:

Основное стадо свиней (свиноматки основные + хряки-производители + поросята до отъема) и свиньи на выращивании и откорме.

По свиноводству получают основную продукцию – прирост живой массы и деловой приплод.

в) Овцеводство:

Тонкорунное, полутонкорунное, грубошерстное, каракульское и смушковое. В пределах каждой отрасли выявляются 2 группы:

- основное стадо;
- овцы на выращивании и откорме;

Объектами исчисления в овцеводстве являются шерсть, приплод и прирост живой массы. Побочную продукцию – навоз – оценивают по нормативу затрат и вычитают из фактических затрат по содержанию овец.

По дебету счета 20 "Основное производство" отражают прямые расходы, связанные непосредственно с выпуском продукции, выполнением работ и оказанием услуг, а также расходы вспомогательных производств, косвенные расходы, связанные с управлением и обслуживанием основного производства, и потери от брака. Прямые расходы, связанные непосредственно с выпуском продукции списываются на счет 20 "Основное производство" с кредита счетов учета производственных запасов , расчетов с работниками по оплате труда и др.

По кредиту счета 20 "Основное производство" отражаются суммы фактической себестоимости завершенной производством продукции.

Таблица 2 - Структура счета 20 "Основное производство .

По дебету	По кредиту
02 Амортизация основных средств	10 Материалы
04 Нематериальные активы	11 Животные на выращивании и откорме
05 Амортизация нематериальных активов	15 Заготовление и приобретение МЦ
10 Материалы	21 Полуфабрикаты собств. производства
11 Животные на выращивании и откорме	28 Брак в производстве
16 Отклонение от стоимости мат.	40 Выпуск продукции

ценностей	
19 НДС	43 Готовая продукция
21 Полуфабрикаты собственного производства	45 Товары отгруженные
23 Вспомогательные производства	76 Расчеты с разными деб. и кредит-ми
25 Общепроизводственные расходы	80 Уставный капитал
26 Общехозяйственные расходы	86 Целевое финансирование
28 Брак в производстве	94 Недостачи и потери от порчи цен-ей
40 Выпуск продукции	99 Прибыли и убытки
43 Готовая продукция	
60 Расчеты с постав. и подрядчиками	
68 Расчеты по налогам и сборам	
69 Расчеты по соц.страху	
70 Расчеты с персоналом по оплате труда	
71 Расчеты с подотчетными лицами	
75 Расчеты с учредителями	
76 Расчеты с разными деб. и кредиторами	

Продолжение таблица 2 - Структура счета 20 "Основное производство

.

80 Уставный капитал	
86 Целевое финансирование	
91 Прочие доходы и расходы	
94 Недостачи и потери от порчи ценностей	
96 Резервы предстоящих расходов	
97 Расходы будущих периодов	

Счета, на которых хозяйственные средства, их источники и хозяйственные процессы отражаются в обобщенном виде называются синтетическими.

Учет осуществляемый на синтетических счетах, называется синтетическим. Он ведется только в денежном выражении.[2]

Затраты в животноводстве группируются по статьям:

1. Оплата труда с отчислениями на социальные нужды.
2.Средства защиты животных.
3.Корма.
4.Содержание основных средств, в том числе:
-нефтепродукты
-амортизация основных средств
-ремонт основных средств
5. Работы и услуги.
6. Организация производства и управление.
7. Платежи по кредитам.

8. Потери от падежа животных.

9.Прочие затраты.

Объем производства продукции животноводства зависит от поголовья и породности животных, их продуктивности, обеспеченности кормами и сбалансированности рационов кормления, помещениями и условиями их содержания. Непосредственное влияние на объем производства оказывают поголовье и продуктивность животных. Все остальные факторы оказывают косвенное влияние.

Производство продукции связано с определенными затратами на технологию производства и управление, расходами на реализацию продукции, непроизводственными затратами, расходами возникающими непосредственно в процессе производства, воспроизводственными расходами. Таким образом все эти затраты оказывают влияние на себестоимость продукции.

Использованные источники:

1. Ветрова Л.Н. Некоторые особенности бухгалтерского учета продажи продукции сельскохозяйственными товаропроизводителями. // Все для бухгалтера. — 2011. — № 1. — С. 5-9.

2. Ветрова Л.Н. Управленческий учет в птицеводческих организациях Орловской области. // Экономический анализ: теория и практика. — 2004. — № 4. — С. 43-47.

3. Киселева Е.Б. "Рынок мясомолочной продукции в первом полугодии 2014г." // Экономика с/х и перерабатывающих предприятий АПК №9-2014г.

Карачковская О.И.
бакалавр 4го курса
ФГБОУ ВО «Орловский ГАУ»
Россия, г. Орёл

ОРГАНИЗАЦИЯ СКЛАДСКОГО УЧЕТА ТОВАРОВ В ТОРГОВО-СНАБЖЕНЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Аннотация: В статье рассмотрена организация складского учета товаров в торгово - снабженческих организациях.

Ключевые слова: складской учёт, товары, организация.

Учет товаров на предприятиях торговли организуется в бухгалтерии и на складах - по наименованиям, сортам, количеству и цене товара в товарных книгах, товарных карточках.

На практике существует два основных метода складского учета и хранения товаров - сортовой и партионный. Организация складского учета товаров зависит от выбранного торговым предприятием способа хранения товаров - партионного, сортового или по наименованиям.

По мере отпуска товаров в партионной карте отражают: дату отпуска,

номер расходного товарного документа, наименование получателя, вид транспорта, место отправления, наименование, сорт и количество (массу) отпущенного товара [1].

Если при проверке выявиться недостача товаров, то бухгалтер должен в пределах норм естественной убыли ее списать на издержки обращения, а сверх норм - взыскать с материально ответственных лиц. В учете при этом надо сделать проводки [3]:

Д-т сч. 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей»,

К-т сч. 41 «Товары» - отражена недостача товаров;

Д-т сч. 44 «Расходы на продажу», К-т сч. 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей» - недостача товаров в пределах норм естественной убыли отнесена на издержки обращения;

Д-т сч. 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям», субсч. «Расчеты по возмещению материального ущерба», К-т сч. 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей» - недостача товаров сверх норм естественной убыли отнесена на материально ответственных лиц.

При поступлении товаров определяется порядок их учета (по покупной или продажной стоимости). При определении цены мощным инструментом является анализ соотношения «затраты – объем – прибыль» (Cost – Volume – Profit; CVP – анализ). Он позволяет руководителям предприятий выявить оптимальные пропорции между переменными и постоянными затратами, ценой и объемом реализации, минимизировать предпринимательский риск [2].

Если товары учитываются по продажным ценам, то при реализации делают дополнительную сторнирующую запись [4]:

Д-т сч. 41 «Товары», субсч. «Товары в розничной торговле», К-т сч. 42 «Торговая наценка» - торговая наценка, относящаяся к недостающим товарам.

Если же при проверке будут обнаружены излишки товаров, то инвентаризация не проводится. Излишки товаров, выявленные при проверке, приходуют с отнесением на внереализационные доходы, а в учете сделать проводку:

Д-т сч. 41 «Товары», субсч. «Товары в розничной торговле», К-т сч. 91 «Прочие доходы и расходы» - излишки товаров включены в состав прочих доходов. [3]

Таким образом, правильное отражение и формирование торговой наценки влияет на финансовый результат и платежеспособность организации.

Использованные источники:

1. Акимова, Н.В. Учет и анализ внеоборотного капитала на промышленных предприятиях при переходе на международные стандарты финансовой отчетности: диссертация кандидата экономических наук/ Акимова Наталья

Викторовна.– Орел, 2004.- 189 с.
2. Гамидова, Н.Г. Cost-volume-profit-анализ в системе управления / Н.Г. Гамидова // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2015. - №4(9). – С.65-69.
3. Широбоков, В.Г. Бухгалтерский учет в организациях АПК/ В.Г. Широбоков. – М: Финансы и статистика, 2010. – 688 с.
4. Широбоков, В.Г. Бухгалтерский финансовый учет: учебное пособие/ В.Г. Широбоков. – М: КноРус, 2010. – 671 с.

Карпова Н.А.
студент
магистерская программа «Управление государственными и муниципальными закупками»
МГУУ Правительства Москвы
Россия, г. Москва
Karpova N.A.
student of master program
"Management public and municipal procurement"
Moscow Metropolitan Governance University,
Russia, Moscow

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОБЕСПЕЧЕНИЮ КОНКУРЕНЦИИ И ИНФОРМАЦИОННОЙ ОТКРЫТОСТИ ЗАКУПОК

Аннотация

Общими принципами ведения закупочной деятельности отдельными видами юридических лиц являются обеспечения конкуренции и информационной открытости в процессе закупок товаров, работ, услуг. Для обеспечения этих принципов рядом постановлений Правительства Российской Федерации на госкомпании, госкорпорации, субъекты естественных монополий, унитарные предприятия, осуществляющим закупки закупочную деятельность по 223-ФЗ возложена обязанность проводить все закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) в электронной форме.

Annotation

The General principles of certain types of procurement of legal persons are providing competition and transparency in the procurement of goods, works and services. To ensure these principles a number of decrees of the Government of the Russian Federation on State company, Rosatom, the subjects of natural monopolies, unitary enterprises engaged in procurement for 223-FZ has the responsibility to conduct all procurement by a single vendor (contractor) in electronic form.

Ключевые слова: закупки отдельными видами юридических лиц,

закупка у единственного исполнителя, закупка в электронном виде.

Keywords: purchases by separate types of legal entities, purchase at the unique contractor, purchase in electronic form.

Принятие 18 июля 2011 Федерального Закона № 223 «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (далее - 223-ФЗ) значительным образом изменило порядок и правила ведения закупочной деятельности госкомпаний, госкорпораций, субъектов естественных монополий, унитарных предприятий, а также некоторых других видов юридических лиц, перечисленных в 223-ФЗ.

Ключевыми нововведениями 223-ФЗ стало установление законодателем общих принципов ведения закупочной деятельности заказчиков, ключевыми из которых являются так же принципы обеспечения конкуренции и информационной открытости в процессе закупок товаров, работ, услуг.

Одной из основных форм реализации указанных принципов стало установление обязанности для заказчиков осуществлять закупки определенных товаров, работ и услуг в электронной форме. При этом в соответствии с частью 4 статьи 3 223-ФЗ определение перечня товаров, работ и услуг, закупка которых должна осуществляться в электронной форме, относится к компетенции Правительства Российской Федерации.

Такой перечень был установлен постановлением Правительства Российской Федерации от 21.06.2012 № 616 «Об утверждении перечня товаров, работ и услуг, закупка которых осуществляется в электронной форме». Таким образом, все товары и услуги, включенные в данный перечень, должны в обязательном порядке закупаться заказчиком в электронной форме. Изменениями, утверждёнными постановлением Правительства Российской Федерации от 11.11.2015 № 1217 «О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации», этот перечень увеличивается более чем в 10 раз.

Электронный магазин делится на две основные части – витрину поставщика и витрину заказчика. Соответственно, на первой витрине заказчики могут познакомиться с предложениями, размещенными поставщиками, а на второй – поставщики могут найти запросы на закупку, размещенные заказчиками.

Поставщики в электронном магазине объединены в общий раздел «Поставщики». В этот раздел вносятся все компании, с которыми заказчики заключали договоры, даже те, которые не зарегистрированы в электронном магазине.

Электронный магазин выполняет типичную функцию электронной торговой площадки, за несколькими исключениями: в нем отсутствует возможность проводить закупки конкурентными способами, нет

необходимости в обеспечении контрактов. Что очень удобно, особенно для малого предпринимательства. Основной упор портала – это поддержка малого предпринимательства и экономия бюджетных средств.

Электронный магазин дает следующие возможности предприятиям среднего и малого предпринимательства, участвующим в данном проекте:

- Бесплатно предлагать производимые товары (услуги, выполнение работ) широкому кругу заказчиков. Тем самым получая опыт работы с государственными заказчиками, что является важным фактором для последующего участия в конкурсах и аукционах.
- Проводить мониторинг цен на аналогичные товары, услуги и работы у других поставщиков (подрядчиков, исполнителей).
- Получать данные о жизненном цикле закупки – Портал позволяет найти и отобразить сведения по опубликованным торгам, а также по всем заключенным соглашениям.
- Использовать в работе электронный документооборот для автоматизации процессов согласования, заключения и исполнения договоров, согласования отчетности и обмена электронными письмами по претензионной работе.
- Отправлять приглашения и письма потенциальным заказчикам.

Планируется, что электронный магазин привлечет к участию субъекты среднего и малого бизнеса, поможет повысить эффективность управления финансами и в итоге станет одним из факторов, способствующих развитию конкуренции на рынке товаров и услуг.

Преимущества портала для заказчиков является возможность объективной оценки существующего рынка предложений, привлечение среднего и малого бизнеса к исполнению договоров, возможность использования технологии электронного документооборота (отсутствие дублирования, единое информационное пространство для всех участников закупки, возможность мощной аналитики по собранным данным, быстрые объемные отчеты по различным разрезам данных и т.д.), возможность выбора надежного партнера на основе объективной информации.

Основные плюсы закупки у единственного источника состоят в том, что заказчик вправе заключить договор с единственным источником, с которым у него был положительный опыт сотрудничества в прошлом, не осуществляет подготовку технического задания, документации для осуществления закупочной процедуры, закупка у единственного источника занимает меньше времени (в данном случае участники не подают заявки) по сравнению с конкурентными способами закупок, минимальная вероятность срыва закупочной процедуры по причине технических неполадок.

В отличие от конкурентных закупок при закупке у единственного источника у заказчика отсутствует возможность выбора наиболее

приемлемых условий исполнения договора, которые участники предлагают в своих заявках при проведении конкурентных процедур.

Таким образом, с 2015 года все заказчики, осуществляющие закупки по 223-ФЗ обязаны проводить все закупки в электронной форме.

Основная часть таких закупок проводится на площадках госкорпораций, субъектов естественных монополий, унитарных предприятий, но часть более мелких заказчиков, осуществляет свои закупки на региональных электронных площадках.

Закупки товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц, осуществляемые в электронном виде соответствуют целям 223-ФЗ.

Использованные источники:

1. Гладилина И.П., Сергеева С.А. Общественное обсуждение и общественный контроль закупок // Самоуправление, 2013. - №12. – С.13-15.
2. Гладилина И.П. Эволюция философских взглядов на сущность понятия «коррупция» // Организационно-правовые проблемы противодействия коррупции при осуществлении государственных и муниципальных закупок. Сборник научных статей. - Чехов, 2015. – С. 19-23.
3. Сергеева С.А., Федоров В.В. Управление межведомственным взаимодействием в процессе развития конкуренции в сфере закупок // Фундаментальные исследования. – 2015. - №10. – С. 616 – 619.

Карташова Л.И.
магистрант 1 курса
Институт экономики и предпринимательства
Нижегородский государственный университет
им. Н.И. Лобачевского -
Национальный исследовательский университет
Россия, г. Нижний Новгород

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ОБМЕННЫЙ КУРС РОССИЙСКОЙ ВАЛЮТЫ

В статье рассмотрены основные факторы, влияющие на курс национальной валюты, а также дан их анализ. Предлагаются меры по поддержанию стабильности российской валюты, касающиеся изменений в денежно-кредитной и экономической политике государства.

Ключевые слова: рубль, валюты, факторы, влияющие на обменный курс валюты, ставка процента, цена на нефть.

In this article, the basic factors that influence national currency exchange rate are considered, including their analysis. The stability support measures of Russian currency that include changing in monetary and economic policy of the state are offered.

Keywords: Russian rouble, the determinants of the currency exchange rate, interest rate, oil price.

В реальной экономике деньги как товар имеют свою цену - курс. Валютный курс зависит от традиционных ценообразующих элементов: спроса и предложения, которые, в свою очередь, подвержены влиянию множества факторов. Многообразие всего, что влияет на курс валют, приводит к тому, что реальная стоимость валюты (сколько за нее можно купить товаров и услуг) и ее курс (какой сложился баланс спроса и предложения за валюту на рынке) могут существенно различаться [1].

Анализ различных взглядов и точек зрения отечественных ученых и аналитиков показал, что общего мнения не сложилось в значимости тех или иных факторов.

Л.С. Падалкина выделяет структурные и конъюктурные факторы. К структурным факторам относятся: конкурентоспособность товаров страны на мировом рынке и ее изменение; состояние платежного баланса страны; темпы инфляции; разница процентных ставок в различных странах; степень открытости национальной экономики; государственное регулирование валютного курса. К конъюнктурным относятся: деятельность валютного рынка; спекулятивные валютные операции; кризисы; войны; стихийные бедствия; прогнозы; цикличность активности в стране [2].

Значительное влияние на курс российской валюты оказывает состояние торгового баланса России (разница между экспортом и импортом), а также отток/приток капитала, считает В.В. Пантюшин [3].

В числе наиболее существенных курсообразующих факторов авторы выделяют самые разные. Так, Н. П. Белотелова считает, что к ним относятся: темпы экономического роста, темпы инфляции и инфляционные ожидания, состояние платежного баланса страны, уровень процентных ставок и доходности ценных бумаг, степень использования валюты на мировом рынке [4].

В работах А.А. Борочкина рассматривается практическое применение валютных бинарных опционов. Преимуществом валютных бинарных опционов является возможность построения высокоприбыльных спекулятивных стратегий в уникальных рыночных ситуациях, таких как валютные интервенции центральных банков, финансовые кризисы, природные катастрофы и прочее [5]. В другой статье, предлагаемые регрессионные модели краткосрочного прогнозирования и подход для их построения могут применяться для выработки адекватных мер в ответ на внезапные изменения внешнеэкономических условий, что важно для денежно-кредитной политики Банка России и валютной политики в целом [6].

По мнению К. Белого, с которым нельзя не согласиться, выделяют следующие факторы, определяющие валютный курс.

1. Торговый баланс государства. То есть, соотношение

экспортных и импортных операций. При экспорте товаров и услуг в страну поступает валютная выручка, а при импорте – из страны, наоборот, уходит иностранная валюта. Поэтому, если торговый баланс отрицательный, смещен в сторону импорта, это всегда оказывает давление на национальную валюту, ее курс снижается, поскольку в стране образуется дефицит иностранной валюты. И, наоборот, когда торговый баланс положительный, смещен в сторону экспорта, курс национальной валюты всегда укрепляется, поскольку иностранная валюта в стране в избытке.

2. Макроэкономические показатели страны. Такие, как уровень инфляции, уровень безработицы, ВВП и т.д.

3. Политика Центрального банка страны. Один из основополагающих факторов. Здесь следует рассмотреть сразу несколько направлений, проводимых Центральными банками государств, которые оказывают сильное влияние на валютный курс. Это эмиссия денег, валютные интервенции, учетная ставка, операции с долговыми обязательствами.

4. Крупные инвестиционные проекты и внешнеторговые контракты. Реализация крупных инвестиционных проектов может планировать как отток, так и приток валюты, крупные экспортные контракты предполагают приток валютной выручки, а импортные - ее отток.

5. Доверие населения к национальной валюте. То, насколько население доверяет валюте своей страны, очень сильно влияет на валютный курс. Если люди предпочитают хранить сбережения в иностранной валюте, значит, на нее всегда есть повышенный спрос, что будет оказывать негативное влияние на курс национальной валюты. И этот спрос, если он есть очень трудно остановить. Даже если Центробанк начинает применять свои регуляторы, к примеру, ограничивает продажу иностранной валюты, вводит дополнительные комиссионные сборы с этих операций, запрещает валютные депозиты и так далее, это часто приводит к обратному эффекту: начинает работать черный рынок валюты, где она продается еще дороже, валютный ажиотаж, который приводит к резким скачкам валютного курса.

6. Валютные спекуляции. Часто бывает, что крупные участники межбанковского (или даже мирового) валютного рынка специально «раскачивают» валютный курс с целью получения спекулятивных заработков. В этот процесс может вмешаться Центробанк, накладывая определенные санкции на этих участников.

7. Форс-мажорные обстоятельства. К примеру, военные действия, серьезные протестные движения, массовые забастовки,

теракты и т.д. тоже всегда оказывают серьезное влияние на курс валюты страны, в которой это происходит.

Перечисленные факторы являются основными среди всей их массы, которые могут повлиять на курс национальной валюты [7].

Проанализировав и изучив мнения ряда авторов, аналитиков и ученых, автор статьи выделяет следующие факторы, определяющие курс российской валюты.

1. Профицит нефти на рынке сырья. В данной ситуации, когда внешний рынок для нашей страны по большому счету закрыт, цены на нефть являются важнейшим фактором для российской валюты. В начале 2016 года цена нефти падала ниже 30 долларов за баррель (рис.1) корреляция между курсом рубля и нефтью достигала 100%.

Рисунок 1

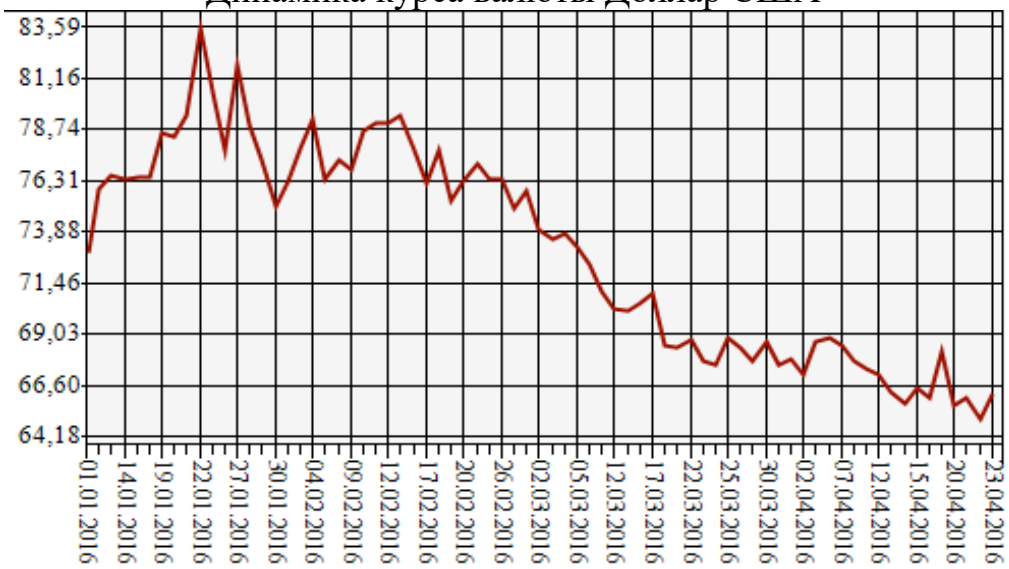
Динамика цен на нефть марки Brent (USD за баррель)

Источник: Finam.ru

Исторический рекорд был достигнут 21 января, когда курс доллара на Московской бирже преодолел отметку в 82 рубля (рис.2). Этому предшествовали обвальное падение китайских фондовых индексов и снижение цен на нефть: Brent в январе 2016 снижался до 28, 2 доллара за баррель [3].

Рисунок 2

Динамика курса валюты Доллар США



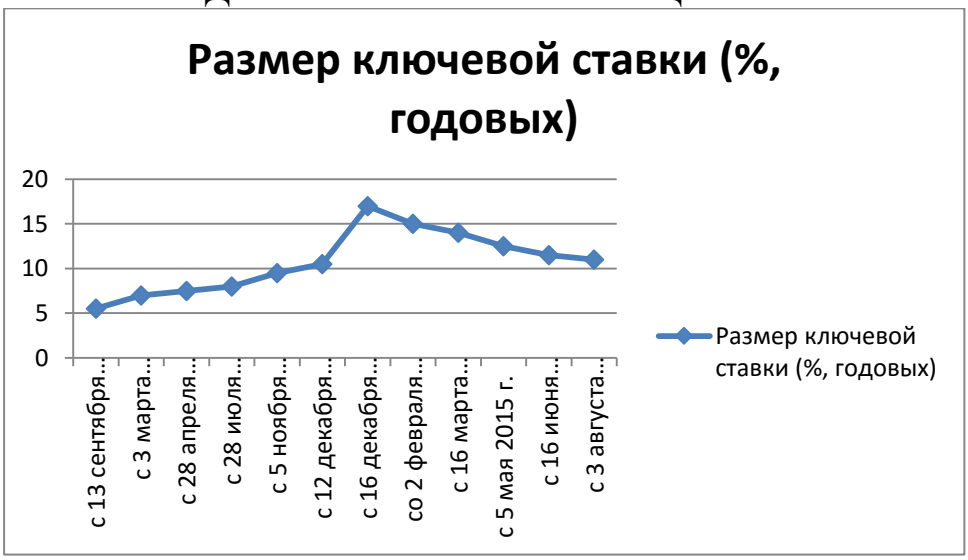
Источник: Центробанк

Уменьшение стоимости нефти отрицательно сказывается на курсе рубля. В конечном итоге прибыль, получаемая государством от экспорта нефти, начинает снижаться, тем самым уменьшая существенную часть бюджета нашей страны.

2. Политика Центрального банка. 18 марта 2016 года, глава Центробанка Эльвира Набиуллина по итогам заседания совета директоров, объявила о решении оставить ключевую ставку на уровне 11 процентов. Еще в конце июля 2015 года ЦБ РФ установил такую ставку и четыре последних раза оставлял ее неизменной (рис.3).

Рисунок 3

Динамика ключевой ставки ЦБ РФ



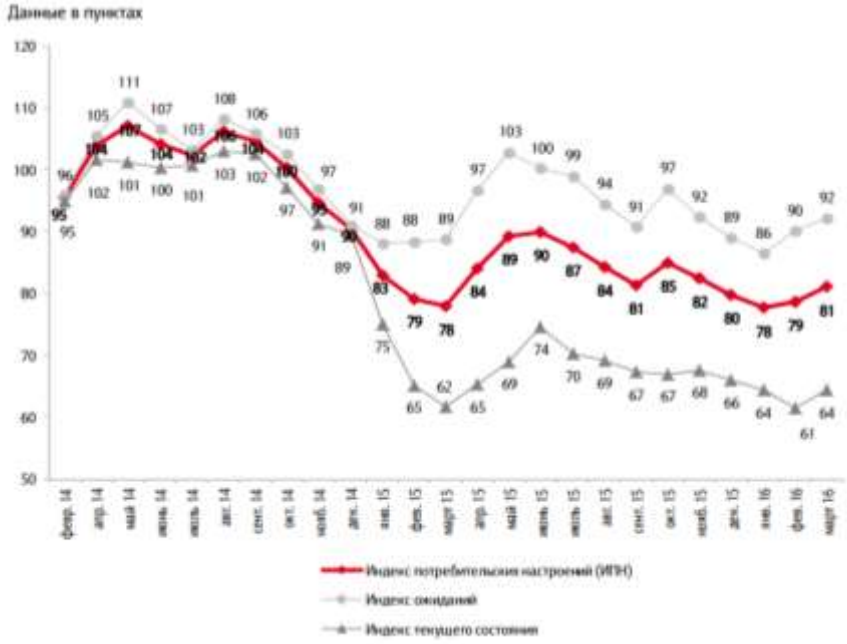
Источник: На основе данных Центробанка

Ожидания рынка по поводу изменения ключевой ставки влияют на поведение инвесторов. В 2015 году, когда Центробанк начал снижать ключевую ставку, то начался прирост нерезидентов, которые покупали облигации и продавали валюту, тем самым укрепляя курс рубля.

3. Доверие и поведение населения России. Пожалуй, один из самых важных факторов, который влияет на курс национальной валюты. Аналитические материалы, представленные ниже, иллюстрируют нам совершенно четкое представление о том, в каком настроении сейчас находится российское общество. Данная динамика показателей указывает на продолжение экономического спада. По данным ЦБ РФ, розничные продажи в годовом выражении продолжают снижаться. У населения множество причин нежелания вкладывать свои рубли в активное потребление. Индекс потребительских настроений в марте увеличился на 2 пункта (рис.4). Уменьшилось число тех, кто ждет роста цен в следующем месяце, однако уровень инфляционных ожиданий все еще остается повышенным.

Рисунок 4

Индекс потребительских настроений в динамике с 2009 по 2016 гг.



Источник: Центробанк

На фоне ухудшения отношения населения к крупным покупкам в марте 2016 г. продолжила расти доля респондентов, считающих, что свободные деньги лучше сберегать, а не тратить на покупку дорогостоящих товаров [8]. Все это напрямую говорит о недоверии населения к правительству и прогнозам об улучшении положения, скором росте

экономики.

В связи с проведенным анализом и выведении основных факторов, приоритетным направлением в валютной политике должны стать обеспечение стабильности валютного курса в нашей стране. В целом, модернизация валютной политики и валютного курса должна быть системной и включать следующие меры государственного воздействия на национальную валюту: снижение показателей инфляции, жесткая денежно-кредитная политика Центрального банка, постепенное увеличение темпов экономического роста. Обязательной мерой по поддержанию национальной валюты служит доверие инвесторов и других участников рынка к политике Центрального банка. Поддерживать отрасли экономики, которые реально смогут дать устойчивость положительных тенденций в российской экономике.

Использованные источники

1. URL: http://www.teletrade.ru/novice/info/ot-chego-zavisit-kurs-valyut
2. Мировая экономика: учеб. / Л. С. Падалкина, В. В. Клочков, С. В. Тарасова [и др.]; под ред. И. П. Николаевой. - М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. - 240 с.
3. РБК «Рублевый разбор: от чего и как сильно зависит курс российской валюты». - URL: http://www.rbc.ru/finances/21/03/2016/56e6a2579a7947a452c7781c
4. Белотелова, Н. П. Деньги. Кредит. Банки: учеб. / Н. П. Белотелова, Ж. С. Белотелова. – М., 2008. – С. 226.
5. Борочкин А.А. Валютные бинарные опционы: подходы к оценке и стратегии применения // Банковское дело. 2012. № 10. С. 67-73.
6. Борочкин А.А. Использование статистики поисковых запросов в сети Интернет для краткосрочного прогнозирования макроэкономических переменных // Деньги и кредит. 2013. № 8. С. 27-32.
7. Статья Константин Белый «От чего зависит курс валюты? Факторы, влияющие на валютный курс». – URL: http://fingeniy.com/ot-chego-zavisit-kurs-valyuty-faktory-vliyayushhie-na-valyutnyj-kurs/
8. Сайт Банка России «Инфляция и инфляционные ожидания». – URL: http://www.cbr.ru/dkp/standart_system/Infl_exp_16-03.pdf

Кемалова Л.И., к.филос.н.
доцент
Керченский государственный морской технологический университет
Россия, г. Керчь
Корнильцева Е.Г., к.филос.н.
доцент
Мылтасова О.В.
старший преподаватель
Уральский государственный экономический университет
Россия, г. Екатеринбург

ТОЛЕРАНТНОСТЬ КАК ОСНОВА МЕЖЭТНИЧЕСКОГО СОГЛАСИЯ В КРЫМУ

В статье рассматриваются особенности межнациональных отношений на Крымском полуострове, где с особой остротой проявляется проблема этномаргиналов.

Ключевые слова: маргинализация, этнос, толерантность, этническая идентичность.

Kemalova LI, PhD, Associate Professor
Kerch State Marine Technology University
Russia, Kerch
Korniltseva EG, PhD, Associate Professor
Ural State University of Economics,
Russia, Ekaterinburg
Myltasova OV, associate teacher
Ural State University of Economics
Russia, Ekaterinburg

TOLERANCE AS BASIS INTERETHNIC CONSENT CRIMEA

The article discusses the features of international relations on the Crimean Peninsula, which is particularly acute problem appears to ethnic marginalized.

Keywords: marginalization, ethnicity, tolerance and ethnic identity.

Крым, в котором испокон веков живут представители многочисленных национальностей, требует особого внимания к теме межэтнических отношений, поскольку от их своевременно решения зависит благополучие и мир на полуострове. Но при всей схожести межнациональных проблем, характерных для многих районов бывшего СССР, в Крыму имеется своя специфика, объяснить которую можно следующими обстоятельствами.

В Крыму в начале 90-х годов XX века начались активные миграционные процессы: с одной стороны, политическая ситуация заставляла людей сниматься с насиженных мест и уезжать в поисках заработка, превращая их в так называемых «гастарбайтеров»; с другой

стороны, огромные потоки репатриантов возвращались в Крым, что создавало для региона определенные сложности. Крым не был готов обеспечить необходимым всех возвращающихся (жильем, работой), что отражалось на межэтнических отношениях (взаимные обвинения, поиск виноватых).

Контакты, в которые так или иначе вступают представители разных национальностей, проявляются во многих сферах взаимодействия. На них оказывают влияние стереотипы, формируемые веками и передающиеся из поколения в поколение, проявляющиеся в поведении отдельных людей и конкретных этнических групп.

В этой связи самой актуальной в условиях трансформационных процессов, происходящих в Крыму, является проблема толерантности. Формируясь в сфере сознания, но проявляясь в поступках людей, толерантность тесно связана с этнической идентичностью. Становление и развитие этнического самосознания очень важно для этнического самоопределения, однако, в то же время, гиперболизация этнического элемента отрицательно влияет на толерантность.

Миграции населения как добровольные, так и вынужденные, к которым российские ученые относят депортацию [1], являлись источником искусственной маргинализации. Принудительное переселение в эпоху репрессий огромного числа так называемых «неблагонадежных» народов, привело к периферийному положению данных этнических групп, что проявлялось в их социальной изолированности, сокращении контактов и сужении социального окружения. Статус вынужденного переселенца лишал эти народы возможности самореализации, самоутверждения, лишал их родного языка, культуры, территории. Провозглашая в Конституции принцип равенства всех народов, советское государство при этом ущемляло интересы некоторых из них, проводя политику искусственной изоляции, не давая возможности полноценного развития. Такое отношение со стороны властей к депортированным народам, в том числе и крымским татарам, порождало соответственную реакцию на них и местных жителей. Приходилось социализироваться в новых условиях, преодолевая огромные трудности, в первую очередь морально-психологического характера. Потребовались десятки лет для адаптации этих народов к новой социальной среде.

Но, тем не менее, несмотря на все чинимые властями препятствия, крымскотатарский этнос демонстрировал достаточную устойчивость и сопротивляемость ассимиляционным и интеграционным процессам, сохраняя в местах высылки свою культуру, верования, самоидентификацию и язык. Хотя с языком все было не так гладко.

Активное возвращение крымских татар в Крым сопровождалось стремлением развивать уже в новых реалиях свой язык, культуру. Однако

политика русификации, проводившаяся в СССР, серьезно затронула языковую сферу данного этноса. По обоснованному мнению А.М. Эмировой, родной язык крымских татар использовался, в основном, как средство общения в семье, в форме старых крымских говоров и диалектов [2]. Постепенно сформировалось крымско-русское двуязычие, которое, по мнению западных этнолингвистов, является источником постоянного социального напряжения. Ущерб, нанесенный крымскотатарскому языку таким двуязычием, огромен. Во-первых, произошло вымывание большого пласта слов, выражавших официально-деловые и научные понятия. Во-вторых, широкое применение получило вкрапление большого количества русских слов, словосочетаний и предложений, используемых в устной речи, даже при наличии крымскотатарского эквивалента. Поэтому стремление восстановить в полном объеме родной язык, развивать свою культуру не «вопреки», а в условиях свободного развития – вполне естественно. В условиях трансформационных процессов процесс адаптации к новым реалиям протекает сложно. В этой ситуации очень важно сохранить межэтнический мир, стремясь к поиску решений, которые бы объединяли народы, населяющие эту территорию. Поэтому особое значение приобретают вопросы толерантности, принятия других такими, какие они есть, и готовности взаимодействовать с ними. Межэтническая толерантность проявляется в поступках, но формируется в сфере сознания, будучи связанной с этнической идентичностью.

В Крыму важным представляется не только сохранение этнической идентичности народов, но и создание общей, крымской региональной идентичности, основанной на общности интересов, территории. В силу особенностей этносоциальной истории Крыма, дискретности его социокультурного развития, а так же глобального значения миграционного фактора, именно региональная идентичность способна обеспечить стабильный рост, процветание полуострова и сформировать тот климат толерантности, который сделает возможным гармоничное сосуществование и развитие всех этносов, проживающих на его территории. Как отмечает крымский ученый А.Д. Шоркин, «тонкий и сложный процесс обретения личностью этнокультурной идентичности… имеет оптимальным и продуктивным условием всю широкую и сложную гамму взаимодействий этносов как свободных и равноправных в обществе. Лишь на этом пути обретают непростое будущее и сами этносы, лишь так возможно преодоление межэтнической напряженности и достижение согласия» [3, с. 43]. Поэтому толерантность является именно той основой, на которой формируется понимание поиска общего между этносами, а не того, что нас разделяет. «История Крыма… проводит…свой уникальный эксперимент, в условиях малого географического пространства, совмещая, синтезируя и ассимилируя различные разноязычные этнокультурные фрагменты,

призывая к взаимного диалогу, а в итоге – к полиалогу» [4, с. 28].

Толерантность – необходимый элемент правового государства. Будучи одной из основополагающих ценностей гражданского общества, она не допускает предвзятости или дискриминации. Отношение к другому человеку (с другим языком, культурой, внешностью) как к Иному, отличному от меня, а не как к Чужому, чуждому – основа толерантных отношений.

Поэтому в межэтнических отношениях важно: сознательное подавление в себе чувства неприятия, вызванного инаковостью другого; признание права другого на сохранение своей самобытности; признание права Другого быть другим и оставаться другим, сообразно с собственными ценностными предпочтениями.

Толерантность как ценность гуманизма должна стать основой воспитания и прививаться, начиная с семьи.

Современная молодежь не имеет той положительной практики межкультурных и межэтнических отношений, которая присутствовала в жизни старшего поколения, получившего опыт содружества в эпоху СССР. Поэтому молодых людей необходимо обучать искусству существования в согласии друг с другом, формируя у них толерантное сознание, непримиримость к проявлениям национализма и шовинизма.

Генеральная конференция ЮНЕСКО в 1995 году сформулировала концепцию толерантности как основного этнополитического принципа, согласно которому, становление гражданского общества невозможно без осознания фундаментальных ценностей, одной из них и выступает толерантность [5].

Использованные источники:

1. Полян П. М. Не по своей воле. История и география принудительных миграций в СССР [электронный ресурс] / П. М. Полян. – М.: О. Г. И. Мемориал, 2001. – режим доступа: http: // www. chechen.orq./ 171 – ne-po – svoejj – vole – pavel – poljan.
2. Эмирова А. М. Крымскотатарский язык: последствия геноцида /Матеріали міжнародної наукової конференції «Кримські татари: Історія і сучасність» (до 50-річчя депортації кримськотатарського народу) (Київ, 13-14 травня 1994 р.). - Київ, 1995. - С. 50-53.
3. Шоркин А.Д. Обретение этнокультурной идентичности // Межэтническое согласие в Крыму: пути достижения /Под ред.Габриеляна О.А., Коростелиной К.В., Шоркина А.Д. – Симферополь: ДОЛЯ, 2002. – 300 с.
4. Цветков А.П. Полиэтничный и поликультурный Крым: проблемы, решения, перспективы» // Вестник БАЕ. – 2002. - №1. – С. 28-31.
5. Декларация принципов толерантности (ЮНЕСКО). Режим доступа: http://un.by/f/file/Tolerance%20declaration.pdf

Кикичева Ю.С., к.э.н.
кафедра «Государственных, муниципальных финансов и финансового инжиниринга»
Высшая школа бизнеса
Южный Федеральный Университет
Россия, г. Ростов-на-Дону

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ В МЕТОДИКЕ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ КЛИЕНТА БАНКА

Практически все банки пересмотрели свои подходы к системе оценки кредитоспособности, ужесточив процедуру выдачи кредитов, поэтому в настоящее время банки стали более выборочно подходить к клиентам, прошедшим первичную оценку. Поскольку за месяц банки обрабатывают большое количество заявок, они оперативно могут отслеживать возникающие тенденции за счет собранной статистики. Большинство кредитных организаций работают именно над усовершенствованием системы оценки кредитоспособности заемщиков – наиболее оптимальным путем развития в условиях финансового кризиса позволяя сохранять и даже расширять свою клиентскую базу за счет тех, кому отказали, либо кого не устроили процентные ставки и условия кредитования в других банках.

В последнее время в РФ все большей популярностью пользуется кредитный скоринг - система оценки кредитоспособности заемщика с помощью статистической модели, которую используют в процессе кредитования физических лиц.[2, с. 65] По сути это шкала, измеряющая рейтинг клиента, где баллы начисляются в зависимости от уровня его кредитоспособности. Этот способ позволяет оценить вероятность своевременного возврата займа на основании кредитной истории заемщика. Преимуществом этой модели является разработка гибкой системы, которая постоянно видоизменяется, учитывая особенности банка, состав его клиентов и нормы действующего законодательства.

На данный момент функционирует несколько эффективных методик скоринга. Однако одной из самых распространенных можно назвать модель Д. Дюрана. Она выделяет основные группы показателей, которые максимально способствуют определению степени кредитного риска. Помимо этого данная модель устанавливает коэффициенты для каждого фактора (например, пола, возраста, профессиональной деятельности, сферы занятости, финансового положения и т.п.), характеризующего кредитоспособность физических лиц.

Итогом работы по оценке кредитоспособности является возможность причисления заемщика к определенному классу на основании его финансового положения и с учетом классификации кредита для того чтобы определить возможные кредитные риски, соответствующие следующим категориям качества:

- Первая категория (стандартный кредит) характеризует отсутствие кредитных рисков. В данном случае риск потерь банка равен нулю;
- Вторая категория (нестандартный кредит) свидетельствует об умеренном кредитном риске, где вероятность убытков находится в промежутке от 1% до 20%;
- Третья категория (сомнительный кредит). К этой группе относятся заемщики, при выдаче кредита которым вероятность потерь финансового учреждения составляет от 21% до 50%;
- Четвертая категория (проблемный кредит) свидетельствует о высокой степени риска, которая составляет от 51% до 100%;
- Пятая категория (безнадежный кредит). Здесь вероятность возврата кредитных средств полностью отсутствует.

Возможность отнесения каждого клиента к определенному классу позволяет свести к минимуму риск невозврата денежных средств. В данной ситуации, чем выше класс, тем больше вероятность, что банк одобрит выдачу ссуды.

Процесс кредитования физических лиц – рискованная операция. Рост доли этого вида кредитов в составе кредитного портфеля банка неизбежно приводит к увеличению рисков. Именно поэтому банковскому учреждению важно неустанно работать над усовершенствованием программы контроля кредитного портфеля. Для этого необходимо:

- Каждые 2-3 месяца проводить проверку финансового состояния клиентов, поскольку контроль над возвратом суммы долга и выплатой процентов является важной составляющей частью процесса кредитования;
- Учитывать возможности кредитования и сводить к минимуму риски возможных потерь еще на начальном этапе;
- Проявлять гибкость. Для этого надежные кредиты следует проверять не чаще 1 раза в год, в то время как проблемные займы подвергать контролю постоянно.

Оценка кредитоспособности с каждым днем приобретает все большую актуальность. В российских банках риск невозврата ссуд приводит к неизбежному повышению процентных ставок. В итоге добросовестные заемщики вынуждены оплачивать долговые обязательства неплательщиков.[1, с.129] Для того чтобы минимизировать кредитные риски ряд банков отказывается выдавать потребительские кредиты без залога.

Для того чтобы в условиях жесткой конкурентной борьбы занять и удерживать лидирующие позиции на рынке банковских услуг, финансовым учреждениям важно искать возможности для снижения сумм операционных расходов и сводить к минимуму риски. С этой целью необходимо разработать механизм, состоящий из квалифицированных специалистов, которые будут взаимодействовать с клиентами и тесно сотрудничать между

собой для того чтобы с учетом определенных правил проводить анализ поступивших заявок и принимать окончательные решения.

Такая система должна слагаться из двух частей: блока анализа данных и блока принятия решений. В первом блоке будет анализироваться информация о заемщиках и их кредитных историях. Его следует дополнить следующими данными:

- Размером получаемых доходов;
- Наличием автотранспорта с указанием года его выпуска;
- Информацией о недвижимости, земельных участках заемщика, их площади и месторасположении;
- Информацией кредитных бюро о наличии кредитов в других банках;
- Подтверждением регистрации.

Вся информация должна быть получена на договорной основе в сжатые сроки. В первое время система проверки может спровоцировать рост дополнительных расходов банка, которые будут окупаться по мере налаживания процессов обмена информацией.

В ходе анализа данных о клиентах и кредитах используются математические расчеты, которые выявляют факторы и комбинации, влияющие на кредитоспособность заемщика и являющиеся основой для принятия дальнейших решений в рамках блока.

В блоке принятия решений формируется заключение о кредитоспособности заемщика, о возможности выдачи ссуды и о ее максимально допустимой сумме. С этим блоком работает специалист. В его функции входит ввод анкеты нового клиента или ее получение из торговой точки, где осуществляется программа потребительского кредитования.

Предлагаемые методики усовершенствования процесса выдачи кредитов на этапе оценки кредитоспособности заемщиков позволяют стандартизировать операцию, ускорить и удешевить ее. Это приводит к получению более точного и обоснованного результата, снижает риски, обеспечивает стабильную работу банковского учреждения и получение запланированных доходов.

В настоящее время в отечественных банках именно скоринг является основным методом оценки кредитоспособности. Однако он не всегда эффективно отсеивает ненадежных заемщиков, а порой может отвергнуть и надежных.

Эта проблема ставит множество вопросов, постановка которых будет способствовать решению проблемы кредитных рисков в масштабах страны. На данный момент система сбора информации кредитоспособности и кредитной истории заемщика в России не налажена.

К примеру, во Франции функционирует Центральна служба рисков, где любой банк может получить интересующую его информацию, чтобы

принять решение о выдаче ссуды. При этом его проинформируют об общей сумме займа, в то время как данные о банке-кредиторе и об условиях подписания кредитного договора остаются конфиденциальными.

В РФ работа над созданием аналогичной системы только начинается. Основной проблемой является нежелание клиентов предоставлять информацию о себе, что препятствует сбору нужных данных.[5, с. 148] В странах Запада такой отказ негативно характеризует заемщика и является красноречивым показателем.

Отечественные банки постоянно работают над совершенствованием системы оценки кредитоспособности, ищут новые пути, разрабатывают инновационные методики, которые необходимо скрупулезно дорабатывать и адаптировать к условиям российского рынка. Именно это позволит обезопасить финансовые учреждения от рисков возможных потерь.

Использованные источники:

1. Андреева Л. Ю., Скорее М. М. Стратегическое управление рисками в социально-экономических системах: сценарии институционального проектирования. Новочеркасск: Оникс. 2007. С. 159.
2. Глобализация // Большая российская энциклопедия : в 30 т. / отв. ред. С. Л. Кравец. Т. 7. М. 2007. С. 245.
3. Кастельс М. Информациональная эпоха: экономика, общество и культура / Под ред. О.И. Шкаратана. – М.: Изд-во ГУ ВШЭ. 2000. С.51.
4. Рожков, А. Русские страхуют из Берлина / А. Рожков [Электронный ресурс] // Ведомости. – 2010. – № 26. – С. 3. – Режим доступа: http://www.vedomosti.ru/ newspaper/article/2010/02/15/225584 (дата обращения: 16.04.2014)
5. Уилъямсон, О. Экономические институты капитализма/ О. Уильямсон. – СПб.: Лен-издат. 1996.
6. Чекмарев В. В. Постмодерн и экономическая онтология. Экономическая теория в XXI веке – 1(8): Экономика постмодерна/ под ред. Ю. М.Осипова, 0. В. Иншакова, Е. С. Зотовой. М.: Экономисту 2004. С. 225.

Киселева С.С.
студент магистратуры
направление Менеджмент
ННГУ им. Н.И. Лобачевского
институт экономики и предпринимательства
Россия, г. Н. Новгород

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СПРАВОЧНО-ПРАВОВЫХ СИСТЕМ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

В статье рассматривается рынок справочно-правовых систем в России. Приводится оценка конкурентоспособности информационно-правовых продуктов через коэффициент конкурентоспособности. Строится карта позиционирования справочно-правовых систем по цене и скорости обновления информации, содержащейся в системе.

Ключевые слова: конкурентоспособность, информация, справочно-правовые системы, коэффициент конкурентоспособности, карта позиционирования.

The article considers the market of legal information systems in Russia. The author consider evaluation of the competitiveness of legal information products through competitiveness rate and construct positioning map of legal information systems on price and speed of updating the information contained in the system.

Key words: competitiveness, information, legal information systems, competitiveness rate, positioning map.

Использование справочно–правовых систем за последние годы стало неотъемлемой частью в деятельности практически каждого бухгалтера или юриста. Постоянными потребителями правовой информации является не только крупный и средний бизнес, но и малые предприятия. Это связано с тем, что колоссальный объем и динамика изменений российского законодательства требуют от юристов, студентов, бизнесменов и любых заинтересованных в достоверной и своевременной правовой информации лиц использования современных инструментов для работы с юридической информацией.

Рынок справочно-правовых систем в настоящее время является одним из наиболее динамично развивающихся, поскольку сфера информационных технологий является одной из наиболее перспективных и прибыльных в рамках становления и развития инновационной экономики страны. Главными условиями его развития являются быстрый рост потребностей потребителей, расширение возможностей информационного обмена, появление новых информационных продуктов, стимулирование развития различных видов информационной деятельности. На рис. 1 представлено соотношение потребителей справочно-правовых систем.

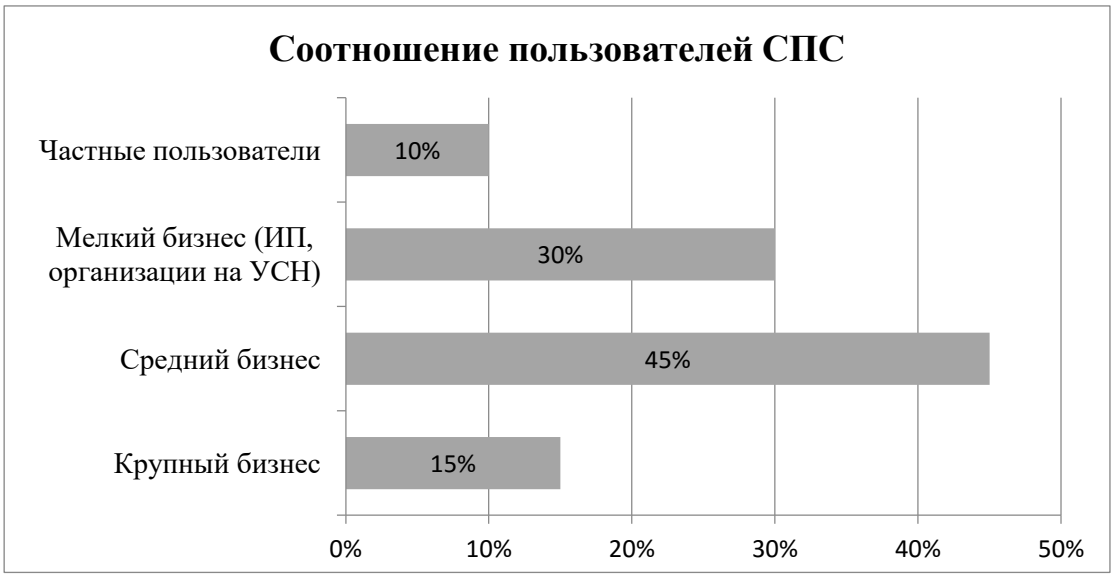


Рис. 1. Соотношение пользователей справочно-правовых систем

Анализ рынка информационно-правовых продуктов, проводимый ведущими исследовательскими компаниями России: ВЦИОМ, «РОМИР Мониторинг», КОМКОН, «Башкирова и партнеры», «Левада-Центр» – позволили выявить основных конкурентов – это предприятия, производящие и распространяющие следующие информационно-правовые системы: «Консультант Плюс», «Гарант», «Главбух», «Кодекс».

Набор официальных документов в этих системах одинаковый, отличия заключаются в комментариях к документам и интерфейсе, который включает систему поиска и представления нужной информации. В каждой из систем существует несколько вариантов поиска: по словам, целым фразам, аббревиатуре, датам, номерам актов, ситуациям и т.д. Также системы отличаются по частоте обновления информации, стоимости инсталляции и обслуживания.

Рис. 2. Популярность справочно-правовых систем у пользователей (источник: РБК.research, сентябрь 2014 г.)

Безусловными лидерами рынка являются два гиганта — «Консультант Плюс» и «Гарант», основанные еще в начале 1990-х. Их совокупная доля, по результатам опроса потребителей, проведенного РБК.research в сентябре 2014 г., достигает 80%. Остальные фирмы занимают лишь отдельные ниши, что, в общем, составляет около 20% от общей доли рынка. К менее популярным системам относятся, например, «Кодекс», Системы «Главбух», «Кадры», «Юрист», «Финансовый директор», СКБ «Контур-Референт», «Техэксперт» и другие.

С целью определить конкурентные преимущества тех или иных справочно-информационных систем марте 2016 года был проведен опрос среди двухсот организаций, использующих различные системы. Поскольку уровень конкуренции на рынке позволяет потребителю выбирать, какую систему выбрать, многие организации используют или использовали в своей деятельности разные системы.

Респондентам были заданы следующие вопросы:

— Какие справочно-правовые системы Вы использовали в своей деятельности?

— Какие факторы сыграли решающую роль при выборе той или иной системы?

— Как Вы оцениваете используемые системы по каждому из приведенных критериев?

В результате была составлена сравнительная характеристика наиболее популярных справочно-правовых систем («Консультант Плюс», «Гарант», «Главбух», «Кодекс») на основе оценок потребителей по представленным

характеристикам (табл. 1), а также подсчитан коэффициент конкурентоспособности каждой из представленных систем. Ранг важности и оценки представлены по 8-бальной шкале.

Таблица 1

Сравнительная оценка справочно-правовых систем.

Критерий	Ранг критерия	Относительная важность	Оценка пользователей			
			Консультант Плюс	Гарант	Главбух	Кодекс
Скорость обновления информации	8	0,222	6	6	8	7
Стоимость системы	7	0,194	4	3	6	7
Актуальность информации	6	0,167	7	6	5	5
Полнота информационного наполнения	5	0,139	8	7	5	6
Качество консультаций и экспертной поддержки	4	0,111	7	6	7	4
Наличие дополнительных услуг (передача электронной отчетности, печатные издания, обучение пользователей и т.д.)	3	0,083	8	8	7	5
Уровень функциональных возможностей системы	2	0,056	7	7	5	5
Ассортимент (версии для бюджетных/коммерческих организаций, малого/среднего/крупного бизнеса и т.д.)	1	0,028	7	6	7	6
Коэффициент конкурентоспособности			**6,418**	**5,113**	**5,527**	**5,444**

Исходя из полученных результатов, можно сделать вывод, что наиболее важными характеристиками для пользователей справочно-правовых систем являются скорость обновления информации и стоимость приобретения системы. Действительно, главный фактор, который влияет на принятие решения о покупке справочно-информационной системы, - это необходимость своевременно отслеживать все изменения в законодательстве. Особенно подвержена такой быстрой смене сфера бухгалтерского учета, ведь незнание об изменениях в законодательстве могут привести к ошибкам в отчетности и к большим штрафам для организации.

Наиболее удобной системой с точки зрения скорости обновления информации и действий, предпринимаемых для этого пользователем, является «Главбух». Для получения наиболее актуальной информации пользователю этой системы не нужно прилагать никаких усилий – система обновляется ежедневно в автоматическом режиме через Интернет.

Остальные системы предлагают пользователю скачать актуальные базы с официальных сайтов, получить их по почте либо от сотрудника компании, когда он приедет к клиенту. Такие обновления происходят ежедневно (при скачивании базы через Интернет), еженедельно, либо 1–2 раза в месяц.

На основании полученных оценок скорости обновления и стоимости информационно-правовых систем построена карта позиционирования. Ось х отражает значения оценок респондентов по критерию скорости обновления системы от низкого (1 балл) к высокому (10 баллов), ось у – значение стоимости от высокого (1 балл) к низкому (10 баллов). В результате получаются четыре квадранта: низкая цена и низкая скорость обновления; низкая цена и высокая скорость обновления; высокая цена и низкая скорость обновления; высокая цена и высокая скорость обновления (рис. 3). Диаметр круга, обозначающего систему, зависит от доли на рынке, которую соответствующая система занимает.

На рисунке 3 использованы следующие обозначения:

1 – справочно-правовая система «Консультант Плюс»,

2 – справочно-правовая система «Гарант»,

3 – справочно-правовая система «Главбух»,

4 – справочно-правовая система «Кодекс».

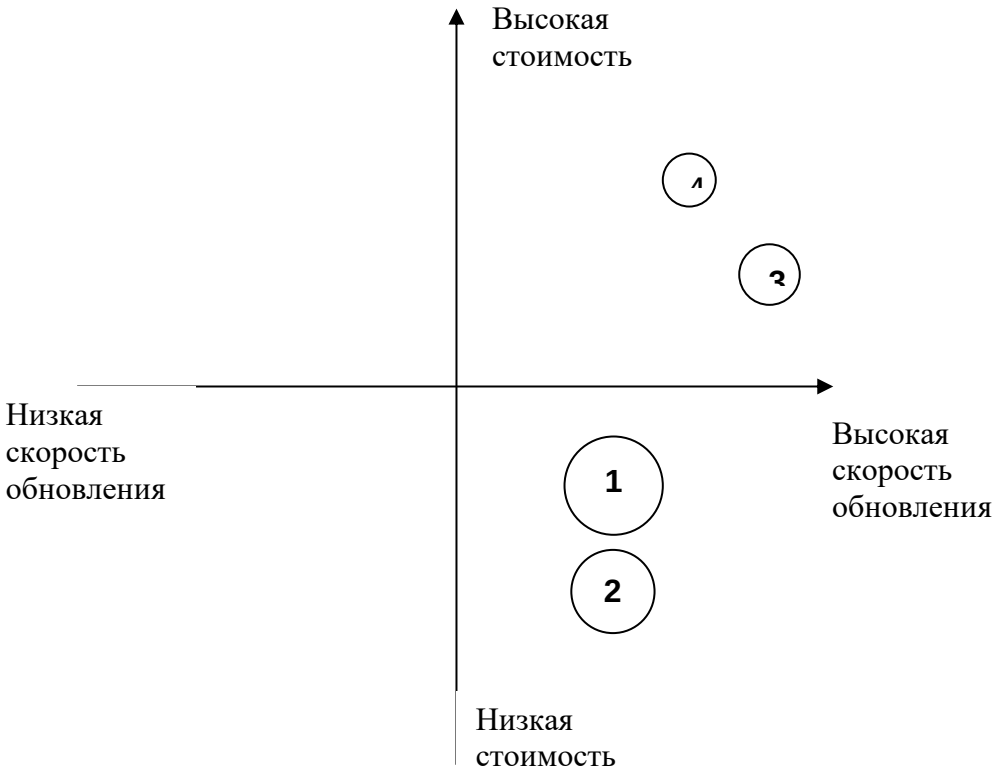


Рис. 3. Карта позиционирования справочно-правовых систем.

На основании данных, полученных в ходе исследования, можно сделать вывод, что наиболее высокий коэффициент конкурентоспособности

имеют системы «Консультант Плюс» и «Главбух». Как видно из рис. 3, наиболее популярные справочно-правовые системы имеют достаточно высокую скорость обновления информации. Наиболее высокий этот показатель у системы «Главбух». В сегменте «высокая стоимость – высокая скорость обновления» оказались главные конкуренты на рынке – системы «Консультант Плюс» и «Гарант». При этом менее популярные системы – «Главбух» и «Кодекс» – отличаются более низкой стоимостью.

Использованные источники:

1. Андреева А.К. Оценка конкурентоспособности информационно-правовых продуктов и информационных услуг // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. – 2012, №3 (13). – С.147-154.
2. Кобзева К. В. Использование справочно–правовых систем в бухгалтерском учете // Журнал «Компьютер Пресс». – №7, 2011 [Электронный ресурс]. – URL: http://www.compress.ru/Article. aspx?id=11424.
3. Обзор IT-рынка в России [Электронный ресурс]. – URL: http://marketing.rbc.ru/reviews/it-business/chapter_3_3.shtml.
4. Рекеда В. В., Гущина Ю. И., Нестеренко Т. В. Развитие рынка справочно-правовых систем как фактора формирования информационного общества // Фундаментальные исследования. – 2014, №6-5. – С.1006-1009.

Климочкина Н. И., к.э.н.
доцент
кафедра «Менеджмент»
Ухтинский государственный технический университет
Россия, г. Ухта

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ КОМПАНИИ
THE VALUATION OF THE COMPANY

Статья посвящена оценки стоимости компании, которая предполагает определение рыночной стоимости. При оценке рыночной стоимость компании, возможно, определить, насколько оно успешно. Увеличение стоимости означает, что оно находится на стадии роста, а снижение является главным индикатором неблагополучного положения дел. Инвестором необходимо знать возможности роста стоимости компании.

Ключевые слова: компания, стоимость, денежные потоки, риск, дисконтирование, ставка дисконта, факторы роста.

The article is devoted to the valuation of the company, which involves determination of market value. When assessing the market value of the company may determine, to the extent it successfully. Increasing the value means that it is at the stage of growth and decline is the main indicator of a dysfunctional state of affairs. The investor should know opportunities of the growth of the company's value.

Keywords: company, cost, cash flow, risk, discounting, discount rate, factors of growth.

Оценка стоимости любой компании основывается на расчете ее рыночной стоимости, с помощью которой определяется успешность деятельности компании. Если стоимость компании растет, то можно говорить о расширение масштабов бизнеса, а падение стоимости, будет означать о проблемах в деятельности компании. Расчет стоимости компании может использовать три подхода определения стоимости: доходный, затратный и сравнительный.

При доходном подходе главным является доход, получаемый компанией.

Сравнительный подход основывается на определение стоимости исходя из рынка, на котором осуществляются сделки по купле- продаже аналогичных компаний.

Затратный подход заключается в оценке рыночной стоимости активов компании за вычетом всех обязательств [1].

Подходы к оценке компании можно увидеть на рисунке 1.

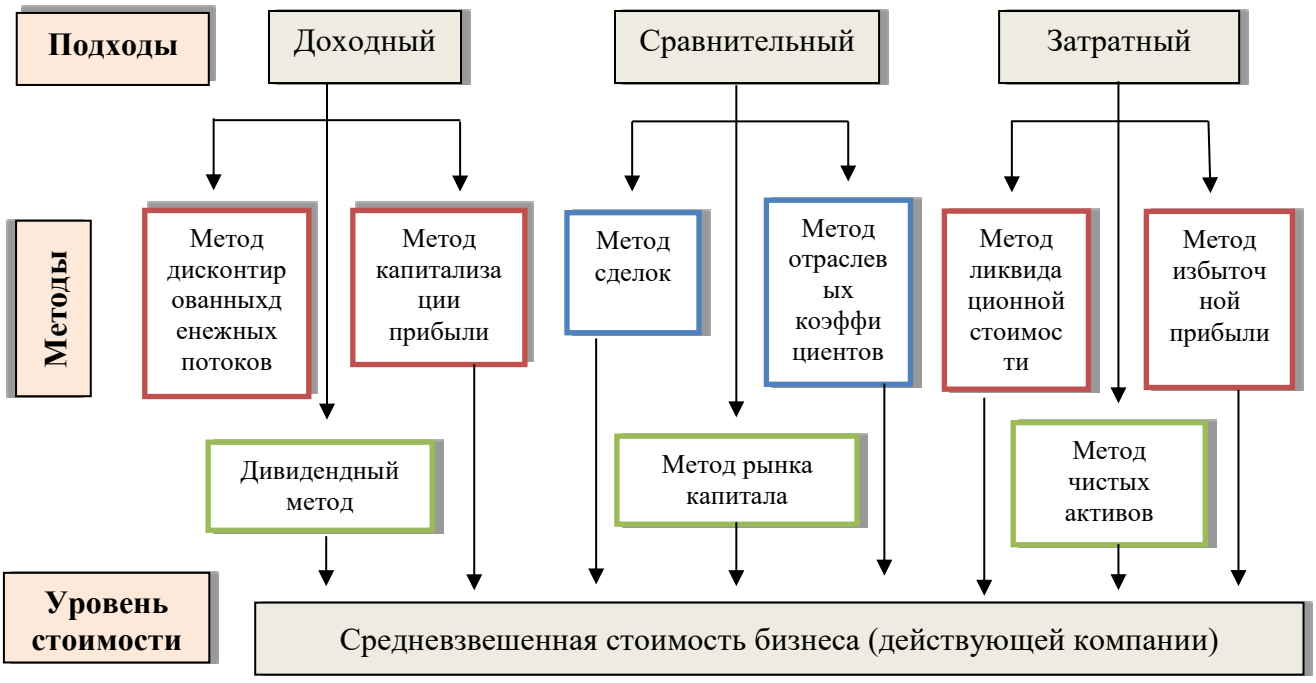


Рисунок 1 – Подходы и методы оценки стоимости компании

Самым популярным подходом является доходный, так как в рамках затратного подхода сложно выявить, насколько тот или иной фактор стоимости может повлиять на стоимость компании, поскольку данный поход

имеет стационарный характер и не учитывает будущие периоды существования бизнеса, а сравнительный подход также не может быть применим в отношении компании, поскольку компаний, аналогичных данной компании нет, а сравнивать с зарубежными компаниями, было бы не корректно.

В доходном подходе стоимость компании основывается на денежных потоках, которые должна получить компания в будущем. Поэтому важно определить горизонт расчета, начиная с текущего года, для которого и будет прогнозироваться денежный поток. Для прогноза учитывается временной период, на протяжение которого должны стабилизироваться темпы роста.

Будущие потоки денежных средств можно рассчитать, используя косвенный или прямой метод планирования. На основе косвенного метода анализ денежных потоков осуществляется по отдельным направлениям деятельности компании. Прямой метод предполагает движения денежных средств по статьям по бухгалтерским счетам.

Расчет будущих денежных потоков необходимо провести для каждого прогнозного года в течение всего прогнозного периода, а также для постпрогнозного периода. Для этого необходимо определить темпы роста каждого вида денежного потока.

Для определения стоимости компании необходимо определение ставки дисконтирования. С ростом уровня риска увеличивается требуемая норма доходности. Поэтому при расчете ставки дисконтирования оцениваются риски, связанные с вложением денег.

Для оценки ставки дисконтирования, можно использовать различные методики, из которых чаще всего встречаются следующие: модель оценки капитальных активов; метод кумулятивного построения; модель средневзвешенной стоимости капитала.

Определение стоимости важно также и после завершения прогнозного периода, так как предполагается, что в постпрогнозный период доходы стабилизируются и в будущем для компания будут иметь место стабильные долгосрочные темпы роста. Для этого можно использовать модель Гордона.

По данной модели годовой доход послепрогнозного периода капитализируется в показатели стоимости при помощи коэффициента капитализации, рассчитанного как разница между ставкой дисконта и долгосрочными темпами роста:

$$V_{(term)} = \frac{CF_{(t+1)}}{K - g} \quad (1)$$

где $V(term)$ – стоимость в постпрогнозный период;

$CF(t+1)$ – денежный поток за первый год постпрогнозного периода;

K – ставка дисконта;

g – долгосрочные темпы роста денежного потока.

Долгосрочный темп прироста рассчитывается как произведение средней рентабельности собственного капитала (ROE), равной отношению чистой прибыли (NI) и собственного капитала (E), и коэффициента реинвестирования (RR). Формула выглядит следующим образом:

$$g = RR * ROE, \quad (2)$$

Коэффициент реинвестирования представляет собой разницу единицы и средней номинальной дивидендной доходности для данной компании, равной отношению выплаченных дивидендов (Div) и чистой прибыли (NI).

Дальше необходимо провести дисконтирование спрогнозированных денежных потоков, с целью получения стоимости денежного потока на дату оценки. Затем величина дисконтированных денежных потоков за прогнозный период складывается с дисконтированной остаточной стоимости объекта.

При определении стоимости выделяют как финансовые факторы, так и операционные, так как финансовые показывают только результаты деятельности компании, и не раскрывают пути их достижения. Главный фактор стоимости предприятия – это любая переменная, оказывающая наиболее значимое влияние на стоимость бизнеса[2].

Факторы стоимости могут быть представлены в виде иерархической структуры, показанной на рисунке 2.

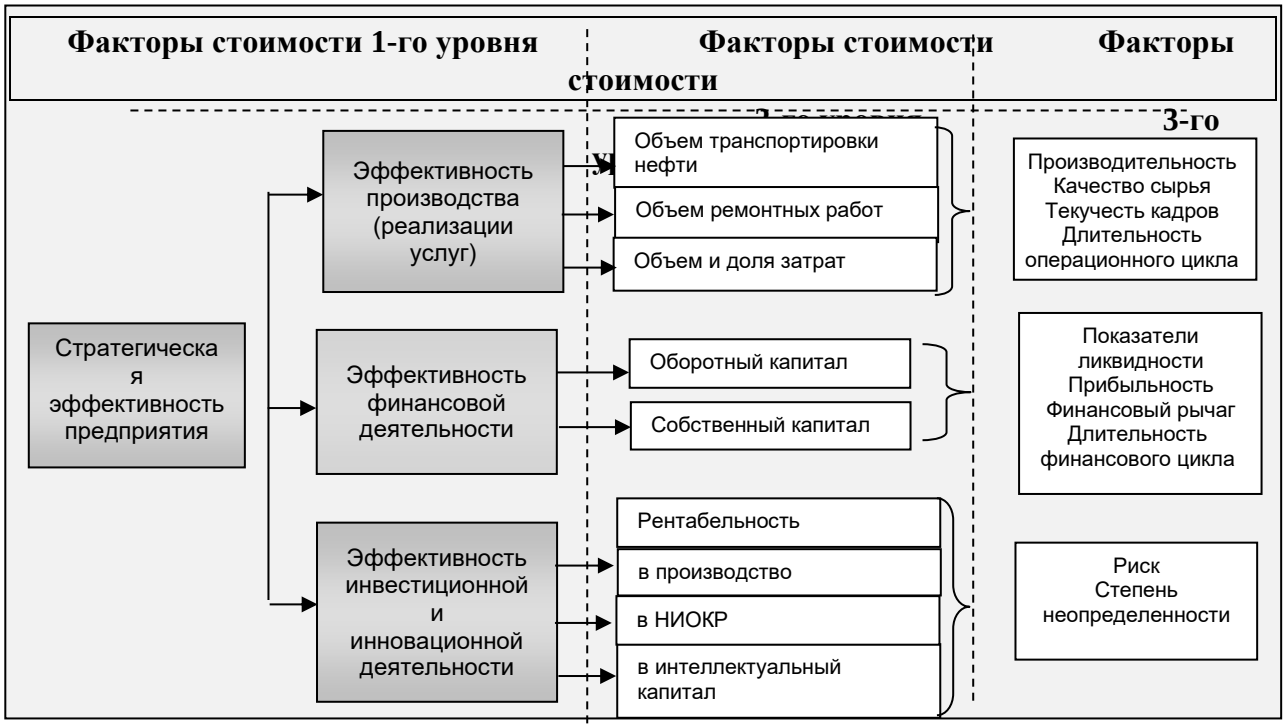


Рисунок 2 - Декомпозиция факторов стоимости для различных иерархических уровней управления

Каждому уровню факторов соответствует своя группа факторов стоимости. Проводя регулярный мониторинг ключевых факторов стоимости бизнеса, можно увидеть, какие показатели в наибольшей степени на нее влияют, выяснить причины снижения стоимости, а также резервы ее повышения.

Использованные источники:

1. Коупленд, Т. Стоимость компаний: оценка и управление [Текст] / Т. Коупленд, Т. Колер, Дж. Муррин. – 3-е изд., перераб. и доп.; Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2012. – 576 с.
2. Щербаков В.А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) 4-е изд., перераб. и доп, ил., табл. [Текст] / В.А. Щербаков, Н.А. Щербакова. – М.: Омега-Л, 2011. – 315 с.

Коба А.В., к.э.н.
доцент
УВО «Университет управления «ТИСБИ»
Россия, г. Набережные Челны

ВОЗДЕЙСТВИЕ САНКЦИЙ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ

Аннотация: экономические санкции ─ экономические мероприятия запретительного характера, которые используются одним участником международной торговли с целью принудить последнего к изменению политического курса.

Ключевые слова: санкции, импортозамещение, предпочтения, продовольственные товары.

Текущие события в Российской Федерации, воссоединение с Крымом несомненно, вошли в историю. Однако в связи с санкциями со стороны Евросоюза и США, в российском экономическом порядке возникла задача сохранения темпов роста экономики.

По данным Минэкономразвития, в течение последних годов введение запретов неблагоприятно отражаются на отечественной экономике. В результате снизилась активность многих предприятий, как российских, так и зарубежных, так как капиталовложения в экономику России в данном случае подвержены рискам и как следствие, непрезентабельны. К неизбежному повышению цен, повлиял запрет на импорт сельскохозяйственной продукции из многих стран (Албания, Черногория, Исландия, Лихтенштейн и др.). Уменьшение импорта указывает на исчезновение либо уменьшение количества товаров в магазинах. Что говорит о классической формуле экономики: уменьшается предложение – увеличивается цена. Помимо этого имеется ряд товаров, которые Россия не в силах заменить, такие как норвежская семга, греческий сыр и др. Несмотря на это, антироссийские санкции, оказали российским производителям весьма благосклонные

условия для развития импортозамещения. В России появилась необходимость за малый промежуток времени, реализовать попытку в продвижении конкурентоспособности собственной продукции и импортозамещении, на который ранее потребовалось бы не малое время. Все это привело предпринимателей к увеличению и модификации производства, ведь основной и давней причиной ослабленного роста экономики Российской Федерации является невысокий уровень технического и технологического обновления и слабая конкурентоспособность отечественной продукции на внутреннем и внешних рынках. Для предельного оснащения собственной продукцией как промышленного, так и сельскохозяйственного производства, в России есть все необходимые ресурсы. Например, Россия обладает примерно третью всех мировых запасов чернозёмов, что создает высокий уровень для сельскохозяйственного производства. Во многом успех инновационного становления Российской Федерации зависит от того, насколько продуктивно государство сможет осуществить его инфраструктурное сопровождение. При этом наиболее значительными являются следующие направления:

- формирование основы для развития малого бизнеса. Данная поддержка должна осуществляться в виде финансовых льгот, со стороны государства, то есть предоставления помещений, специфических услуг определенным предприятиям малого бизнеса по цене ниже рыночной. На практике уже реализуются такие меры, как расширение кредитования малого предпринимательства (в соответствии с которым малому и среднему бизнесу должна быть выделена квота не менее 15% при осуществлении государственных закупок), снижение ключевой ставки с 17% до 15%. Наиболее вероятная форма реализации финансовых льгот

– формирование инновационных кластеров, возможно, на базе существующих технопарков и технико-внедренческих зон. - Государственные вложения в формировании инфраструктуры. Запроектировано строительство Центральной кольцевой автомобильной дороги в Москве, скоростной трассы Москва-Санкт-Петербург, реконструкция Транссиба. В диапазонах нашего государства это может урегулировать так называемую логистическую проблему, которая часто служит преградой для увеличения сбыта продукции и выхода на новые рынки. Кроме того, предпосылкой является мысль увязывания инновационной и региональной политики. Например, в целях роста регионов России, в первую очередь Дальневосточного федерального округа, жителям предлагают участки земли для ведения фермерского хозяйства размером 1 га. Есть государственные программы по развитию отечественных сельхозпроизводителей, вплоть до обеспечения полного импортозамещения.

Таким образом, воздействие санкций, мало положительно влияют на

экономику в целом, и этот эффект будет наблюдаться еще какое-то время. На данный момент трудно пытаться прогнозировать, как долго продлится действие антироссийских санкций. Однако, благодаря временному отсутствию зарубежных конкурентов, обеспечением природных ресурсов, а также государственной поддержки, можно наблюдать развитие отечественных предпринимателей. Сегодня небольшие хозяйства и предприятия производят широкую линейку импортозамещающей продукции: сыры, ягодные джемы, мясные деликатесы, медовые композиции. Несмотря на значительные препятствия, у предпринимательства (при поддержке государства) есть все шансы в решении задач повышения эффективности, инновационности, конкурентоспособности продукции промышленного и сельскохозяйственного производства, экономической независимости России.

Ковалева А.В.
студент гр. ЭУБ – 141
Овчинникова И.В.
научный руководитель
Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МСФО 1 С ПБУ 4/99

Статья посвящена рассмотрению определений и сопоставлений стандартов международной финансовой отчетности с ПБУ 4/99. Для этого в статье рассмотрены требования МСФО и РСБУ, с помощью которых можно выявить отличия.

Ключевые слова: Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), российским стандартам бухгалтерского учета (РСБУ), сравнительная характеристика, требования, баланс.

Kovaleva AV, stud. c. ECU - 141
Supervisor: Ovchinnikov IV
Kuzbass State Technical University Name TF Gorbachev
Russia, Kemerovo

COMPARATIVE CHARACTERISTIC OF IFRS 1 OF S PBU 4/99

Article is devoted to consideration of definitions and comparisons of standards of the international financial statements to PBU 4/99. For this purpose in article requirements of IFRS and RAS by means of which it is possible to reveal differences are considered.

Keywords: International Financial Reporting Standards (IFRS), to the Russian accounting standards (RAS), comparative characteristic, requirements,

balance.

Перед тем как рассмотреть анализ МСФО с ПБУ 4/99, следует дать формулировку стандартам.

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) на сегодняшний день приобретают всё большую популярность в России. Они употребляются при составлении финансовых отчетов многих компаний во всем мире. Большинство российских компаний ведет учет по национальным стандартам российским стандартам бухгалтерского учета (РСБУ), но некоторые и (МСФО). Их популярность объясняется тем, что они позволяют выйти на международный рынок и привлечь иностранных инвесторов.

В МСФО основными стандартами, регулирующими состав показателей отчетности, которые должны быть раскрыты непосредственно в отчетности и требования к порядку их раскрытия, являются МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» и МСФО (IAS) 7 «Отчеты о движении денежных средств».

РСБУ – совокупность норм федерального законодательства России и положений по бухгалтерскому учёту (ПБУ), издаваемых Министерством Финансов РФ, которые регулируют правила бухгалтерского учёта. В РСБУ требования к порядку составления бухгалтерской отчетности, составу форм отчетности и порядку формирования отчетных показателей установлены ст. 13 Федерального закона от 21.11.1996 N 129-ФЗ «О бухгалтерском учете», ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» и Приказом Минфина России от 22.07.2003 N 67н «О формах бухгалтерской отчетности организаций». [1]

С 1 января 2013 г. вступил в силу Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ, согласно которому бухгалтерский учет представляет собой формирование документированной систематизированной информации об объектах бухгалтерского учета и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности. [2]

Проводя сопоставление требований к составу финансовой (бухгалтерской) отчетности в МСФО и РСБУ, в качестве одного из различий можно привести в пример, что международные стандарты устанавливают требования к составу и порядку раскрытия информации в каждой из компонентных составляющих финансовой отчетности и подробно регламентируют порядок обозначения финансовой отчетности, тогда как РСБУ устанавливают «рекомендуемые формы» отчетности.

МСФО (IAS) 1 предусматривает два основных подхода к классификации активов и обязательств при их отражении в балансе.

Суть первого подхода: предусматривает представление активов и обязательств с их разделением на краткосрочные и долгосрочные.

Суть второго подхода: предусматривает классификацию активов и

обязательств и их представление в балансе в порядке их ликвидности.

Вдобавок МСФО (IAS) 1 предполагает возможность сочетания двух выше приведенных подходов при формировании баланса, представляя одни в порядке ликвидности, если это позволяет представить информацию в той форме, которая надежна и более показательна, а другие – активы и обязательства с подразделением на краткосрочные и долгосрочные.

В РСБУ предусмотрена обязанность организации по раскрытию в бухгалтерском балансе активов и обязательств с подразделением на долгосрочные и краткосрочные. Возможность классификации активов и обязательств в целях составления бухгалтерской отчетности в зависимости от их ликвидности нормативными документами РСБУ не предусмотрена.

При этом РСБУ выводят классификацию за рамки профессионального взгляда бухгалтера, поскольку непосредственно в тексте нормативных документов, регламентирующих составление отчетности, активы и обязательства представлены в соответствующей группировке.

Сравнительная характеристика требований МСФО и РСБУ подлежащей обязательному раскрытию в балансе, представлена в таблице 1.

Таблица 1 -Требования МСФО и РСБУ к составу информации, подлежащей обязательному раскрытию в балансе

Линейные статьи – МСФО (IAS) 1 (п. 68)	Группы статей – ПБУ 4/99 (п. 20)
Основные средства	Основные средства
Инвестиционное имущество	Доходные вложения в материальные ценности
Нематериальные активы	Нематериальные активы
Финансовые активы (кроме инвестиций, учтенных по методу участия), (торговая и прочая дебиторская задолженность, (денежные средства и их эквиваленты)	Долгосрочные и краткосрочные
Инвестиции, учтенные по методу участия	финансовые вложения
Запасы	Запасы
-	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям
Торговая и прочая дебиторская задолженность	Дебиторская задолженность
Денежные средства и их эквиваленты	Денежные средства
Торговая и прочая кредиторская задолженность	Кредиторская задолженность перед поставщиками и подрядчиками; задолженность перед персоналом организации; авансы полученные; прочие кредиторы
Оценочные обязательства	Краткосрочные и долгосрочные заемные
Финансовые обязательства (кроме (Торговая и прочая кредиторская задолженность), (Оценочные обязательства)	средства; задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов

Обязательства и активы по текущим налоговым платежам	Задолженность перед бюджетом и государственными внебюджетными фондами
Отложенные налоговые обязательства и отложенные налоговые активы	Отложенные налоговые обязательства и отложенные налоговые активы
Доля меньшинства, представленная в составе собственного капитала	-
Выпущенный капитал и резервы, относящиеся к владельцам собственного капитала материнской компании	Капитал и резервы

И МСФО и РСБУ предполагают достижимость включения в состав показателей баланса дополнительных статей, если это дает возможность сформировать выработать более полное представление о финансовом положение организации.

К тому же, п 10 ПБУ 4/99, включает прямое указание на возможность не включения в состав показателей баланса (и других форм отчетности) статей, по которым отсутствуют числовые показатели.

Еще одной отличительной особенностью требований МСФО к формированию баланса либо примечаний к нему является требование (п. 79 МСФО (IAS)) 1 о раскрытии подробной информации об акциях для каждого класса акционерного капитала и акциях, забронированных для выпуска по договорам опциона или продажи, включая условия и суммы.

Из сравнения перечня линейных статей, подходящих обязательному раскрытию в балансе, видно, что различия в составе показателей «международного» и «российского» балансов отсутствуют, но некоторые отличия имеются.

Отражение доходов в финансовой отчетности. В настоящее время большая часть компаний имеет несколько видов доходов: выручка от продажи готовой продукции и оказания услуг, проценты по приобретенным облигациям, дивиденды, полученные от владения акциями других компаний.

В отчетности составленной по МСФО в сравнение от РСБУ, доходы компании признаются по справедливой стоимости. Чтобы обеспечить достоверность финансовой отчетности, следует четко представлять, как оценивать размер доходов и в какой момент они должны быть признаны.

Использованные источники:

1. «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99. Утверждено Приказом Минфина России от 06.07.1999 № 43н.
2. Овчинникова, Ирина Васильевна_Бухгалтерский финансовый учет : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению 38.03.01 «Экономика», профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / И. В. Овчинникова, Е. И. Левина; ФГБОУ ВО «Кузбас. гос. техн. ун-т им. Т. Ф. Горбачева», Каф. упр. учета и анализа Кемерово, 2016 424 с.
3. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность

организации» (ПБУ 4/99), утверждено приказом Минфина РФ от 06.07.1999 г. № 43н, в ред. от 08.11.2010 г. № 142н.

Кожев В. Д.
студент 1 курса
Уразбахтин И. Р.
старший преподаватель
ЮУРГУ, Экономика и Управление
Россия, г. Челябинск

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ

Россия встала на путь глобальных реформ в 1991 году. Этот процесс продолжается по настоящий момент и затрагивает все сферы общественной жизни, но наиболее масштабным преобразованиям, вероятнее всего, подвергается экономика.

В экономической среде происходят существенные, и наиболее заметные на фоне остальных сфер жизни, изменения. Происходит переход от плановой экономики к свободному рыночному хозяйству. В связи с этим, все интереснее становится тема государственного регулирования экономики, то есть процесс вмешательства государства в экономические механизмы общества.

Ранее государство выполняло все глобальные экономические задачи, такие, например, как: ценообразование, определение объемов производства того или иного товара. Вся экономика на том этапе времени находилась в полном подчинении правительству и как следствие, вскоре частные лица потеряли интерес к производственной сфере из-за подавляющего и тотального контроля.

Падение интереса привело к уменьшению эффективности производства, замедлению научно-технического прогресса, падению темпов экономического и инновационного роста. В связи с этим, к началу 1980-х гг. российская экономика оказалась в глубочайшем кризисе.

Совершенно свободная от вмешательства государства рыночная экономика невозможна, ведь хотя и рыночный механизм свободной конкуренции имеет много достоинств и его возможности велики, но все же, они не безграничны. Существуют такие области, где свободная конкуренция не срабатывает и требуется вмешательство извне.

Государственное регулирование экономики непосредственно связано с экономической политикой и направлено на ее реализацию. Государство для реализации своих целей экономической политики использует различные методы, которые и образуют инструментарий государственного регулирования экономики. Государство выполняет необходимые функции, применяя различные методы, к которым рыночная система предъявляет требования.

Государственное регулирование экономики существует и развивается потому, что оно необходимо, особенно в условиях продолжающегося экономического кризиса. Внутри рыночной экономики постоянно возникают различные противоречия, проблемы и трудности, с которыми рыночный механизм не может самостоятельно справляться.

Многочисленные кризисы и перестройки доказали широкой общественности развитых стран необходимость поддержания любыми возможными средствами социально – экономической стабильности, ради поддержания целостности существующего государственного порядка. Таким образом, государственное регулирование экономики можно рассматривать как безальтернативный путь поддержания социально – экономической стабильности современной системы рыночной экономики.

Влияние государства на экономику в разные времена отличалось разной степенью «вторжения» в рыночные механизмы и прямым, или косвенным воздействием на нее. Сегодня многие специалисты сходятся во мнении, что государство должно регулировать экономические механизмы. Однако, какими методами контролировать и в какой степени – вопрос открытый и вызывающий множество споров и по сей день.

В современных условиях государственное регулирование является составной частью процесса воспроизводства. Регулирование решает различные задачи, такие как: стимулирование экономического роста, регулирование занятости населения, поощрение инновационных сдвигов в отраслевой и региональной структуре, поддержка экспорта и другие.

Конкретные направления, формы, масштабы государственного регулирования определяются характером и необходимостью экономико-социальных проблем в той или иной стране в конкретный промежуток времени [1].

Функции регулирования государство выполняет с помощью административных и экономических методов. Эти методы изображены ниже, на рисунке 1.

Рис. 1. Методы государственного регулирования экономики

Административные методы предполагают прямое воздействие государства на деятельность предприятия и ведут к лимитированию свободы выбора хозяйствующего субъекта. Действие административных методов в экономике ограничено. Такие методы используются в основном в управлении государственными и муниципальными предприятиями, а также в условиях, когда свобода одних субъектов оборачивается тяжелыми потерями для других субъектов и рыночного хозяйства в целом. К административным методам регулирования относятся разнообразные меры контроля над доходами, ценами, учетными ставками, лицензирование, квотирование. Такие меры относятся к административным методам потому, что они не основываются на экономических интересах и реализующих их стимулах, а осуществляются на основе законодательства через систему устанавливаемых им норм и правил.

К экономическому регулированию относятся различные формы безвозвратного целевого финансирования регионов, предприятий, отраслей. Это прямые субсидии, субвенции, которые включают различного рода

пособия, дотации, доплаты из специальных бюджетных и внебюджетных фондов различных уровней. Сюда же относятся льготные кредиты. Согласовывая интересы различных уровней и субъектов хозяйствования разных социальных групп, эти виды регулирования способствуют выравниванию их финансового положения, защите наиболее уязвимых секторов экономики и групп населения, достижению приоритетных целей для экономического развития.

Разграничение между административными и экономическими методами государственного регулирования в некоторой степени условно. Для того чтобы задействовать любой косвенный регулятор, необходимо предварительное административное решение соответствующих государственных органов. Например, решение об изменении налоговых ставок о предоставлении налоговых льгот или продаже центральным банком государственных облигаций. В этом смысле любые экономические регуляторы несут на себе печать администрирования [2].

Любой административный регулятор, принуждая хозяйствующих субъектов выполнять те или иные действия, одновременно оказывает и косвенное воздействие на целый ряд сопряженных экономических процессов. К примеру, повышение цены не только прямо определит их новый уровень, но косвенно повлияет на состояние спроса и предложения. Можно сказать, что любые административные методы регулирования несут в себе черты, характерные для экономических косвенных регуляторов. Тем не менее, рассмотренный выше критерий позволяет без особых проблем отличать на практике административные методы от экономических. Разграничение между этими методами принципиально важно с точки зрения природы рыночных отношений.

Деятельность государства по регулированию экономических механизмов в России в настоящее время можно свести к нескольким основным функциям.

Во-первых, составление макроэкономических планов-прогнозов, иначе говоря, индикативных планов. Их прямое назначение – определение основных ориентиров, относящихся к масштабам, пропорциям и конечным целям развития производства. Вместе с тем, выявляются главные проблемы, с которыми предстоит столкнуться при реализации планов. Созданный в итоге документ просто информирует общественность и деловые круги о предполагаемой общей картине состояния в экономике.

Во-вторых, формирование решений, непосредственно затрагивающих структуру хозяйства. Это, прежде всего, распределение централизованных инвестиций и иных контролируемых государством ресурсов, урегулирование возникающих социальных проблем, размещение госзаказов, создание в том или ином регионе благоприятного климата для привлечения частных инвестиций, путем вложения государственных средств в развитие

инфраструктуры.

В-третьих, государство занимается выработкой системы регуляторов для процессов, не входящих в сферу прямого государственного контроля. Такие регуляторы призваны поддерживать стабильный характер экономического развития. Среди них дотации, налоги, принципы и методы ценообразования, а также кредитные и налоговые льготы приоритетным отраслям и таможенные правила. Основная регулирующая роль в современной экономике принадлежит инструментам кредитно-денежной политики. Именно они обеспечивают стабильность денежной единицы и сбалансированность внешних платежей [3].

Подводя итоги, необходимо отметить, что государственное регулирование – это объективная необходимость развития экономики. Четкое формулирование и закрепление в нормативных актах государственной экономической политики — это необходимые условия эффективного применения методов и средств государственного регулирования экономики. Но не стоит преувеличивать роль государства и считать его действия панацеей от всех социально-экономических проблем. Подобно тому, как есть «провалы» рынка, так есть и «провалы» государства. Экономическая эффективность - это, прежде всего рынок, а все современные развитые экономики опираются прежде всего на рыночные принципы. И более того, эти принципы постепенно воспринимаются всем остальным миром, хотя и каждая страна сохраняет свою национальную специфику.

Использованные источники:

1. Руднева А. О. Основы экономической теории. Учебное пособие. СПб.: «Научная книга». – 2011. С. 78 – 81.
2. Михайлушкин П. В., Баранников А. А. Методы и средства государственного регулирования экономики России: опыт зарубежных стран // Молодой ученый. — 2012. — №9. — С. 135-140.
3. Пушкин А. В., Богданов И. Г. Особые экономические зоны в России: Правовое регулирование. М.: «Альпина Паблишер» . – 2009. С. 45 – 54.

Кожевникова В.Д., к.э.н.
доцент
кафедра "Менеджмента"
Нагаева К.Р.
магистрант 5 курса
Институт экономики и управления
Сургутский государственный университет
Россия, г. Сургут

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КУЗНЕЦКОГО УГОЛЬНОГО БАССЕЙНА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье Кузнецкий угольный бассейн рассматривается как один из перспективных регионов развития угольной промышленности России в аспекте анализа конкурентных преимуществ. Конкурентные преимущества представлены различными факторами, одним из них является динамика объема добычи угля за последние несколько лет. Инструментом анализа конкурентных преимущества Кузбасса представлен SWOT-анализ.

Ключевые слова: угольная промышленность, Кузнецкий угольный бассейн, SWOT-анализ, добыча, технопарк.

В современных условиях на рынке появляется всё большая конкуренция среди предприятий той или иной отрасли экономики. Отсюда вытекает необходимость анализа конкуренции, а именно, конкурентных преимуществ с целью выхода в лидеры и удержания своих позиций.

Основным центром угольной промышленности является Сибирь, где расположен Кузнецкий угольный бассейн. Другие крупные угольные бассейны страны – Канско-Ачинский, Печорский, Иркутский, Улуг-Хемский, Восточный Донбасс. Перспективные для разработки – Тунгусский и Ленский угольные бассейны. На рисунке1 бассейны представлены территориально.

Рис. 1 Территориальное расположение основных бассейнов добычи угля в Российской Федерации

О значении Кузбасса для экономики страны говорит также тот факт,

что «Кузбасс дает до 12 % национального дохода России.

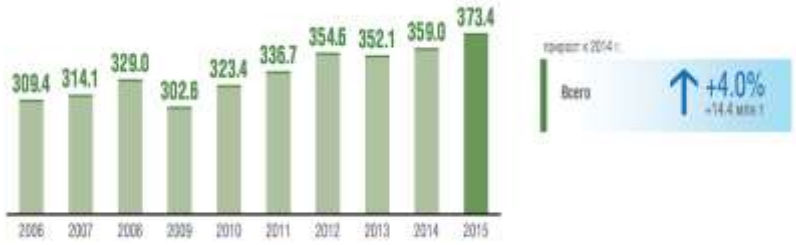


Рис. 2 Добыча угля в РФ за 2006-2015 гг.

На рис. 2 представлена динамика добычи угля. Наблюдается прирост добычи угля в динамике лет, что говорит о положительной тенденции развития угольной промышленности в целом. В основном угольном бассейне России — Кузбассе добыча угля составила 215,6 млн. т (+1,9% к 2014 году). В Канско-Ачинском 38,2 тыс. т (+5,7% к 2014 году). Следует отметить, что темпы прироста в рассматриваемом субъекте ниже, чем в сравниваемом. Этот факт предполагает анализ конкурентных преимуществ для удержания субъектом завоеванных позиций.

Основным инструментом выявления конкурентных преимуществ служит SWOT-анализ, который указывает на сильные стороны, выявляет угрозы для их последующего устранения, возможности на перспективу и слабые стороны, которые необходимо реабилитировать. Рассмотрим сильные и слабые стороны, а также угрозы и возможности Кузбасса, применив SWOT-анализ.

SWOT-анализ Кузнецкого угольного бассейна

Внутренняя среда	
Сильные стороны	Слабые стороны
- Первое место в России по запасам и добыче угля [рис.1] - Создание в 2008 году технопарка - Создание института углехимии и химического материаловедения [1] - Строительство обогатительных фабрик [4] - Выход из экологически грязных регионов (согласно подтверждению заместителя губернатора природных ресурсов Кемеровской Области)[3]	- Моральный и физический износ оборудования [6]
Внешняя среда	
Возможности	Угрозы
- Добыча запасов угля на месторождении [8] - Внимание и поддержка со стороны государства угольной отрасли [2]	- Экономический кризис привел к снижению спроса на продукцию [3] - Повышение затрат на транспортировку продукции за счет повышения ж/д тарифов [9]

На основе проведения SWOT-анализа можно сделать следующие выводы:

- ✓ Кузнецкий угольный бассейн является лидером по добыче угля в РФ(более 50 %);
- ✓ В регионе, на его основе создаются центры науки;
- ✓ Субъект является платформой для внедрения инноваций;
- ✓ Кузбасс становится экологически безопасным регионом;

Таким образом, Кузнецкий угольный бассейн обладает высоким потенциалом конкурентных преимуществ, что обеспечивает ему дальнейшие перспективы развития. Однако существует ряд проблем, с которыми необходимо бороться:

- ✓ снижение спроса;
- ✓ скачки в стоимости железнодорожных тарифов;
- ✓ качество угля;
- ✓ на протяжении многих лет уголь- это энергоресурс, проявляется необходимость его усовершенствования и т.д.

Использованные источники:

1. Громов А.В. , Костенко О.В., Ударцев Ю.М. Опыт Кузбасского технопарка в поддержке инновационных проектов // cyberleninka/ 2013. URL: http://cyberleninka.ru/article/n/opyt-kuzbasskogo-tehnoparka-v-podderzhke-innovatsionnyh-proektov
2. Краснянский Г. Уголь России: 20 лет спустя // Российская газета. 2015. URL: http://rg.ru/2015/09/28/promyshlennost.html
3. Кузбасский уголь: добыть нельзя продать // ФедералПресс. 2015. URL: http://fedpress.ru/news/econom/reviews/1428673422-kuzbasskii-ugol-dobyt-nelzya-prodat
4. Маркова В., Чурашев В. Обогатиться углем // Эксперт Сибирь. 2011. URL: http://expert.ru/siberia/2011/16/obogatitsya-uglem/media/82434/#anchor-1
5. Троицкая И. Нина Вашлаева: Кузбасс использует почти половину отходов производства и потребления // Медиа Кузбасс. 2011. URL: http://mediakuzbass.ru/news/blagoustrojstvo/56804.html#/news-text
6. Ухов И. Новый горизонт горнорудных технологий: безлюдные шахты на Кузбассе // Политическая Россия. 2015. URL: http://politrussia.com/ekonomika/novyy-gorizont-gornorudnykh-366/
7. URL: http://www.iccms.sbras.ru/ru
8. URL: http://ecokem.ru/pochvy-i-poleznye-iskopaemye/
9. URL: http://newtariffs.ru/news/rzhd-sobiraetsya-podnyat-tarify-na-perevozki-uglya

Козлова Е.П.
аспирант 4 года обучения
кафедра «Экономика организации»
Нижег ородский государственный
педагогический университет им. К. Минина
Россия, г. Нижний Новгород

МНОГОУРОВНЕВАЯ СИСТЕМА ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ «УСТОЙЧИВОСТЬ»

Статья посвящена определению сущности и содержания понятия устойчивого развития. Проанализированы различные источники упоминающие данное определение. Составлена система подходов к определению понятия устойчивость. Сформулированно собственное понятие.

Ключевые слова: устойчивость, развитие, промышленность, предприятие,

Современный этап хозяйственного развития большинства стран и необходимость крупного транснационального производства проявляется через глобализацию мировой экономики.

Для современной российской экономики наиболее актуальными являются проблемы обеспечения экономической устойчивости и конкурентоспособности промышленных предприятий. Современный этап развития российских предприятий характеризуется рядом позитивных изменений, главным из которых следует считать последовательное стремление улучшить свои производственно-экономические показатели за счет реформирования систем организации и управления[4].

В таких условиях одним из важнейших аспектов является устойчивое развитие промышленности, которое, в свою очередь, повлечет за собой технический и технологический прогресс экономики в целом, несмотря на сложившиеся политические и экономические взаимоотношения со странами Евросоюза.

Решение данной задачи влечет за собой понимание сущности и содержания понятия устойчивость.

Категория «устойчивость» является объектом пристального изучения уже на протяжении нескольких столетий. Впервые в экономике была применена во второй половине XIX – первой четверти XX века во времена быстрого развития капиталистических отношений в странах западной Европы. Была сформирована теория «Устойчивости мелкого крестьянского хозяйства». Согласно данной теории мелкое хозяйство имело преимущество перед крупным.

Одну из наиболее емких характеристик данному понятию можно встретить у С.И. Ожёгова:

1. Стоящий, держащийся твердо, не колеблясь, на падая. Устойчивая опора. Устойчивое равновесие (восстанавливающееся после незначительного отклонения;

2. Не подверженный колебаниям, постоянный, стойкий, твердый. Устойчивые урожаи. Устойчивые взгляды[1].

В менеджменте понятие устойчивость определяют как состояние системы «когда ее неотъемлемые переменные остаются внутри заданных им (объективными условиями существования – переменными внешней и внутренней среды) границ»[2].

В.Е. Ланкин понимает под устойчивостью способность системы воспроизводить исходный, или похожий на исходный, режим при незначительном его нарушении и продолжать нормальную работу после внезапного нарушения режима, при этом, не теряя прежнее состояние в качественном смысле, описываемое ранее системой параметров [3].

Куценко Е.И. определяет устойчивость как один из динамических элементов системы, характеризующий собой свойство возвращаться в первоначальное или близкое к нему состояние возникшее в результате какого либо воздействия.

Проанализировав подходы к определению понятия устойчивости можно выделить различные виды устойчивости и систематизировать полученные данные по четырем уровням (Рис.1)

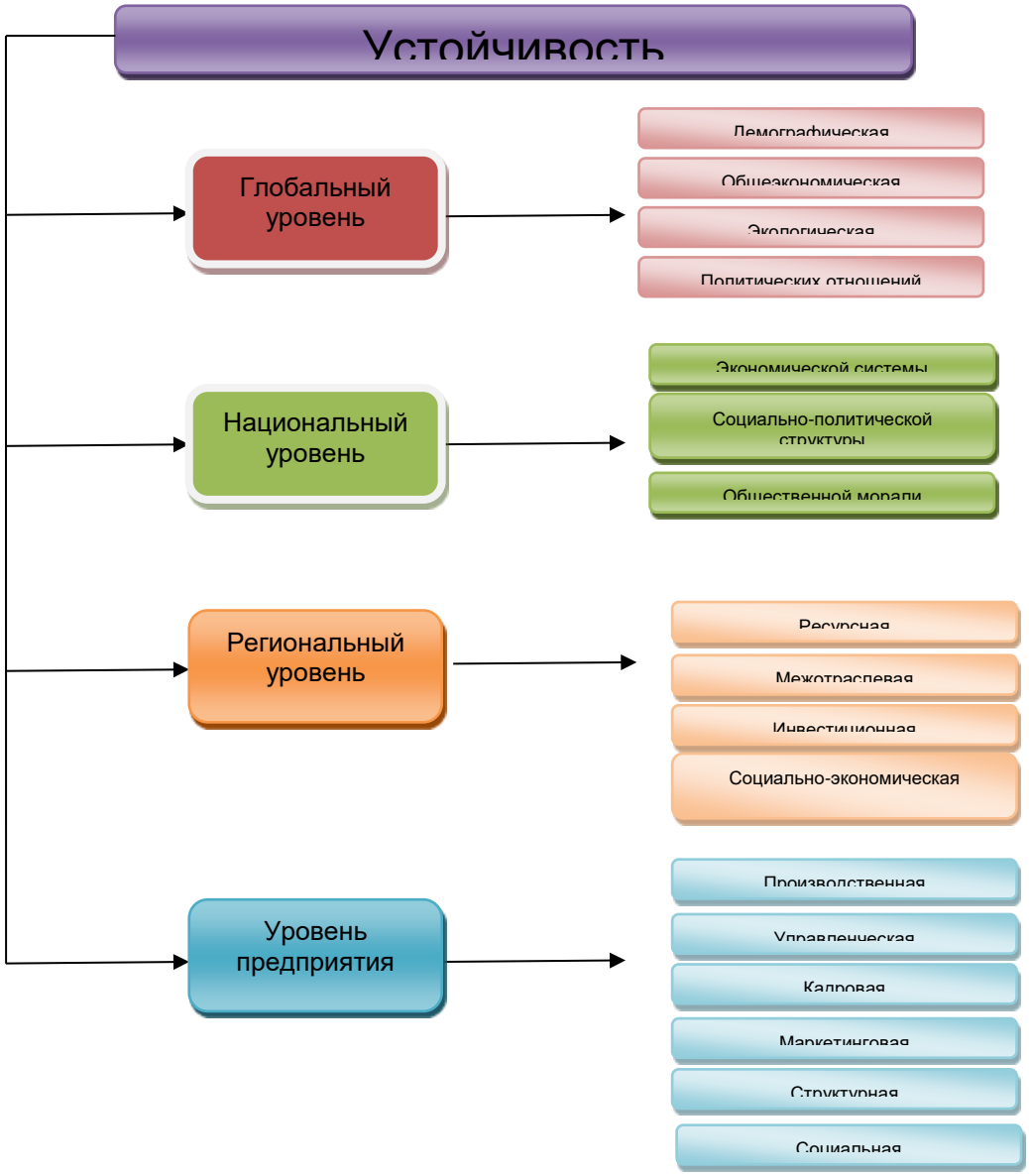


Рисунок 1.1. Многоуровневая система подходов к определению понятия «устойчивость» (разработана автором)

На *глобальном уровне* устойчивость обеспечивается благодаря равновесию демографических, общеэкономических, экологических, политических аспектов. Устойчивость предполагает способность системы продолжать нормальную жизнедеятельность в условиях установления и принятия таких принципов воздействия, которые закреплены в международных документах (например, «Декларация Рио по окружающей среде и развитию», «Повестка дня на XXI век»), а также принятие отдельных конкретных вопросов мирового значения на основе конвенций и многосторонних договоров.

Для обеспечения устойчивости необходимо соблюдение баланса между численностью населения и имеющимися природными ресурсами.

Следует учитывать потребность одной отрасли и количество производимой продукции в смежных отраслях, при этом не стоит пренебрегать потребностями будущих поколений.

Национальный уровень включает в себя процессы, происходящие на территории государства. Устойчивость государства зависит от устойчивости политических, экономических систем, социально-политической структуры, общественной морали.

В рамках национального уровня устойчивость поддерживается разработкой и совершенствованием национального законодательства, национальных планов и действий, формированием экономических механизмов.

Региональный уровень включает в себя следующие виды устойчивости: ресурсная, межотраслевая, инвестиционная, социально-экономическая. Единство вышеперечисленных категорий способствует устойчивому развитию регионов. Способность обеспечивать положительную динамику уровня и благосостояния населения характеризует устойчивое развитие региона, при этом возможно использование в этих целях новых факторов и условий, а так же сбалансированное воспроизводство, социально-экономического, ресурсного и инвестиционного потенциала, локализованного на его территории.

Следовательно, устойчивое развитие региона можно определить, как способность удовлетворять общественные потребности, организовать прочное воспроизводство, а так же способность гарантировать достойную жизнедеятельность поколениям на несколько сотен лет вперед.

Уровень предприятия предполагает рассмотрение устойчивости на микроэкономическую категорию. Подход к управлению устойчивым развитием промышленного предприятия предполагает рассмотрение организации как открытой системы. Следовательно, присутствует воздействие как внешних, так и внутренних факторов. От устойчивости каждого элемента системы зависит состояние предприятия в целом.

Таким образом, устойчивость на уровне предприятия зависит от сбалансированного сочетания производственных, социальных, кадровых, маркетинговых, структурных и управленческих подсистем подверженных воздействию внешних и внутренних факторов с целью достижения заранее обозначенных результатов.

Использованные источники:

1. Словарь русского языка/ под редакцией Н.Ю. Шведовой – М: Русский язык, 2010, С. 838-839.
2. Управление организацией: энциклопедический словарь. – М.: Издательский Дом ИНФРА-М, 2011. – 822 с.
3. Ланкин В.Е. Децентрализация управления социально-экономическими системами (системный аспект) //Монография. – Таганрог: Изд-во ТРТУ,

2015. – 228 с.
4. Козлова Е.П. Оценка перспективных направлений развития отрасли машиностроения. Вестник «СГСЭУ» №1 (50)2014: 20 февраля 2014 г. – Саратов: Саратовский государственный социально-экономический университет, 2014. – С 54-56.

Колесникова К.Д.
магистрант 2 курса
факультет «Экономика и финансы»
Россия, г. Москва

ПРОБЛЕМА ОПТИМАЛЬНОГО ВЫБОРА СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РАБОЧИХ В МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Статья посвящена выбору оптимальной системы и формы оплаты труда производственных рабочих. В статье рассматриваются причины и следствия выбора способа оплаты труда. Приводится пример способа выбора формы оплаты труда исходя из экономических и производственных соображений.

Ключевые слова: оплата труда, формы оплаты труда, производственные рабочие, производительность труда, эффективность производства.

The article is devoted to the selection of the optimal system and forms of production workers pay. This article discusses the causes and consequences of the choice of the method of remuneration. An example of a method for selecting forms of remuneration based on the economic and industrial reasons.

Keywords: compensation, wage forms, production workers, labor productivity and manufacturing efficiency.

Оплата труда – это система отношений, связанных с обеспечением установления и осуществления работодателем выплат работникам за их труд. [1]

Выбор системы оплаты труда — важный шаг для любой организации. Так как от этого будет зависеть не только производительность труда, но и рациональное распределение финансовых потоков в организации.

Для производственных рабочих целесообразно выбрать сдельную систему оплаты труда, так как их результаты труда могут быть реально посчитаны. Для этого организации необходимо разработать сдельные расценки на каждый вид производимой продукции для всех этапов производства.

Так как сдельная система оплаты труда включает в себя различные формы, а именно: прямая и косвенная, сдельно-прогрессивная и сдельно-

премиальная, аккордная и аккордно премиальная, то немаловажно определить и какую из этих форм организация будет применять для расчета оплаты труда рабочих, занятых в той или иной сфере производства.

Рассмотрим выбор формы оплаты труда на примере мясоперерабатывающих организаций. Организации данной отрасли могут заниматься заготовкой и убоем скота, птицы, кроликов, их разделкой (обвалкой), а также производством колбасных изделий, мясных консерв и полуфабрикатов.

На каждом этапе производства, исходя из функций, выполняемых работником (группой работников), целесообразно определить рациональный подход к способу расчета заработной платы, исходя из экономических соображений и преследуемых целей.

Заработная плата может определяться как по индивидуальным показателям работы, так и исходя из коллективных (бригадных показателей работы).

Выбор формы оплаты труда можно разделить на следующие этапы:

1) Создается группа, которая будет заниматься оценкой эффективности различных форм оплаты труда разных категорий работников, занятых на различных этапах производства. [2] Это позволит достичь наиболее объективной оценки.

2) Весь персонал, для которого необходимо выбрать способ расчета заработной платы, делится на категории.

3) Группа оценивает формы оплаты труда согласно таблице:

Форма оплаты труда	Категория работников	Преимущества формы	Недостатки формы

Притом, преимущества и недостатки необходимо рассмотреть с точки зрения их влияния на такие показатели как выручка, прибыль, расходы и т.д.

4) Оцениваются качественные показатели каждой из выбранных систем оплаты труда. Например, как удобнее будет бухгалтеру начислять заработную плату или при какой системе оплаты труда работникам будет понятнее, от чего зависит сумма выплат.

5) Каждая система оплаты труда анализируется с точки зрения соответствия специфике работы, сфере влияния и качественным показателям.

6) Выбираются системы оплаты труда с максимальными оценками.

7) Выбранные системы оплаты труда для каждой группы персонала фиксируются в специальных документах: положениях, трудовых или коллективных договорах.

Таким образом, при ответственном подходе к выбору формы оплаты труда можно избежать перерасхода фонда оплаты труда, а в некоторых случаях, даже его экономии, что, в свою очередь, позволит привлечь

дополнительную рабочую силу, в случае необходимости. Также, с помощью правильно определенной формы оплаты труда для категории работников, можно регулировать объемы производства, мотивируя персонал повышением тарифов, введением поощрений за разряды и проч.

Использованные источники:

1. Трудовой кодекс РФ от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 30.12.2015)
2. Российский налоговый курьер, журнал №6

Колкарева Э.Н., к.э.н.
доцент
кафедра «Денежного обращения и кредита»
Кубанский государственный аграрный университет
Федотова Ю.А.
студент 4 курса
факультет «Финансы и кредит»
Россия, г. Краснодар

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГА В РОССИИ

Ключевые слова: коммерческий банк, интернет-банкинг, электронный платеж.

STATE AND PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF INTERNET BANKING IN RUSSIA

Keywords: commercial bank, internet banking, electronic payment.

Интернет-банкинг является одним из наиболее динамичных секторов электронной коммерции. Возможности использования Интернета в сфере банковского дела постоянно расширяются, появляются новые технологии, а вместе с ними и новые перспективы развития бизнеса. На данный момент программы интернет-банкинга запустили более половины всех российских коммерческих банков. Интернет–банкинг – это технологии дистанционного банковского обслуживания, а также доступ к счетам и операциям по ним, предоставляющийся в любое время и с любого компьютера, имеющего доступ в Интернет [2].

В иностранной литературе вместо интернет-банкинга чаще употребляется термин онлайн-банкинг, подчеркивающий возможность доступа клиента к банковским услугам в реальном времени. На Западе онлайн-банкинг предоставляет возможности оплаты счетов в реальном времени, кредитования, управление денежными средствами.

Электронная банковская деятельность в глобальной сети Интернет представляет собой деятельность в области предоставления кредитно-банковскими институтами электронных финансовых услуг, в том числе деятельность в области осуществления электронных расчетов с

использованием банковских карт и систем электронных денег, а также биржевые операции с фондовыми ценностями и финансовое посредничество иных участников электронной экономической деятельности [1].

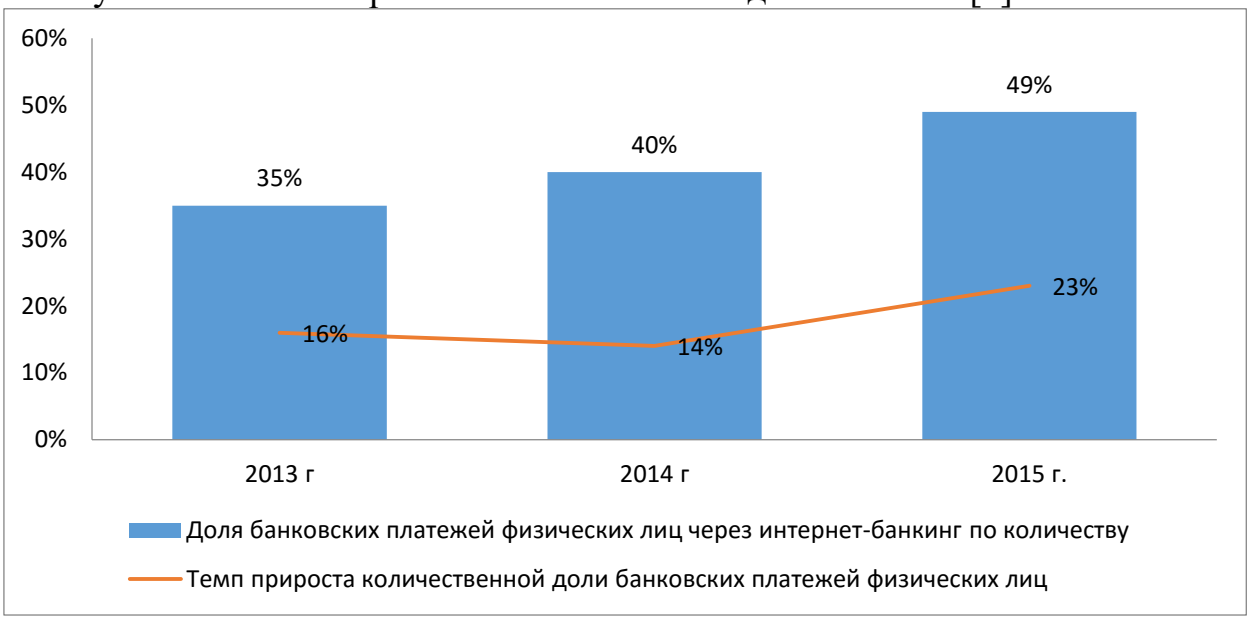


Рисунок - 1 Доля платежей физических лиц по количеству, совершенных через системы интернет-банкинга

Практически каждый второй платеж в 2015 г. совершался через интернет-банкинг. Количественная доля платежей физических лиц, совершенных через Интернет в 2015 году достигла 49% , показав прирост 23% по сравнению с данными 2014 года. Доля банковских платежей по количеству в 2014 г. составляла 40%, что на 14% больше чем в 2013 г.

Доля банковских платежей физических лиц, совершенных через Интернет за 2015 год составила 30 % или 2,1 трлн рублей в абсолютном выражении, что на 36% больше чем в 2014 г. А темп прироста объемной доли банковских платежей физических лиц в 2014 г. составлял 47%. Так же отмечается увеличение размера среднего платежа, совершенного клиентами через Интернет: в 2015 году он составил 18,5 тыс. руб., что на 28% больше значения 2014 года [4].

Данные об объемной доле электронных платежей представлены на рисунке 2.

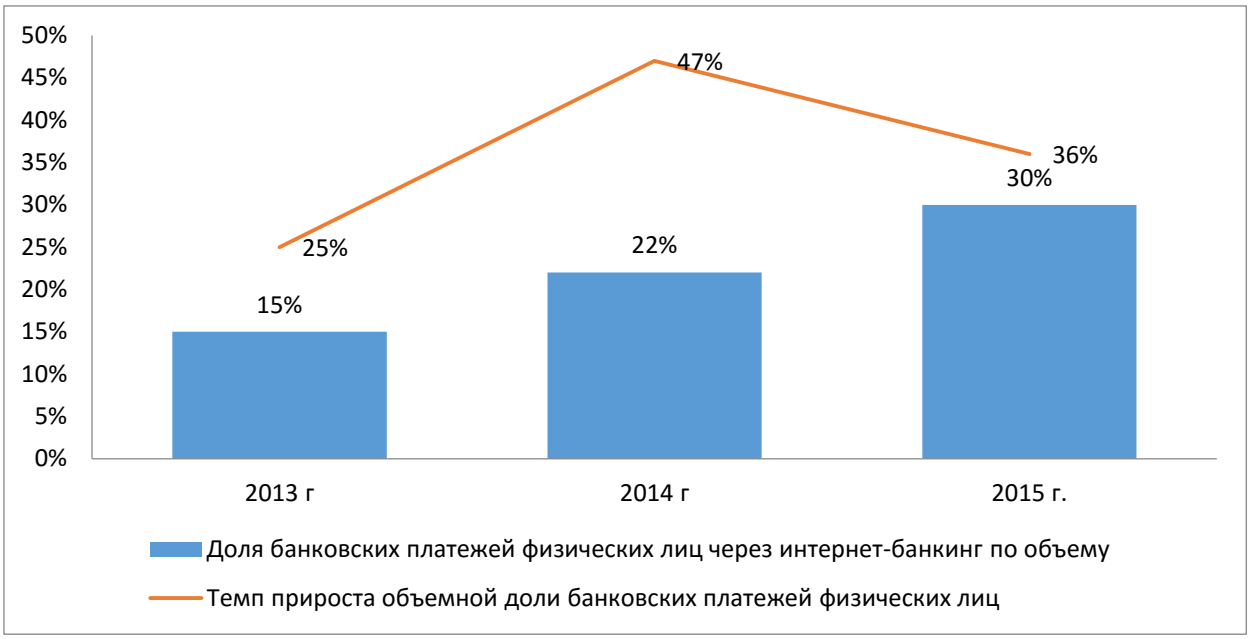


Рисунок - 2 Доля платежей физических лиц по объему, совершенных через системы интернет-банкинга

Данный рост простимулировали сами банки, привлекая клиентов расширением функционала, более выгодными процентными ставками по вкладам и кредитам, оформленным через интернет-банк, бонусными программами, а также развитием мобильных приложений. В условиях оптимизации расходов система интернет-банкинга становится эффективным инструментом повышения рентабельности и продаж, позволяющим перенести значительную часть рутинных операций клиентов в онлайн режим, тем самым снизив расходы на поддержание офисной сети банка [1].

Упрощение оплаты услуг через интернет-банкинг и дополнительные бонусы привлекают новых клиентов. Подавляющее число систем уже предлагает стандартный набор поставщиков, услуги которых наиболее часто оплачивает население (ЖКХ, сотовая связь, штрафы ГИБДД, налоги). Провайдеры систем интернет-банкинга борются за клиента, расширяя дополнительный функционал, делающий оплату услуг более удобной для пользователя. Так, возможность выставления счета клиенту со стороны поставщика услуг в 2015 году внедрена уже более чем в трети опрошенных провайдеров систем. Активно растет доля систем, предлагающих пользователю выбрать, забронировать и оплатить авиа- и ж/д билеты, совершить покупки в интернет-магазинах, оплатить услуги провайдеров контента. Банки расширяют набор партнерских программ, дающих дополнительные бонусы пользователям, что в итоге помогает им наращивать лояльную клиентскую базу. Данные о наиболее функциональных системах интернет-банкинга представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Итоговый рейтинг функциональности интернет-банкинга для физических лиц

№	Наименование банка	Наименование системы интернет-банкинга
1	АО «АЛЬФА-БАНК»	Альфа-Клик
2	АО «Банк Русский Стандарт»	Интернет-банк
3	ОАО «Сбербанк России»	Сбербанк Онлайн
4	ОАО «МИнБ»	Телебанк
5	АО «Тинькофф Банк»	Интернет-банк

С постепенным насыщением рынка интернет-платежей банкам приходится бороться и за уже активных пользователей. Самые наполненные функциями системы в ближайшие несколько лет сделают упор на создание наиболее дружелюбного и понятного для пользователя интерфейса. Возможным объектом конкурентной борьбы банков могут стать участники зарплатных проектов, которым разрешено менять банк для начисления заработной платы. Переманить «зарплатников» смогут те банки, которые обеспечат удобство перехода на новую систему дистанционного банковского обслуживания. Конкурентным преимуществом также станут новые методы защиты от несанкционированного доступа, в частности для мобильных приложений. В некоторых системах уже предусмотрена возможность аутентификации по отпечатку пальца (на платформе iOS) и внешний мониторинг устройств на наличие вредоносного ПО. От грядущих законодательных изменений – права банков блокировать операции по переводу средств – выиграют системы, реализовавшие превентивный анализ потенциальных мошеннических действий, остальным же придется догонять системы-лидеры для сохранения базы активных клиентов [3].

Использованные источники:

1. Жарковская, Е.П. Банковское дело : учеб. / Е.П. Жарковская. – 4-е изд., испр. и доп. – М. : Омега-Л, 2013. – 452 с.
2. Компьютеризация банковских операций : учеб. пособие / под ред. Г. А. Титоренко. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 207 с.
3. Белых, В.С. Банковское право : учеб. / В.С. Белых. – М.: Проспект, 2013. – 696 с.
4. «Интернет-банкинг в России: потенциал не исчерпан» URL: http://www.raexpert.ru/

Комаров А. Ю.
студент
магистерская программа «Управление государственными и муниципальными закупками»
МГУУ Правительства Москвы
Россия, г. Москва
Komarov A.Y.,
student of master program "Management public and municipal procurement" Moscow Metropolitan Governance University, Russia, Moscow

СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ «ЗАКУПКИ ТОВАРОВ, РАБОТ, УСЛУГ ОТДЕЛЬНЫМИ ВИДАМИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ»

Аннотация

Для обеспечения единства экономического пространства, создание условий для своевременного и полного удовлетворения потребностей юридических лиц в Российской Федерации был принят федеральный закон от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».

Abstract

In order to ensure unity of economic space, to create conditions for the timely and complete satisfaction of the needs of legal entities in the Russian Federation, the Federal Law of July 18, 2011 № 223-FZ "On procurement of goods, works and services of certain kinds of legal entities" on the basis of which was originally written and illuminated .

Ключевые слова: закон, положение о закупке, принципы, участники.

Keywords: law, regulations on procurement, the principles of the participants.

В первую очередь для понимания раскрою понятие «отдельные юридические лица», так как в принципе практически все участники закупок являются юридическими лицами за исключение индивидуальных предпринимателей. Итак: понятие отдельных юридических лиц раскрывается в законе от 18.07.2011 N 223-ФЗ "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц" в части 2 статьи 1,

1) государственными корпорациями, государственными компаниями, субъектами естественных монополий, организациями, осуществляющими регулируемые виды деятельности в сфере электроснабжения, газоснабжения, теплоснабжения, водоснабжения, водоотведения, очистки сточных вод, обработки, утилизации, обезвреживания и захоронения твердых коммунальных отходов, государственными унитарными предприятиями, муниципальными унитарными предприятиями, автономными учреждениями, а также хозяйственными обществами, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъекта Российской Федерации, муниципального образования в совокупности превышает

пятьдесят процентов;

2) дочерними хозяйственными обществами, в уставном капитале которых более пятидесяти процентов долей в совокупности принадлежит указанным в пункте 1 настоящей части юридическим лицам;

3) дочерними хозяйственными обществами, в уставном капитале которых более пятидесяти процентов долей в совокупности принадлежит указанным в пункте 2 настоящей части дочерним хозяйственным обществам;

4) бюджетным учреждением при наличии правового акта, утвержденного в соответствии с частью 3 статьи 2 настоящего Федерального закона и размещенного до начала года в единой информационной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд в соответствии с частью 1 статьи 4 настоящего Федерального закона.

Закупки выше указанными лицами осуществляются в соответствии с принципами, раскрытыми в статье 3 настоящего закона:

1) информационная открытость закупки;

Информационная открытость является одним из основных условий закупочной деятельности, регулируемой Законом. Принцип информационной открытости закупки раскрывается в следующих положениях: - обязательное размещение на официальном сайте в информационно-телекоммуникационной сети Интернет для размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг (www.zakupki.gov.ru) (далее - официальный сайт) положения о закупке, изменений, вносимых в указанное положение, информации о закупке.

2) равноправие, справедливость, отсутствие дискриминации и необоснованных ограничений конкуренции по отношению к участникам закупки;

Принцип равноправия буквально означает обладание равными, одинаковыми с кем-либо, чем-либо правами, равное положение, равенство. В Законе о закупках принцип равноправия конкретизируется в ч. 6 ст. 3, согласно которой "требования, предъявляемые к участникам закупки, к закупаемым товарам, работам, услугам, а также к условиям исполнения договора, критерии и порядок оценки и сопоставления заявок на участие в закупке, установленные заказчиком, применяются в равной степени ко всем участникам закупки, к предлагаемым ими товарам, работам, услугам, к условиям исполнения договора". В соответствии с принципом равноправия заказчик обязан обеспечить равные возможности для всех участников закупки (равное право на доступ к информации, равные условия участия в закупке и т. д.), а также равное отношение к ним на всех стадиях процедуры закупки, избирательный подход к тем или иным участникам закупки

недопустим. Принцип справедливости по отношению к участникам закупки, закрепленный в ч. 1 ст. 3 Закона, предполагает требование обеспечивать, с одной стороны, равенство всех участников закупки как субъектов права, а с другой - требование разумной и обоснованной их. На принципе справедливости базируются нормы Закона о закупках о возможности установления заказчиком различных требований к участникам закупки (о квалификации, опыте работы и т.д.), правовых льгот для субъектов малого и среднего предпринимательства, правовых приоритетов для определенных видов товаров, работ, услуг (например, ч. 8 ст. 3) и т.д. Справедливость как беспристрастное отношение особо проявляет себя в отношениях, возникающих в связи с определением победителя закупки. Рассмотрение, оценка и сопоставление заявок должны опираться только на их содержание без учета каких-либо внешних факторов, при этом могут не приниматься во внимание несущественные погрешности, несоответствия или неточности заявки, которые приемлемы для заказчика и не влияют на определение победителя. Требование справедливости означает, в частности, что при определении степени соответствия каждой заявки требованиям и критериям документации о закупке "то, что не будет считаться нарушением у одного участника размещения заказа, не считается нарушением для всех участников размещения заказов, и наоборот".

3) целевое и экономически эффективное расходование денежных средств на приобретение товаров, работ, услуг (с учетом при необходимости стоимости жизненного цикла закупаемой продукции) и реализация мер, направленных на сокращение издержек заказчика;

4) отсутствие ограничения допуска к участию в закупке путем установления не измеряемых требований к участникам закупки.

Все закупки выше указанными лицами осуществляются в соответствии с Федеральным законом от 18 июля 2011 года № 223-ФЗ из которого следует, что организации осуществляют закупочную деятельность на основании разработанного ими положения о закупках. Говоря о размещении в единой информационной системе, подразумевается Официальный Общероссийский сайт в сфере закупок ЕИС, хотелось бы отметить, что на сегодняшний день в Москве ведется серьезная работа о размещении закупок ЕАИС это принципиально новая система которая интегрируется на все торговые площадки и на ЕИС. Так, что в ближайшей перспективе все заказчики города Москвы будут работать в единой системе, что позволит сделать закупки более прозрачными для всех заинтересованных лиц, и обобщить закупочные принципы и правила Федерального закона от 18.07.2011 N 223-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами с Федеральным законом от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 09.03.2016) "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд".

Использованные источники:
1. Гладилина И.П., Сергеева С.А. Общественное обсуждение и общественный контроль закупок // Самоуправление, 2013. - №12. – С.13-15.
2. Гладилина И.П. Эволюция философских взглядов на сущность понятия «коррупция» // Организационно-правовые проблемы противодействия коррупции при осуществлении государственных и муниципальных закупок. Сборник научных статей. - Чехов, 2015. – С. 19-23.

Комзарева А.С.
студент 4 курса
Костина О.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Югорский Государственный Университет
Россия, г. Ханты - Мансийск

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА СУДОВ (НА ПРИМЕРЕ АО «СЕВЕРРЕЧФЛОТ»)

Аннотация:
Речные суда являются особым объектом осуществления транспортных перевозок судоходной организации, а потому требуют соответствующего отражения в бухгалтерском учете. В статье подробно рассматриваются особенности учета судов на примере АО «Северречфлот».

Ключевые слова:
Основное средство, амортизация, судно, ндс, бухгалтерский учет, выбытие, ликвидация.

Речные суда являются особым объектом осуществления транспортных перевозок судоходной организации, а потому требуют соответствующего отражения в бухгалтерском учете.

Рассмотрим особенности признания судна в качестве объекта бухгалтерского учета, поскольку данный процесс влияет на последовательность и порядок отражения в бухгалтерском учете. Признание речного судна в качестве объекта основных средств имеет следующие особенности:

– во-первых, признание судна транспортным средством;

– во-вторых, признание судна собственно судном, которое имеет право перевозки пассажиров или транспортировки грузов.

Указанные направления по – разному влияют на отражение хозяйственных операций в бухгалтерском учете.

Возможно использование пассажирского судна в качестве плавающего отеля и ресторана, вследствие чего судно не является транспортным средством, и соответственно, не может быть признано судном.

Транспортные средства по функциональному назначению могут быть отнесены к следующим группам:

1. Транспортные средства общего пользования (автомобили, поезда, воздушные, морские и речные суда и тд.);

2. Транспортные средства специального назначения (транспортные средства скорой медицинской помощи, инкассации, автокраны, буксиры);

3. Ведомственные транспортные средства (промышленный транспорт).

Исходя их выше сказанного, речные суда это транспортные средства общего пользования, так как используются для перевозки пассажиров и грузов. Являются объектами бухгалтерского учета и должны отражаться в составе основных средств на счете 01 «Основные средства» [3].

Более подробно рассмотрим особенности учета судов в Акционерном Обществе «Северречфлот».

Главной целью общества являются пассажирские и грузовые перевозки. Для их осуществления АО «Северречфлот» имеет множество речных судов.

Речные суда в АО «Северречфлот», подлежат государственной регистрации и относятся к недвижимому имуществу [1].

Так как речное судно является основным средством организации, то учитывается на счете 01 «Основные средства».

Чтобы принять речное судно, которые впоследствии будет учтен как основное средство в АО «Северречфлот», создается комиссия, утвержденная директором Общества. Такая комиссия определит:

1. Соответствует ли объект техническим условиям и можно ли ввести его в эксплуатацию;

2. Нужно ли доводить или дорабатывать объект до состояния, пригодного к использованию.

После обследования поступившего судна, комиссия дает заключение о возможности его использования. Ставят отметку, оформляя приобретенное имущество, в акте приемки – передачи основного средства (форма № ОС – 1).

В бухгалтерском учете будут сделаны следующие записи (таблица 1)

Таблица 1 – Схема записей по счетам при поступлении речного судна.

Хозяйственная операция	Дебет	Кредит
Учтена стоимость купленного ОС (без учета НДС)	08	60
Учтены затраты по транспортировке и монтажу ОС	08	60(76)
Выделен НДС по ОС	19	60(76)
Ввод в эксплуатацию ОС	01	08

В зимний межнавигационный период судно находится в простое.

В соответствии с учетной политикой Общества, судно для целей налогообложения прибыли признается амортизируемым имуществом. В течение периода эксплуатации организация начисляла по данному объекту основного средства амортизацию линейным способом. Начисление амортизации приостанавливается в случаях перевода объектов на

консервацию на срок более 3-х месяцев, а также в период восстановления объекта, продолжительность которого превышает 12 месяцев.

При приобретении судна Обществом, бывшего в эксплуатации, производится исходя из оставшегося срока полезного использования на основании подтверждающих документов с указанием срока фактической их эксплуатации.

Начисление амортизации речного судна в АО «Северречфлот» производится независимо от результатов хозяйственной деятельности, начиная с первого числа месяца, следующего за месяцем принятия этого объекта к бухгалтерскому учету; прекращается начисление амортизации с первого числа месяца, следующего за месяцем полного погашения стоимости этих объектов либо до их выбытия.

Срок полезного использования судов в АО «Северречфлот», принятых к учету с 01.01.2006 г. определяются при их принятии к бухгалтерскому учету на основании технических условий их эксплуатации.

При отсутствии данных в технической документации судов, ранее использованных у другой организации, срок полезного использования устанавливаются исходя из:

1. Ожидаемого срока использования этого объекта в соответствии с ожидаемой производительностью или мощностью применения;

2. Ожидаемого физического износа, зависящего от режима эксплуатации (количества смен), естественных условий и влияния агрессивной среды, системы планово – предупредительных всех видов ремонта;

3. Нормативно – правовых и других ограничений использования этого объекта (срок аренды).

В соответствии с планом счетов Общества, для учета выбытия объектов основных средств к счету 01 «Основные средства» открыт субсчет «Выбытие основных средств».

Как правило, АО «Северречфлот» ликвидируют объекты основных средств по двум причинам: ликвидация имущества при физическом износе или при продаже.

В бухгалтерском учете будут сделаны следующие записи (таблица 2)

Таблица 2 – Схема записей по счетам при выбытии основных средств

Хозяйственная операция	Дебет	Кредит
Отражена сумма первоначальной стоимости выбывающего объекта ОС	01-2	01
Отражена сумма накопленных амортизационных отчислений по выбывающим объектам ОС	02	01-2
Отражена сумма недоамортизированого выбывающего объекта ОС	91	01-2

АО «Северречфлот» реализовало судно для пассажирских перевозок.

Первоначальная стоимость судна составляет 25200 тыс. руб. За период эксплуатации была, начислила амортизация в размере 13200 тыс. руб. Судно продано по цене 17700 тыс. руб. (в том числе НДС 2700 тыс. руб.).

В бухгалтерском учете сделаны следующие записи, представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Схема записей по счетам при реализации судна

Хозяйственная операция	Дебет	Кредит	Сумма, тыс.руб
Отражена первоначальная стоимость выбывающего судна	01-2	01-1	25 200
Отражена сумма начисленной амортизации по выбывающему судну	02	01-2	13 200
Списана остаточная стоимость выбывающего судна	91	01-2	12 000
Отражена выручка от продажи судна	76	91-1	17 700
Начислен НДС	91-2	68	2 700
Отражена сумма выручки от продажи ОС	99	91	3 000

Доход от реализации судна учитывается в составе прочих доходов на дату перехода права собственности на объект основного средства к покупателю. Полученный доход уменьшается на остаточную стоимость объекта основного средства.

Таким образом, речные суда являются особым объектом осуществления транспортных услуг в АО «Северречфлот». Проведя анализ данной статьи, мы вывели главные особенности бухгалтерского учета судов: признали судно транспортным средством, которое входит в состав основных средств и учитывается на счете 01 «Основные средства»; судно имеет право на перевозку пассажиров и грузов; и главная особенность, это начисление амортизации в зимний межнавигационный период. Все выше перечисленные особенности судов требуют соответствующего отражения в бухгалтерском учете.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс РФ [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://stgkrf.ru/
2. Налоговый кодекс РФ [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.nalkod.ru/
3. Приказ Минфина РФ от 30 марта 2001 г. №26н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01». [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://base.garant.ru/12122835/

Комзарева А.С.
студент 4 курса
Костина О.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Югорский Государственный Университет
Россия, г. Ханты - Мансийск

ОРГАНИЗАЦИЯ ОТДЕЛА ВНУТРЕННЕГО АУДИТА (НА ПРИМЕРЕ АО «СЕВЕРРЕЧФЛОТ»)

Аннотация:

Внутреннийаудит – контрольная деятельность, осуществляемая внутри организации – отделом внутреннегоаудита для выполнения контрольных функций в зависимости от цели и задач, возложенных на внутренних аудиторов руководством предприятия. Другими словами внутренний аудит – это один из способов контроля, который позволяет следить за правомерностью и эффективностью деятельности предприятия.

Ключевые слова:

Аудит, отдел внутреннего аудита, положение, роль, функции.

В целях обеспечения надлежащего уровня надежности внутреннего контроля, оценки его эффективности и проверки соответствия деятельности своих внутренних документов, предприятие может организовать внутри своей организации «Отдел внутреннего аудита». Для этого назначается должностное лицо (аудитор) или создает структурное подразделение, отдел (служба внутреннего аудита).

Внутренний аудит – контрольная деятельность, осуществляемая внутри организации – отделом внутреннегоаудита для выполнения контрольных функций в зависимости от цели и задач, возложенных на внутренних аудиторов руководством предприятия.

Другими словами внутренний аудит – это один из способов контроля, который позволяет следить за правомерностью и эффективностью деятельности предприятия.

Роль внутреннего аудита заключается в оценке качества информации, предоставляемой руководству, для принятия решений на предприятии.

Основная задача внутреннего аудита – обеспечить эффективность функционирования всех структур и подразделений деятельности предприятия.

Руководителем предприятия перед отделом внутреннего аудита могут быть поставлены такие задачи как:

1. Предоставление информации о финансово – хозяйственной деятельности;
2. Предупреждение о возможном возникновении финансово – хозяйственной нарушений;

3. Способствование функционированию системы бухгалтерского учета.

Основными функция внутреннего аудита является контроль за:

–правильностью оформления, принятия и отпуска материальных ценностей;

– оприходования, выдачи и перечисления денежных средств;

– формирование и расходование собственного капитала;

– правильным формированием и распределением прибыли и др.

При задач и функций отдела внутреннего аудита можно использовать положения Федерального закона от 30.12.2008г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности».

Создание отдела осуществляется на основании распоряжения руководителя путем внесения изменений в структуру управления и штатное расписания Общества.

С целью эффективного функционирования этого отдела необходимо разработать и утвердить руководителем Положение «Об организации отдела внутреннего аудита», которое может состоять из нескольких разделов. Основными же, с нашей точки зрения являются следующие:

1. Общие положения;
2. Структура отдела;
3. Функции работников отдела внутреннего аудита;
4. Права и обязанности работников отдела;
5. Ответственность работников отдела.

Охарактеризуем каждый раздел более подробно.

В первом разделе указываются общие требования. Предъявляемые к отделу, устанавливаются цели, задачи и функции отдела, прописывается регламент работы отдела. Кроме того, определяется порядок взаимодействия отдела внутреннего аудита с другими структурными подразделениями общества и с Советом директоров.

Во втором разделе указываются структура отдела внутреннего аудита, определяется численность сотрудников и занимаемые ими должности.

В третьем разделе подробно описываются функции работников внутреннего отдела аудита. Например, такие как:

1. Проведение внутренней аудиторской проверки состояния бухгалтерского учета и финансовой отчетности;
2. Осуществление тематических проверок в подразделениях;
3. Разработка предложений по улучшению организации бухгалтерского учета, по формированию учетной политики и т. п.;
4. Участие в подготовке материалов для внешнего аудита, налоговых проверок и проверок других контролирующих органов.

В четвертом разделе данного положения указываются права и обязанности работников отдела. В состав прав сотрудников, могут входить

следующее:

1. Проверка бухгалтерских учетных регистров и первичных документов, ценных бумаг, планов и других документов по финансово-хозяйственной деятельности предприятия;

2. Ознакомление с приказами, распоряжениями, решениями собрания акционеров, правления и должностных лиц АО «Северречфлот»;

3. Проверка наличия, состояния и сохранности товарно – материальных ценностей у материально – ответственных лиц;

4. Получение необходимых для аудиторской проверки документов, справок, расчетов, устных и письменных объяснений по вопросам, возникающим в ходе проверок.

В составе обязанностей, соответственно, могут указываться, например:

1. Своевременное оформление результатов проверки и предоставлении их руководству;

2. Осуществление в соответствии с данным положением задания, связанные с хозяйственно – финансовой деятельность АО «Северречфлот»;

3. Контроль за деятельностью работников АО «Северречфлот» по вопросам ведения бухгалтерского учета и отчетности;

4. Выполнение отдельных служебных поручений своего руководителя отдела

Пятый раздел устанавливает сотрудников ответственность за качество и своевременность выполнения функций отделом, которую несет руководителя внутреннего отдела аудита.

В месте с тем на руководителя отдела возлагается персональная ответственность за:

– соблюдение действующего законодательства в процессе руководства отделом;

– составление, утверждение и представление достоверной информации о деятельности отдела;

– своевременное и качественное исполнение приказов руководства

Ответственность других работников отдела устанавливается соответствующими инструкциями.

На основании Положения «Об отделе внутреннего аудита», аудитор сможет осуществлять внутреннюю проверку финансово – хозяйственной деятельности АО «Северречфлот», по итогам которой может быть составлен акт внутренней проверки.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс РФ: [Принят Государственной Думой 21 октября 1994 года] раз.1 пар. 2 п.6 ст.97. [Электронный ресурс] – Режим доступа:https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/

2. Федеральный закон от 30.12.2008г. «Об аудиторской деятельности» №307 – фз.

3. Мещеряков С.А. Контроль и ревизия. Сущность и задачи ревизии. / С.А. Мещеряков. // Учеб. Пособие. 3-е изд., Санкт – Петербург. / 2008. – 53 с.

Кондратьев В.Н., к.э.н.
доцент
Сочинский институт (филиал)
Российский университет дружбы народов
РФ, г. Сочи

ТОЧКИ РОСТА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

В статье рассмотрены аспекты необходимых экономических условий для роста благосостояния и процветания сельских территорий, приведена существующая нормативно-правовая база. Определены три группы факторов необходимых для устойчивого развития сельских территорий.

Ключевые слова: территории опережающего развития, точки роста, качество жизни.

GROWING POINTS OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF RURAL AREAS.

This article examines aspects of the necessary economic conditions for the welfare and prosperity of rural areas are given the existing legal framework. Identified three groups of factors necessary for the sustainable development of rural areas.

Keywords: advanced development, growth points, the quality of life.

В России сельская местность занимает две трети площади страны, на которой проживает 39,2 млн. человек (27% от общей численности населения). Около 150 тыс. сельских населенных пунктов в 24 409 сельских администраций и 1 865 административных районов.

Под устойчивым развитием сельских территорий понимается стабильное развитие сельского сообщества, обеспечивающее:

1. выполнение им его народнохозяйственных функций (производство продовольствия, сельскохозяйственного сырья, других несельскохозяйственных товаров и услуг, а также общественных благ, предоставление рекреационных услуг, сохранение сельского образа жизни и сельской культуры, социальный контроль над территорией, сохранение исторически освоенных ландшафтов;
2. расширенное воспроизводство населения, рост уровня и улучшение качества его жизни;
3. поддержание экологического равновесия в биосфере.

Обеспечение устойчивого развития сельских территорий является комплексной проблемой и возможно при условии:

- макроэкономической стабильности и увеличения валового внутреннего продукта;
- обеспечения экономического роста в сельском хозяйстве;
- развития несельскохозяйственной занятости в сельской местности;
- достижения на селе социально равных с городом условий получения доходов и общественных благ;
-улучшения доступа для хозяйствующих субъектов, ведущих предпринимательскую деятельность на селе, к рынкам материально-технических, кредитных, информационных, других ресурсов;
- формирования в сельской местности институтов гражданского общества, обеспечивающих защиту экономических и социальных интересов различных групп сельского населения;
- осуществления программ по улучшению экологической ситуации в сельской местности.

По данным Госкомстата России, в период между переписями, населения 1989-2002 гг. обезлюдело около 17 тыс. сельских населенных пунктов. Это обусловило утрату социально-экономического контроля за многими исторически освоенными территориями, сокращение экономического потенциала сельских территорий за счет выбытия из сельскохозяйственного оборота около 40 млн. га земель, их одичание и потерю для нужд общества.

Устойчивое развитие сельских территорий, решение социальных проблем сельского населения является одним из основных условий бесконфликтного, демократического развития российского общества, его экономического и социального благополучия и потому должно стать приоритетным направлением развития государства.

В связи с этим необходима подготовка и принятие государственной национальной стратегии устойчивого развития сельских территорий, цивилизованно учитывающей не только общечеловеческие, но и этнические особенности российского сельского образа жизни, особую, в силу пространственно-территориальной специфики, роль деревни в социальной и экономической жизни российского общества и реализации российских геополитических интересов.

На основе национальной стратегии устойчивого развития сельских территорий должны быть реализованы ряд федеральных целевых программ по социально-экономическому развитию российской деревни и, прежде всего программы преодоления сельской бедности, повышения занятости и доходов сельского населения, развития сельского самоуправления, стимулирования развития несельскохозяйственного бизнеса в сельской

местности.

На реализацию федеральной целевой программы "Устойчивое развитие сельских территорий на 2014 - 2017 годы и на период до 2020 года" выделено 299167,4 млн. рублей.

В постановлении Правительства РФ от 15.07.2013 N 598 "О федеральной целевой программе "Устойчивое развитие сельских территорий на 2014 - 2017 годы и на период до 2020 года" обозначены основные направления работы:

- удовлетворение потребностей сельского населения, в том числе молодых семей и молодых специалистов, в благоустроенном жилье;
- повышение уровня комплексного обустройства населенных пунктов, расположенных в сельской местности, объектами социальной и инженерной инфраструктуры;
- концентрация ресурсов, направляемых на комплексное обустройство объектами социальной и инженерной инфраструктуры населенных пунктов, расположенных в сельской местности, в которых осуществляются инвестиционные проекты в сфере агропромышленного комплекса;
- грантовая поддержка местных инициатив граждан, проживающих в сельской местности;
- поощрение и популяризация достижений в сфере развития сельских территорий.

В соответствии с Концепцией устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 г. государственная политика устойчивого сельского развития - это система правовых, финансово-экономических и организационных мер, определяющих деятельность Федеральных органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправлении, направленная на повышение эффективности сельской экономики, уровня и качества сельского населения, а так же рациональное использование и воспроизводства природно-ресурсного потенциала сельских территорий. Концепция устойчивого развития рассматривается как важнейшее направление общегосударственной стратегии, детализирующей идеи и принципы Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации применительно к сельским территориям.

При определении мероприятий для обеспечения устойчивого развития сельских территорий в современных условиях следует учитывать следующие три группы факторов:

1.Экологические факторы: сохранение, воспроизводство и рациональное использование плодородья земель сельскохозяйственного назначения, охрана биологического разнообразия окружающей среды; разработка новых стандартов экологически безопасного

сельскохозяйственного производства; обеспечение эффективного функционирования объектов водоснабжения и водоотведения, в т.ч. в сельских поселениях; развитие безотходных технологий, стимулирование производства экологически чистых (органических) продуктов, стимулирование развития экологически безопасных производств; формирование экологической культуры.

2.Экономические факторы: развитие особенно в горных районах республики мини-перерабатывающих предприятий, модулей по переработке сельскохозяйственной продукции, соответствующие современным европейским стандартам с использованием вакуумных упаковок; диверсификация сельской экономики за счёт создания разнообразных форм экономической деятельности; освоение технологий нетрадиционных технологий; создание экономических развития системы переработки сельхоз продукции (отработка механизма выделения товарного кредита: активизация процесса инвестирования в перерабатывающую отрасль на создание инновационных технологий и продукции, эмиссия ценных бумаг специально для отраслей переработки), развитие производств не связанных с сельским хозяйством, доступа сельскохозяйственных производителей к местным рынкам сбыта, формирование в селе эффективной производственной, торгово-закупочной деятельности.

3.Социальные факторы: поддержание социально-бытовых и жилищных условий на определенном уровне с учетом особенностей уклада жизни и национальных традиций населения региона; система социальной защиты сельского населения; восстановление на селе системы профессионального образования; возможность приёма в вузы сельской молодежи на бюджетной основе; создание устойчивой экономической основы содержания социальной сферы и социального развития села; решение проблемы переселенцев в республику, совершенствование расселения в сельской местности, планировки и застройки сельских поселений.

Использование результатов комплексной оценки, а также факторов, влияющих на устойчивое развитие сельских территорий, позволяет выбрать рациональный хозяйственный профиль территории, разработать экономически обоснованные варианты размещения производства, оценит ь целесообразность размещения нового хозяйственного объекта на конкретной территории, определить его мощность и стоимость; определить потребность региона в ресурсах, товарах, рабочей силе, оценить степень удовлетворения региона в продукции за счёт собственного производства и объёма вывоза (ввоза) необходимой продукции.

Анализ этих факторов свидетельствует, что укрепление экономики аграрного сектора является важным условием развития сельских территорий. Решение этой задачи возможно лишь при оказании отрасли комплексной по-

мощи со стороны государственных и местных органов власти на основе существенного расширения перечня их функций по управлению АПК, включив в него административную, правовую, инновационную, маркетинговую и иные виды поддержки сельскохозяйственных товаро-производителей. Для выполнения этих и других функций по социально-экономическому развитию сельских территорий необходима активизация взаимодействия органов местного самоуправления с сельскими товаропроизводителями, сельским населением.

Использованные источники:

1. Постановление Правительства РФ от 15.07.2013г. № 598”О федеральной целевой программе “Устойчивое развитие сельских территорий на 2014-2017 годы и на период до 2020 года”.
2. Федеральный закон от 29 декабря 2014 г. № 473-ФЗ “О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации”.

Коннова В. А.
студент
Лаптев С. В.
научный руководитель, профессор
кафедра Финансового менеджмента
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова
РФ, г. Москва

ОЦЕНКА ПРОГРАММЫ ПО УЛУЧШЕНИЮ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ФИНАНСОВЫХ ВЛОЖЕНИЙ ОРГАНИЗАЦИЙ

В условиях современной экономической и политической обстановки внутри Российской Федерации как никогда важно обратить взор правящих структур на поддержку и развитие предпринимательства. Среди актуальных вопросов сегодня такие, как проблема привлечения капитала внутрь страны, модернизация производственных мощностей и разработка новых технологий для выполнения программы по импортозамещению, раскрытие предпринимательского потенциала отечественных производителей. Разрешение этих вопросов мы видим в создании благоприятного инвестиционного климата, который сгенерирует необходимые условия для осуществления капитальных вложений и дальнейшего развития благосостояния экономики России. Для оценки уже проводимой политики по улучшению инвестиционного климата, а также будущих мероприятий, направленных на те же цели, рассмотрим динамику финансовых вложений и их прогнозные значения в совокупности с планируемыми Правительством РФ мероприятиями.

Однако, для начала, обозначим сущность и характеристику понятия

инвестиционный климат. Грязнова А.Г., президент Финансового университета при Правительстве РФ, дает следующее определение: «Инвестиционный климат – это совокупность сложившихся в какой-либо стране политических, социально-культурных, финансово-экономических и правовых условий, определяющих качество предпринимательской инфраструктуры, эффективность инвестирования и степень возможных рисков при вложении капитала» [8]. Основные факторы, которые имеют как благоприятное, так и неблагоприятное воздействие на состояние данной категории в экономики, представлены в таблице 1.

Таблица 1
Факторы притока инвестиций

Благоприятствуют притоку	Препятствуют притоку
• высокий потенциал внутреннего рынка; • высокая норма прибыли; • низкий уровень конкуренции; • стабильная налоговая система; • низкая стоимость ресурсов (сырьевых, трудовых, финансовых); • эффективная поддержка государства.	• политическая нестабильность в стране; • социальная напряженность (забастовки, войны, этнические и религиозные распри); • высокий уровень инфляции; • высокие ставки рефинансирования; • высокий уровень внешнего и внутреннего долга; • дефицит бюджета; • пассивное сальдо платежного баланса; • неразвитость законодательства, в том числе неисполнение законов, регулирующих инвестиционную сферу; • высокие трансакционные издержки.

На современном этапе специалисты Ernst & Young — авторитетная британская аудиторско-консалтинговая компания – выделяют следующие характерные черты инвестиционного климата Российской экономики: [11]

- Частые изменения в нормативно-правовом поле;
- Неблагоприятная текущая экономическая ситуация;
- Проблемы, связанные с административными процедурами и техническим регулированием, что в сочетании с низкой эффективностью

госаппарата и «судебной системы» серьезно затрудняет работу компаний.

Выделенные предпосылки определяют необходимость государственного вмешательства в установку благоприятных условий функционирования иностранных и отечественных инвесторов на Российском рынке капитала. Сегодня государственная власть видит несколько основных инструментов регулирования бизнес-среды в России. Среди них:

- Прозрачная система налогообложения;
- Развитие транспортной системы;
- Простота взаимодействия предпринимателей с административными структурами.

В налоговой сфере установлен мораторий на увеличение налоговой нагрузки в текущем 2016 году, а также в ближайшие три года [5]. Также снизится налоговая нагрузка на вновь создаваемые предприятия промышленности, будут действовать налоговые льготы для территорий опережающего развития, снижен НДС на внутренние авиационные перевозки и пригородное железнодорожное сообщение, упрощены предоставление инвестиционного налогового кредита по НДС и механизм переноса срока оплаты импортной пошлины при ввозе на инвестиционные цели не производимых в России оборудования, комплектующих и материалов.

Средняя налоговая нагрузка на экономику в России без учета нефтегазовых доходов более чем на 10% к ВВП меньше, чем в среднем по странам ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития) с 2008 по 2014 исследуемые года. [9] Однако, данный показатель превышает среднее значение по странам БРИКС и ЕАЭС, что может быть связано с наличием нефте- и газоперерабатывающего сектора в нашей стране.

В целом, благодаря проводимой политике в сфере налогообложения и в связи с отказом от повышения налоговой нагрузки на бизнес в ближайшие три года, наблюдается положительная динамика показателей инвестиционного климата России. Так, Всемирный банк и Международная финансовая корпорация в своем ежегодном отчете Doing Business переместила Россию на 51 место в 2016 году по сравнению с 54 местом в 2015 году. Индикатор «Налогообложение», учитывающий налог на прибыль и другие налоги, переместился с 56 в 2015 году на 49 в 2016, а индикатор «Регистрация предприятий» в настоящее время находится на 34 позиции, прибавив 24 пункта с 2015 года. [10] Цель на конец 2016 года – Россия в числе первых 20-ти стран.

Создание современной и эффективной транспортной инфраструктуры позволит обеспечить территориальную целостность государства, связанность регионов России в единое экономическое и оборонное пространство, ускорить развитие мультимодальных перевозок, обеспечить выходы к труднодоступным сырьевым базам, комплексное освоение Сибири и

Дальнего Востока, снизить долю транспортных издержек в стоимости готовой продукции.

Активная интеграция в систему международных транспортных коридоров создаст дополнительные возможности для развития Российской транспортной системы и дальнейшего совершенствования ее производственной, информационной и технологической инфраструктуры, обеспечит интеграцию России в глобальную транспортную систему, ускорит рост национального валового продукта.

В целях улучшения инвестиционного климата и развития рыночных отношений на транспорте предполагается реализация мероприятий по формированию и отработке механизмов проектного управления инвестициями. Реализация проектов на условиях государственно-частного партнерства в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения доступности и повышения качества товаров, работ, услуг, обеспечение которыми потребителей обусловлено полномочиями органов государственной власти и органов местного самоуправления, позволит повысить инвестиционную привлекательность транспортной отрасли, обеспечить необходимый приток капитала для достижения прогнозируемых на среднесрочную перспективу количественных и качественных показателей ее работы.

В целях улучшения инвестиционного климата и развития рыночных отношений на транспорте планируются следующие объемы вложений: [7]

Таблица 2

Объемы финансирования федеральной целевой программы "Развитие транспортной системы России (2010 - 2020 годы)"

Год	2017	2018	2019	2020
Объем финансирования, млрд. руб.	2825	4241,6	7580,1	6828,9

Для достижения указанных целей должны быть решены следующие задачи:

- обеспечение сбалансированного и эффективного развития транспортно-технологической инфраструктуры;
- повышение конкурентоспособности международных транспортных коридоров;
- формирование и отработка механизмов проектного управления инвестициями на условиях государственно-частного партнерства.

В сфере административного регулирования также отмечаются положительные изменения. Иностранные инвесторы в первую очередь указывают на позитивные подвижки в отношении таможенного права, внедрение принципов электронного документооборота в ряде сфер операционной деятельности, совершенствование миграционного учета высококвалифицированных специалистов, использование финансовых

инструментов для поддержки инвесторов[10].

Для дополнительной оценки и прогнозирования дальнейших результатов системы применяемых мер по улучшению инвестиционного климата России предлагаем рассмотреть динамику финансовых вложений организаций за период 2009-2015 годы.

Таблица 3

Финансовые вложения организаций, млрд. руб.

Год	Всего	В том числе	
		Долгосрочные	Краткосрочные
2009	22745	4863,4	17881,6
2010	41274,8	4897,3	36377,5
2011	66634	7163,4	59470,6
2012	67724,8	7013	60711,8
2013	72888,5	9446,9	63441,6
2014	78604,4	9805,4	68799,0
2015	127114	13804,1	113309,5

Очевидна положительная тенденция, что свидетельствует об успешной реализации государственной политики в сфере экономического развития России. Оценочные значения данного показателя на прогнозируемые 2016 и 2017 год отмечаются стабильной положительной динамикой.

Таким образом, рассмотрев основные аспекты государственного влияния на состояние инвестиционного климата Российской Федерации мы сделали вывод о наличии некоторой положительной тенденции постепенного улучшения инвестиционного климата в стране. Вместе с тем «сформировавшийся экономический механизм не обеспечивает эффективной реализации внутренних стимулов развития рыночной экономики, не нацелен на реализацию внутреннего потенциала экономического роста, на развитие предпринимательства и инноваций» [1, с. 126]. Развитие инвестиционных процессов сдерживают такие неблагоприятные характеристики инвестиционного климата, как высокие процентные ставки, низкий уровень предложения кредитных ресурсов в рыночном секторе экономики, перераспределение государством в свою пользу значительного объема ограниченных кредитных ресурсов, высокие темпы инфляции, высокая степень монополизации экономики и сращивание крупнейших монополистов с представителями государственного аппарата. Это сдерживает развитие малого и среднего предпринимательства, деформирует рыночное пространство, делая его малочувствительным к перспективным инновациям, консервирует неэффективную сырьевую структуру экономики. Сложившаяся парадигма финансово-экономической политики в нашей стране, в которой де-факто доминируют краткосрочные цели финансовой стабилизации и отсутствуют инструменты долгосрочной стратегии развития, ориентированные на изменение сложившейся структуры экономики, не

нацелена вполне последовательно на экономический рост, на формирование инновационной модели развития экономики [2]. Ограничительная денежно-кредитная политика, нацеленная на сдерживание инфляции, в лучшем случае дает некоторый кратковременный эффект, но не обеспечивает последовательной реализации стратегии инновационного развития страны.

Развитие транспортной сети осуществляется в условиях ее монополизации, которая порождает искусственно завышенные издержки перевозок, что препятствует формированию единого экономического пространства [3]. Наконец, сложившаяся в стране банковская система очень слабо ориентирована на развитие реального сектора в российских регионах: высокие процентные ставки, низкая обеспеченность реального сектора в регионах кредитными ресурсами значительно уменьшают темпы экономического роста [4, 138-162]. Создание благоприятного инвестиционного климата в нашей стране возможно только на основе формирования прогрессивной экономической стратегии развития, обеспечивающей согласование отдельных направлений и инструментов экономической политики между собой и достижение их общей направленности на перспективные цели, отвечающие общенациональным интересам населения России.

Использованные источники:

1. Лаптев С.В., Филина Ф.В. Проблемы совершенствования денежно-чительно сдерживает кредитной политики современной России//Terra Economicus. 2013. Т. 11. № 4-3. С. 124-129.
2. Лаптев С. В. Проблемы изменения парадигмы финансово-экономической политики современной России//Вестник НГУЭУ. 2015. № 2. С. 55-70.
3. Лаптев С.В. Проблемы развития железнодорожного транспорта в аспекте необходимости повышения уровня экономической безопасности России// Современные проблемы управления экономикой транспортного комплекса России: конкурентоспособность, инновации и экономический суверенитет. Международная научно-практическая конференция, посвящается 85-летию института экономики и финансов МИИТа. Московский государственный университет путей сообщения, Институт экономики и финансов. 2015. С. 154-156.
4. Лаптев С.В., Филина Ф.В., Либерман Т.И. Развитие российской банковской системы в период мирового финансово-экономического кризиса (2009-2012 гг.) и посткризисной трансформации: проблемы повышения устойчивости/ Под редакцией С.В. Лаптева. Москва, 2014. -228 с.
5. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов; http://www.consultant.ru/
6. "Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 года (новая редакция)" (утв. Правительством РФ 14.05.2015); http://www.consultant.ru/

7. Постановление Правительства РФ от 05.12.2001 N 848 (ред. от 06.10.2015) "О Федеральной целевой программе "Развитие транспортной системы России (2010 - 2020 годы)"; http://www.consultant.ru/
8. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Колл. авторов; под общ. ред. А.Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 1168 с.
9. URL:http://www.oecd.org/.
10. URL:http://www.doingbusiness.org/.
11. URL:http://www.ey.com/.

Константинова Т.Е.
магистрант 2 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва

ДИСКУССИОННЫЕ АСПЕКТЫ ОГРАНИЧЕНИЯ ПОЛНОЙ СТОИМОСТИ КРЕДИТА В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Статья посвящена механизму, ограничивающему рост процентных ставок по потребительским кредитам, запущенным в 2015 году Центральным банком России (ЦБ). С его помощью регулятор пытается снизить стоимость потребительских кредитов и уменьшить уровень просроченных кредитов. Это крайне важно в период снижения покупательной способности. Впрочем, высокую стоимость кредитов можно объяснить объективными рыночными условиями.

Ключевые слова: Банк России, ценообразование на банковские продукты и услуги, полная стоимость кредита, потребительское кредитование.

Konstantinova T.E.
Undergraduate
2nd year, Finance University under the Government of the Russian Federation
Russia, Moscow

DISCUSSION ASPECTS OF LIMITATIONS EFFECTIVE INTEREST RATE IN THE NEW ECONOMIC CONDITIONS

The article is devoted to the mechanism that limits the growth of interest rates on consumer loans, launched in 2015 by the Central Bank of Russia (CBR). With it, the controller tries to reduce the cost of consumer credit and reduce the level of non-performing loans. This is extremely important in a period of declining purchasing power. However, the high cost of credit can be attributed to objective market conditions.

Keywords: Central Bank, pricing banking products and services, effective interest rate, consumer lending.

Долгое время развитие потребительского кредитования в России осложнялось стремлением коммерческих банков к максимизации прибыли за счет установления высокого уровня процентных ставок, в том числе вследствие злоупотребления низким уровнем финансовой грамотности населения.

Экономический кризис 2008 года заставил пересмотреть многие вопросы, касающиеся потребительского кредитования. Большинство экспертов сошлись во мнении, что виной экономическим проблемам являются недостатки в кредитной политике банковских организаций, именно из-за невыплат кредитных обязательств заемщиками. Возникло падение спроса, породившее падение производства и снижение темпов экономического роста. Более того, в последние годы ситуация стала обостряться. Из-за роста просроченной задолженности по кредитам банки были вынуждены увеличивать процентные ставки по кредитам. Центральный Банк нашел адекватный, но достаточно болезненный способ для банков для решения этой проблемы, с учетом того, что правовая и финансовая культура россиян все еще находиться в процессе формирования и многие, при получении кредита не осознают степень своей ответственности и объем финансовых обязательств [1].

Таблица 1. Средневзвешенные процентные ставки по кредитам, предоставленным кредитными организациями физическим лицам в рублях

% годовых

Период	до 30 дней, включая "до востребования"		до 1 года, включая "до востребования"		свыше 1 года	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015
1 квартал	26,37	21,36	23,78	27,31	17,78	21,83
2 квартал	28,08	19,67	23,91	26,45	17,53	19,53
3 квартал	23,72	18,83	23,93	24,94	17,66	18,45
4 квартал	25,32	18,21	24,82	24,24	17,37	17,45

Источник: http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=int_rat

Регулятор предпринимал меры, направленные на ограничение уровня процентных ставок по потребительским кредитам. Так, с 1 марта 2013 г. увеличился норматив на резервы на возможные потери по ссудам для непросроченных и минимально просроченных розничных необеспеченных кредитов. С 1 июля 2013 г. для необеспеченных ссуд были введены повышенные коэффициенты риска при расчете показателя достаточности капитала. Но эти меры не дали ожидаемого эффекта. Так, аналитики указывают, что во II квартале 2013 г. многие розничные банки показали краткосрочную убыточность. А по данным августа того же года — после двух месяцев действия новых коэффициентов риска, капитал многих банков, специализирующихся на потребительском кредитовании, стал критически

приближаться к допустимым нижним границам. По некоторым расчетам, эти меры регулятора за полгода привели к снижению банковского капитала на 1%. Расходы банков на формирование резервов в 2013 г. увеличились в полтора раза.

Рис 1. Динамика процентных ставок по потребительским кредитам в России 2014-2015 гг.

Цель достигнута не была. Было отмечено снижение темпов роста необеспеченных ссуд, но спад был несущественный.

14 августа 2015 г. Банком Росси впервые были опубликованы среднерыночные значения полной стоимости кредита. Все банковские и небанковские организации – кредиторы (коммерческие банки, МФО, КПК, ломбарды) должны с 1 октября 2015 г. в предлагаемых ставках для заёмщиков обеспечить полную стоимость потребительского кредита (займа), превышающую среднерыночные значения не более чем на одну треть. Напомню, что поправки к закону «О потребительском кредите (займе)», ограничивающие полную стоимость кредита (ПСК), стали применяться на практике уже с 1 июля 2015 г. В расчёт ПСК включаются все платежи по кредиту (займу), включая саму ставку, страховку, штрафы, пени и т.д. Центробанк, как главный регулятор денежно-кредитного рынка, ежеквартально рассчитывает и опубликовывает среднерыночные значения ПСК на основании реальных ставок по кредитам и займам банков, микрофинансовых организаций (МФО), кредитных потребительских кооперативов (КПК), сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов (СКПК) и ломбардов. Всем перечисленным категориям кредиторов разрешено отклоняться от средневзвешенной ПСК не более чем на треть. И применять пересчитанные ставки по кредитам (займам) на момент заключения с заёмщиком договора потребительского кредита (займа) в соответствующем календарном квартале [1].

С одной стороны, предполагалось, что принятие этих поправок позволят снизить риски дестабилизации финансового рынка. Уменьшение

спрэда процентных ставок создаст условия для изменения кредитных приоритетов участников финансового рынка с розницы на реальный сектор экономики. Банковские ресурсы могут пойти в инвестиционные кредиты производственным предприятиям, в малый и средний бизнес, что создаст предпосылки для создания новой модели экономического роста в стране [3].

Но с другой стороны, большинство участников рынка считают, что административные действия регулятора в отношении ПСК не только мешают развитию рынка, но и лишают наименее защищенную часть населения доступа к получению заёмных денежных средств. Часть аналитиков придерживаются мнения, что искусственное ограничение стоимости кредитов сделало кредиты и займы еще менее доступными для граждан.

Уже в 2014 году эксперты прогнозировали резкое сокращение рынка розничного кредитования. Согласно проведенному исследованию Объединенного кредитного бюро в 2015 году в России по сравнению с 2014 г. количество выданных кредитов снизилось на 29%, а объемы выдач — на 46%. Всего в 2015 г. банки выдали 21,7 млн новых кредитов общим объемом более 2,4 трлн руб. В 2014 г. было выдано 30,6 млн кредитов общим объемом 4,5 трлн руб [4].

В этой связи Национальный совет финансового рынка в феврале 2016 года просил Мегарегулятора и Правительство исключить из расчета ПСК госбанки, а также снизить частоту расчета ПСК. По расчетам финансистов, ПСК по займам до 100 тысяч рублей с учетом госбанков составляет 31,783% годовых, а при ограничении доли госбанков в расчете может достичь 38,267%. По ссудам на 100–300 тысяч рублей — 29,944% и 34,767% соответственно. По займам на суммы свыше 300 тысяч рублей — 26,752% и 28,589% годовых.

Установление кредитного потолка, т.е. максимального уровня процентной ставки – мера, применяемая для стимулирования потребительского кредитования. Однако высокий уровень процентной ставки сегодня обусловлен увеличением доли проблемных активов в кредитном портфеле банка. Т.е. факторы роста – объективны, и введение ограничений максимального уровня процентных ставок привело к возникновению дисбаланса, ужесточению требований к заемщикам, а соответственно к сокращению объемов потребительского кредитования. Кроме того по данным Национального бюро кредитных историй более половины заемщиков уже имеют по 2 и более потребительских кредита, что не может не привести к возникновению проблем с их погашением. Поэтому регулятивные меры должны быть направлены на снижение рисков потребительского кредитования, а не увеличение его объемов. С 1 марта 2013 банки уже формируют повышенные резервы по потребительским кредитам, однако при этом отсутствует дифференциация потребительских

ссуд по степени риска. Ведь высокий уровень процентной ставки – плата за риск. Поэтому резервирование тоже должно быть дифференцированным. Т.е. необходимо установить более высокие резервные требования для кредитов, предоставляемых по завышенным процентам, так как высокий процент обусловлен повышенным риском для банка, а соответственно и отчисления в резервные фонды должны быть больше. Данная мера будет напрямую связывать риск и уровень ставки, заемщики, своевременно погашающие кредиты, смогут пользоваться дешевыми деньгами, проблемные заемщики будут доплачивать за риск, получая кредит по более высокой ставке, а дополнительное резервирование позволит банкам регулировать риски.

Использованные источники:

1. Российская Федерация. Законы. О потребительском кредите (займе) [Текст] : [федер. закон : принят Гос. Думой 21 дек. 2013 г. : по состоянию на 21 июл. 2014 г.]. [Электронный ресурс]- https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_155986. (Дата обращения 23.03.2016 г.)
2. ЦБ РФ продолжит борьбу с рисками в беззалоговом кредитовании населения. [Электронный ресурс] www.ria.ru/economy/20130724/951859320.html (Дата обращения 20.03.2016 г.)
3. Рост объема заимствований населения, как фактор риска дестабилизации финансового рынка [Текст] / Ю.Б.Зеленский // Информационный выпуск IAEFL №18, 2013.-С.79-83
4. Официальный сайт Объединённого кредитного бюро (http://www.bki-okb.ru/press/news/kolichestvo-novyh-kreditov-v-2015-g-snizilos-na-tret.) (Дата обращения 24.03.2016 г.)
5. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации/ Информационно-аналитические материалы. [Электронный ресурс] – (http://www.cbr.ru/analytics/?PrtId=inf) (Дата обращения - 22.03.2016).

Копеин А.В., к.техн.н.
заместитель директора по учебной и научной работе
Сибирский филиал
Международный институт экономики и права
Россия, г. Новокузнецк

СЖАТИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ КАК УСЛОВИЕ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Аннотация: *В статье анализируется динамика структуры банковского сектора и сокращение количества кредитных организаций как следствие спада в экономике и необходимость повышения финансовой безопасности. Рассматриваются вопросы адаптации банковской системы к работе в новых условиях.*

Ключевые слова: *банковская система, финансовая безопасность, кредитные организации, регион*

COMPRESSION OF THE RUSSIAN BANKING SYSTEM AS A CONDITION FOR IMPROVING THE FINANCIAL SECURITY OF THE STATE

Abstract*: This article analyzes the dynamics of the structure of the banking sector and the decline in the number of credit institutions as a consequence of the downturn in the economy and the need to improve financial security. Discusses the adaptation of the banking system to work under new conditions.*

Keywords*: banking system, financial security, credit organizations, region*

Период современной истории человечества связан с качественно новым этапом в разделении труда и рынка капитала, который связывают с глобализацией мировой экономики. Глобализация становится реальностью нашей жизни и этот процесс влияет на социально-экономическое развитие государств, в том числе России и ее регионов [1, 2].

В этих условиях воздействие мировых финансовых систем на финансовую систему отдельного государства переходит на новый уровень. Глобализация мировой экономики создает условия для установления особой финансовой власти, которая через интеграцию мирового хозяйства и управления мировыми финансовыми потоками может воздействовать на все мировой экономическое пространство и экономику отдельных стран, регионов, территорий [3, 4].

Важнейшим свойством, характеризующим состояние финансовой безопасности, является понятие «угроза финансовой безопасности». Это понятие носит двойственный характер – с одной стороны, под угрозой финансовой безопасности можно представить любое воздействие, способное привести (вывести) систему в другое состояние (на другой уровень). С другой стороны, угроза может быть представлена как следствие нарастания противоречий внутри системы.

Мировой экономический кризис обострил финансовые отношения между странами, на экономику все большее влияние оказывает политика и новые геополитические явления [5]. И банковская система отдельно взятой страны, приобретя новые свойства сепаратного фактора развития, становится первым форпостом, принимающим на себя удары кризиса, в том числе испытывающим кумулятивное воздействие целой гаммы угроз и опасностей.

Банковская система России с точки зрения развитых стран не является объемной. Российские банки нельзя назвать крупными, но банковский бизнес способен решать рыночные задачи содействия развитию экономики. Не все банки смогли быстро и успешно адаптироваться к работе в новых

жестких условиях экономического спада. В 2014-2015 гг. у 200 банков были отозваны лицензии. В феврале 2016 г. лицензии были отозваны у 10 банков, совокупный размер активов которых составлял почти 135 млрд руб. [6]. В отдельных банках произошла полная утрата капитала, наблюдалось несоблюдение законодательства в области противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем.

Борьба за клиента приобретает все более разнообразные и острые формы. Некоторые банки сумели выработать оптимальную тактику и сохранить достаточный уровень доходности. На рис. 1 приведена динамика роста количества убыточных кредитных организаций. К 1 февраля 2016 г. число прибыльных кредитных организаций снизилось с 834 (на 1 января 2014 г.) до 480, - на 42 %. Этот показатель выглядит еще более значимым при учете того, что общее количество действующих кредитных организаций на 1 февраля 2016 г. уменьшилось до 728 (снижение на 195 единиц (на 21 %)) [6].

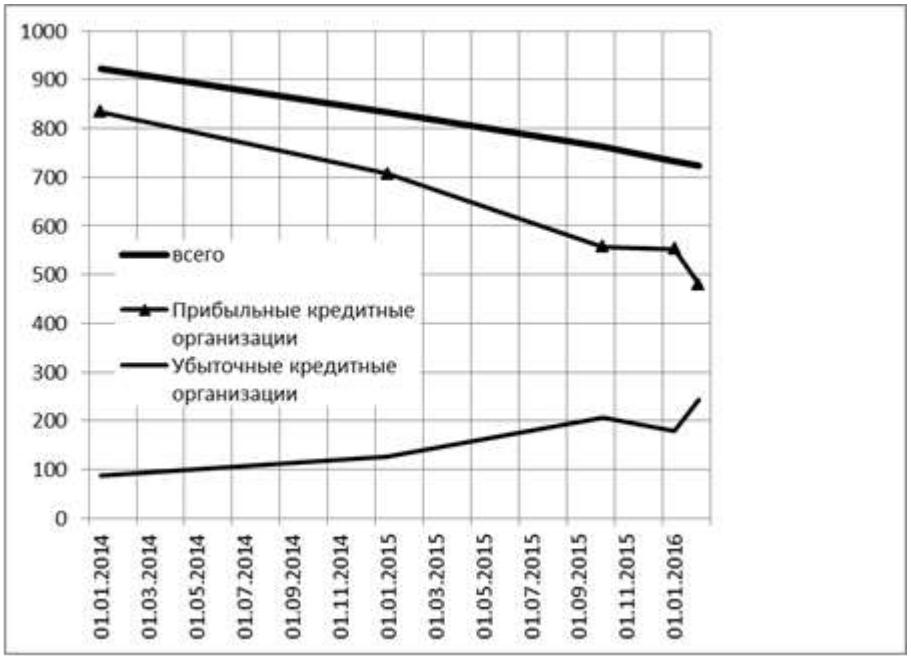


Рис. 1. Динамика количества прибыльных и убыточных кредитных организаций (*по данным Центрального Банка Российской Федерации*)

Способность банковской системы обеспечивать финансовую безопасность государства выражается в ее возможностях по обеспечению экономического развития отраслей, устойчивости национальной платежной системы, кредитованию реального сектора экономики, купированию последствий мировой финансовой нестабильности [5, 7, 8].

Сегодня финансы – реальный способ ненасильственного проникновения в экономику страны, способ контроля над экономическими процессами. И этот контроль может распространяться на все стороны

экономической, а затем и социальной жизни [9]. Чем больше будет возможностей контролировать финансовое пространство, финансовый рынок, тем выше будет степень финансовой и экономической безопасности страны и регионов [10]. Финансовый рынок в настоящее время - это оружие, использование которого позволит захватывать экономическое пространство и проводить собственную политику. Поэтому от состояния банковской системы зависит уровень финансовой безопасности страны, а увеличение «мощности» банка и банковской системы, собственного капитала будут способствовать решению проблем безопасности.

Использованные источники:

1. Копеин, В.В. Статичная неустойчивость как состояние экономической безопасности / В.В. Копеин // Новая наука: современное состояние и пути развития. 2016. № 3-1 (68). С. 144-147.
2. Kopein, V.V., Filimonova E.A., 2015. Uneven development of Russia regions as economic security factor. European science review. No. 9-10. pp. 157-159.
3. Kopein, V.V., Filimonova E.A. Unevenness of regional development and economic security of the Russian Federation and Siberian region. Наука и технологии. 2015. № 3. С. 87-99
4. Григорьева, Е.А. Особенности экономической безопасности в условиях мирового финансового кризиса [Текст] / Е.А. Григорьева // Вестник Казанского государственного аграрного университета. – 2010. - №4(18). – С. 20-23.
5. Копеин, В.В., Филимонова, Е.А., Экономика или политика: что первично для экономической безопасности государства? [Текст] / В.В. Копеин, Е.А. Филимонова // European science review. 2014, № 5-6. С. 200-203.
6. Банк России (2016). Обзор банковского сектора Российской Федерации. Аналитические показатели. №162. [Bank of Russia (2016). Review of the banking sector of the Russian Federation. Analytical data. No 162. (In Russian).]
7. Копеин, В.В., Филимонова, Е.А., Копеин А.В. Структурные проблемы в экономике как угроза экономической безопасности / В.В. Копеин, Е.А. Филимонова, А.В. Копеин // Экономика и предпринимательство. - №10-2 (63-2). – 2015. – С. 366-371.
8. Копеин, В.В. Методология оценки экономической безопасности в условиях мирового кризиса [Текст] / В.В. Копеин // Международный научно-исследовательский журнал, 2014. №4-3 (23). С. 26-29.
9. Филимонова, Е.А. Гносеолого-методологические аспекты идентификации финансовой безопасности как свойства финансово-экономической системы [Текст] / Е.А. Филимонова // Экономика и предпринимательство. - № 1 ч.2 (66-2). - 2016г. – С. 853-858
10. Криворотов, В.В. Экономическая безопасность государства и регионов: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению

«Экономика» [Текст] / В.В. Криворотов, А.В. Калина, Н.Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 351 с.

Копеин А.В., к.техн.н.
заместитель директора по учебной и научной работе
Сибирский филиал
Международный институт экономики и права
Россия, г. Новокузнецк
Филимонова Е.А., к.э.н.
доцент
кафедра финансов и банковского дела
Кемеровский институт (филиал)
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
Россия, г. Кемерово

ОТ ЕДИНИЧНОГО К ОБЩЕМУ В ФОРМИРОВАНИИ МЕТОДОЛОГИИ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Аннотация: *В статье рассматривается эволюция понятия финансовой безопасности, расширение возможностей банковского сегмента для развития финансовой системы. Анализируется возможность применения анализа банковской системы для методологии исследования финансовой безопасности.*

Ключевые слова: *финансовая безопасность, банковская система, государство, регион*

FROM A SINGLE TO A GENERAL IN THE FORMATION OF FINANCIAL SECURITY METHODOLOGY

Abstract*: The article deals with the evolution of the concept of financial security, empowerment of the banking segment for development of the financial system. Examines the possibility of application of analyses of the banking system for financial security research methodology.*

Keywords*: financial security, banking system, State, region*

В настоящее время много говорится об экономическом спаде, снижении национальной безопасности как следствия мирового экономического кризиса, сложной геополитической ситуации, влияния «войны санкций». Мировая экономическая нестабильность выявила целый ряд проблем российской экономики, от которых существенным образом зависит национальная безопасность государства. Сущность национальной, экономической безопасности по-разному представляется в исследовательских работах, количество которых постоянно увеличивается [1, 2, 3].

Если рассматривать национальную безопасность как выражение

определенных норм в государственном и политическим устройстве, то достаточно полно она представлена в Стратегии национальной безопасности Российской Федерации. В Стратегии это понятие определено как состояние защищенности личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз, при котором обеспечиваются реализация конституционных прав и свобод граждан Российской Федерации, достойные качество и уровень их жизни, суверенитет, независимость, государственная и территориальная целостность, устойчивое социально-экономическое развитие Российской Федерации [4].

Важнейшим звеном, составляющим элементом национальной безопасности является финансовая безопасность. В разработке методологии изучении финансовой безопасности непростой задачей является определение объекта исследования и его идентификация как структуры, входящей в финансовую систему, выявление его связей. Если мы говорим о финансовой безопасности, то необходимо четко выделить, какой именно объект будет характеризовать это понятие. Мировая экономика сегодня представляет собой сложнейшую, многоуровневую структуру, в которую включены экономики фактически всех государств. И их взаимодействие осуществляется в большинстве случаев в финансовой плоскости. Результаты исследований проблем глобализации сходятся в том, что в настоящее время финансовые структуры (банки, небанковские кредитные организации и т.д.) становятся не только проводниками финансовых потоков, а мощным фактором развития [5, 6]. Поэтому рассмотрение динамики развития финансово-экономических систем приводит в необходимости определения финансовой безопасности именно этих объектов. От состояния этого финансового сегмента будет зависеть финансовая безопасность государства, ее уровень, система управления.

Финансовая безопасность сегодня рассматривается как обеспечение такого развития финансовой системы и финансовых отношений и процессов в экономике, при котором создаются необходимые финансовые условия для социально-экономической и финансовой стабильности развития страны, сохранения целостности и единства финансовой системы (включая бюджетную, налоговую, банковскую, кредитную, валютные системы, внебюджетные фонды), успешного преодоления внутренних и внешних угроз России в финансовой сфере.

Объективное требование к деятельности финансовой системы состоит в исполнение своих функций с определенным запасом надежности, который необходим для работы в непредвиденных условиях или чрезвычайных обстоятельствах. Риски, свойственные деятельности любой экономической, финансовой системе, могут перерасти в угрозы, поэтому эти системы должны иметь возможность предотвратить, минимизировать возможные потери с сохранением своего потенциала [7, 8].

Деятельность каждого сегмента финансовой системы специфична, обладает своими особенностями и ролью в обеспечении содействия социально-экономическому развитию [9, 10]. В условиях неопределенности направлений дальнейшего развития) влияющих факторов целесообразно выделить наиболее важные и наиболее подверженные воздействиям экономические сегменты.

В России особую важность приобретают вопросы безопасности банковского сектора. Финансовая безопасность сегодня нередко отождествляется как безопасность банковской системы при неблагоприятных условиях на рынке капитала, ресурсов и кредитов [3, 5]. Экономические войны повысили напряженность и в других сегментах финансовой системы – бюджетной, налоговой и т.д., но для качественных оценок определения границ финансовой устойчивости целесообразно провести сжатый экономический мониторинг выделенного значимого блока. Принимая во внимание общность условий работы сегментов финансово-экономической системы, построение методологии исследования финансовой безопасности возможно на основе анализа банковской системы, изучения ее развития.

Использованные источники:

1. Афонцев С. (2015). Выход из кризиса в условиях санкций: миссия невыполнима? // Вопросы экономики. №4. С. 20-36. [Afontsev S. (2015). Crisis Management under Economic Sanctions: Mission Impossible? Voprosy Ekonomiki, No. 4, pp. 20-36. (in Russian).]
2. Kopein, V.V., Filimonova E.A., 2015. Uneven development of Russia regions as economic security factor. European science review. No. 9-10. pp. 157-159.
3. Копеин, В.В. Современные угрозы и экономическая безопасность: методологические аспекты [Текст] / В.В. Копеин // Актуальные вопросы в научной работе и образовательной деятельности. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 11 частях. 2014. С.80-83.
4. Указ Президента Российской Федерации от 31.12.2015 № 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» [Текст] // Собрание законодательства РФ. - 2016, № 1 (часть II). - Ст. 212.
5. Копеин, В.В., Филимонова, Е.А., Копеин А.В. Структурные проблемы в экономике как угроза экономической безопасности / В.В. Копеин, Е.А. Филимонова, А.В. Копеин // Экономика и предпринимательство. - №10-2 (63-2). – 2015. – С. 366-371.
6. Копеин, В.В. Методология оценки экономической безопасности в условиях мирового кризиса [Текст] / В.В. Копеин // Международный научно-исследовательский журнал, 2014. №4-3(23). С. 26-29.
7. Копеин, В.В., Михайлов, В.В. Теория и методология исследования структурных изменений объектов основных фондов в социально-

экономических системах: эволюционный подход [Текст] / В.В Копеин, В.В. Михайлов // Экономика и предпринимательство. - №1 ч.1 (66-1). – 2016. – С. 737-742.
8. Филимонова, Е.А. Гносеолого-методологические аспекты идентификации финансовой безопасности как свойства финансово-экономической системы [Текст] / Е.А. Филимонова // Экономика и предпринимательство. - № 1 ч.2 (66-2). - 2016г. – С. 853-858.
9. May, B. (2015). Социально-экономическая политика России в 2014 году: выход на новые рубежи? // Вопросы экономики. №2. С. 5-31. [Mau V. (2015). Russia's Social and Economic Policy in 2014: Finding New Frontiers. Voprosy Ekonomiki, No. 2, pp. 5-31. (in Russian).]
10.Копеин, В.В., Филимонова, Е.А., Экономика или политика: что первично для экономической безопасности государства? [Текст] / В.В. Копеин, Е.А. Филимонова // European science review. 2014, № 5-6. С. 200-203.

Корешкова М.А.
студент, 4 курс
Буйная Е.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Институт Экономики и управления
Кузбасский государственный технический университет
имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово

УЧЕТ ВЫПУСКА БРАКА В ПП «1С: УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ»

Брак в производстве – это потери предприятия вследствие производственной деятельности.

На производственных предприятиях выделяют 2 вида брака:

Исправимый брак – это продукция негодного качества, которая может быть исправлена в процессе производства. Вследствие чего будет увеличена себестоимость ее выпуска.

Неисправимый брак – затраты по выпуску такой продукции должны быть включены в себестоимость выпущенной годной продукции.

Для учета затрат по выпуску бракованной продукции в конфигурации используются, движения по счету 28 «Брак в производстве». Сч. 28 является затратным счетом, поэтому на нем не предусмотрено количественного учета. Данный счет предназначен для аккумулирования затрат, связанных с выпуском бракованной продукции.

На самом счете не предусмотрено субконто «Номенклатура», то есть мы не видим, какая конкретно бракованная продукция была выпущена.

В программе предусмотрена возможность пообъектного учета выпущенной бракованной продукции в регистре «Брак в производстве».

В конце месяца сальдо по сч. 28 признается окончательным браком и списывается в полной сумме на сч. 20 для распределения на себестоимость выпущенной годной продукции.

Какой вариант ведения учета брака вы бы не выбрали, важно помнить, что выпуск брака (Д 28) доводится программой до факта, а списание сч. 28 (К 28)

Рассмотрим упрощенную схему учета выпуска брака

Данная схема подойдет, если:

- на предприятии нет потребности учета выпуска брака в количественном выражении;
- выпускается только окончательный брак;
- нет движений расхода по сч. 28 (передача на виновное подразделение, передача на виновное лицо).

В этом случае выпуск бракованной продукции производится непосредственно на сч. 28, не приходуя ее на склад. На данном счете аккумулируем также прочие расходы, связанные с выпуском брака и увеличивающие себестоимость выпуска.

Д 28 К 20 – выпуск бракованной продукции по учетной стоимости.

Д 28 К 10, 70, 69, 60 – сбор прочих затрат на производство брака.

Д 20 К 28 – списание затрат по браку на себестоимость выпуска.

Выпуск брака в программе (Д сч. 28) идентичен выпуску готовой продукции (Д сч. 43). Выпуск производится по тем же спецификациям по учетной (плановой) цене выпуска. В конце месяца выпуск брака доводится до факта. Сумма собранных затрат распределяется на выпуск годной продукции.

Рассмотрим, как реализован в программе механизм данной схемы учета выпуска брака.

Выпуск брака отражается документом «Отчет производства за смену». Перед отражением выпуска продукции обязательно должны быть заданы плановые цены выпуска (документ «Установка цен номенклатуры»). Для отражения выпуска брака в документе необходимо в дополнительных настройках установить флаг «Использовать направление выпуска». Для учета брака по сч. 28 в качестве аналитики необходимо использовать статью затрат с характером затрат «Брак в производстве»
В поле «Аналитика» для Вида аналитики «Продукция» можно указать, какая конкретно бракованная продукция была выпущена. Данная информация будет зафиксирована в регистре накопления «Брак в производстве» и соответственно будет выведена в типовой отчет «Ведомость по браку в производстве».

Если ведется пообъектный учет брака (то есть заполняется поле «Аналитика»), то затраты по выпуску бракованной продукции (например, 1 шт.) будут включены в себестоимость выпуска такой же годной продукции

(выпуска *n*-штук). Если пообъектный учет не ведется, то затраты на выпуск брака будут включены себестоимость *всей* выпущенной за период годной продукции.

В случае, если на конец периода затраты по выпуску брака должны остаться в незавершенном производстве и не должны быть включены в себестоимость выпуска, тогда в конце месяца необходимо ввести документ «Инвентаризация брака в производстве». Данный документ вводится 1 раз в конце месяца по каждому производственному подразделению. Заполнение происходит автоматически по кнопке «Заполнить» – остатками по регистру «Брак в производстве».

Материальные затраты в 1С:УПП могут быть включены в себестоимость выпуска либо котловым методом (распределение затрат согласно заданной базе распределения), либо распределяются согласно доле вхождения каждого материала согласно спецификации в себестоимость выпуска. В программе материальные затраты могут быть распределены на конкретный выпуск непосредственно в документе выпуска («Отчет производства за смену») или специализированным документом «Распределение материалов на выпуск». Прочие затраты в программе включаются в себестоимость выпуска согласно способам распределения статей затрат.

Рассмотрим особенности сложного учёта выпуска бракованной продукции на предприятии. На предприятии используется сложная схема учета брака, если применяются разные категории выпускаемого брака: исправимый и неисправимый, внешний и внутренний, требуется ведение количественного учета и др.

Использованные источники:

1. Радченко М.Г. . Производственный учёт в программе «1С: Управление производственным предприятием». № 1, стр 68-87.
2. Справочник «Кадровый учет и расчеты с персоналом в программах 1С»2014 г.
3.Www.1CStyle.ru

Корж В.Н.
студент 2 курс
Резник Е.С.
студент 2 курс
финансово-экономический факультет
Шуклина З.Н., д.э.н.
профессор
Брянский государственный
университет имени академика И.Г. Петровского

ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА НА РЫНКЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ И УСЛУГ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

Решение задач развития экономики страны основывается на выявлении особенностей и активном развитии потенциала каждого региона. Место и роль регионов в функционировании национального рынка определяется не только экономическим потенциалом, включая природно-сырьевые ресурсы, но уровнем развития бюджетно-финансовой сферы, инфраструктуры (транспорт, газификация, связь, дороги), научно-инновационного, информационного, инвестиционного и профессионально-кадрового потенциала. Для того, чтобы реализовать потенциал региона, важно выбрать триггер развития, которым по многим причинам может стать региональный маркетинг, представляющий собой концепцию рыночного поведения бизнеса, систему мер по привлечению в регион новых экономических агентов, инструмент управления поведением структур для выявления и удовлетворения потребностей региона в ресурсах.

По проблеме учения регионального маркетинга работали следующие ученые: Шишкин А.В. , Черномазов П.О. , Гутман Г.В., Арженовский И. В. и др. В Брянской области можно выделить Мельковскую К.Р., Кулагиуа Н.А., Грищенкова А. И. и т.д. (табл.1).

Таблица 1.- Трактовка понятия «региональный маркетинг»

Ученые	Понятие «региональный маркетинг»
Известные российские маркетологи	
Шишкин А.В.	Понятие регионального маркетинга не устоялось ни по форме, ни по содержанию. Достаточно упомянуть некоторые из встречающихся терминов: маркетинг региона; территориальный маркетинг; геомаркетинг и тому подобное
Парамонова Т.Н.	Региональный маркетинг - это не только методологическая концепция, но и эффективный инструмент функционирования в современных рыночных условиях
Арженовский И.В.	Под региональным маркетингом следует понимать «передовую идею, философию, которая требует ориентацию на потребности целевых групп потребителей услуг территории».
Панкрухин А.П.	Региональный маркетинг - это ориентация всей системы власти и менеджмента на потребности целевых групп потребителей товаров и услуг территории.
Брянские маркетологи	

Мельковская К.Р.	Региональный маркетинг представляет собой целенаправленную маркетинговую деятельность по повышению привлекательности сосредоточенных в регионе человеческих, природных, рекриационных, материально-технических, финансовых, информационных, инновационных и других ресурсов и вовлечению их в процесс освоения и активного использования в желательных для региона и страны в целом формах, объемах, направлениях.
Кулагина Н.А.	Региональный маркетинг как самостоятельный вид маркетинга, которому присущи специфика объекта исследования, применимость маркетинговой философии к деятельности по управлению территорией.
Грищенков А. И.	Региональный маркетинг - особый вид управленческой деятельности, предпринимаемой с целью создания, поддержания и/или изменения отношений и поведения резидентов и нерезидентов в лице частных лиц и компаний относительно конкретной территории.

Сравнивая определения регионального маркетинга, мы выявили, что существуют трактовки и характеристики его как системы привлечения в регион новых экономических агентов, способствующих процветанию региона в целом, как инструмента функционирования региона, идеи и философии развития. Еще одно определение регионального маркетинга дают Бутов В.И., Игнатов В.Г., Кетова Н.П., определяя региональный маркетинг как определенный образ мышления и действий руководителей регионального уровня, новая деловая философия активной предпринимательской деятельности в регионе, в основе которой стремление удовлетворить выявленные потребности конкретных людей, групп потребителей, предприятий, как в данном регионе, так и за его пределами (действие на избранных рынках) в соответствующих товарах - готовой продукции, технологии, услугах, информации. Руководители регионального уровня должны удовлетворить потребности жителей и бизнеса в товарах, действуя в регионе и за его пределами. [1]

Смирнов Е.П считает, что маркетинговые стратегии развития региона являются важнейшим инструментом формирования внутренних преимуществ региона, привлечения инвестиций и факторов экономического развития, повышения привлекательности территории в целом. Разработка и реализация региональной маркетинговой стратегии направлена на повышение эффективности развития товарного производства, формирование ресурсов для решения социальных задач в данном регионе. Региональный маркетинг является не только инструментом, позволяющим обеспечить устойчивое развитие отдельного региона, но позволяет обеспечить взаимосвязь экономических интересов регионов России [4].

По мнению Макатровой Н.С. существует ряд наиболее важных задач, которые стоят перед маркетингом региона [11]: привлечение дополнительных инвестиций для развития производства и социальной

сферы; сохранение имеющихся кадров высококвалифицированных ученых, инженеров, рабочих, творческой интеллигенции; создание благоприятных условий для подготовки квалифицированных кадров и развития малого предпринимательства; развитие сфер бизнеса, обеспечивающих пополнение регионального бюджета за счет привлечения средств из других территорий и из-за рубежа (туризм, отдых и т.п.); решение проблем социальной защиты населения региона и обеспечение социальных гарантий малоимущим; создание и поддержание притягательности, престижа региона в целом; расширение участия региона в реализации международных, федеральных и региональных программ; привлечение на территорию государственных и иных внешних по отношению к ней заказов; выявление пожеланий потенциальных «покупателей» с целью повышения притягательности вложения и реализации на территории внешних по отношению к ней ресурсов (имеется в виду, прежде всего, инвестирование в регион); стимулирование приобретения и использования собственных ресурсов региона как внутри него (например, рекреационных), так и за его пределами (например, продажа услуг) к его выгоде и в его интересах.[11]

Основной задачей регионального маркетинга является создание новых и усиление имеющихся преимуществ для привлечения в регион экономических агентов, способных включиться в формирование инфраструктуры региона и повысить благосостояние жителей региона. Точно так же, как маркетинг продукта выявляет и доводит до потребителя уникальные свойства продукта, региональный маркетинг выявляет и частично создает уникальные свойства региона, которые могут быть полезны для потребителей: для предпринимателей — усиление конкуренции и близость рынков сбыта, квалификация рабочей силы; для туристов — уникальные территориально-климатические, архитектурные, исторические и культурные условия, достопримечательности; для инвесторов — условия и гарантии инвестирования, рынок и цены на недвижимость, отработанность процедур купли-продажи титулов собственности. [14]

Создание и внедрение регионального маркетинга субъектов Российской Федерации является сложной и актуальной проблемой экономического развития регионов, потому что не всегда регионы осознают значимость и необходимость системного продвижения положительной информации о регионе с целью формирования благоприятного отношения к региону, а также к продукции, выпускаемой на его территории и региональным условиям ведения бизнеса. Информационный маркетинг региона — это совокупность действий, направленных на продвижение положительной информации о регионе с целью создания, как во внутренней, так и во внешней среде, благоприятного отношения к региону, а также к продукции, выпускаемой на его территории и региональным условиям ведения бизнеса [9]. Информационный маркетинг – через проведение

коммуникационных мероприятий и средств, демонстрирующих открытость территории для контактов и позволяющих внешним субъектам лучше узнать ее, удостовериться в существенности имеющихся у нее преимуществ – позволяет создать, распространить, обеспечить общественное признание положительного образа территории. Государственное участие в информационной поддержке региона, в особенности его инновационной деятельности, является необходимым элементом региональной инновационной системы, особенно в тех случаях, когда в регионе происходит изменение экономических или правовых условий инновационной и инвестиционной деятельности. В этом случае особое значение приобретают актуальность сведений, доверие к источнику информации и уровень затрат на получение данных в нужном формате.

В оценке особенностей регионального маркетинга важно подчеркнуть не отдельные региональные вопросы, а выделить систему регионального маркетинга, акцентируя важность и значимость каждого элемента. [1] В этой связи мы обращаемся к т**ерриториальному маркетингу** (региональный маркетинг, маркетинг мест), который понимается как коммерческая, политическая, социальная и иная деятельность, основанная на принципах маркетинга, с целью создания, поддержания и изменения отношений и поведения частных лиц и организаций коммерческого и некоммерческого характера, относительно конкретной территории, изменение имиджа этой территории. [13] **В качестве показателя маркетинга территорий** выступает привлекательность территории, которая оценивается, например, как отношение темпов роста валового продукта на данной территории, к темпам роста в целом по стране, в которую входит регион в качестве территориальной, инфраструктурной, политической единицы. [12]

Еще в прошлом веке русский экономист Вернадский И.В. отмечал: «Каждая местность имеет свой идеал, каждая страна – свои формы совершенства, чуждые другой, под иными условиями стоящей местности. В этом-то преимущественно и кроется главная причина того различия, которое существует в хозяйственном, общественном и политическом положении». Основную задачу экономической науки Вернадский И.В. видел в изучении потребностей человека и средств к их удовлетворению, именно так понимается сейчас сущность маркетинга.

Поэтому при выявлении особенностей регионального маркетинга мы предприняли попытку связать социально-экономические задачи региона с уровнем развития потребительского рынка. Рынок потребительских услуг - это общественные отношения, основанные на соблюдении правовых норм, возникающие между государством, изготовителем, продавцом, исполнителем и потребителем в процессе изготовления, реализации, выполнения и эксплуатации товаров, работ и услуг. Российский рынок потребительских услуг еще только формируется. В структуре

платных услуг населению по-прежнему преобладают три вида — бытовое, жилищно-коммунальное и транспортно-пассажирское обслуживание. На их долю приходится свыше 3/5 всего объема реализуемых услуг, тогда как в Японии более 4/5 общего объема услуг населению составляют услуги в области образования, здравоохранения и организации досуга. [6]

Потребительский рынок Брянской области остается одним из наиболее устойчивых к рискам экономического развития секторов экономики. Розничная торговля выполняет важные экономические и социальные функции, поддерживая уровень жизни населения и обеспечивая занятость. За 2015 г. оборот розничной торговли составил 217,7 млрд. рублей, что на 5,4 % меньше в сопоставимых ценах, чем за 2014 г. (196,0 млрд. руб.). По состоянию на 1 января 2016 года в Брянской области функционирует 7394 торговых предприятия, из них 19 – находятся в муниципальной и федеральной собственности, 883 – потребительской кооперации и 6492 частных. Уровень обеспеченности населения области площадью торговых объектов к расчетному нормативу составляет 166,2 %, что подтверждает высокие темпы роста розничной сети и сказывается на обеспеченности населения торговыми площадями. Активное увеличение площадей происходит за счет открытия сетевых предприятий торговли, супермаркетов и дискаунтеров.

В настоящее время в торговых предприятиях представлен разнообразный ассортимент продовольственных товаров с широким диапазоном цен. Индекс потребительских цен за 2015 год составил 113,2 % и сохранился на уровне прошедшего года. В тоже время, индекс по продовольственным товарам в 2015 г. составил 114,2 % (в 2014 г. – 117,7 %). Стоимость минимального набора продуктов питания в Брянской области составила – 3 240 руб. Согласно рейтингу субъектов Российской Федерации по социально значимым товарам, подготовленному Минэкономразвития, по итогам 2015 года Брянская область находилась на 30 месте [12].

Что же касается рейтинга субъектов РФ по уровню защищенности интересов потребителей органами власти ,то Брянская область занимает 33 место(221,1 балов)из 83 мест.

Таблица 2 - Основные цели и задачи Программы "Развитие и регулирование потребительского рынка Брянской области" (2014 - 2016 годы)»

Содержание программы	Направления
Цели государственной программы	1. проведение на региональном уровне мероприятий по эффективному функционированию потребительского рынка и услуг, направленных на максимально полное удовлетворение потребностей населения Брянской области в услугах торговли, формирование конкурентной среды и поддержку отечественных

	товаропроизводителей; 2. обеспечение лицензионного контроля за розничной продажей алкогольной продукции
Задачи государственной программы	1. анализ состояния и тенденции развития потребительского рынка и услуг области; 2. содействие улучшению торгового и бытового обслуживания населения Брянской области, в том числе отдаленных и малочисленных населенных пунктов, не имеющих стационарной торговой сети; 3. содействие бюджетным учреждениям социальной направленности в улучшении качества оказываемых услуг питания; 4. участие в обеспечении защиты экономических интересов Брянской области, предупреждение и пресечение нарушений законодательства в сфере производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции в сфере потребительского рынка Брянской области; 5. проведение лицензионного контроля за розничной продажей алкогольной продукции, а также государственного контроля за предоставлением деклараций.
Ожидаемые результаты реализации государственной программы на 2016 год	1. прирост количества объектов, на которых проведен анализ состояния организации торговли, общественного питания, бытовых услуг – 3,5 % 2. проведение ярмарок, выставок продаж, покупательских конференций, конкурсов профессионального мастерства– 30 единиц

- Состояние и перспективы развития потребительского рынка в полной мере отражают экономические изменения, происходящие в регионе. Быстрому развитию потребительского рынка в Брянской области способствовали стабилизация экономического положения в регионе, создание благоприятного предпринимательского и инвестиционного климата.[13] Правительством Брянской области была принята программа по развитию потребительского рынка в регионе для защиты экономических интересов субъектов рынка и эффективного регулирования потребительского рынка в целом (табл.2).

Основной стратегической целью государственной программы является проведение на региональном уровне мероприятий по эффективному

функционированию потребительского рынка и услуг, направленных на максимально полное удовлетворение потребностей населения Брянской области в услугах торговли, формирование конкурентной среды и поддержку отечественных товаропроизводителей; обеспечение лицензионного контроля за розничной продажей алкогольной продукции.

Объем бюджетных ассигнований на реализацию государственной программы должен был составить 39 898 425,00 рубля (за счет средств областного бюджета). [13]. Однако, в силу определенных объективных и субъективных факторов, это постановление было отменено. В 2012 г. рейтинговым агентством «Эксперт РА» Брянской области присвоен инвестиционный рейтинг 3В1 – «пониженный потенциал, умеренный риск». В число регионов ЦФО, получивших аналогичный рейтинг, попали Калужская, Тверская, Рязанская, Ярославская, Курская, Владимирская, Смоленская области. В интегральном рейтинге по показателю инвестиционного потенциала регионов России за 2011-2012 гг. Брянская область заняла 41-е место (в 2010-2011 гг. – 45-е место), по показателю инвестиционного риска – 34-е (в 2010-2011 гг. – 47-е место).

- Основной направленностью регионального маркетинга является повышение инвестиционной привлекательности региона, для чего мы применили SWOT-анализ (табл. 3).

Табл. 3- Результаты SWOT-анализа Брянской области

Сильные стороны внутренней среды (S)	Слабые стороны внутренней среды (W)
1. транзитное приграничное положение (Новозыбковский, Клинцовский районы); 2. сравнительная близость к рынкам сбыта нескольких крупнейших агломераций СНГ (Московской, Тульско-Новомосковской, Минской, Киевской); 3. локализация в области крупных промышленных предприятий, в т.ч. транспортного машиностроения (ЗАО УК «Брянский машиностроительный завод», ЗАО СП и другие. 4. наличие экономически доступных природных ресурсов – лес (1208,5 тыс. га), торф (872 месторождения), строительные полезные ископаемые; 5. диверсифицированная структура экономики	4. отток населения в Москву и соседние регионы; 5. низкое качество человеческого капитала; 6. низкая производительность труда по экономике в целом и в сравнении с другими регионами ЦФО(12,5 %до 29,6тыс. рублей в месяц на одного работника); 7. отсутствие подготовленной инфраструктуры для реализации инвестиционных проектов; 8. высокие тарифы естественных монополий(5,5%); 9. энергодефицитность; 10. слаборазвитость районов, пострадавших от Чернобыльской катастрофы
Возможности внешней среды (O)	Угрозы внешней среды (T)
6. предпосылки для формирования на территории области крупнейшего транспортно-	1) старение научных, инженерных и рабочих кадров;

логистического комплекса; 7. расширение экспортного рынка для основной продукции Брянской области; 8. увеличение пропускной способности транспортной инфраструктуры; 9. развитие нормативного правового обеспечения инвестиционной и инновационной деятельности; 10. увеличение покупательной способности на внутреннем российском рынке	2) негативные последствия от вступления в ВТО для промыш-ленных, сельскохозяйственных и пищевых предприятий региона; 3) рост конкуренции с регионами юга ЦФО в приоритетных отраслях привлечения инвесторов (Калужская, Липецкая, Воронежская области)

Эксперты рейтингового агентства отметили в качестве максимальных частных потенциалов региона: инфраструктурный (за счет высокой густоты железных дорог), финансовый и потребительский; в качестве минимальных – природно-ресурсный и производственный. По инвестиционным рискам Брянская область имеет неудовлетворительные показатели по криминальному и финансовому. До 2028 г. в Брянской области планируются к реализации 97 инвестиционных проектов (без учета уже реализованных или исключенных из реестра инвестиционных проектов Брянской области, постоянно формируемого департаментом экономического развития Брянской области) в различных сферах деятельности: производство строительных материалов, пищевая промышленность, сельское хозяйство, машиностроение и т.д. Общий объем вложений в инвестиционные проекты составит 115,8 млрд. руб. за обозначенный период [10].

В Брянской области до 2028 г. планируются к реализации 97 инвестиционных проектов в различных сферах деятельности: производство строительных материалов, пищевая промышленность, сельское хозяйство, машиностроение и т.д. Общий объем вложений в инвестиционные проекты составит 115,8 млрд. руб. за обозначенный период [3].

Распределение инвестиционных проектов по отраслям в Брянской области выглядит следующим образом (рисунок 1).

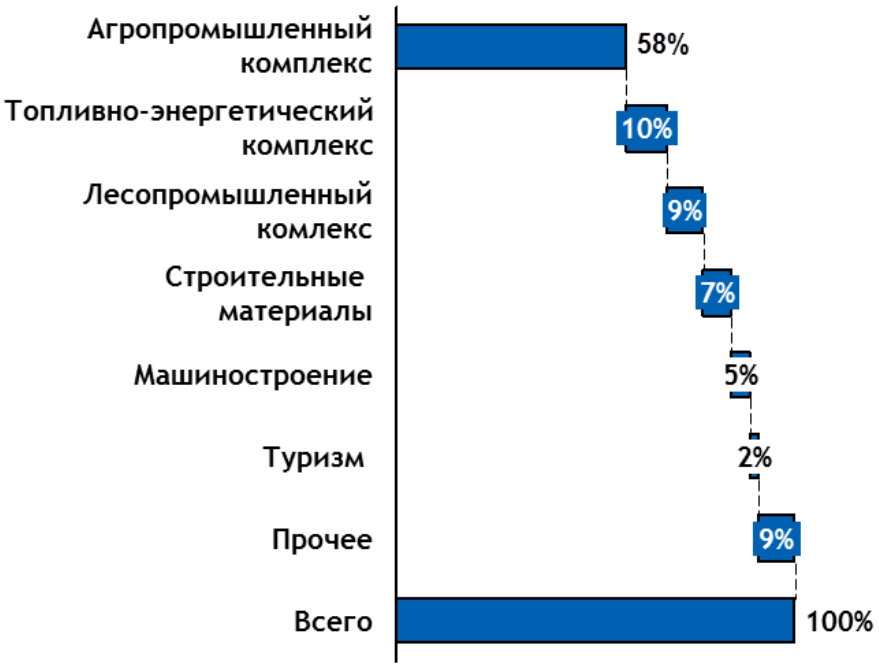


Рис. 1. Распределение количества инвестиционных проектов по отраслям, %

Одним из ключевых инвесторов агропромышленного комплекса является холдинг «Мираторг», а наиболее ресурсоемкими являются проекты по созданию комплекса по производству высокопродуктивного мясного поголовья КРС и комплекса по убою и первичной переработке КРС. Самые ресурсоемкие проекты машиностроительной отрасли планируются в Новозыбковском и Клинцовском районах: организация производства железнодорожного подвижного состава (инициатор ОАО «Новозыбковский машинострои-тельный завод», объем финансирования – 4 млрд. руб.), организация производства грузовых железнодорожных вагонов в ОАО «Новозыбковский завод «Индуктор» (инициатор ООО «РэйлТрансХолдинг», объем финан-сирования – 1,5 млрд. руб.) и создание и освоение серийного производства автокранов военного назначения, гусеничных кранов, башенных кранов и стрелковых кранов грузоподъемностью от 40 тонн и более, наращивание производства модернизированных кранов грузоподъемностью 25 т (инициатор ОАО «Клинцовский автокрановый завод», объем финансирования – 0,8 млрд. руб.) [10].

Институтом экономики РАН в 2008 году был проведен рейтинг конкурентоспособности регионов РФ. Для оценки использовался так называемый индекс IRPEX, в который вошли три основных показателя: уровень конкурентоспособности, динамика и стабильность развития региона и тип его конкурентных преимуществ. Респондентами стали 35 тысяч человек в 83 субъектах Федерации. По результатам исследования, на первом месте г. Москва, а на последнем - Брянская область [8].Основные причины сложившейся ситуации мы оценили и представили, выделив особенности

регионального маркетинга (табл.4).

Табл.4. Особенности регионального маркетинга в Брянской области

Особенности	Характеристика	Примеры по отраслям и сферам деятельности
Конкуренция	Программа "Развитие конкуренции в Брянской области" (2012 - 2015 годы) разработана в соответствии с положениями Распоряжения Правительства Российской Федерации от 19 мая 2009 года № 691-р об утверждении Программы развития конкуренции в Российской Федерации, Распоряжения администрации области от 7 августа 2009 года № 412-р "О создании рабочей группы по разработке программы развития конкуренции в Брянской области".	На территории области функционирует более 300 крупных и средних и около 650 малых промышленных предприятий, выпускающих разнообразную продукцию производственно-технического назначения и широкий ассортимент товаров народного потребления.
Состояние бизнеса	В целом по ЦФО число малых предприятий за период 2012–2015 гг. увеличилось на 36,64% или на 151,4 тыс. предприятий. На протяжении исследуемого периода (2012–2015 гг.) число предприятий малого бизнеса в Брянской области увеличилось на 80,95%.	Наибольший удельный вес в структуре оборота малых предприятий Брянской области в 2012 г. занимает оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования. Доля этого вида экономической деятельности в структуре оборота составляет 76,72%. Удельный вес обрабатывающих производств и строительства составляет 11,77% и 11,51% соответственно.
Уровень бедности	Согласно данным по всем субъектам России на 2014 год, брянцы имеют наименьший коэффициент (0,646) в ЦФО и 77-е место в России.	Население Брянской области "в среднем" живет бедно. Средний прожиточный минимума на душу населения в 4 квартале 2015 года. Он установлен: — в расчёте на душу населения 8723 рубля, — для трудоспособного населения — 9359 рублей, — пенсионеров — 7263

		рублей, — детей — 8522 рублей.
Уровень безработицы	Уровень регистрируемой безработицы в Брянской области на начало 2016 года составил 1,3%. Как ИА REGNUM сообщили в пресс-службе правительства региона, по сравнению с 2015 годом этот показатель вырос на 0,2%. Коэффициент напряженности на рынке труда составил 1,2 человека на одну вакансию.	Среди безработных, по методологии МОТ, доля женщин в январе 2016г. составила 46,3%, городских жителей - 65,6%, молодежи до 25 лет - 21,5%, лиц, не имеющих опыта трудовой деятельности - 24,4%. Безработица городского и сельского населения характеризуется превышением уровня безработицы среди сельских жителей (8,6%) по сравнению с уровнем безработицы среди городских жителей (5,0%).
Средняя зарплата по региону	На март 2016 года средняя заработная пллата составляет 19163 руб.	Торговля/продажи: 22500 руб.
Доржно-транспортная сеть	Транспортная система на территории региона представлена следующими элементами: - железнодорожными линиями, входящими в состав Брянского отделения Московской железной дороги – филиала открытого акционерного общества «Российские железные дороги»; - двумя автомобильными дорогами федерального значения А-141, М-13, М3; аэропортом «Брянск».	Крупнейшими автопредприятиями в Брянской области являются: государственное унитарное предприятие "Брянская автоколонна №1403", государственное унитарное предприятие "Новозыбковское ПАТП", открытое акционерное общество "Унечское АТП"и др.
Инвестиции	По результатам исследования рейтингового агентства «Эксперт РА» по рейтингу инвестиционного климата в 2014 году Брянская область входила в категорию 3В1. По показателю «Инвестиционный потенциал» область занимает 43, а по показателю «Инвестиционный риск» – 20 место среди субъектов Российской Федерации.	Увеличение поголовья КРС породы абердинов с 80 до 2000 голов в Брянской области.Объем инвестиций(млн.руб.):11; Срок реализации(года): 4,5 (28.03.2015)
Инновационная активность	Создан областной комитет по науке, разработан и принят закон «Об инновационной деятельности в	Центром инноваций является Карачев, где реализуется совместный

	Брянской области». Сотрудничество с Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере позволило увеличить число молодых исследователей, получающих гранты, на 16 человек (всего 53)	проект региона и ГК «Роснано».
Уровень преступности	На территории Брянской области уровень преступности за 2 месяца 2016 года в расчете на 100 тыс. населения снизился и составил 234,4 (АППГ – 241,9) преступлений.	Выше среднеобластного данный показатель на территории 8 районов: в Злынковском, Брянском, Советском, Фокинском, Погарском, Севском, Дятьковском, Гордеевском.

Экономическая динамика, Брянской области в 2015 году оказалась на втором месте, согласно рейтингу еженедельного российского аналитического журнала "Профиль". [15]. По словам Лысенко С., директора департамента экономического развития Брянской области, Брянская область имеет самый высокий показатель индекса промышленного производства среди остальных регионов Центрального федерального округа, индекс в 2015 году равнялся 112 % [6], тогда как в 2014 году, по данным Федеральной службы государственной статистики РФ, этот показатель составил 106,4 % [18].

В промышленном росте регионов эксперты видят заслуги губернаторов. Фонд развития гражданского общества опубликовал рейтинг губернаторов. Данные за период с 10 февраля по 15 марта 2015 года касаются динамических показателей, характеризующих работу высших должностных лиц субъектов России, на основе экспертных оценок и измерений медиа-поля (табл. 5). Губернатор Брянской области Богомаз А. В. разделил второе место в рейтинге губернаторов по промышленному развитию регионов, эксперты связывают повышение рейтинга с официальным открытием раннее закрытого Дятьковского хрустального завода, а также с получением Брянским машиностроительным заводом заказа от РЖД на сборку 68 магистральных тепловозов [8].

Табл. 5. Рейтинг роста должностных лиц субъектов РФ

Ф. И. О. губернатора	Регион	Показатель роста
Дрозденко А. Ю.	Ленинградская область	↑ (+5)
Богомаз А. В.	Брянская область	↑ (+4)
Голубев В.Ю.	Ростовская область	↑ (+4)
Кожемяко О.Н.	Амурская область	↑ (+4)
Минниханов Р.Н.	Республика Татарстан	↑ (+3)

Ситников С.К.	Костромская область	↑ (+3)
Тулеев А.Г.	Кемеровская область	↑ (+3)
Абдулатипов Р.Г.	Республика Дагестан	↑ (+2)
Бочаров А. И.	Волгоградская область	↑ (+2)
Назаров В.И.	Омская область	↑ (+2)

Однако, экономика Брянского региона остается слабо диверсифицированной и в силу этого уязвимой по отношению к колебаниям товарной конъюнктуры, а в масштабе России зависимой от колебаний цен на нефть, природные ресурсы, от мировых финансовых рынков. В целом экономика Брянского региона характеризуется низким уровнем инноваций и недостаточной эффективности использования ресурсов. Согласно статистическим данным Министерства финансов Российской Федерации, дотации бюджету Брянской области за 2015 год составили 82 751,8 млн. руб., а в 2016 году - 8 420,9 млн. руб. [16]

Для улучшения показателей развития стратегическими целями Брянского региона должны быть повышение уровня жизни до среднего уровня жизни в Центральном Федеральном округе РФ и создание благоприятных условий для жизнедеятельности населения на основе реализации ее природного, географического, промышленного и транзитного потенциала. (табл.5).

Таблица 6. Основные стратегические цели Брянского региона

Стратегические цели в экономике	Стратегические цели в социально-демографической сфере	Стратегии развития бизнеса
Увеличение объема привлеченных инвестиций в приоритетные направления экономики	Повышение уровня здоровья и доходов населения	Совершенствование и развитие финансово-кредитного сектора экономики
Развитие агропромышленного сектора экономики	Удовлетворение потребностей в образовании, социальной обеспеченности	Развитие потребительского рынка и стимулирование развития сферы услуг
Развитие транспортной (автомобильных и железных дорог) и энергетической инфраструктуры; создание транспортно-логистического комплекса межрегионального значения	Обеспечение занятости населения и достойных условий труда	Развитие различных форм малого бизнеса
Развитие инновационной инфраструктуры и	Сокращение естественной убыли населения и оттока	Развитие партнерства бизнеса и власти через

инфраструктуры научной деятельности	(миграции) населения в соседние субъекты Российской Федерации	создание государственно-частных предприятий и совместную реализацию стратегических задач в промышленной сфере

Развитие приоритетных направлений экономики, привлечение инвестиций, развитие бизнеса и социально-демографического потенциала должны стать стратегическими целями Брянского региона. Только таким образом можно добиться социально-экономического и финансово-инвестиционного развития региона. По данным Брянскстата средняя заработная плата трудящегося населения за октябрь 2015 года составила 21333 рубля 60 копеек [17]. Согласно информации, предоставленной сайтом «Trud.com», средняя зарплата работающих брянцев за десять месяцев 2015 года – 22 тысячи 407 рублей [12]. Другой ресурс «Кадровые агентства России», проводит опросы посетителей сайта, высчитывает статистические данные, основываясь на предложениях по вакансиям и от работодателей. Уровень средней заработной платы здесь существенно отличается: по мнению народа средняя зарплата 11 тысяч 558 рублей; по мнению работодателей – 28 тысяч 166 рублей [17].

Максимальными частными потенциалами Брянского региона являются: инфраструктурный (за счет высокой густоты железных дорог), финансовый и потребительский; в качестве минимальных – природно-ресурсный и производственный. Достижение положительных результатов возможно путем формирования системы привлечения инвестиционных ресурсов, совершенствования механизма государственной поддержки инвестиционной и инновационной деятельности, обеспечения эффективного использования имеющегося в Брянской области инвестиционного и инновационного потенциала.

Итак, маркетинговый подход в управлении регионами способствует выбору приоритетных стратегических направлений развития, формированию структуры хозяйства в соответствии с потребностями общества, более рациональному использованию ресурсов. Региональный маркетинг направлен на привлечение в конкретный регион экономически активных субъектов, тем самым выступая действенным инструментом его социально-экономического развития. Особенности и характерные черты регионального маркетинга связаны, прежде всего, с формированием положительного имиджа региона, его престижа, деловой и социальной конкурентоспособности. Также это повышение инвестиционной привлекательности, увеличение эффективности использования собственных ресурсов, совершенствование общей экономической активности для полного раскрытия потенциала региона.

Использованные источники:

1. Бутов В. И., Игнатов В. Г., Кетова Н. П. Основы региональной экономики. — Ростов н/Д: МарТ, 2012. - 128 с.
2. Глазьев С.Ю. Депрессию преодолеют нововведения. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.bishelp.ru/rich/anatomia/krizis/0303glazev.php?pr
3. Николаев А.В. Пути активизации инновационной деятельности экономики региона / А.В. Николаев, М.С. Котова // Проблемы инновационного социально-экономического развития региона, Чебоксары: Изд-во Чуваш, ун-та, 2014. – 114 с.
4. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий. 2-е изд. СПб.: Питер, 2014 г.
5. Смирнов Е.П. Проект «Конкурентоспособный регион как точка роста конкурентоспособности России». Российская муниципальная практика. — 2013. №2. – 832 с.
6. Шишкин А.В. Региональный маркетинг: проблемы формирования и функционирования // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 1 – С. 107-108.
7. Брянская область — в числе лидеров экономического роста [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.bryanskobl.ru/news/2015/12/11/4316
8. Губернатор Новосибирской области вошел в топ-10 падения в рейтинге глав регионов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://gorodberdsk.ru/archives/9601
9. Имидж региона в системе оценки его конкурентоспособности. Г.С. Алимова, Б.Н. Чернышев [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fa.ru/fil/orel/science/Documents/migunova_2_4.pdf
10.Инвестиции на старт! // Брянские новости № 154, 2014.18 с.
11.Инвестиционная стратегия Брянской области на период до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://invest32.ru/files/documents/Documents_ASIP/invstrat.pdf
12.Макатрова Н.С., Блашенкова В.С. Маркетинг территорий: обзор по итогам московских выставок [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.concretica.ru/publications/single/article/6/38/
13.Методология и маркетинг потребительского рынка. О состоянии потребительского рынка товаров и услуг в 2015 году. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://www.alco32.ru/metodologiya-i-marketing-potrebitelskogo-rynka/
14. Обзор статистики рынка труда в Брянской области. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://bryanskaya-oblast.trud.com/salary/67432.html
15. О внесении изменений в постановление Правительства Брянской области от 30 декабря 2013 года № 841-п «Об утверждении государственной программы «Развитие и регулирование потребительского рынка Брянской области» (2014-2016 годы)». [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

http://docs.cntd.ru/document/974032626
16. Региональный маркетинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.grandars.ru/shkola/geografiya/regionalnyy-marketing.html
17.Рейтинг по экономической динамике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.br-tvr.ru/index.php/ekonomika/15336-rejting
18. Сводная таблица исполнения бюджетов субъектов РФ на 01.01.2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://info.minfin.ru/subj_analitics.php
19. Средняя заработная плата в Брянской области и Брянске в 2015-2016 году. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://zarplatyinfo.ru/srednyaya/srednyaya-zarabotnaya-plata-v-bryanskoj-oblasti-i-bryanske-v-2015-2016-godu.html
20.Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd_internal/DBInet.cgi

Корнева Б.Э
практикант
ООО «Торговый дом ДАСК»
Россия г. Владивосток

УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТОРСКОЙ И ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

В статье рассматривается кредиторская и дебиторская задолженность, эти показатели важны для развития предприятия. Финансовая стабильность предприятия характеризуется соотношением дебиторской и кредиторской задолженности. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью позволяет повысить ликвидность баланса и платежеспособность предприятия, а так же повысить его финансовую устойчивость в целом.

Ключевые слова: финансовое состояние, кредиторская задолженность, дебиторская задолженность, контрагенты, договорные обязательства.

MANAGEMENT CREDITOR AND RECEIVABLES.

In article is considered creditor and receivables, these indicators are important for development of the enterprise. Financial stability of the enterprise is characterized by a ratio of receivables and payables. Management of receivables and payables allows to increase liquidity of balance and solvency of the enterprise, and also to increase his financial stability in general.

Keywords: financial state, accounts payable, receivables, contractors, contractual obligations.

Современные условия хозяйствования предусматривают формирование дебиторской и кредиторской задолженности у предприятия. Они возникают вследствие расчетных взаимодействий между

контрагентами. Если характеризовать дебиторскую задолженность, сосредоточившись только на ее экономическом смысле, то это задачи контрагентов (кредиторских учреждений, страховых организаций, физических лиц, работников) перед предприятием. Величина кредиторской задолженности может иметь как положительный, так и отрицательный смысл для предприятия, т.к. с одной стороны характеризует востребованность услуг или продукции предприятия, активную деятельность на рынке. С другой стороны, большая или не вовремя возвращаемая дебиторская задолженность может привести к “проседанию” деятельности предприятия, выражающаяся в нехватке оборотных средств[1].

История Российского предпринимательства знает ряд случаев, когда несоразмерная (по отношению к активам предприятия) или не вовремя возращенная задолженность позволяла инициировать банкротство и крушение бизнеса. Кредиторская задолженность это задолженность предприятия перед контрагентами (кредиторские учреждения, страховые организации, физические лица, работники). В отличие от дебиторской задолженности, привлечение кредиторской задолженности позволяет увеличить оборотные средства предприятия и кроме того, в большинстве случаев кредиторская задолженность является бесплатной для организаций. Абсолютно идеального соотношения кредиторской и дебиторской задолженности в экономики достичь не возможно, поскольку эти категории являются наиболее активно изменяющиеся в деловой жизни организации. Однако ряд экономистов приводят соотношения дебиторской и кредиторской задолженности в зависимости от вида деятельности предприятия. [2]

Консервативный (жесткий) тип кредитной политики предприятия направлен на минимизацию кредитного риска. Осуществляя данный тип политики, предприятие стремится к получению высокой дополнительной прибыли за счет расширения объема реализации продукции. Механизм реализации – сокращение количества покупателей продукции в кредит, минимизация сроков предоставления кредита и его размера, работа по предоплате, использование жестких процедур инкассации дебиторской задолженности.

Умеренный тип кредитной политики предприятия характеризует типичные условия ее осуществления в соответствии с принятой коммерческой и финансовой практикой и ориентируется на средний уровень кредитного риска при продаже продукции с отсрочкой платежа.

Агрессивный (мягкий) тип кредитной политики предприятия приоритетной целью кредитной деятельности ставит максимизацию дополнительной прибыли за счет расширения объема реализации продукции в кредит, не считаясь с высоким уровнем кредитного риска. Механизм реализации – распространение кредита на более рискованные группы

покупателей, увеличение периода предоставления кредита и его размера, снижение стоимости кредита до минимально допустимых размеров, предоставление покупателям возможности пролонгирования кредита. [3]

Грамотно разработанные и спланированы, документально и юридически подтвержденные, являются залогом и успехом завершением каждой сделки в пользу предприятия без понесенных потерь, это является залогом стабильности предприятия.

Для более точного анализа необходим анализ дебиторской и кредиторской задолженности, бухгалтерская учетная политика предприятия. На основании этого можно сделать рекомендацию по снижению кредиторской и дебиторской задолженности.

Информационной базой можно считать:

- «Бухгалтерский баланс», форма № 1
- «Отчет о прибылях и убытках», форма № 2
- «Отчет об изменении капитала», форма №3
- «Отчет о движении денежных средств», форма №4
- «Приложения к бухгалтерскому балансу», форма №5
- «Отчет о целевом использовании полученных средств», форма №6,
- учредительные документы,
- документы об учетной политике,
- договоры о поставках, отгрузках продукции (услуг) и приобретении основных средств и иного имущества,
- кредитные договора,
- налоговые декларации,
- регистры бухгалтерского учета.

На финансовое состояние предприятия оказывают влияние кредиторская и дебиторская задолженность. Эта задолженность возникает в результате несоблюдения договорных обязательств, период оборачиваемости, оплата платежей, выраженная в денежных эквивалентах. Это все является составляющими бухгалтерского баланса (дебиторская, кредиторская задолженность). [4]

По остаткам дебиторской и кредиторской задолженности на конец отчетного, анализируемого периода можно сделать анализ о финансовом состоянии предприятия. Если кредиторская задолженность меньше дебиторской, то это показывает на фактор возникновения обеспечения высокого уровня коэффициента общей ликвидности, и свидетельство о быстрой сворачиваемости кредиторской задолженности, по отношению к дебиторской задолженности. При этих условиях, у дебиторской задолженности увеличиваются сроки погашения, когда предприятию для уплаты кредиторской задолженности нужны эти средства. Таким образом, на предприятие возникает недостаток денежных средств, что вынуждает

привлекать дополнительные источники (банковские кредиты, просроченная кредиторская задолженность).

Таким образом, остатки дебиторской и кредиторской задолженности на конец отчетного, анализируемого периода должна осуществляться с учетом коэффициента общей ликвидности, погашение кредиторской задолженности покупателями и погашение кредиторской задолженности поставщикам.

Дебиторская задолженность в большинстве случаев является следствием не платеже способности покупателей, что влечет за собой увеличение кредиторской задолженности, т.е погашение обязательств в сроке, по причине не хватки денежных средств. Что бы избежать этого, надо с покупателями установить договорные отношения, которые обеспечат своевременное поступление денежных средств и упростит налоговое администрирование [4].

Наиболее важен анализ дебиторской и кредиторской задолженности контрагента для банков и компаний, которые предоставляют кредит или хотят сделать финансовые вложения, т.к это влияет на финансовое положение предприятия.[5]

Методы дебиторской и кредиторской задолженности. При взаиморасчетов между организациями, всегда возникает вопрос о погашении задолженности, сроков. Простые формы расчетов это способ беспроцентного кредитования дебитора. Поэтому дебитор не всегда во время закрывает задолженности, т.к это в его интересах. Для кредитора не возврат денежных средств дебитора лишает его возможности получить дополнительных доход из его оборота.

Ускорение эффективности расчетов.

1.предоставление скидок дебиторам за сокращение сроков возврата платежей.

2.использование векселей в расчетах с дебиторами с учетом задолженности в банке для ускорения получения средств от дебиторов с уплатой процентов и комиссионных банку, факторинговые операции.

3.предоставление отсрочки платежей с получением процентов от использования коммерческого кредита дебиторами.

Скидки дебиторам.

Рентабельность переменных издержек отражает отдачу единицы стоимости вложенных в производственный оборот средств и определяется отношением прибыли от реализации товаров к величине переменных затрат.

Использование векселей в расчетах с дебиторами.

При этом методе использования, сумма скидок уменьшения долга дебитора кредитору за каждый день будет на столько больше, на сколько меньше срок оплаты. Тогда дебиторы будут заинтересованы в погашение долга кредитору.

Отсрочки платежей.

Этот метод эффективнее будет использовать с метом использования векселей. Он ускорит расчеты с начислением процентов за отсрочку платежей.

Синхронизирование поступлений и расходования денежных средств.

Этот процесс предполагает совпадения денежных средств и расходами. Это способствует ускорения оборачиваемости денежных средств и увеличению рентабельности.[6]

Таким образом, синхронизированное управление дебиторской и кредиторской задолженностью – залог «финансового здоровья» любого коммерческого предприятия.

Использованные источники:

1. Кузьмичева И.А. Анализ финансовых результатов коммерческой организации/И.А. Кузьмичева, С.О. Некрасов//Экономические науки в России и за рубежом. -2014. -№ XV. -С. 75-77.
2. Даниловских Т.Е. Анализ финансового состояния предприятия как основа формулирования перспектив его развития (на примере ОАО «Уссурийский бальзам»)//Фундаментальные и прикладные исследования: проблемы и результаты. -2014. -№ 16. -С. 194-200.
3. Ворожбит О.Ю. Налоговая политика государства и её влияние на развитие предпринимательства//Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. -2010. -№ 5. -С. 9-16.
4. Кузьмичева И. А., Флик Е. Г. Автоматизация учетной работы налоговых органов//Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. -2010. -№5. -с.67-72.
5. Кузнецова А.А. Матричный метод управления дебиторской задолженн остью предприятия / А.А. Кузнецова // Вестник финансового университ ета. - 2013. - № 5 (77). - С. 62–68. Афанасьева Т.В., Полунин А.А. Регулирование дебиторской и кредиторс кой задолженности в целях укрепления финансовой устойчивости орган изации / Т.В. Афанасьева, А.А. Полунин // Вестник МичГАУ. - 2014. - № 8. - С. 71–78.
6. Агеев Е.И. Кредитная политика как инструмент управления дебиторской задолженностью// Финансовый менеджмент.- 2005. - № 5.

Корнеев В.Б.
студент 3 курса
кафедра «Финансы и кредит»
Экономический факультет
ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»
Россия, г. Ростов-на-Дону

ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ КОРПОРАЦИЕЙ

В статье рассмотрена сущность финансового механизма управления корпорацией, сделан вывод о его сложной структуре. Выделены оптимальные составные элементы финансового механизма. Разносторонне раскрыто определение финансового рычага и определено его главное отличительное свойство. Показана связь финансового менеджмента с финансовым механизмом корпорации.

Ключевые слова: финансовый механизм, корпорация, финансовый рычаг, планирование, бюджетирование.

FINANCIAL MECHANISM OF MANAGEMENT CORPORATION

The paper deals with the essence of the financial corporation management mechanism, concluded its complex structure. Allocated the best components of financial mechanism elements. Defined the main feature of financial leverage. Demonstrated connection with the financial management of the financial mechanism of corporation.

Keywords: financial mechanism, corporation, financial leverage, projection, budgeting.

Финансовый механизм корпорации – это система управления финансами, предназначенная для организации взаимодействия финансовых отношений и фондов денежных средств с целью эффективного их воздействия на конечные результаты производства, устанавливаемые государством в соответствии с требованиями экономических законов. [1]

Управление финансами представляет собой одно из важнейших направлений в менеджменте предприятия, поскольку тот ущерб, который рискует понести предприятие от низкокачественного управления может по своим масштабам превзойти все прочие потери.

Существуют различные подходы к определению структуры финансового механизма, однако большинство из них имеет схожие основные элементы. Самая оптимальная структура, на наш взгляд, сформулирована Балобановым И.Т., который вносит в нее следующие составные части: финансовые методы, инструменты, правовое и информационное обеспечение, финансовые рычаги. [2]

К правовому обеспечению функционирования финансового механизма корпорации относится в первую очередь законодательство, нормативно-правовые акты различных уровней, постановления, приказы, разъяснения и другие правовые документы органов управления, определяющие границы и

полномочия финансовых служб.

Что касается информационного обеспечения, то оно представляет собой обширную информационную базу, необходимую для управления экономическими процессами в корпорации, и включающую в себя такие сведения как показатели финансовой устойчивости, платежеспособности бухгалтерскую отчетность и т.д. Информация играет очень важную роль в современной рыночной экономике, поскольку характер и качество информационного обеспечения непосредственно влияют на процесс принятия управленческих решений, разработку и проведение финансовой политики, организацию управления денежными потоками корпорации, и как следствие, ведут к увеличению прибыли.

Использованию различных финансовых методов позволяет финансовым отношениям оказывать влияние на различные хозяйственно-экономические процессы, управление потоками финансовых средств, а также оценить эффективность применения ресурсов. К финансовым методам корпорации относят, в частности финансовый учет, анализ и регулирование, инвестирование, фондообразование, а также методы оценки финансового состояния компании. Однако одним из основных методов финансового механизма служит планирование и бюджетирование. [3]

Говоря о внутрифирменном финансовом планировании, можно представить его как обособленную систему, включающую следующие составные части: непосредственно финансовое планирование, контроль за исполнением плана и анализ основных показателей финансовой деятельности. В данном случае важную роль играет контроль, поскольку он дает необходимую информацию финансовой службе о выполнении корпоративных решений, организует обратную связь между подчинёнными и управляющими. От качества контроля зависит общая результативность корпорации.

Бюджетирование представляет собой инструмент внутрикорпоративного планирования и контроля, который качественным образом повышает эффективность управления финансами компаний, поскольку позволяет пресечь нецелесообразное использования ресурсов как на стадии финансового планирования, так и на стадии контроля. Различные существующие формы бюджетов отражают цели бюджетирования и включают в себя показатели финансовой отчетности. Также этот процесс можно представить и как систему принятия решений по оценке целесообразности притока и оттока финансовых средств.

Бюджетирование позволяет анализировать плановые показатели и разрабатывать действия, обеспечивающие прирост финансовых ресурсов корпорации, определяющие размер и структуру получаемой прибыли, оказывающие влияние на качество принимаемых управленческих решений и направленные на сокращение рисков. Меры бюджетного планирования и

контроля помогают сократить обязательства и укрепить платежеспособность, способствуют экономному использованию оборудования, материальных и финансовых ресурсов, а также позволяют контролировать затраты в зависимости от целей и задач, установленных руководством корпорации.

В качестве основных направлений развития бюджетирования финансовой деятельности корпорации можно выделить: [4]

- создание методологических основ механизма внутрифирменного бюджетирования, включая цели, задачи, принципы, этапы,;
- классификация бюджетов по следующим критериям: по отношению к уровню интеграции управленческой информации, в зависимости от временного интервала, в зависимости от этапа бюджетного процесса, по функциональному назначению;
- методика внутрифирменного финансового планирования с использованием системы операционных и финансовых бюджетов.

Под финансовым инструментом понимается любой финансовый документ, из которого возникает финансовый актив (например, право на получение денежных средств или обмен на другой финансовый инструмент) для одного предприятия и финансовое обязательство для другого предприятия. Благодаря использованию финансовых инструментов корпорации могут осуществлять любые операции на финансовом рынке, такие как привлечение дополнительного капитала, инвестиционная деятельность и т.п. Финансовые инструменты подразделяются на первичные и вторичные (производные). К первичным финансовым инструментам относятся: дебиторская и кредиторская задолженность по текущим операциям, кредиты, облигации, акции, векселя. К вторичным, или производным, финансовым инструментам относятся финансовые опционы, фьючерсы и форварды, процентные и валютные свопы. [5]

Финансовый рычаг представляет собой элемент финансового механизма, способный оказывать влияние на чистую прибыль организации, изменяя соотношение собственных и заемных средств для оптимизации процентных выплат. Данная составляющая финансового механизма является одной из важнейших, поскольку уровень финансового рычага прямо пропорционально влияет на финансовый риск компании и требуемую акционерами норму прибыли, т.е. чем выше сумма процентов к выплате (по долгосрочным кредитам и займам, лизинговым операциям), тем меньше чистая прибыль, а чем больше уровень финансового рычага, тем больше финансовый риск компании. Сложившийся в компании уровень финансового рычага — это характеристика потенциальной способности влиять на чистую прибыль коммерческой организации посредством управления объемом и структурой долгосрочных источников финансирования, уровнем долгосрочных финансовых расходов. Варьирование уровнем финансового

рычага означает большее или меньшее замещение собственных источников финансирования средствами, привлекаемыми на стороне на долгосрочной и платной основе.

Интересный подход к объяснению принципа финансового рычага рассмотрен в статье Курилова К.Ю., где при формировании понятия финансового рычага финансового механизма он предлагает исходить из классического определения рычага, взятого из физики, где рычаг представляет собой приспособление в виде стержня, вращающееся вокруг точки опоры и применяемое для уравновешивания большей силы меньшей, а также для совершения какой-либо работы.

Схожий механизм работы присутствует и у финансового рычага. На одной его стороне располагаются имеющиеся в распоряжении экономического субъекта финансовые ресурсы. Во взаимосвязи с риском, который в данной модели играет роль «стержня», эти финансовые ресурсы дают дополнительный объем финансовых ресурсов, который в определенное количество раз превосходит используемые субъектом финансовые ресурсы. Чем выше риск, тем больше объем дополнительных финансовых ресурсов, чем ниже риск, тем меньше рост финансовых ресурсов от использования механизма финансового рычага.

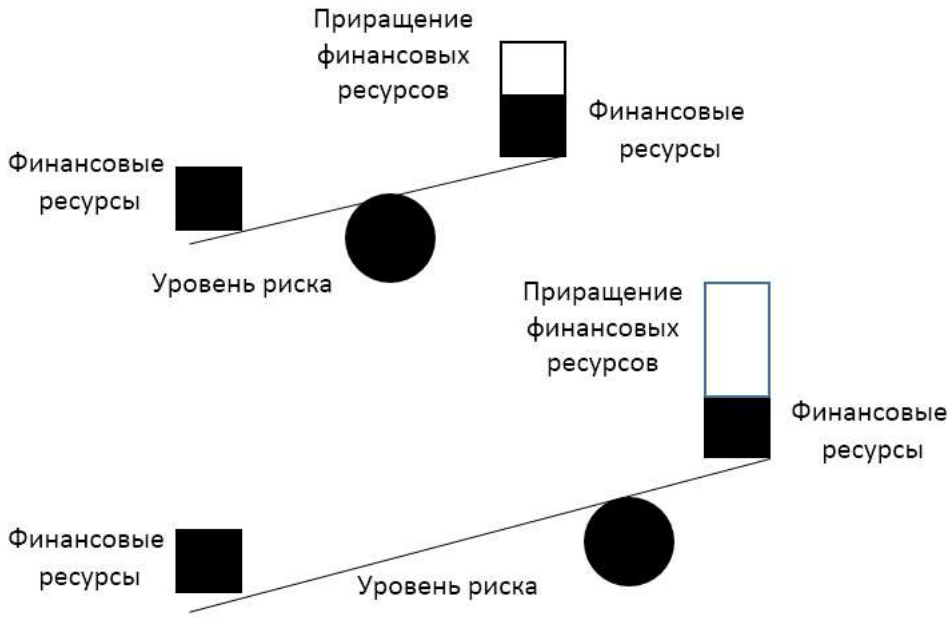


Рисунок 1. Функционирование финансового рычага. [6]

Таким образом, главным отличительным качеством финансового рычага является мультипликативное приращение входящего объёма финансовых ресурсов в процессе его работы за счет увеличения риска.

Помимо представленной выше структуры, финансовый механизм можно рассматривать и с использованием процессного подхода, причем считается что хозяйственно-экономическая деятельность вместе со всеми взаимосвязями и взаимодействиями представляет совокупность процессов

организации. В качестве иллюстрации данного процесса выбран общепризнанный стандарт IDEF0 в котором процесс изображается в виде прямоугольника, представляющего собой функциональный блок, при этом каждая из сторон прямоугольника имеет собственное значение:

- верхняя имеет значение «Управление»;
- левая имеет значение «Вход»;
- правая имеет значение «Выход»;
- нижняя имеет значение «Механизм».

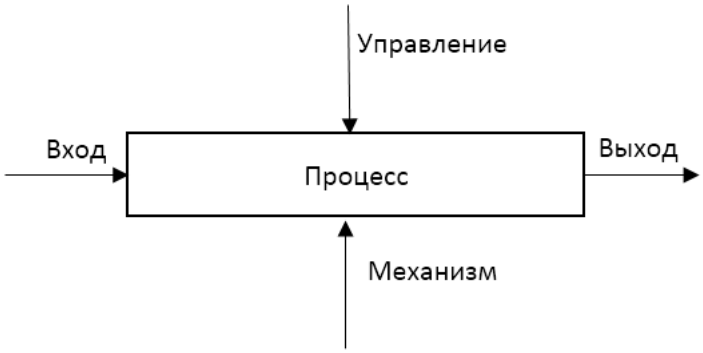


Рисунок 2. Финансовый механизм с точки зрения процессного подхода.

Учитывая все сказанное выше, приходим к выводу, что финансовый механизм корпорации представляет собой систему управления финансами предприятия, предназначенную для организации финансовых отношений как внутри предприятия, так и с внешней средой с использованием финансовых методов и инструментов, осуществляющих формирование и распределение финансовых ресурсов с целью:

- максимизации ценности/стоимости компании;
- увеличения прибыли;
- избежание банкротства и крупных финансовых потерь;
- роста масштабов производства
- роста дохода на акцию

Важность какой-либо определенной цели может быть больше или меньше в зависимости от типа рынка, на котором осуществляет свою деятельность корпорация, стадии ее жизненного цикла и других особенностей.

Необходимо заметить, что с финансовым механизмом корпорации также тесно связано понятие финансового менеджмента, который представляет собой процесс формирования целей и задач управления финансами, и их последующей исполнения с помощью финансового механизма. [7]

На практике финансовый менеджмент призван разрешить

противоречие, возникающее между целями хозяйственно-экономической деятельности предприятия и финансовыми возможностями на их реализацию.

Большинство решений, принимаемых в организации, в определенной мере будут финансовыми, поскольку они сопряжены с оценкой и выбором различных возможных вариаций размеров будущих расходов и доходов. Поэтому в больших компаниях руководящий персонал для этих принятия решений использует услуги финансистов.

Использованные источники:

1. Никитина Н.В., Янов В.В. Корпоративные финансы: учебное пособие. – 3-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2013. – 512 с. (стр.25)
2. Балабанов, И.Т. Основы финансового менеджмента / И.Т. Балабанов. - М.: Финансы и статистика, 2004. -С.512. (стр. 50-53)
3. Хвостенко О. А. Совершенствование финансового механизма корпораций // Сборники конференций НИЦ Социосфера . 2013. №38. С.144-148.
4. Шишакин А.А. Проблемы совершенствования финансового механизма холдинговых компаний // Финансы, денежное обращение и кредит. 2011. №6 (79). С.145-148.
5. Финансы организаций (предприятий): учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям, специальности 080105 «Финансы и кредит» / [Н. В. Колчина и др.]; под ред. Н. В. Колчиной. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. - 383 с. (стр.20)
6. Курилов К.Ю. К вопросу определения финансового механизма управления, его содержания и основных элементов. // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2012. № 11 (101). С. 24-32.
7. Коваленко О.Г. К вопросу о финансовом менеджменте предприятия. // Вектор науки. 2013. №3. С. – 338-339

Коростелева В.В.
доцент
кафедра «Экономики»
Югорский государственный университет
Анисимова А.В.
студент 3 курса
специальность «Экономическая безопасность»
Россия, г. Ханты-Мансийск

РОЛЬ НАЛОГОВ В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДОВ БЮДЖЕТОВ РОССИИ

В статье рассмотрены основные характеристики налоговых доходов. Государственный бюджет – главный финансовый план государства. В связи с этим он должен быть сбалансирован для того чтобы обеспечить выполнение все функций РФ. Для этого необходимы весомые доходы

бюджета, которые главным образом формируют налоговые поступления.
Ключевые слова: государственный бюджет, доходы бюджета, налоговые поступления, налог.

ROLE OF TAXES IN FORMATION OF THE INCOME OF BYUDZHETV OF RUSSIA

In article the main characteristics of the tax income are considered. The state budget – the main financial plan of the state. In this regard it has to be balanced to provide performance everything functions of the Russian Federation. The powerful income of the budget which mainly forms tax revenues are for this purpose necessary.
Keywords: state budget, income of the budget, tax revenues, tax.

Финансовая система России включает в себя различные подсистемы, среди которых приоритетное значение имеют государственные финансы. Главный элемент государственных финансов – бюджет, выражающий форму перераспределения доходов хозяйствующих субъектов и граждан и концентрацию их в централизованном (бюджетном) фонде страны.

Бюджетная система РФ основана на экономических отношениях и государственном устройстве Российской Федерации – это регулируемая нормами права совокупность федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ, местных бюджетов и государственных внебюджетных фондов.

Главным образом, под доходами бюджета понимается – денежные средства, поступающие в безвозмездном и безвозвратном порядке в соответствии с законодательством РФ в бюджеты органов государственной власти и органов местного самоуправления.

Доходы служат финансовой базой государства. Доходы выражают экономические отношения, возникающие у государства с организациями, предприятиями и гражданами в процессе формирования бюджетного фонда страны

Доходы бюджетов бюджетной системы РФ формируются исходя из бюджетного законодательства РФ, законодательства о налогах и сборах и об иных обязательных платежах.

Доходы от федеральных налогов и сборов, региональных и местных налогах, иных обязательных платежей, других поступлений, которые служат источником формирования доходов бюджетов всех уровней в соответствии с нормативами, установленными Бюджетным кодексом РФ, законом о бюджете субъекта РФ и муниципальными правовыми актами.

Для того, чтобы наглядно проследить роль влияния налогов на формирование доходов бюджета РФ проведем анализ налоговых поступлений в бюджет РФ.

В целом бюджет РФ состоит из трех главных элементов, которые

представлены в таблице – 1.

Таблица – 1 Исполнение бюджета по доходам за 2012-2014гг., тыс. руб.

№	Год	Наименование показателя			
		Всего доходов (в тыс. руб.)	Налоговые доходы (в тыс. руб.)	Неналоговые доходы (в тыс. руб.)	Безвозмездные поступления (в тыс. руб.)
1	2012	12 855 540 621,10	6 853 223 720,30	5 937 667 208,20	64 649 692,60
2	2013	13 019 939 484,90	7 063 812 593,70	5 905 007 121,50	51 119 769,70
3	2014	14 496 880 495,70	7 921 213 942,80	6 464 701 416,60	110 965 136,30

Из таблицы, как итог следует отметить, что за все рассмотренные три года (2012г., 2013г., 2014г.) наблюдается тенденция в увеличении доходов федерального бюджета России, причем, как совокупных доходов бюджета, так и отдельных категорий. Как видно, наибольший удельный вес в составе доходов занимают налоговые доходы, они являются основой формирования бюджета страны. С течение времени налоговая нагрузка на население увеличивается, вследствие чего и увеличиваются поступления в федеральный бюджет.

Если рассматривать долю налоговых доходов в структуре бюджета, то она так же занимает приоритетное место (таблица – 2), и это связано с тем, что увеличивается удельный вес денежных значений подгрупп отдельных налоговых доходов (таблица – 3).

Таблица – 2 Структура федеральных доходов за 2012-2014гг., %

№	Год	Налоговые доходы	Неналоговые доходы	Безвозмездные поступления
1	2012	53,3	46,2	0,5
2	2013	54,3	45,4	0,4
3	2014	54,6	44,7	0,7

Наблюдается положительная динамика налоговых доходов, которая постепенно стремится к наибольшему значению. А тем временем неналоговые доходы и безвозмездные поступления уменьшаются.

Таблица – 3 Исполнение федерального бюджета по доходам в разрезе налоговых поступлений за 2012-2014гг., тыс. руб.

№	Наименование показателя	Кассовое исполнение, в тыс. руб.		
		2012г.	2013г.	2014г.
1	ВСЕГО	12 855 540 621,10	13 019 939 484,90	14 496 880 495,70
2	Налоговые доходы	6 853 223 720,30	7 063 812 593,70	7 921 213 942,80
	В том числе:			
3	Налоги на прибыль, доходы	375 817 328,00	352 213 259,70	420 505 867,40
4	НДС на товары (работы, услуги), реализуемые на территории РФ	2 228 000 609,90	2 329 255 207,90	2 702 249 355,10
5	НДС на товары ввозимые на территорию РФ	1 713 048 730,90	1 734 167 015,90	1 821 787 771,30
6	Налог на добычу полезных ископаемых	2 420 514 263,10	2 535 256 226,80	2 857 963 405,70
7	Регулярные платежи за добычу полезных ископаемых	18 415 747,40	16 672 875,80	24 023 893,10
8	Водный налог	2 756 984,40	2 482 613,50	2 201 468,50
9	Сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов	410 591,70	405 189,30	2 180 256,20
10	Государственная пошлина	92 330 555,80	92 163 633,60	90 864 542,50
11	Задолженность, пересчеты по отмененным налогам и сборам	1 213 827,50	1 196 571,20	1 188 206,30

В таблицы – 3 представлены основные налоговые поступления, образующие налоговый доход бюджеты. Как видно совокупный доход ежегодно увеличивается, но про отдельные подгруппы доходов этого сказать нельзя.

Для того, проследить динамику налоговых поступлений, их рассчитаем структуру (таблица – 4).

Таблица – 4 Структура налоговых поступлений в бюджет РФ за 2012-2014гг.

№	Наименование показателя	Структура,%		
		2012г.	2013г.	2014г.
1	Налоговые доходы	100,00	100,00	100,00
	В том числе:			
2	Налоги на прибыль, доходы	5,48	4,99	5,31
3	НДС на товары (работы, услуги), реализуемые на территории РФ	32,51	32,97	34,11
4	НДС на товары, ввозимые на территорию РФ	25,00	24,55	23,00
5	Налог на добычу полезных ископаемых	35,32	35,89	36,08
6	Регулярные платежи за добычу полезных ископаемых	0,27	0,24	0,30
7	Водный налог	0,04	0,04	0,03
8	Сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов	0,01	0,01	0,03
9	Государственная пошлина	1,35	1,30	1,15
10	Задолженность, пересчеты по отмененным налогам и сборам	0,02	0,02	0,02

И так, как видно из таблицы, налоговые поступления неоднородны, их динамика неоднозначна. Доля доходов уменьшается с течение времени, другая же доля увеличивается. Стоит заметить, что налоговые доходы составляют в основном два основных налога, такие как, НДС на товары (работы, услуги), реализуемые на территории РФ, которые составляют в среднем за три года 33,2% от общих налоговых поступлений, и второй налог – это НДПИ, который составляет в среднем за три года 35,8% от общих налоговых поступлений. Именно из-за этих налогов ежегодно увеличиваются все налоговые доходы и федеральный бюджет в целом.

В целом за период с 2012г. по 2014г. наблюдается положительная тенденция в динамике доходов бюджета РФ, в 2012г. исполнение бюджета по доходам составило 99,54%, в 2013г. исполнение бюджета по доходам составило 100,88%, в 2014г. исполнение бюджета по доходам составило 101,81%, но на период 2015г. ожидается неисполнение федерального бюджета по доходам, то есть бюджет будет дефицитным.

Так, же, государство имеет задолженность, то есть, это те суммы, которые подлежат уплате из бюджета. Если данные суммы не были выплачены в установленный срок, то они учитываются как задолженность бюджета (таблица – 5). Как видно из данной таблицы задолженность

бюджета каждый год увеличивается на значительные суммы.

Таблица – 5 Суммы, уменьшающие федеральный бюджет за 2012-2014гг.

№	Наименование показателя	Год		
		2012	2013	2014
1	Задолженность бюджета, в тыс. руб.	4 554 955 557,50	5 462 127 137,70	6 600 552 240,00
2	Выпадающие суммы из бюджета, в тыс. руб.	39 446 125,60	322 982 155,40	334 695 415,30
3	Итого:	4 594 401 683,10	5 785 109 293,10	6 935 247 655,30

Необходимо учитывать то, что сумма доходов бюджета уменьшается из-за применения налогоплательщиками льгот. Налогоплательщики, которые применяют специальные налоговые режимы (ЕСХН, УСН, ЕНВД, ПСН, налоговые вычеты и прочие льготы) могут уменьшать сумму налога, освобождаются от уплаты отдельных налогов или не уплачиваю налоги в бюджет вообще. Данные суммы, выпадающие из доходов бюджета, ежегодно увеличиваются, что видно на таблицы – 5, это связано с уменьшением налогового бремени на отдельные категории налогоплательщиков.

Процесс формирования доходов бюджета сложный и многоэтапный. В связи с этим возникают некоторые проблемы, такие как:

- Нарушение налогоплательщиками налогового законодательства;
- Уклонение налогоплательщиками от уплаты налогов и других обязательных платежей. Причём такие правонарушения приобретают массовый характер. Опасность таких правонарушений заключается в том, что они перекрывают каналы поступлений денежных средств в доходную часть бюджетов всех уровней, что в свою очередь снижает результативность бюджетной и налоговой политики Правительства России и субъектов Федерации;
- Неправомерно заявленные налогоплательщиками льготы, использование которых ведет к рискам недопоступления налоговых платежей в бюджет;
- Задолженность по платежам в бюджет (например, государственные ссуды, ценные бумаги);
- Наличия сектора теневой экономики (например, сокрытие организацией своих реальных доходов);
- Негативное влияние на финансовую сферу процессов, связанных с экономическими кризисами и санкциями.

Все приведенные мной проблемы являются важными и оказывают значительное влияние на формирование доходной части бюджета России.

Для того чтобы бороться с данными проблемами и их отрицательным воздействием целесообразно найти определенные решения по их устранению.

Для этого необходимо разработать ряд мер и мероприятий:

- Совершенствование налогового законодательства, устранение пробелов, которые помогают уклониться от уплаты налогов (например, незаконное использование налоговых льгот, разработка специальных памяток для налогоплательщиков, более жесткий учет налогооблагаемой базы);
- Системная работа контролирующих и правоохранительных органов, направленная на сокращение теневого сектора экономики и на наведение порядка в системе учета и взимания налогов, таможенных и других платежей, поступающих от субъектов экономической деятельности;
- Повышение роли государственного контроля в области регулирования производства и оборота алкогольной, спиртосодержащей и табачной продукции;
- Создание четких механизмов раскрытия информации о бенефициарных владельцах компаний, зарегистрированных на территории оффшорных зон и привлекаемых к управлению государственными активами и реализации государственных контрактов и программ (или являющихся выгодоприобретателями, собственниками подрядчиков по таким проектам) и отслеживания финансовых операций, которые они осуществляют.

Современная Россия сталкивается с приведенными мной проблемами, но она в силах бороться с ними, совершенствуя свое законодательство, меры наказания для нарушителей, внося изменения в порядок функционирования контрольных и правоохранительных органов.

На данном этапе экономического развития и сложившейся в мире нестабильной экономической ситуации, России необходимо уделять особое внимание формированию доходов бюджетов для того, чтобы не допускать дефицита в федеральном бюджете, а также стабильно функционировать и сохранять устойчивые темпы развития всех сфер деятельности государства.

Российская Федерация большое развивающееся государство, для его рациональной жизнедеятельности и устойчивого развития необходима крепкая финансовая база и достаточный объем денежных ресурсов, обеспечивающих все сферы общества. Для этого нужно совершенствовать бюджетное законодательство, контролировать его исполнение и вводить инновации в его управление.

Использованные источники:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации. [Электронный ресурс].: от 31.07.1998г. (ред. от 30.09.2015) N 145-ФЗ – Режим доступа: Консультант Плюс //http://www.consultant.ru/.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. 1. [Электронный ресурс].: от

31.07.1998г. (ред. от 13.07.2015) N 146-ФЗ - Режим доступа: Консультант Плюс \\ http://www.consultant.ru/.
3. Российская Федерация. Федеральный закон «О Федеральном бюджете на 2012 год и на плановый период 2013 2014 годов» [Электронный ресурс].: [федер. закон от 30.11.2011 N 371-ФЗ – Режим доступа: Консультант Плюс \\ http://www.consultant.ru/.
4. Российская Федерация. Федеральный закон «Об исполнении Федерального бюджета за 2012 год» [Электронный ресурс].: [федер. закон от 30.09.2013 N 254-ФЗ - Режим доступа: Консультант Плюс \\ http://www.consultant.ru/.
5. Российская Федерация. Федеральный закон «О Федеральном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 2015 годов» [Электронный ресурс].: [федер. закон от 03.12.2012 N 216-ФЗ - Режим доступа: Консультант Плюс \\ http://www.consultant.ru/.
6. Российская Федерация. Федеральный закон «Об исполнении Федерального бюджета за 2013 год» [Электронный ресурс].: [федер. закон от 04.10.2014 N 280-ФЗ - Режим доступа: Консультант Плюс \\ http://www.consultant.ru/.
7. Российская Федерация. Федеральный закон «О Федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 2016 годов» [Электронный ресурс].: [федер. закон от 02.12.2013 N 349-ФЗ - Режим доступа: Консультант Плюс \\ http://www.consultant.ru/.
8. Российская Федерация. Федеральный закон «Об исполнении Федерального бюджета за 2014 год» [Электронный ресурс].: [федер. закон от 05.10.2015 N 276-ФЗ - Режим доступа: Консультант Плюс \\ http://www.consultant.ru/.
9. Врублевская О.В., под ред., Федосов В.А. Бюджетная система Российской Федерации: Учеб пособие для вузов. СПб.: Питер - Санкт-Петербург, 2009 г. С.135-154.
10. Коростелева В.В., Раздроков Е.Н. Анализ факторов оптимизации налоговой нагрузки Ханты-Мансийского автономного округа - Югры.//Вестник Омского университета. Серия: Экономика. 2013. №1. С.166-174.
11. Раздроков Е.Н., Коростелева В.В. Прогноз поступления федеральных налогов в консолидированный бюджет Ханты-Мансийского автономного округа -Югры//Агропродовольственная политика России. № 5. 2014 г. С. 25-30.
12. Тарасова Ф.В. Налоги и налогообложение: учебник. Перераб. – М.: КНОРУС, 2016. С. 329-339.

Корчак Н.Ю.
студент 4-го курса
Тоноканян Ю.С.
студент 4-го курса
Коган А.Б., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин)

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НАЛОГА НА ИМУЩЕСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ НА СПРОС НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Аннотация. В статье описывается порядок расчета налога на имущество физических лиц в г.Новосибирске. Описывается специфика переходного периода (2016 – 2018 годы). Выводы авторов основаны на нормативах и пояснены численными примерами.

Ключевые слова: налог на имущество физических лиц, налог, кадастровая стоимость, ставка налога, расчет налога.

Налог на имущество физических лиц (НИФЛ) – это т.н. местный налог, он регулируется главой 32 «Налог на имущество физических лиц» Налогового кодекса Российской Федерации. Он платится в бюджет муниципального образования (или городов федерального значения Москвы, Санкт-Петербурга и Севастополя), в котором он установлен и в котором находится имущество. Налогоплательщиками являются физические лица — собственники имущества. Объектами налогообложения являются жилой дом, квартира, комната, дача, машино-место, гараж, единый недвижимый комплекс, любое иное строение, помещение или сооружение, а также доля в праве общей собственности на указанные объекты [1].

Налог на имущество рассчитывает Инспекция федеральной налоговой службы (ИФНС), после чего направляет по адресу места жительства физического лица уведомление, в котором содержится информация о размере налога необходимого к уплате [3].

С 1 января 2015 года вступила в силу 32 глава НК РФ, которая предусматривает новый порядок расчета имущественного налога. Согласно новым правилам налог рассчитывается не от инвентаризационной стоимости объекта, а исходя из его кадастровой стоимости (т.е. максимально приближенной к рыночной) [3].

Новый порядок расчета вводится в действие субъектом РФ. Те субъекты, которые не успели в срок до 1 декабря 2015 года утвердить кадастровую стоимость объектов и опубликовать соответствующий правовой акт, будут рассчитывать налог в 2016 году по «старому» (исходя из инвентаризационной стоимости) [3].

Выполним расчет налога на имущества на примере промышленно-

строительного концерна «Сибири» (студии и трехкомнатной квартиры в жилом массиве «Радуга Сибири»).

Таблица 1 – Характеристики квартир в промышленно-строительного концерна «Сибири»

Характеристика	Студия	3-комнатная
Этаж	15	10
Общая площадь	24,25 м2	81,10 м2
Жилая площадь	13,57 м2	49,99 м2
Стоимость за 1 кв.м.	40 750р.	35 000р.
Общая стоимость	988 187р.	2 838 500р.

Налог на имущество физических лиц, исходя из кадастровой стоимости объекта, рассчитывается по следующей формуле (данный расчет будет производится начиная с 2019 года)[3]:

*НИФЛкад = (Кадастровая стоимость – Налоговый вычет) * Размер доли * Налоговая ставка*

При расчете налога данные по кадастровой стоимости объекта берутся из государственного кадастра недвижимости по состоянию на 1 января каждого года (по новым объектам — на момент их постановки на государственный учет). Узнать кадастровую стоимость объекта можно в территориальном отделении Росреестра [4].

При расчете налога кадастровую стоимость по основным видам объектов можно уменьшить на налоговый вычет, значения которых представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Налоговый вычет по различным объектам недвижимости [3]

Вид объекта	**Налоговый вычет**
Квартира	Уменьшается на стоимость 20 квадратных метров этой квартиры
Комната	Уменьшается на стоимость 10 квадратных метров этой комнаты
Жилой дом	Уменьшается на стоимость 50 квадратных метров этого дома
Единый недвижимый комплекс в состав, которого входит хотя бы одно жилое помещение (жилой дом)	Уменьшается на один миллион рублей

Пример расчета налогового вычета по 3-комнатной квартире. Общая площадь: 81,1 м2. Площадь по которой не будет оплачиваться налог: 20 м2. Налоговый вычет: 35 000 р *20 м2=700 000 р.

Пример расчета налогового вычета по студии. Общая площадь: 24,25 м2. Площадь по которой не будет оплачиваться налог: 20 м2. Налоговый

вычет: 40 750 р*20 м2=815 000 р.

Если объект находится в общей долевой собственности, налог рассчитывается для каждого из участников пропорционально его доле в праве собственности на этот объект. В случае если имущество находится в общей совместной собственности, налог рассчитывается для каждого из участников совместной собственности в равных долях [4].

Налоговые ставки в каждом субъекте России разные. Налоговые ставки на имущество с физических лиц в НСО на 2016 год представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Налоговые ставки НИФЛ из кадастровой стоимости в НСО

Налоговая ставка	**Вид объекта**
0,1%	Жилые дома (в том числе недостроенные) и жилые помещения (квартиры, комнаты)
	Единые недвижимые комплексы, в состав которых входит хотя бы одно жилое помещение (жилой дом)
	Гаражи и машино-места
2%	Административно-деловые и торговые центры
	Нежилые помещения, которые используются для размещения офисов, торговых объектов, объектов общественного питания и бытового обслуживания
	Объекты, кадастровая стоимость которых превышает 300 миллионов рублей
0,5%	Прочие объекты

Приведём пример расчета налоговой ставки на имущество физических лиц для вышеуказанных 3-комнатной квартиры и студии:

*НИФЛ (3-комн.кв.)= (2838500р- 700000р)*0,5*0,1% =* ***1070р.***

*НИФЛ (студия)= (988187р-815000р)*0,5*0,1% =* ***87р.***

Налог на имущество физических лиц, исходя из инвентаризационной стоимости объекта, рассчитывается по следующей формуле (данный расчет производился до 2015 года) [2]:

*НИФЛинв = Инвентаризационная стоимость * Размер доли * Налоговая ставка*

При расчёте налога, берутся данные об инвентаризационной стоимости, представленные в налоговые органы до 1 марта 2013 года. Узнать эти данные можно в отделении БТИ по месту нахождения имущества [2]. Налоговые ставки в каждом субъекте Российской Федерации разные, для

НСО они приведены в таблице 4.

Таблица 4 – Налоговые ставки НИФЛ по инвентаризационной стоимости в НСО [2]

Инвентаризационная стоимость	**Налоговая ставка**
До 300 000 руб.	До 0,1 процента (включительно)
Свыше 300 000 руб. до 500 000 руб.	Свыше 0,1 до 0,3 процента (включительно)
Свыше 500 000 руб.	Свыше 0,3 до 2,0 процента (включительно)

Приведём пример расчета НИФЛ по инвентаризационной стоимости (примем, что инвентаризационная стоимость 3-комнатной квартиры равняется 400 тыс.р., а студии 100 тыс.р.):

*НИФЛ (3-комн.кв.)= 400000р*0,5*0,2%=* ***400 р.***

*НИФЛ (студия)= 100000р*0,5*0,1%=* ***50 р.***

При расчете налога от кадастровой стоимости его размер получается существенно больше, чем при расчете от инвентаризационной стоимости. Чтобы не допустить резкого увеличения налоговой нагрузки, было принято решение: *в первые четыре года (после введения в регионе новых правил) налог рассчитывать по следующей формуле* (такой расчет актуален с 2015 года по 2018 год включительно) [3]:

$$Н = (Нк – Ни)* К + Ни$$

где *Нк* – налог, рассчитанный от кадастровой стоимости объекта (см. выше); *Ни* – налог, рассчитанный от инвентаризационной стоимости объекта (см. выше); *К* – понижающий коэффициент, благодаря которому налоговая нагрузка каждый год будет постепенно увеличиваться на 20%.

Коэффициент К равен 0,2 – в 2015 году, 0,4 – в 2016 году, 0,6 – в 2017 году, 0,8 – в 2018 году. Приведём пример расчёта НИФЛ по кадастровой стоимости в 2016 году:

*НИФЛ(3-комн.кв.)2016год = (1070-400)*0,4+400=****668р***

*НИФЛ(студия)2016год = (87-50)*0,4+50=****64,8р***

При анализе налога ни имущества с физических лиц в НСО, можно сделать вывод, что он не влияет на спрос на первичном рынке недвижимости. Так как, полученная сумма налога к уплате незначительна по отношению к стоимости квартир. Но можно заметить значительное повышение НИФЛ (почти что в 2 раза) к 2019 году по отношению к 2014.

Использованные источники:

1. Федеральная налоговая служба. Налог на имущество физических лиц [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn77/taxation/taxes/nnifz/. – Загл. с экрана (дата обращения 21.04.2016).
2. НИФЛ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

http://www.grandars.ru/student/nalogi/nalog-na-imushchestvo-fizicheskih-lic.html. – Загл. с экрана (дата обращения 21.04.2016).
3. НИФЛ в 2016 году. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.malyi-biznes.ru/fns/imushhestvo/. – Загл. с экрана (дата обращения 21.04.2016).
4. Гарант [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://base.garant.ru/10900200/52/. – Загл. с экрана (дата обращения 21.04.2016).
5. Налоговый калькулятор - Расчет земельного налога и налога на имущество физических лиц, исчисляемых исходя из кадастровой стоимости / Федеральная налоговая служба. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn54/service/nalog_calc/. – Загл. с экрана (дата обращения 21.04.2016).
6. Консультант-плюс. НИФЛ. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/a26c4b9a881ea8c0abbbfa594a552fc5b15ac93b/. – Загл. с экрана (дата обращения 21.04.2016).
7. Расчет налога на имущество для физических лиц с 2015-2016. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://nalog-na-nedvizhimost.ru/raschet-naloga-na-nedvijemost.html – Загл. с экрана (дата обращения 21.04.2016).

Косников С. Н., к.э.н.
доцент
кафедра «Экспертиза и управление недвижимостью»
Кубанский государственный аграрный университет
Бондаренко А.О.
студент 2 курса
факультет «Государственное и муниципальное управление»
Россия, г. Краснодар

ОПТИМИЗАЦИЯ ШТАТНОЙ ЧИСЛЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ С ПОМОЩЬЮ ТЕХНОЛОГИИ АУТСОРСИНГ

Статья посвящена оптимизации штатной численности государственных служащих. Рассматривается два основных действующих подхода к оптимизации штатной численности государственных служащих: директивный и функционально- нормативный. А так же преимущества и недостатки внедрения аутсорсинговых систем. Приведены некоторые рекомендации Министерству сельского хозяйства Краснодарского края.

Ключевые слова: аутсорсинг, государственные органы, штатная численность работников, директивный и функционально- нормативный подход, преимущества и недостатки аутсорсинга.

The article is devoted to optimize staffing levels of civil servants. We consider the two main active approach to optimize staffing levels of civil servants: prescriptive and normative functional. As well as the advantages and disadvantages of outsourcing the implementation systems. We present some recommendations to the Ministry of Agriculture of the Krasnodar Territory.

Keywords: outsourcing, government agencies, staff numbers of workers directive and functional regulatory approach, the advantages and disadvantages of outsourcing.

В настоящее время все чаще используют такую технологию, как аутсорсинг. Это технология помогает решить ряд важных проблем, таких как сокращение издержек, адаптация к динамично развивающейся внешней среде, улучшение выпускаемой продукции и услуг, а также уменьшение рисков, связанных с экономикой организации.

Аутсорсинг государственных функций появился в нашей правовой системе совсем недавно. Впервые, в правовом акте Правительства России упоминалось об аутсорсинге административно-управленческих процессов в органах исполнительной власти как механизме выведения определенных видов деятельности за рамки полномочий органов исполнительной власти путем заключения контрактов с внешними исполнителями на конкурсной основе.

В федеральных правовых актах России термин «аутсорсинг» с середины 2000-х гг. начал активно использоваться в связи с проведением административной реформы, и, прежде всего, с реализацией Концепции административной реформы в Российской Федерации в 2006-2010 гг. В соответствии с Концепцией разработка и обеспечение применения принципов и технологий аутсорсинга являлись одной из составляющих оптимизации функций органов исполнительной власти.

Аутсорсинг – это практика передачи (частично или полностью) на договорной основе функций, включая функции планирования, управления и контроля, одной организации другим организациям, которые имеют необходимые технические, технологические средства, ресурсы и управленческие знания в требуемой сфере деятельности.

Аутсорсинг в государственных органах власти — это передача части функций государства на нижестоящие уровни управления и к негосударственным органам. Государственные органы использует только частичный аутсорсинг, так как они не вправе передавать функцию или процесс сторонней организации полностью.

Основной принцип аутсорсинга – «заниматься тем, что можешь и умеешь делать лучше, чем другие» и «поручать другим то, что они делают лучше и дешевле».48

48 Аникин Б.А., Рудая И.Л. Указ. соч. С. 48.

Существует два основных действующих подхода к оптимизации штатной численности государственных служащих: директивный и функционально- нормативный.

Основной целью директивного подхода является снижение предельной численности на основе заданных конечных показателей. В этом подходе применяют такие действия: сокращение временных вакансий; сокращение должностей, занятых работниками пенсионного возраста; сокращение сотрудников и структурных подразделений, выполняющих функции „второго плана“; сокращение специалистов, выполняющих основные профильные функции.

Основной целью функционально-нормативного подхода является повышение эффективности деятельности органов государственной власти. Важным моментом в этом подходе является управление штатной численностью на основе анализа объема выполняемых функций.

В деятельности органов государственной власти очень важно устранять избыточные функции на различных уровнях управления, а также исключение дублирования функций структурными подразделениями. Необходимо нормативное закрепление численных соотношений по группам и категориям должностей.

Один из способов оптимизации штатной численности государственных служащих это передача отдельных функций и административных процедур на исполнение сторонним организациям (аутсорсинг). Для этого необходимо формирование перечня основных государственных и муниципальных функций, подлежащих передаче на аутсорсинг, а также выделение сфер деятельности государственных органов власти, органов местного самоуправления, касающихся организационного, материально-технического и иного обеспечения деятельности, подлежащих передачи на аутсорсинг.

Целью внедрения процесса аутсорсинга для оптимизации штатной численности государственных служащих, является наиболее выгодное использование бюджетных средств государства для предоставления услуг гражданам.

По результатам международной практики можно выделить преимущества и недостатки внедрения аутсорсинговых систем. К очевидным преимуществам относится:

1. Сокращение и контроль расходов (издержек) на исполнение государственных функций услуг (По оценкам исследователей, сокращение затрат на операции составляет порядка 35%-50%);
2. Концентрация государственных служащих на основной деятельности организации;
3. Повышение качества и расширение возможностей оказания государственных услуг;
4. Возможность сокращения персонала организации;

5. Более качественное выполнение непрофильных функций организации специализированными фирмами.

К недостаткам такой системы относится:

1. Потеря конфиденциальности информации , используемой при исполнении функций или оказании услуг;

2. Проблема неэффективности процесса заключения аутсорсинговых контрактов;

3. Нестабильность качества предоставляемых аутсорсингом услуг;

4. Отсутствие необходимого законодательства, регулирующего порядок передачи исполнения функции на аутсорсинг, отсутствие единых стандартов и регламентов.49

Несмотря на то, что аутсорсинг имеет много положительных моментов, его применение в государственном секторе имеет ряд проблем и ограничений. Проблемой является сложность и запутанность процедур государственных закупок. Так как бюджетные средства выделяются на годовой период, а конкурсы на выполнение работ и услуг могут проводиться только под каждое выделение средств из бюджета, возможность планирования деятельности органов государственной власти и построение длительных контрактов с внешними подрядчиками становится сложным и практически невозможным, а одной из отличительных черт аутсорсинга является долгосрочные и регулярные взаимодействия.50

Аутсорсинг административно-управленческих процессов может принести госоргану много преимуществ, улучшить деятельность и сократить издержки, но на пути развития аутсорсинга в органах государственной власти в России стоит множество проблем, решение которых – процесс долгий и трудоемкий. Но решив эти проблемы, можно способствовать не только развитию аутсорсинга, но и повышению общей эффективности государственного управления.

Делая выводы из мирового опыта внедрения аутсорсинга в государственный сектор, получаем что данная технология может принести большой положительный эффект. Поэтому можно дать некоторые рекомендации Министерству сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края.

Так как в Министерстве сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края отсутствует механизм взаимодействия между департаментами и подразделениями по вопросам аутсорсинга, можно создать в структуре Министерства в одном из департаментов особого отдела, который будет заниматься вопросами

49 Папирян Г. Международный аутсорсинг: зарубежный опыт и перспективы России // Экономическая политика. 2009. № 1. С. 181.

50 Шестоперов А.М. Аутсорсинг как способ оптимизации административно-управленческих процессов в органах государственной власти (на примере ФАС Рос-сии). – М.: Серия «Бизнес-Тезаурус», 2007. с 58

взаимодействия Министерства с внешними организациями по поводу осуществления закупок товаров, услуг и процессов. Данный отдел будет играть ключевую роль в управлении технологией аутсорсинга в Министерстве. Состав отдела, его полномочия, функции закрепляются ведомственным нормативно-правовым актом, и подписывается этот документ Министром, так как решение об использовании аутсорсинга принимается на уровне высшего руководства. Кроме основных профильных функций, в Министерстве сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края осуществляются обеспечивающие, поддерживающие основную деятельность процессы. Именно такие процессы возможно передавать на аутсорсинг внешним подрядчикам.

Итак, аутсорсинг, как современный эффективный механизм управления инновационным проектом, позволяет использовать сетевые методы работы на основе партнерских взаимоотношений. Для эффективной работы государственных органов в России необходимо применять данный механизм.

Для успешного внедрения аутсорсинга процессов в государственные органы, надо комплексно подойти к решению упомянутых проблем. Чтобы систематизировать, оптимизировать и формализовать практику аутсорсинга в органах власти, рекомендуется создавать в структуре данного органа Управления аутсорсингом, на которое ложится функция взаимодействия с поставщиками услуг из частного сектора. Такое управленческое решение позволит госоргану получить все выгоды от использования аутсорсинга и избежать возможных проблем.

Использованные источники:

1. Аникин Б.А., Рудая И.Л. Указ. соч. С. 48.
2. Папирян Г. Международный аутсорсинг: зарубежный опыт и перспективы России // Экономическая политика. 2009. № 1. С. 181.
3. Шестоперов А.М. Аутсорсинг как способ оптимизации административно-управленческих процессов в органах государственной власти (на примере ФАС Рос-сии). – М.: Серия «Бизнес-Тезаурус», 2007. С 58

References

1. Anikin B.A., Rudaya I.L. Ukaz. soch. S. 48.
2. Papiryan G. Mezhdunarodnyy autsorsing: zarubezhnyy opyt i perspektivy Rossii // Ekonomicheskaya politika. 2009. № 1. S. 181.
3. Shestoperov A.M. Autsorsing kak sposob optimizatsii administrativno-upravlencheskikh protsessov v organakh gosudarstvennoy vlasti (na primere FAS Ros-sii). – M.: Seriya «Biznes-Tezaurus», 2007. S. 58

Костина Н.Ю.
магистрант 1-го года
Южный федеральный университет
Россия, г. Ростов-на-Дону

ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ ХОЗЯЙСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРОИЗВОДСТВЕ

Аннотация

В статье базовые функции и методы хозяйственного управления на производстве. Также исследуется понятие «производственный менеджмент», объект и субъект.

Ключевые слова: управление, производство, система, функции, мотивация, обслуживание

Keywords: management, production, system , function , motivation , maintenance

Производственным менеджментом (англ. Management production — управление производством) называется система взаимосвязанных элементов, характеризующих производство, его организацию, техническое обслуживание, а также управление в оперативном режиме производством, материальным обеспечением производства, качеством выпускаемой продукции, ценообразованием, расходами.

Словарь иностранных слов определяет менеджмент как управление производством и как совокупность принципов, методов и форм управления производством с целью повышения его эффективности и прибыльности.

Объектами производственного менеджмента являются производство и производственные системы. До недавнего времени основное внимание в теории и практике производственного менеджмента уделялось производственной функции. Современный взгляд на производство стал более широким. Появился термин «интегрированное производственное предприятие», которым обозначают производственное предприятие, на котором все службы участвуют в процессе принятия решений и выработке стратегии развития. Службы должны работать сообща на достижение конечного результата. При этом предполагается устранение границ между функциональными службами (производства, маркетинга, ПИОКР, финансов и трудовых служб). На многих крупных предприятиях происходит переход к организации производства, ориентированной на определенный процесс.

Менеджеры — категория людей, чья работа состоит в организации и руководстве усилиями всего персонала для достижения целей предприятия. Поэтому менеджмент зачастую идентифицируют со службой менеджеров или с аппаратом управления. Без менеджмента — специфического органа современного производства — предприятие не может существовать как целостное образование и не может эффективно справляться с насущными

проблемами.

Аппарат управления является неотъемлемой частью любого предприятия. В его задачи входит эффективное и скоординированное использование всех ресурсов предприятия для достижения поставленных целей.

Процесс управления реализуется через определенные функции, которые могут иметь общий или частный характер. К общим (основным) функциям управления относятся: планирование, организация, мотивация, регулирование и контроль.

Планирование представляет собой процесс подготовки управленческого решения и включает в себя определение целей и задач управления, формирование путей их решения и определение способов реализации проблем управления производством. Эта функция реализуется почти во всех областях хозяйственной деятельности предприятий: в управлении производственным процессом, трудовыми ресурсами, материально-техническом обеспечении, управлении финансами и других.

Функция организации управления определяет структуру управления производством, соотношение между структурными подразделениями, основы взаимоотношения между управляющей и управляемой системами. Она формирует распределение функциональных обязанностей органов управления, меру их ответственности за принятие управленческих решений.

Мотивация обеспечивает заинтересованность в хозяйственной деятельности, стимулирование более интенсивного труда, активное участие в жизни предприятия. Реализуется через систему материального и морального стимулирования работников.

Регулирование решает задачу ликвидации возможных отклонений в системе управления – во взаимоотношениях между элементами структуры управления производством, в реализации принятых управленческих решений, нарушениях принципов управления и других негативных моментах.

Контрольная функция предполагает постоянную проверку деятельности всех сфер производства в соответствии с установленными принципами и принятыми управленческими решениями. Она заключается в сопоставлении фактической ситуации с запланированным заданием, определении целесообразности возникающих отклонений и служит инструментом своевременного обнаружения проблем в управлении производством.

Управленческий контроль можно определить как систему, состоящую из элементов входа (информационное обеспечение контроля), элементов выхода (информация об объекте управления, полученная в результате контроля) и совокупности следующих взаимосвязанных звеньев: центры ответственности, техника контроля (т.е. информационно-вычислительная

техника и технология), процедуры контроля, среда контроля, система учета.

Существуют три стадии управленческого контроля. Первая стадия — это установление стандартов, т.е. точное определение целей, которые должны быть достигнуты в обозначенный отрезок времени. Оно базируется на этапах, разработанных в процессе планирования.

Вторая стадия — это измерение того, что было в действительности достигнуто за определенный период, и сравнение достигнутого с ожидаемыми результатами.

Если обе эти стадии правильно реализованы, то руководство предприятия знает не только о существовании проблемы, но и о том, каков источник этой проблемы. Это знание необходимо для успешного осуществления третьей стадии, а именно стадии активных действий для коррекции серьезных отклонений от первоначального плана. Одно из возможных действий — пересмотр целей — предпринимается для того чтобы они стали более реалистичными и соответствовали ситуации.

Основой производственного менеджмента является управление производством и производственными системами.

Специфические (частные) функции управления базируются на общих функциях и отражают специфику производственно-хозяйственной деятельности конкретных отраслей и их предприятий. Они относятся к профессионально-отраслевым функциям и включают планово-экономические, инженерно-технологические, оперативно-производственные, расчетно-аналитические и другие функции. Реализация их в конкретных подразделениях осуществляется с учетом отраслевых особенностей производства.

Использованные источники:

1. Козлов А.В., Рак Н.Г., Шишков Г.А. Разработка управленческого решения: Учеб.-практ. Пособие. Королев, 2002.
2. Масленникова Н.П. Управление развитием организации. М., 2002.
3. Управленческие решения: учебник по специальности «Менеджмент организации» / Л.И. Лукичева, Д.Н. Егорычев; под ред. Ю.П. Анискина. - М., 2006.
4. Смирнов Э.А. Разработка управленческих решений. М., 2000.

Костина Н.Ю.
магистрант 1-го года
Южный федеральный университет
Россия, г. Ростов-на-Дону

ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В США И В ШВЕЦИИ

Аннотация

В статье рассматриваются особенности государственного регулирования ценовой политики в США и Швеции.

Ключевые слова: США, Швеция, ценообразование, ценовая политика, регулирование, воздействие

Keywords: USA, Sweden , pricing, regulation, impact

Каковы особенности государственного воздействия на ценообразование в США и Швеции? С чем они связаны? На данные вопросы я постараюсь найти ответы в свое работе. Цель работы – изучить опыт государственного регулирования в США и Швеции и определить его особенности.

В теоретическом аспекте государственное регулирование заключается в ограничении инфляционного роста цен в результате дефицита на те или иные товары производителей-монополистов при помощи правовых, административных и финансовых мероприятий для обеспечения стабильного развития экономики. Основной целью государственного воздействия на цены, а, следовательно, на экономику рынка, является создание условий для эффективной конкуренции, обеспечение прожиточного минимума на адекватность экономической ситуации, достаточном уровне, на развитии, внедрении и обеспечении доступности результатов НТП для всех слоев населения.

Государство может влиять на производителей при помощи прямых и косвенных мер. Данные меры формировались постепенно с развитием того или иного государства, его общества, с изменением режимов власти. В самом общем смысле косвенное регулирование связано с внедрением и использованием определенных режимов финансирования, с созданием необходимых условий для эффективного взаимодействия спроса и предложения. Прямые меры регулирования заключаются в непосредственном административном установлении цен, их «замораживании», установлении фиксированных тарифов, декларировании цен и т.д.

Также следует выделить классификацию по А.С. Булатовой, где выделяются административно-правовые и экономические меры регулирования. Административно-правовые меры заключаются в создании и обеспечении выполнения правовых основ экономики на всех уровнях,

начиная от федерального до муниципального соответственно. Экономические меры регулирования используются для активизации и выполнения обществом всех необходимых форм деятельности.

Рассматривая экономику развитых стран, необходимо отметить различные тенденции становления и осуществления государственного регулирования цен. Переходя непосредственно к теме работы, рассмотрим США, как пример страны со слабым влиянием государства на ценообразование.

В США, на сегодняшний день, государственное регулирование цен базируется на Антитрестовом законе или «Законе Шермана», принятым в 1890 году. Согласно этому закону, конкуренция взята под защиту государства, и большая часть цен формируется под влиянием рыночного механизма конкуренции. Отрасли, которые являются естественными монополиями (энергетическая отрасль и система связи), непосредственно регулируются государством. Также администрации некоторых штатов могут самостоятельно устанавливать железнодорожные тарифы и тарифы на электроэнергию.

В 1933 году была введена система регулирования фермерских цен, состоящая из залоговых цен и залоговых операций. Залоговые цены представляют собой минимальные цены, которые государство гарантирует. То есть, когда рыночные цены на фермерскую продукцию падают ниже уровня, установленного государством, то фермеры получают минимальный доход от их реализации, так как фермерская продукция защищена государством. Залоговые операции применяются в случае, если фермеры берут кредит под залог. Если рыночные цены падают, то фермеры могут передать залоговые обязательства в собственность компании, давшей кредит, и тогда залоговая цена будет минимальной ценой реализации.

Начиная с 70-х годов, мы можем проследить тенденцию ускорения темпа роста цен на внутреннем рынке США и резкий скачок инфляции. Все это привело к тому, что возникла необходимость изменения системы ценообразования в стране. При помощи прямых мер регулирования президент Р.Никсон в 1971 году установил централизованный контроль над ценами и «замораживание» цен и заработной платы. Анализ в долгосрочном периоде показал, что, с одной стороны, мы можем видеть, это привело к увеличению занятости населения и краткосрочному росту ВНП, но, с другой – произошло замедление инвестиционной политики и снижение роста доходов. Прямые методы регулирования ценообразования применялись и позже, но они не показали эффективность своего применения в длительной перспективе.

На сегодняшний день США использует косвенные меры воздействия (регулирование учетной ставки процента, сокращение дефицита государственного бюджета и др.), так как они являются более стабильными и

надежными.

Рассматривая для сравнения государственную политику регулирования ценообразования в Швеции, следует отметить абсолютно иную ситуацию. Государство имеет право замораживать цены на товары и услуги, устанавливать минимальные и максимальные уровни цен – всем этим заведует Парламент – Риксдаг, опираясь на «Закон о регулировании цен» 1956 года. Но данные меры воздействия применимы лишь при возникновении военных действий или их угрозы, чрезвычайных ситуаций или при возникновении угрозы общемирового повышения цен. В подчинении местных органов самоуправления имеются монопольные права на установлении цен на коммунальные услуги. На сегодняшний день государство может оказывать воздействие на формирование от 10 до 20% всех цен, в зависимости от движения цен и экономической ситуации в мире.

С одной стороны, в Швеции государство ориентируется на рыночные цены, а с другой – оно имеет непосредственное влияние на цены. Так существует государственная монополия на алкогольную, фармацевтическую, железнодорожную и энергетическую продукцию. Также государство жестко регулирует цены на сельскохозяйственную продукцию, учитывая интересы фермерских хозяйств и устанавливая фиксированный уровень цен. Для этого используются различные субсидии, получаемые, в основном, от таможенных пошлин при импорте.

Таким образом, проанализировав особенности ценообразования в США и Швеции, мы можем выделить следующие сходства и различия:

1) В обеих странах государство имеет в непосредственном подчинении установление цен на железнодорожные тарифы и электроэнергию, так как это те сферы деятельности, которые должны быть доступны всем слоям населения.

2) В обеих странах контролируется отрасль сельского хозяйства – осуществляются различные субсидии, льготы, кредиты или займы.

3) В отличие от Швеции, США больше предпочитают применять косвенные меры воздействия государства на экономику, так как опыт прошлых лет показал, что прямые меры недостаточно эффективны.

4) Государственное воздействие на ценообразование в США в целом меньше, чем в Швеции.

Использованные источники:

1. Никитин С. М., Гельвановский М. И. и др. Инфляция и хозяйственный механизм. М.: Наука, 2003.
2. Баздникин А.С. Цены и ценообразование. М.: Юрайт-Издат, 2010.
3. Под ред Кушлина В.И. Государственное регулирование рыночной экономики. Учебник, 2-е изд., перераб. и доп. М.: РАГС, 2008.
4. Под ред. Доц. Булатова А.С. Экономика: Учебник. -- М.: Издательство БЕК, 2005.

5. Долан Р.Дж., Саймон Г., Эффективное ценообразование. М.: Экзамен, 2005.
6. Шуляк П.Н. Ценообразование. М.: Дашков и К°, 2005.

Костина Н.Ю.
магистрант 1-го года
Южный федеральный университет
Россия, г. Ростов-на-Дону

ОБЩИЕ ОСНОВЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В статье рассматриваются основы планирования хозяйственной системы предприятий, функциональное назначение и специфика.

Ключевые слова: планирование, хозяйство, специфика, организация, перспективы, специфика

Keywords: Planning, management, specifics of the organization, prospects , specificity

Планирование является одной из основных функций управления производством и важным экономическим методом формирования и регулирования хозяйственной системы. Целью планирования является разработка и корректировка перспективных программ-прогнозов развития предприятий, текущих и оперативных планов.

Важным моментом в планировании производства является контроль за исполнением планов и оценка текущего состояния деятельности в ходе выполнения плановых заданий. Это позволяет своевременно установить возникновение негативных проблем и сделать корректировку плана. Корректирование планов не является отрицательным результатом его разработки. В сложных производственных отношениях, особенно в настоящее время, предприятия, могут оказаться в непредвиденных ситуациях, которые зависят от внешних факторов: не исполнительности поставщиков или потребителей продукции, внешних инвесторов, банков и других. Поэтому своевременное обнаружение и устранение возникших трудностей и недостатков обеспечивает реальность выполнения планов.

При разработке планов используются научно обоснованные методы планирования: балансовый метод, нормативный, технико-экономических расчетов, метод прогнозирования. Каждый из этих методов наиболее эффективен в конкретной области его использования, но при разработке планов на предприятии, как правило, применяются почти все методы, обеспечивая оптимальность планирования.

Сущность балансового метода заключается в увязке различных потребностей производства (в сырье, материалах, денежных средствах и

других) с ресурсами и источниками удовлетворения этих потребностей. Различают материальные, трудовые и денежные (финансовые) балансы. На предприятиях электроэнергетики используются все виды этих балансов. Балансовый метод наиболее эффективен при разработке объемных показателей работы предприятий – приведении в соответствие потребностей общества в продукции предприятия и объемов ее производства; разработке финансовых планов; планов обеспеченности трудовыми и материальными ресурсами; баланса доходов и расходов предприятия.

При определении потребностей производства в различного вида ресурсах чаще всего используются нормативный метод и метод технико-экономических расчетов. Нормативный метод планирования базируется на установлении научно обоснованных норм и нормативов потребности. Применяется при планировании материальных затрат (норма расхода топлива, электроэнергии, сырья и материалов на единицу продукции или работ), рабочей силы (норма выработки, норма времени), некоторых видов финансовых ресурсов (норматив оборотных средств по их видам и другие).

Метод технико-экономических расчетов наиболее целесообразно применять при разработке факторновзаимосвязанных показателей объема и качества работы, экономической оценке выбора многовариантных плановых решений.

Планы, разрабатываемые в производственных отраслях и их предприятиях классифицируются по различным признакам. По срокам исполнения они подразделяются на:

- стратегические, которые разрабатываются на срок более 5 лет и определяют общие направления и тенденции развития различных сторон хозяйственной деятельности;

- долгосрочные, обычно разрабатываются на срок 3-5 лет, содержат основные направления развития производства и укрупненные показатели работы по этим направлениям. В долгосрочных планах, как правило, разрабатываются укрупненные показатели производства продукции, работ и услуг, источники и размеры финансовых ресурсов, формирование трудовых ресурсов, затрат производства, основные направления и источники финансирования программ модернизации и развития производства;

- среднесрочные планы, разрабатываются на срок до 3 лет. Все укрупненные показатели, устанавливаемые в стратегических и долгосрочных планах здесь детализируются с разбивкой по годам среднесрочного периода;

- текущие или годовые планы включают показатели работы по всем видам деятельности предприятия с их детальной разработкой, увязкой между собой и разбивкой по кварталам года. В текущих планах уточняются все показатели более долгосрочного планирования и корректируются с учетом возникающих с течением времени изменений в хозяйственной деятельности

предприятия;

- оперативные планы предусматривают планирование работы предприятия на смену, декаду, месяц, квартал. Необходимость разработки оперативно-календарных планов особенно важна на предприятиях с многопрофильным производством.

Все эти планы должны быть увязаны между собой и непрерывны во времени, чтобы на предприятии не было моментов незапланированной, стихийной деятельности.

Особое место в системе планов занимает бизнес-план. Он разрабатывается на вновь образуемых предприятиях или при формировании нового вида деятельности в уже существующих предприятиях, а также при разработке инвестиционных планов-проектов как самостоятельных так и внутрипроизводственных. Содержание бизнес-плана включает разработку следующих разделов:

1. Характеристика и общее описание вновь создаваемого предприятия или дополнительного вида деятельности действующего;
2. Описание продукции, ее специфики и качества;
3. Анализ рынка сбыта продукции;
4. Оценка конкурентов;
5. План маркетинга;
6. Производственный план;
7. Организационный план;
8. Финансовый план.

Разработка бизнес-плана в полном объеме является сложным процессом, требующим не только экономических знаний в области планирования, но и хорошей ориентации в технологии планируемого производства и внешнеэкономических аспектах, в которых будет функционировать предприятие. В современной экономической ситуации многие предприятия наряду со своим основным производством развивают различные стороны вспомогательной и коммерческой деятельности. Это характерно и для предприятий электроснабжения. В их состав могут входить различные коммерческие и производственные структуры по выпуску продукции или оказанию дополнительных услуг населению или другим предприятиям. Для того, чтобы эти подразделения эффективно функционировали необходимо их деятельность регулировать на основе разрабатываемых бизнес-планов. Это важно делать даже в случаях создания мелких коммерческих структур, не говоря уже о более значительных производственных подразделениях.

Разработка бизнес-плана должна производиться специалистами в этой области и дает возможность предприятию еще на стадии принятия решения о формировании вспомогательного производства оценить его целесообразность и эффективность.

Использованные источники:
1. Козлов А.В., Рак Н.Г., Шишков Г.А. Разработка управленческого решения: Учеб.-практ. Пособие. Королев, 2002.
2. Масленникова Н.П. Управление развитием организации. М., 2002.
3. Управленческие решения: учебник по специальности «Менеджмент организации» / Л.И. Лукичева, Д.Н. Егорычев; под ред. Ю.П. Анискина. - М., 2006.
4. Смирнов Э.А. Разработка управленческих решений. М., 2000.

Костина Н.Ю.
магистрант 1-го года
Южный федеральный университет
Россия, г. Ростов-на-Дону

ТИПЫ РАСХОДОВ БЮДЖЕТА СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ, ИХ ОСОБЕННОСТИ И ЗНАЧИМОСТЬ ДЛЯ СОЦИУМА

Аннотация

В статье рассматриваются расходы статей бюджета, их типы и особенности.

Ключевые слова: социальный, проект, экономика, РФ, бюджет, поддержка

Keywords: social, project economics, the Russian Federation, the budget support

Можно выделить несколько видов расходов бюджета в социальной сфере: расходы на образование, расходы в области социально-культурной системы, расходы на здравоохранение, физическую культуру и спорт, расходы на социальную политику. Рассмотрим подробнее каждый из них.

1) Расходы на образование.

Вопрос организации системы образования в государстве является одним из центральных. Образование - процесс, в результате которого достигается усвоение систематизированных знаний, умений и навыков. Уровень общего и специального (профессионального) образования обусловливается требованиями производства, общественными отношениями, состоянием науки, техники и культуры. Под образованием в Законе "Об образовании" понимается «целенаправленный процесс воспитания и обучения в интересах человека, общества, государства, сопровождающийся констатацией гражданином (обучающимся) установленных государством образовательных уровней (образовательных цензов), которые удостоверяются соответствующими документами. Гражданам Российской Федерации Конституцией РФ гарантируется возможность получения образования без ограничений. Гражданам РФ гарантируется получение бесплатного общего (начального общего,

основного общего и среднего (полного) общего образования) и на конкурсной основе - бесплатного профессионального образования в государственных, муниципальных образовательных учреждениях в пределах государственных образовательных стандартов, если образование данного уровня гражданин получает впервые». Одновременно введено сочетание бесплатного и платного образования в образовательных учреждениях РФ. Расходы на образование распределяются в соответствии с разделом "Образование" и включают в себя расходы на:

- дошкольное образование;
- общее образование;
- начальное профессиональное образование;
- среднее профессиональное образование;
- переподготовку и повышение квалификаций;
- высшее профессиональное образование.

Нормативные основы организации образования составляют федеральные законы "Об образовании" и "О высшем и послевузовском образовании". Данные законы также содержат ряд общих норм, регламентирующих вопросы финансирования. Финансирование расходов на образование осуществляется из бюджетов всех трех уровней бюджетной системы, причем для каждого уровня определена своя компетенция. За счет федерального бюджета финансируются федеральные образовательные учреждения, как правило, это учреждения высшего и среднего профессионального образования. Также из федерального бюджета финансируются расходы по финансированию целевых образовательных программ и проведение научных исследований в области образования. Региональные бюджеты финансируют содержание образовательных учреждений, находящихся в ведении субъекта РФ, региональные целевые образовательные программы, а также финансирование приобретения учебников и учебного оборудования для образовательных учреждений субъекта. Местные бюджеты осуществляют финансирование общеобразовательных школ, учреждений дошкольного и дополнительного образования, целевых образовательных программ. Также за счет местного бюджета финансируются мероприятия по защите прав несовершеннолетних детей.

2) Расходы в области социально-культурной системы

Социально-культурное развитие включает в себя: культуру, искусство, средства массовой информации, мероприятия в области молодежной политики и социальное обеспечение.

Культура - исторически определенный уровень развития общества, творческих сил и способностей человека, выраженный в типах и формах организации жизни и деятельности людей, создаваемых ими материальных и

духовных ценностях. Культура включает в себя результаты познания произведений искусства, нормы морали и права. Культура меняется с переходом от одной формации к другой, при этом наследуется все ценное в культуре прошлого. После социалистической революции в России утверждалась культура социалистическая по содержанию, многообразная по национальным формам и интернациональная по своему духу и характеру.

Учреждения культуры и искусства не могут быть обеспечены только рынком, они поддерживаются обществом. Функции культуры, с точки зрения их социально-экономического содержания, состоят в духовном обогащении человека и воздействии через это на конечные экономические результаты. Культурный комплекс представляет собой совокупность предприятий, учреждений и организаций, решающих специфические задачи по развитию и самореализации личности, гуманизации общества и сохранению самобытности народов. Деятельность библиотек, музеев, театров, киноотрасли регулируется дополнительно принятыми специальными законами.

Действующее законодательство в сфере культуры предусматривает, что государство берет на себя обязательства по обеспечению доступности для граждан культурной деятельности, культурных ценностей и благ. С этой целью государство обязано:

- осуществлять бюджетное финансирование государственных и в необходимых случаях негосударственных организаций культуры;
- стимулировать бюджетное финансирование посредством предоставления налоговых льгот предприятиям, физическим лицам, вкладывающим свои средства в эти цели;
- устанавливать особый порядок налогообложения некоммерческих организаций культуры;
- способствовать развитию благотворительности в области культуры;
- осуществлять поддержку малообеспеченных граждан.

Таким образом, государственная политика в сфере культуры в первую очередь направлена на обеспечение необходимых условий для реализации конституционных прав граждан РФ на свободу творчества, участие в культурной жизни и пользование учреждениями культуры, доступа населения к культурным ценностям.

Ежегодно на финансовое обеспечение социально-культурных мероприятий направляется 30% доходов консолидированного бюджета России (7-8% ресурсов федерального бюджета и 45-47% бюджетов территорий – источник «Росстат»). Из федерального бюджета финансируются учреждения и организации культуры по перечню, определенному Правительством РФ: библиотеки, музеи, театры, учебные заведения, имеющие особую культурную значимость для России (1,3%

бюджета). Источником финансирования организаций культуры субъектов РФ выступают региональные бюджеты. Из муниципальных бюджетов финансируется самая массовая сеть государственных учреждений культуры.

3) Расходы на здравоохранение, физическую культуру и спорт

Здравоохранение - система мероприятий по охране здоровья, предупреждению и лечению болезней и продлению жизни человека. В России по Конституции РФ (ст.41) каждый гражданин имеет право на охрану здоровья и медицинскую помощь. Медицинская помощь в государственных и муниципальных учреждениях здравоохранения оказывается гражданам бесплатно за счет средств соответствующего бюджета и страховых взносов. С 1993 г. в соответствии с действующим законодательством происходит поэтапное реформирование систем организации, финансирования и управления здравоохранением на основе программно-целевых методов планирования с постепенным внедрением механизма медицинского страхования. В настоящее время модель финансового обеспечения здравоохранения включает бюджетные ресурсы, ресурсы фондов обязательного медицинского страхования (ОМС), фондов медицинских страховых организаций, ресурсы ведомств и организаций, благотворительные источники, финансирование научных исследований медицины. В Законе РФ от 22 июля 1993 г. №5487-1 "Основы законодательства Российской Федерации об охране здоровья граждан" отмечено, что государство гарантирует каждому человеку доступность медико-социальной помощи и социальную защищенность в случае утраты здоровья. Данные принципы свидетельствуют о том, что изначально государством гарантирован лишь определенный объем медицинских услуг. Реализация указанных услуг осуществляется в специально создаваемых для этих целей субъектах хозяйствования, представляющих собой сеть учреждений (организаций) здравоохранения.

Специфика услуг отрасли "физическая культура и спорт" обусловлена выполняемыми различными социально-экономическими функциями - воспитательной, лечебно-оздоровительной, воспроизводственной, информационно-развлекательной, развивающей, национально-патриотической, оборонной, рекламной. В зависимости от характера услуг их можно сгруппировать по видам или направлениям.

Первая группа включает в себя предоставление услуг государственной значимости. В нее входят спорт высших достижений, включая подготовку спортсменов для сборных команд страны; физическая подготовка военнослужащих и кадров правоохранительных органов; услуги физического воспитания в системе государственного образования; услуги лечебной физкультуры в системе государственного здравоохранения, обязательного медицинского страхования, санаторно-курортного обслуживания; развитие массовой физической культуры и спорта среди

населения.

Ко второй группе относится добровольно-общественный сектор, в котором предоставляются спортивные услуги ограниченного доступа. К числу добровольно-общественных некоммерческих организаций относятся спортивные клубы, физкультурно-спортивные общества, федерации по видам спорта, ассоциации, союзы и другие организации, ставящие своей целью развитие физической культуры и спорта в стране на добровольной основе.

Третья группа представляет собой предприятия и организации смешанных форм собственности. В нем наряду с коммерческими могут предоставляться социально значимые услуги физической культуры и спорта.

Основу четвертой группы составляет частный капитал. Товары и услуги здесь производятся и реализуются на коммерческой основе. В состав этой группы включаются организации профессионального спорта, спортивно-зрелищные предприятия, индивидуальная предпринимательская деятельность спортсменов и тренеров.

Согласно Федеральному закону от 29 апреля 1999 г. № 80 -ФЗ "О физической культуре и спорте в Российской Федерации", государство берет на себя обязанности обеспечивать развитие физической культуры и спорта, поддерживать физкультурное движение и олимпийское движение России и с этой целью обеспечивает:

- Финансирование за счет средств бюджета мероприятия в области физической культуры и спорта, в том числе мероприятия по подготовке и участию спортсменов в Олимпийских играх, других международных спортивных соревнованиях;
- Содержание физкультурно-оздоровительные, спортивные и спортивно-технические сооружения, находящиеся в государственной и муниципальной собственности;
- Создание условия для строительства и содержания спортивных сооружений по месту жительства граждан, физкультурно-оздоровительных сооружений в каждом муниципальном образовании для оказания на основе таких сооружений физкультурно-оздоровительных и спортивных услуг населению.

4) Расходы на социальную политику

Социальная политика - сфера деятельности государства, связанная с решением проблем, относящихся к жизни людей и их отношениям в обществе. Социальная политика направлена на реализацию социальных функций государства. Правовой основой социальной политики является Федеральный закон "О социальном обслуживании граждан пожилого возраста и инвалидов" от 2 августа 1995 г. № 122-ФЗ и ряд других законов и законодательных актов. Объем средств, выделяемых на социальную защиту граждан, зависит от уровня экономического развития страны, состояния

сферы материального производства. В расходы бюджетов включаются следующие виды затрат:

- содержание учреждений социального обеспечения и службы занятости;
- содержание домов-интернатов для престарелых и инвалидов;
- содержание учреждений по обучению инвалидов;
- социальная помощь;
- возмещение вреда инвалидам вследствие Чернобыльской и других радиационных катастроф;
- программы ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций;
- средства, передаваемые Пенсионному фонду РФ на выплату пенсий и пособий военнослужащим в соответствии с законодательством РФ;
- выплаты пособий и пенсий другим категориям граждан;
- компенсационные выплаты женщинам, имеющим детей в возрасте до 3-х лет, уволенным в связи с ликвидацией предприятий, учреждений и организаций;
- финансирование кампаний и мероприятий по организации оздоровления детей и подростков;
- субсидии из федерального бюджета на выплату базовой части трудовой пенсии за счет средств единого социального налога;
- выплаты пособий и компенсаций военнослужащим и членам их семей;
- расходы на обеспечение инвалидов транспортными средствами;
- расходы на санаторно-курортное лечение ветеранов и инвалидов;
- расходы на оплату проезда ветеранов и инвалидов;
- оплата на установки телефона ветеранам и инвалидам;
- прочие расходы.

В Бюджетном кодексе Российской Федерации определен состав государственных внебюджетных фондов России. Установлено, что государственными внебюджетными фондами РФ являются:

1. Пенсионный фонд Российской Федерации;
2. Фонд социального страхования Российской Федерации;
3. Федеральный фонд обязательного медицинского страхования.

Все эти фонды называются внебюджетными социальными фондами, потому что они созданы в целях эффективной реализации социальных программ РФ. Они образуют самостоятельную финансово-правовую базу федеральных и местных внебюджетных средств.

Государственные внебюджетные социальные фонды имеют целевое назначение, их формирование, отпуск средств, определение объемов финансирования, т.е. исполнение их бюджетов находится под контролем финансовых органов. Министерство финансов РФ осуществляет финансовый

контроль за рациональным и целевым расходованием средств внебюджетных фондов.

Рассмотрев основы управления и финансирования отраслей социальной сферы в современной рыночной экономике можно заметить, что:

1) Для повышения темпов социально-экономического развития нашего общества имеют значение как экономические отношения, так и порядок управления и финансирования конкретных объектов в отраслях социальной сферы. В то же время, на современном этапе проводимых в России реформ существуют развития и внедрения инноваций в управлении и финансировании объектов социальной сферы.

2) Также необходимо сказать о том, что, с учетом того, что субъекты РФ сами определяют сферу своей социальной политики, следует отметить использование финансовых ресурсов из различных бюджетов – государственного, регионального, муниципального – и от этого в полной мере зависит и объем осуществляемых для населения социальных программ.

Использованные источники:

1. Коган Л. Н., Панова С. Г. Социальное проектирование: его специфика, функции, проблемы//Проблемы социального прогнозирования. Вып. VI. Красноярск, 1980
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации.
3. Галицкая С.В. Теория и практика бюджетного федерализма: Учебное пособие. – М.: Издательство «Экзамен», 2012. – 128с.
4. Кадомцева А. Социальная политика и население // Экономист – 2006. - №7. - С.48-58.

Костина Н.Ю.
магистрант 1-го года
Южный федеральный университет
Россия, г. Ростов-на-Дону

АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ И ЕЁ ОТРАСЛЕЙ, СУЩНОСТЬ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОГРАММ

Аннотация

В статье исследуется специфика социальных сферы РФ, её значение и отрасли и тенденции развития.

Ключевые слова: социальный, проект, экономика, РФ, бюджет, поддержка

Keywords: social, project economics, the Russian Federation, the budget support

Социальную сферу образуют оказывающие услуги учреждения и предприятия различных форм собственности. С развитием производительных сил изменяются как структура социальных потребностей,

так и способы их удовлетворения, увеличивается спрос на разнообразные социальные услуги, повышаются требования к их качеству. Работа предприятий и учреждений социальной сферы должна соответствовать определенным требованиям, установленным стандартам и правилам.

Правительство Российской Федерации концентрирует основные усилия на следующих основных направлениях:

- ✓ Улучшение демографической ситуации на основе осуществления мероприятий по снижению уровня смертности населения и создания предпосылок для стабилизации показателей рождаемости;
- ✓ Осуществление мероприятий по социальному развитию села;
- ✓ Создание условий для эффективности занятости населения, обеспечение баланса спроса и предложения на рынках труда, в том числе на основе повышения качества конкурентоспособности рабочей силы, развития миграционных процессов;
- ✓ Усиление страховых принципов социальной защиты населения при выходе на пенсию, в случае болезни, а также при несчастных случаях на производстве и профессиональных заболеваниях;

Создание для трудоспособного населения экономических условий, позволяющих гражданам за счет собственных доходов обеспечивать более высокий уровень социального потребления, включая комфортное жилье, лучшее качество услуг в сфере образования и здравоохранения, достойный уровень жизни в пожилом возрасте и т.д.

Отрасли социальной сферы призваны удовлетворять культурные, образовательные, медицинские, духовные потребности, а также завершать процесс создания материальных благ и их доведение до потребителя. Они предъявляют большой спрос на рабочую силу, различные машины и оборудование, материалы, финансовые ресурсы и в этом проявляется их связь с материальным производством. В свою очередь высокий уровень развития социальной сферы оказывает огромное влияние на формирование человека - работника с активной жизненной позицией, на повышение производительности общественного труда. Важнейшим инструментом борьбы с бедностью является социальная защита. К объектам социальной защиты относят следующие категории граждан: работники бюджетных отраслей, пенсионеры, семьи, имеющие детей, дети - сироты, беременные, инвалиды, безработные, военные и демобилизованные, беженцы, бомжи и заключенные. Каждой категории населения должен быть определен основной тип финансирования. Это не исключает финансирование из различных источников. Например, пенсия - бюджет государства, доплата к пенсии – местный бюджет.

Существует множество классификаций самих социальных программ, осуществляемых для повышения и стабилизации уровня жизни населения и снижения социального неравенства: по направлению деятельности, по

особенностям финансирования, по масштабам, по срокам реализации и так далее. Рассмотрим наиболее применяемые типы:

По характеру проектируемых изменений:

1. Инновационные: основная задача — внедрение новых разработок.
2. Реставрационные или поддерживающие проекты решают задачи экологического характера, могут быть направлены на сохранение и использование культурного наследия.

По направлению деятельности:

1. Образовательные.
2. Научно-технические.
3. Культурные.

По особенностям финансирования:

1. Инвестиционные.
2. Спонсорские.
3. Кредитные.
4. Бюджетные.
5. Благотворительные..

По масштабам:

2. Микропроекты.
3. Малые проекты.
4. Мегапроекты.

По срокам реализации:

1. Краткосрочные (1-2 года).
2. Среднесрочные (3-5 лет).
3. Долгосрочные (10-15 лет).

Экономический кризис 2008 года ухудшил социальное положение значительной части населения, в том числе экономически активного – до сих пор его последствия не были полностью ликвидированы. Наиболее уязвимыми слоями оказались многодетные и неполные семьи, инвалиды, учащиеся, пенсионеры. Они, прежде всего, становятся объектами социальной поддержки в виде социальных пособий, компенсаций и других выплат. Семья выступает в качестве социального института в последней инстанции, обеспечивая своим членам экономическую, социальную и физическую безопасность. Нынешнее состояние социальной защиты семей с детьми, показывает отношение государства к институту семьи, степень его ответственности за воспроизводство населения, готовность поддержать семьи, в которых родились и воспитываются дети. Под угрозой оказались здоровье и благополучие самого ценного достояния нации - подрастающего поколения будущего страны. настоящему времени сложились четыре основные формы государственной помощи семьям, имеющим детей: Денежные выплаты семье на детей и в связи с рождением, содержанием и

воспитанием детей (пособия и пенсии). Трудовые, налоговые, жилищные, кредитные, медицинские и другие льготы семьям с детьми, родителям и детям. Бесплатные выдачи семье и детям (детское питание, лекарства, одежда и обувь, питание беременным женщинам и другое). Социальное обслуживание семей (оказание конкретной психологической, юридической, педагогической помощи, консультирование, социальные услуги).

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1. В России все больше людей нуждаются в помощи государства. Старение населения также увеличивает число получателей пенсий. Тяжелыми демографическими и социальными последствиями грозят увеличение числа неполных семей, расширение социального сиротства, преступности, алкоголизма, наркомании, проституции.

2. Социальная сфера представляет собой целостную, постоянно изменяющуюся подсистему общества, порожденную объективной потребностью общества в непрерывном воспроизводстве субъектов социального процесса. Это устойчивая область человеческой деятельности людей по воспроизводству своей жизни, пространство реализации социальной функции общества. Именно в ней обретает смысл социальная политика государства, реализуются социальные и гражданские права человека.

Использованные источники:

1. Коган Л. Н., Панова С. Г. Социальное проектирование: его специфика, функции, проблемы//Проблемы социального прогнозирования. Вып. VI. Красноярск, 1980
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации.
3. Бакиева Д.Л. Экономика социальной сферы: Учебное пособие. – Тюмень: Издательство «Вектор Бук»,2015. – 296с.
4. Галицкая С.В. Теория и практика бюджетного федерализма: Учебное пособие. – М.: Издательство «Экзамен», 2012. – 128с.
5. Кадомцева А. Социальная политика и население // Экономист – 2006. - №7. - С.48-58.
6. Л. И. Якобсон. Государственный сектор экономики, экономическая теория и политика. - М.: ГУ ВШЭ, 2000. - С. 309.

Костина Н.Ю.
магистрант 1-го года
Южный федеральный университет
Россия, г. Ростов-на-Дону

СУЩНОСТЬ, ЦЕЛИ И ЗНАЧИМОСТЬ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ ДЛЯ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация

В статье исследуется специфика социальных проектов, их значение для современного общества и функциональные особенности развития.

Ключевые слова: социальный, проект, экономика, РФ, бюджет, поддержка

Keywords: social, project economics, the Russian Federation, the budget support

Развитие рыночной экономики и становление финансово-хозяйственного механизма придает экономическим аспектам особое значение: в сфере экономической деятельности бюджетных организаций произошли значительные изменения.

Социальные проекты имеют исключительную актуальность и важность для современного этапа социального развития России. В современной государственной политике РФ проявляется признание приоритетности ее социальной составляющей, в том числе в сфере финансирования социальных проектов и программ, социального образования. Акцентируется внимание на развитие отношений с центрами помощи семье и детям, детскими оздоровительными и санаторно-курортными учреждениями, бюро медико-социальной экспертизы, местными сообществами, муниципальными органами, органами местного самоуправления, государственными природными заповедниками, национальными парками, внутренним и международным туризмом социально-образовательного профиля.

Социальные проекты также могут быть направлены на поддержку молодых людей, оказавшихся в трудной жизненной ситуации, в том числе: мероприятия по обеспечению доступности квалифицированной психологической помощи, предоставляемой молодым жителям районов; проекты, направленные на помощь молодежи, находящейся в трудной жизненной ситуации: вовлечение в полноценную жизнь молодых людей, которые испытывают проблемы с интеграцией в обществе, — инвалидов, выпускников образовательных учреждений для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, специальных (коррекционных) образовательных учреждений, жертв насилия, безработных; мероприятия по содействию интеграции в жизнь общества выпускников школ, не

трудоустроившихся и не продолжающих обучение.

Одним из важных направлений социальных проектов является работа с детьми-инвалидами, семьей, детьми-мигрантами. В частности, считается одним из приоритетных социальных проектов научно-методическое, воспитательное, информационное обеспечение развития физической культуры, спорта, здорового образа жизни инвалидов, реализации социально-диагностических и социально-реабилитационных функций, обеспечение прошедших XXII Зимних Олимпийских игр и XI Зимних Параолимпийских игр 2014 г. в Сочи.

Социальные проекты осуществляются как на общероссийском, так и на региональном уровнях. Они затрагивают различные аспекты социальной политики. Например, во многих регионах нашей страны осуществляются такие социальные проекты, как: "Помощь детям-сиротам в России" (социально-психологический патронаж замещающих (опекунских и приемных) семей); "Здоровое поколение" (ранняя помощь детям, имеющим трудности в развитии, и их родителям); "Вместе можем все" (решение социальных проблем молодежи и молодых семей по месту жительства); "Мой дом, моя семья" (сохранение семейных ценностей, повышение роли и авторитета института семьи); "Истоки" (повышение культурного, духовного воспитания и развития детей и молодежи); "Свой мир мы строим сами" (активное участие молодежи в избирательных компаниях); "Здоровое будущее" (охрана здоровья молодежи и содействие ее здоровому образу жизни).

Расходы на социальные проекты, являющиеся компонентом общей финансовой категории - бюджета - представляют собой затраты, возникающие в связи с выполнением государством своих функций. Значимость социальной сферы трудно переоценить, где бы ни проводилась подобная политика в этой области. В какой бы стране не жили люди, чьим интересам служит социальная политика. Сфера социальной политики - часть политики государства, которая своими действиями смягчает негативные последствия индивидуального и социального неравенства, социально-экономических потрясений в обществе. Государственное регулирование социально-экономических отношений, будучи одной из предпосылок экономического развития общества и особой формой управления, выступает в качестве важнейшей составляющей экономической политики государства. Сложные проблемы современного мира невозможно решить с помощью исключительно технологических инноваций и экономических средств. Социальная сфера затрагивает различные слои общества, людей разных возрастов, доходов, взглядов на жизнь и т.п., так как отрасли социальной сферы весьма масштабны – это образование, здравоохранение, культура и другие отрасли.

Таким образом, подводя итог, можно сделать следующие выводы:

1) Важнейшим инструментом регулирования развития социальной сферы, как уже было сказано, является бюджет. Необходимость образования бюджетных ресурсов непосредственно вытекает из осуществления государством специфических функций. Имеется в виду потребность финансирование затрат на содержание работников социальной сферы, а также на развитие социальной сферы;

2) Целью социальной политики является последовательное повышение уровня жизни населения и снижение социального неравенства, обеспечение всеобщей доступности основных социальных благ, прежде всего качественного образования, медицинского и социального обслуживания;

3) Следует принимать конкретные действия по решению серьезных социальных проблем, главными из которых являются:

a. Высокий уровень бедности;

b. Неблагоприятная демографическая ситуация, характеризующаяся низкими уровнями рождаемости, ожидаемой средней продолжительности жизни, что приводит к демографическому старению, а также естественной убыли населения;

c. недофинансирование организаций социально-культурной сферы.

Использованные источники:

1. Коган Л. Н., Панова С. Г. Социальное проектирование: его специфика, функции, проблемы//Проблемы социального прогнозирования. Вып. VI. Красноярск, 1980
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации.
3. Бакиева Д.Л. Экономика социальной сферы: Учебное пособие. – Тюмень: Издательство «Вектор Бук»,2015. – 296с.
4. Галицкая С.В. Теория и практика бюджетного федерализма: Учебное пособие. – М.: Издательство «Экзамен», 2012. – 128с.
5. Кадомцева А. Социальная политика и население // Экономист – 2006. - №7. - С.48-58.
6. Л. И. Якобсон. Государственный сектор экономики, экономическая теория и политика. - М.: ГУ ВШЭ, 2000. - С. 309.

Котова К.И.
студент 4-ого курса
Сазанов О.В.
старший преподаватель
Елабужский институт
Казанский федеральный университет
Россия, г. Елабуга

ПРОСТЫЕ И ПРИВИЛЕГИРОВАННЫЕ АКЦИИ: СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

Аннотация: в данной статье проводится теоретическое ознакомление с понятием акций, а также приводится сравнительная характеристика обыкновенных и привилегированных акций. В результате исследования на примере ПАО «Татнефть» выявлены основные данные цен акций, изменеие за 2015г., а также величина их дивидендов.

Ключевые слова: акции, обыкновенные акции, привилегированные акции, именные акции, акции на предъявителя, дивиденды.

Акция – это эмиссионная ценная бумага, выпускаемая акционерным обществом и закрепляющая право ее владельца (акционера) на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов, на участие в управлении акционерным обществом и на часть имущества, остающегося после его ликвидации.

Классификация акций

Как правило все акции делятся на две группы: привилегированные (преференциальные) и обыкновенные. Сравнительная характеристика таких акций представлена в таблице 1.

В зависимости от способа размещения различают:

1. Акции, размещаемые по открытой подписке (среди неограниченного круга инвесторов). Такой способ размещения предполагает регистрацию проспекта эмиссии и публикацию в средствах массовой информации объявления о размещении акций;
2. Акции, размещаемые по закрытой (частной) подписке среди заранее известного круга инвесторов без публичного объявления и рекламной компании.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика обыкновенных и привилегированных акций

Критерий сравнения	**Обыкновенные акции**	**Привилегированные акции**
1. Право голоса	Дают	Не дают, если иное не предусмотрено в уставе; дают в случае нарушения прав акционера
2. Право получения дивидендов	Дивиденд не фиксируется заранее, выплачивается после выплаты дивидендов	Дивиденд фиксированного размера, выплачивается до выплаты дивидендов по обыкновенным

	по привилегированным акциям	акциям. Дивиденды могут фиксироваться не только по номиналу, но и по показателям экономической деятельности предприятия
3. Право на имущество после ликвидации АО	Право реализуется после удовлетворения требований кредиторов и держателей привилегированных акций	Право реализации после удовлетворения требований кредиторов
4. Преимущество права покупки акций новых эмиссий	Обеспечивается	Решение принимает эмитент
5. Право на получение информации об АО	Обеспечивается	Обеспечивается

В зависимости от организационно-правовой формы акционерного общества (АО) выделяются:

1. Акции АО закрытого типа - могут переходить от одного лица к другому только с согласия большинства акционеров (по решению общего собрания акционеров), если иное не оговорено в уставе;
2. Акции АО открытого типа - могут передаваться другому лицу без согласия других акционеров.

Акции могут быть именными и на предъявителя. Первоначально (XVII в.) акции были именными, для передачи их другому лицу требовалось разрешение правления акционерной компании. В XVIII в. наряду с именными стали выпускаться акции на предъявителя. Большинство рынков ценных бумаг различных стран используют именные (зарегистрированные) акции. Особенностью германского фондового рынка является абсолютное преобладание акций на предъявителя. Такие акции свободно обращаются, не зарегистрированы у эмитента на конкретного держателя, дивиденд выплачивается по купону тому держателю, который в нем указан. Широко используются акции на предъявителя в Швейцарии. В России, в соответствии с законодательством, разрешен выпуск только именных акций.

Акции акционерного общества можно разделить на размещенные и объявленные. Размещенными считаются акции, уже приобретенные акционерами. Объявленными являются акции, которые акционерное общество может выпустить дополнительно к размещенным акциям (зарегистрированные к выпуску).

«Татнефть» — одна из крупнейших российских нефтяных компаний. В состав Группы входят: нефтегазодобывающие производства (НГДУ, ЗАО «Татнефть–Самара» и др.); нефтегазоперерабатывающие производства («Татнефтегазпереработка», ОАО «ТАНЕКО»); нефтехимические производства; предприятия по реализации нефти, газа, нефтегазопродуктов и нефтехимии; блок сервисных структур.

Обладая большей частью лицензий на разведку и добычу нефти на территории Республики Татарстан, «Татнефть» продолжает расширять свою ресурсную базу за счет поисковых и разведывательных работ на территориях Республики Калмыкия, Оренбургской, Самарской, Ульяновской областей и Ненецкого автономного округа.

На рисунке ниже представлен график онлайн котировок на 20.04.2016г.

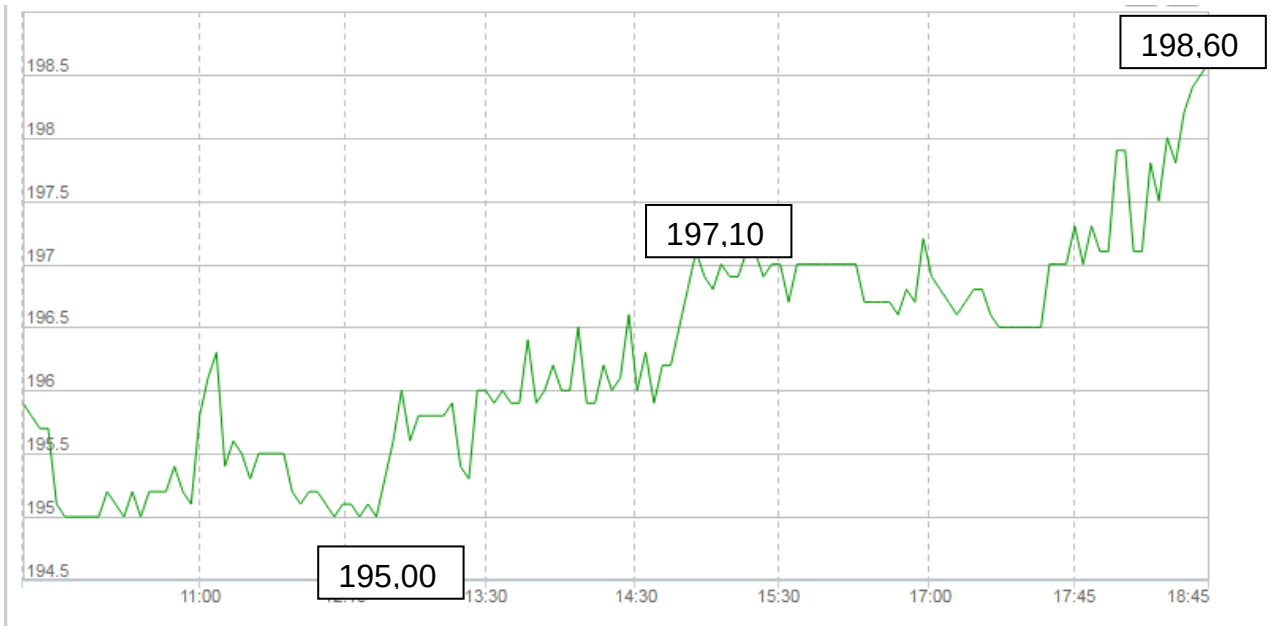


Рисунок 1 – График онлайн котировок привилегированной акции ПАО «Татнефть» на 20.04.2016г.

Также рассмотрим и график движения цен привилегированных акций за 2015 год.

Рисунок 2 – График изменения цен на привилегированные акции ПАО «Татнефть» за 2015г.

На графике четко прослеживается немного нестабильный, но всё-таки восходящий тренд с июня 2015г., продолжающийся по сей день. Это связано не только с общим восстановлением фондового рынка, но и с постепенным восстановлением доверия инвесторов к «голубым фишкам». При этом

однако сохраняются резкие колебания внутри основного тренда, что говорит о сохраняющейся нестабильности на рынке ценных бумаг. Подтверждая эту ситуацию, бумага достигла своего максимума в мае (пробив отметку 170 руб.), после чего за несколько недель упала до уровня 152руб (на 10,6%). Но позитивные новости с мировых площадок поддерживают дальнейший рост и движение вдоль тренда.

Обыкновенные акции ПАО «Татнефть» за 2015г. также выросли, будучи равными 278,05 руб. при минимальном значении и 364 руб. – при максимальном.

Дивиденды по обыкновенным и привилегированным акциям (в рублях, на одну акцию) были установлены по решению общего собрания акционеров и были равны 5,65; 4,42; 6,56; 5,02; 7,08; 8,60; 8,23; 10,58 и 11,79 за 2007-2015гг. соответственно.

Использованные источники:

1. И.Н. Олейникова Рынок ценных бумаг. Конспект лекций. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1998. 135с
2. Рынок ценных бумаг: конспект лекций/ Фролова Т.А. Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2013.
3. Жуков Е.Ф. Рынок ценных бумаг. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010
4. http://www.tatneft.ru/aktsioneram-i-investoram/dividendnaya-politika/?lang=ru
5. http://stocks.investfunds.ru/stocks/15/
6. http://fincake.ru/stock/issuers/146/shares

Котова К.И.
студент 4-ого курса
Сазанов О.В.
старший преподаватель
Елабужский институт
Казанский федеральный университет
Россия, г. Елабуга

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОБСТВЕННЫХ И ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ В ООО «ДСК КМК 2»

Аннотация: в данной статье проводится анализ использования собственных и заемных средств организации. В результате исследования выявлены основные данные анализа финансовых показателей, таких как, например, показатель ликвидности и коэффициент финансового лефериджа.

Ключевые слова: собственные средства, заемные средства, активы, собственные оборотные средства, коэффициент финансового левериджа, запасы, финансовое положение.

Огромное значение для работы предприятия имеет наличие оптимального количества собственных и заемных средств.

Для этого проведем анализ состава и структуры собственных и

заемных средств на ООО «ДСК КМК 2» за 2013-2015гг., изучим динамику активов и пассивов, изменения в их составе и структуре (табл. 1) и дадим им оценку.

Показатель	Значение показателя					Изменение за анализируемый период	
	в *тыс. руб.*			в % к валюте баланса		*тыс. руб.* (гр.4-гр.2)	± % ((гр.4-гр.2) : гр.2)
	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015	на начало анализируемого периода (31.12.2013)	на конец анализируемого периода (31.12.2015)		
1	2	3	4	5	6	7	8
Актив							
1. Внеоборотные активы	20 403	38 179	37 817	10,1	16	+17 414	+85,4
2. Оборотные активы, всего	182 504	207 410	199 259	89,9	84	+16 755	+9,2
в том числе: запасы	92 906	98 076	78 910	45,8	33,3	-13 996	-15,1
дебиторская задолженность	50 200	84 826	103 586	24,7	43,7	+53 386	+106,3
денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	31 477	23 600	15 954	15,5	6,7	-15 523	-49,3
Пассив							
1. Собственный капитал	-66 182	-116 337	-206 918	-32,6	-87,3	-140 736	↓
2. Долгосрочные обязательства, всего	67 500	–	225 312	33,3	95	+157 812	+3,3 раза
в том числе: заемные средства	67 500	–	225 312	33,3	95	+157 812	+3,3 раза
3. Краткосрочные обязательства	201 589	361 926	218 682	99,4	92,2	+17 093	+8,5

*, всего							
в том числе: заемные средства	75 651	264 352	135 532	37,3	57,2	+59 881	+79,2
Валюта баланса	**202 907**	**245 589**	**237 076**	**100**	**100**	**+34 169**	**+16,8**

Активы на 31 декабря 2015 г. характеризуются соотношением: 16% внеоборотных активов и 84% текущих. Активы организации за рассматриваемый период (с 31.12.2013 по 31.12.2015) увеличились на 34 169 тыс. руб. (на 16,8%). Несмотря на рост активов, собственный капитал уменьшился в 1,1 раза, что свидетельствует об отрицательной динамике имущественного положения организации.

Структура активов организации в разрезе основных групп представлена ниже на диаграмме:

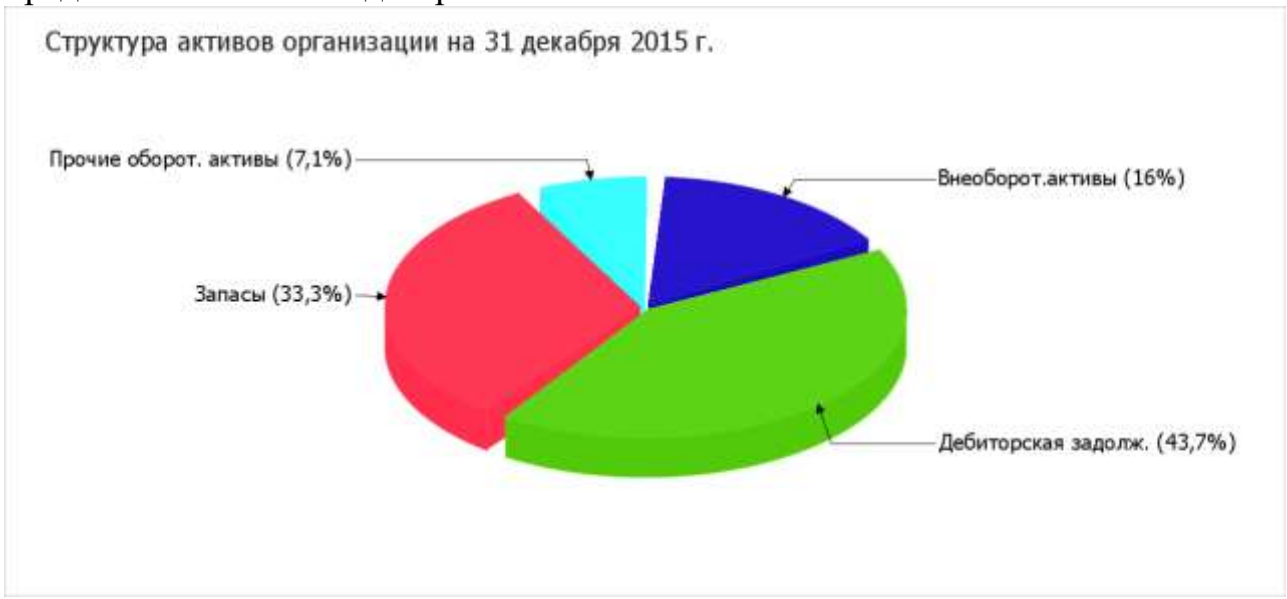


Рисунок 1 – Структура активов ООО «ДСК КМК 2»

Рост величины активов организации связан, в основном, с ростом следующих позиций актива бухгалтерского баланса (в скобках указана доля изменения статьи в общей сумме всех положительно изменившихся статей):

1. Дебиторская задолженность – 53 386 тыс. Руб. (74,7%)
2. Основные средства – 17 401 тыс. Руб. (24,3%)

Одновременно, в пассиве баланса наибольший прирост наблюдается по строкам:

1. Долгосрочные заемные средства – 157 812 тыс. Руб. (71,9%)
2. Краткосрочные заемные средства – 59 881 тыс. Руб. (27,3%)

Среди отрицательно изменившихся статей баланса можно выделить "краткосрочные финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)" в активе и "нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" в пассиве (-15 448 тыс. руб. и -140 736 тыс. руб. соответственно).

Значение собственного капитала на 31.12.2015 составило -206 918,0

тыс. руб., при этом на первый день анализируемого периода собственный капитал организации был намного выше – -66 182,0 тыс. руб. (т.е. уменьшение составило 140 736,0 тыс. руб.).

Собственные оборотные средства, или рабочий капитал – это сумма, на которую оборотные активы организации превышают ее краткосрочные обязательства. Данный показатель используется для оценки возможности предприятия рассчитаться по краткосрочным обязательствам, реализовав все свои оборотные активы. Собственные оборотные средства определяют степень платежеспособности и финансовой устойчивости организации.

Рассчитаем собственные оборотные средства (СОС) по нижеприведенной формуле:

$$\text{СОС} = \text{Оборотные активы} - \text{Краткосрочные обязательства}$$

$$\text{СОС}_{2013} = 182504 - 201589 = -19085 \text{ тыс.руб.}$$

$$\text{СОС}_{2014} = 207410 - 361926 = -154516 \text{ тыс.руб.}$$

$$\text{СОС}_{2015} = 199259 - 218681 = -19422 \text{ тыс.руб.}$$

Нормальным считается положительное значение показателя СОС, т.е. ситуация, когда оборотные активы превышают краткосрочные обязательства. Отрицательный показатель собственных оборотных средств крайне негативно характеризует финансовое положение организации.

Проводя дальнейший анализ ликвидности, необходимо сравнить показатели СОС с величиной запасов организации. Очевидно видно, что показатели собственных оборотных средств намного ниже, а именно ниже в 4-6 раз величины запасов, которые равны 92906 тыс.руб, 98 076 тыс.руб. и 78 910 тыс.руб. в 2013-2015гг. соответственно.

В нормальных условиях показатель СОС должен быть не просто положительным, но и не меньше величины запасов. Объясняется это тем, что запасы – это, как правило, наименее ликвидная часть оборотных средств, поэтому запасы должны финансироваться за счет собственных (и/или) долгосрочно привлеченных средств.

Коэффициент финансового левериджа – это показатель соотношения заемного и собственного капитала организации. Он принадлежит к группе важнейших показателей финансового положения предприятия.

Коэффициент финансового левериджа рассчитывается как отношение заемного капитала к собственному:

$$\text{Коэффициент финансового левериджа} = \frac{\text{Обязательства}}{\text{Собственный капитал}}$$

$$К_{2013} = 4{,}06$$

$$К_{2014} = 3{,}11$$

$$К_{2015} = 2{,}14$$

Оптимальным, считается равное соотношение обязательств и собственного капитала (чистых активов), т.е. коэффициент финансового левериджа равный 1. Допустимым может быть и значение до 2. При больших

значениях коэффициента организация теряет финансовую независимость, и ее финансовое положение становится крайне неустойчивым. Таким организациям сложнее привлечь дополнительные займы.

Таким образом, данное соотношение отрицательно характеризует финансовое положение ООО «ДСК КМК 2».

Использованные источники:

1. Ефимова, О.В. Финансовый анализ: Современный инструментарий для принятия экономических решений [Текст]: учебник – 4-е изд., испр. и доп./О.В. Ефимова. – М.: Издательство «Омега-Л», 2013. - 349 с.
2. Турманидзе, Т. У. Финансовый анализ [Текст]: учебник. - 2-е изд., перераб. и доп. / Т.У. Турманидзе. - М.: Юнити-Дана, 2013. - 289 с.
3. Н.И. Сенькина, В.С. Потапова Основные направления анализа финансового состояния с использованием компьютерных технологий
4. Экономический анализ (бакалавриат) [Текст]: учебное пособие / Под ред. д.э.н. Н.В. Парушиной М.: Кнорус, 2013. – 304 с.

Кравченко М.А.
студент 4 курса
Петруша М.А.
студент 4 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Беларусь, г. Минск

ФОРМИРОВАНИЕ СБЫТОВОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ОСНОВА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЕЕ СИСТЕМЫ СБЫТА

В статье исследована стратегическая роль системы сбыта, изучены основные элементы системы сбыта продукции, а также представлена характеристика процесса организации сбыта продукции предприятия. Особое внимание уделяется совершенствованию системы сбыта.

Ключевые слова: управление, сбыт, система сбыта, стратегическое планирование, совершенствование сбытовой политики.

The paper studies the strategic role of marketing system, studied the basic elements of product marketing system, as well as with the characteristics of the process of organizing the sales of enterprise products. Particular attention is paid to the improvement of the marketing system.

Keywords: management, sales, marketing system, strategic planning, improvement of marketing policy.

Планирование сбыта продукции предприятия является средством достижения его целей, направленное на обеспечение потребностей потребителей. Значимость планирования сбыта продукции заключается и в том, что планируемые объемы сбыта определяют все важнейшие показатели

предприятия: величину доходов, прибыль, уровень рентабельности и др. От качественного планирования сбыта зависят производственный процесс и материально-техническое снабжение, определяются результаты работы всего предприятия и предусматриваются направления расширения рынка сбыта.

Под сбытовой политикой организации (предприятия) в наиболее широком смысле следует понимать выбранные ее руководством совокупность сбытовых стратегий маркетинга (стратегии охвата рынка, позиционирования товара и т.д.) и комплекс мероприятий (решений и действий) по формированию ассортимента выпускаемой продукции и ценообразованию, по формированию спроса и стимулированию сбыта (реклама, обслуживание покупателей, коммерческое кредитование, скидки), заключению договоров продажи (поставки) товаров, товародвижению, транспортировке, по инкассации дебиторской задолженности, организационным, материально-техническим и прочим аспектам сбыта [1, с. 251].

Сбытовую политику предприятия целесообразно ориентировать на:

1) получение предпринимательской прибыли в текущем периоде, а также обеспечение гарантий ее получения в будущем;

2) максимальное удовлетворение платежеспособного спроса потребителей;

3) долговременную рыночную устойчивость организации, конкурентоспособность ее продукции;

4) создание положительного имиджа организации на рынке и признание ее со стороны общественности.

Процесс сбыта продукции предприятия в значительной степени зависит от внешней среды, поэтому необходимы исследования этой среды для своевременного реагирования на изменения. Внешняя среда сильно влияет на принятие эффективных решений, поэтому необходимы инструменты, позволяющие в процессе планирования сбыта продукции учитывать факторы изменения внешней среды. Сложности с потребителями продукции повышает неопределенность при формировании планов сбыта, а, следовательно, увеличиваются риски в достижении поставленных целей, поэтому должны быть разработаны альтернативные стратегии сбыта продукции, согласованные с общей стратегией предприятия [2, с. 131].

Стратегическое планирование играет первостепенную роль, так как чем выше динамика изменения внешней среды, тем важнее разработка альтернативных стратегий сбыта продукции для предприятия.

Стратегия сбыта продукции, которая должна разрабатываться на долгосрочный период, обуславливает выполнение миссии предприятия самым эффективным способом. Для стратегии сбыта продукции разрабатывается стратегический план, включающий стратегические цели, проекты и программы, обеспечивающие достижение выбранных целей на

основе стратегических решений.

В настоящее время необходимо постоянно совершенствовать систему сбыта продукции.

Понятие «совершенствование» в широком смысле – это закономерное, качественное изменение какого-либо объекта, направленное на улучшение его состояния и на придание ему новых свойств, необходимых для более полного соответствия целям его функционирования и окружающим условиям. Совершенствование системы сбыта – это непрерывный процесс обоснования и реализации наиболее рациональных форм, методов, способов и путей ее создания (реструктурирования) и развития; рационализация ее отдельных сторон, контроль и выявление «узких мест» на основе непрерывной оценки соответствия системы контроля внутренним и внешним условиям функционирования организации [3, с. 57].

На основе выше сказанного можно сделать вывод о том, что в каждой отдельно взятой организации можно по-своему рационализировать систему сбыта исходя из внутренних и внешних условий и степени ее развития (эффективности). Но существуют общие закономерности и методы повышения эффективности функционирования системы сбыта, подходящие для большинства средних и крупных коммерческих организаций. В небольших организациях, как правило, недостаточно ресурсов для построения эффективной системы внутреннего контроля.

Использованные источники:

1. Баркан Д.И. Управление сбытом. СПб.: Из-во СПбГУ, 2004. 344 с.
2. Бурцев В.В. Сбытовая и маркетинговая деятельность. М.: 2001, 167 с.
3. Бурцев В.В. Совершенствование системы управления сбытом продукции // Маркетинг в России и за рубежом – 2002 - № 6 – с. 57-68.

Кравченко М.А.
студент 4 курса
Петруша М.А.
студент 4 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Беларусь, г. Минск

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСПОРТОМ TMS

Статья посвящена вопросам системы управления транспортом TMS. Раскрываются несколько типов решений относительно данной системы. Особое внимание уделяется функциональным вопросам системы TMS, а также ее преимущества. Описаны этапы внедрения систем класса TMS.

Ключевые слова: система TMS, мультимодальные транспортные перевозки, оптимизации, планирование, этапы.

Article is devoted questions TMS transport management system. Disclosed

are several types of decisions on the system. Particular attention is paid to the functional TMS system issues, as well as its benefits . Stages of implementation class TMS systems.

Keywords: TMS system, multi-modal transportation, optimization, planning stages.

На фоне все возрастающей конкуренции наконец-то пришло понимание важности каждого из клиентов. Лояльных клиентов можно заработать лишь стабильными партнерскими отношениями, основанными на безошибочных и четко выверенных по срокам графиках поставок. Вне зависимости от величины клиента и его удаленности – заказчик, находящийся на соседней улице, в другом городе, либо на другом конце материка, должен быть одинаково уверен в том, что его заказ будет исполнен в срок и в полном объеме.

Главным приоритетом работы становится качество предоставляемых услуг, и, как следствие этого, бережное и внимательное отношение ко времени и требованиям заказчика. На сегодняшний день производители программного обеспечения для управления транспортом предлагают множество решений с разнообразными функциональными возможностями.

Среди общей массы решений можно выделить несколько типов:

– системы планирования маршрутов внутригородской доставки;

– программно-аппаратные системы gpsgprs мониторинга состояния и местоположения транспорта;

– системы оптимизации загрузки кузова;

– системы анализа всего транспортного парка и учета расходов на его эксплуатацию;

– системы планирования международных, мультимодальных транспортных перевозок;

– системы стратегического планирования и геомаркетингового анализа. [1].

Ввиду того, что все эти решения разработаны совершенно разными производителями, совместное их использование приводит к тому, что общая стоимость внедрения необходимого комплекса решений и его обслуживания неуклонно растет, а возможности обмена данными между ними не всегда предусмотрены или возможны, но в разных форматах. Поэтому, учитывая специфику бизнеса каждой компании, необходимый набор функционала становится практически невозможно получить в рамках единого проекта у единого поставщика и на единой платформе.

Решают эту проблему комплексные системы класса TMS (Transport Management System). TMS представляет собой многофункциональный инструмент, сочетающий в себе весь спектр решений для транспортной логистики, и обладает огромным запасом гибкости, достаточным для

точного описания любого бизнес-процесса и формирования необходимого набора функционала.

Вот лишь некоторые из функциональных возможностей TMS:

– планирование без территориальных ограничений, т.е. возможность единовременно планировать рейсы, как в пределах города, так и международные рейсы;

– учет временных окон доставки, обеденных перерывов, времени загрузки и разгрузки;

– калькуляция стоимости как доставки до каждого клиента, так и стоимости всего рейса;

– планирование мультимодальных перевозок, которое включает в себя учет перегрузок, (например, с водного транспорта на железнодорожный, с воздушного на автотранспорт), возможность выбора оптимального маршрута;

– трехуровневое планирование: операционное, тактическое и стратегическое. На стратегическом уровне решаются такие глобальные задачи, как выбор оптимального места для открытия нового склада, распределительного центра или размещения гаража. Здесь же обрабатывается структура всей цепочки поставок и представлены инструменты для управления. На тактическом уровне происходит выявления потенциалов, представлены возможности создавать возможные будущие модели транспортных сетей, здесь представлены все инструменты для «игры» с алгоритмами оптимизации, обкатки всевозможных вариантов и выработки оптимальных решений. На операционном уровне идет ежедневная работа по планированию, основанная на выбранном сценарии здесь, так же как и на стратегическом и тактическом уровнях задействовано множество различных бизнес-объектов, правил, ограничений. Планирование доставки на этом уровне ведется уже непосредственно до конечного получателя;

– планирование в TMS ведется как в пределах одного дня, так и в пределах недель, месяцев, а при стратегическом планировании может достигать нескольких лет [2].

Преимущества TMS:

– не привязана ни к одному производителю gpsgprs оборудования и позволяет вести двусторонний обмен данными с любыми устройствами;

– на основе сопоставления фактических и плановых данных о маршруте TMS в режиме реального времени может перепланировать маршрут и передать его на бортовое устройство в кабину водителя;

– обширные аналитические возможности;

– TMS в состоянии вести постоянный учет всех расходов на эксплуатацию транспортного парка, к примеру, в случае, когда в составе парка несколько различных типов автомобилей, TMS ведет постоянный учет

расходов на каждый из них. По истечении определенного времени можно построить отчет на основе накопленных статистических данных, где будут видны расходы на каждую группу автомобилей. Это позволяет провести анализ, какие из них более затратные в эксплуатации, а какие являются оптимальными, и использовать в дальнейшем только этот тип транспорта. Это относится и к привлеченному транспорту - TMS позволяет выбирать оптимального перевозчика на основе тарифного базиса.

– обширные возможности учета. Учет артикулов, учет всех атрибутов груза, например, несовместимость химической продукции и продуктов питания, сроков годности, хрупкости груза, учет всех возможных временных ограничений, учет всех параметров, необходимых для вычисления стоимости доставки, учет геометрии кузова машины и размерно-весовых характеристик.

Внедрение систем класса TMS подразумевает несколько этапов:

– предварительная совместная работа на предпроектном уровне специалистов от поставщика решения и специалистов заказчика, которая позволяет точно выявить необходимый для решения конкретных задач набор функционала, выявить все потенциалы, точно сформировать график и количество необходимых работ;

– этап проектного менеджмента;

– разработка полнофункционального прототипа будущей системы;

– обкатка прототипа на симуляционном сервере;

– обучение пользователей;

– запуск TMS в промышленную эксплуатацию;

– техническая поддержка.

Системы TMS снижают транспортные издержки на 15-25%, но при внедрении систем такого класса важно четко проработать каждый из этапов, и тогда результат не заставит себя ждать.

Использованные источники:

1. Евсеева А.А., Кобиашвили Е.И. Анализ современных подходов к повышению экономической эффективности работы автотранспортных предприятий / Научно-методический электронный журнал Концепт. 2014. Т. 20. С. 3476-3480.

2. Трегубов В.Н. Информационные системы и технологии аналитической обработки информации на транспорте: учебное пособие для студентов специальности "Организация перевозок и управление на транспорте (автомобильном)" / В. Н. Трегубов, Н. А. Муравьева; М-во образования и науки Российской Федерации, Саратовский гос. технический ун-т. Саратов, 2011.

Кравченко М.А.
студент 4 курса
Третьякова А.С.
студент 4 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Беларусь, г. Минск

ФОРМИРОВАНИЕ ПОРТФЕЛЯ ЗАКАЗА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены понятие портфеля заказа предприятия, разделы, из которых он обычно состоит, а также раскрываются ситуации, которые могут иметь место при формировании портфеля заказ предприятия.

Ключевые слова: портфель заказа, норма заказа, транзитная норма отгрузки.

The article discusses the concept of the order portfolio companies, sections of which it usually is, and reveal situations that may occur during the formation of businesses order portfolio.

Keywords : portfolio order, the order rate, the rate of transit shipments.

Любая проектно-ориентированная организация заинтересована в формировании своего портфеля заказов наиболее выгодными проектами, т.е. проектами, реализация которых вносит наибольший вклад в достижение генеральной цели организации. В то же время, на процесс формирования портфеля заказов оказывают влияние, с одной стороны, ограничения по производственным мощностям самой организации, с другой стороны – факторы неопределенности внешней среды [1, с. 203].

Портфель заказов предприятия – это количество продукции, которое должно быть произведено за определенный период времени и поставлено покупателям в соответствии с заказами или заключенными контрактами. При формировании портфеля заказов отдел сбыта координирует поступающие заказы с возможностями предприятия: с имеющимися производственными мощностями, обеспеченностью финансовыми, материальными ресурсами, научно-техническим потенциалом, опытом кадров. Эту работу отдел сбыта проводит совместно с производственным отделом, финансовым и другими подразделениями предприятия [2, с. 47]. При этом портфель заказов отдела сбыта обычно состоит из трех разделов:

– текущие заказы, обеспечивающие безостановочную повседневную работу предприятия;

– среднесрочные заказы (со сроком исполнения до 1-2 лет и более);

– перспективные заказы (в том числе прогнозные на 2-5 лет и более).

Текущие заказы в основном подкрепляются договорами, заключенными отделом сбыта на поставку продукции (выполнение работ).

Изготовление продукции, на которую не заключен договор, может быть начато лишь при твердой уверенности предприятия в ее реализации. Перспективные и среднесрочные заказы также было бы желательно готовить на основе договоров. Однако далеко не всегда можно найти заказчика, который бы гарантировал покупку продукции (особенно новой, информация о которой крайне скудна) на несколько месяцев и даже лет вперед. Между тем, если не начинать работу по освоению новой продукции, то можно в будущем вовсе потерять покупателей. Поэтому предприятия вынуждены постоянно рисковать, полагаясь на прогнозы и данные маркетинговых исследований.

Под производственной мощностью предприятия понимается максимально возможный годовой выпуск продукции определенного качества при заданных номенклатуре и ассортименте. При этом предполагается применение прогрессивных норм использования оборудования и площадей, освоения технологических процессов и современной организации производства. Переход к работе в рыночных условиях требует от предприятий своевременной реакции на изменение внешних условий и гибкой стратегии поведения.

При формировании портфеля заказов предприятия-поставщики учитывают нормы заказа продукции и транзитные нормы.

Норма заказа – это минимальное количество определенного вида продукции, менее которого завод-поставщик не производит и не поставляет одному адресату. Нормы заказа устанавливаются в соответствии с нормами загрузки оборудования и вводятся при поставке много ассортиментной, продукции, т. е. когда групповая номенклатура содержит дробный ассортимент.

Транзитная норма отгрузки представляет собой минимальное количество продукции, которое предприятие-поставщик отгружает в один адрес.

При формировании портфеля заказов могут иметь место следующие ситуации:

1) спрос на рынке высокий, а конкурентов мало или они отсутствуют;
2) спрос на рынке высокий при большом количестве конкурентов;
3) низкий спрос при наличии конкурентов на рынке.

В первом случае неопределённость при формировании портфеля заказов отсутствует. Во второй и третьей ситуациях формирование портфеля заказов сопровождается таким явлением как неопределённость [3, с. 3]. Формирование портфеля заказов в условиях неопределённости изложено в работах.

Таким образом, формирование эффективного портфеля заказов обеспечивает максимально возможную рентабельность каждого заказа на

предприятии, работающем на принципах минимизации затрат на изготовление изделий, а именно, на стадии проектирования, что позволяет учитывать не только потенциал предприятия, но и характеристики нового изделия.

Использованные источники:

1. Бухалков, М.И. Организация производства и управление предприятием: Учебник. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 544 с.
2. Сорокина, Е.И. Принципы формирования портфеля заказов / Е.И. Сорокина // Вузовская наука региону. Сборник статей V всероссийской научно-технической конференции. - Вологда:, 2007. - с. 45-48
3. Городничев С.В, Кочетков А.Ю. Методика снижения себестоимости изготовления заказов // Сб. докл. Международной научно-практической конференции « Интеллектуальный потенциал региона и управление знаниями». Москва - Тула: филиал ГОУ ВПО ВЗФЭИ в г. Туле. 2011г. 4 с.

Краснова М. А.
студент
факультет «Учет и аудит»
Поленова С.Н., д.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Бухгалтерский учет»
ФГОБУВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
Финуниверситет, Financial University
Россия, г. Москва

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Аннотация

Статья посвящена основным проблемам налогового регулирования в условиях экономического кризиса. Центральное место занимает рассмотрение способов обеспечения региональных бюджетов в сложной экономической ситуации. Автор рассмотрел государственную налоговую политику и обосновал предложения по ее совершенствованию.

***Ключевые слова**: налоговая политика, экономический кризис, государственный бюджет*

В современном мире налоговая политика является не только способом пополнения бюджета, но и рычагом более справедливого перераспределения доходов между разными слоями общества, и даже между разными отраслями производства. Кроме того, эффективная система налогообложения позволяет наиболее гармонично сочетать действия разных субъектов на рынке и управлять всей экономической системой. Поэтому в длительном периоде важно, чтобы налоговое бремя было необременительным для граждан и

достаточным для выполнения фискальной функции для государства. Таким образом, налоговая политика является одним из важнейших государственных механизмов регулирования рынка.

В сложных экономических ситуациях правильное использование данного инструмента должно иметь положительный эффект не только на государственный бюджет, но и на уровень жизни населения. Однако на практике наблюдается обратная ситуация – нехватка бюджетных средств приводит к увеличению налоговых ставок и соответственно налогового бремени, что заставляет людей «уводить в тень» свои доходы и имущество. Справедливое налогообложение в условиях кризиса достаточно трудный и спорный вопрос, поэтому, на взгляд автора, он является наиболее интересным. Кроме того, война на Украине и западные санкции привели к новому витку кризиса в России – валютному. Поэтому исследование налоговой политики государства и ее результатов на 2014-2016 года является достаточно актуальным в сложившихся условиях, позволяет проанализировать эффективность данного инструмента и способов его совершенствования.

Основную долю доходов бюджета любого уровня сосавляют налоговые поступления. Распределение доходов от разных налогов, поступающих в региональных бюджет, можно проанализировать на примере Московской области. На рисунке 1, с. 3 представлены налоговые доходы бюджета Московской области за 2013-2015 гг. и их прогноз на 2016 г. [5]. Опираясь на данную информацию, можно определить налоги, занимающие большую долю в региональном бюджете и выбрать наиболее эффективную налоговую политику.

Как видно из данных рисунка 1, основную долю доходов регионального бюджета составляют НДФЛ и налог на прибыль организаций. Поэтому данные налоги чаще всего пытаются скрыть от государства. Это приводит к сокращению поступлений и необходимости повышения ставок, что, в первую очередь, увеличивает давление на честных налогоплательщиков.

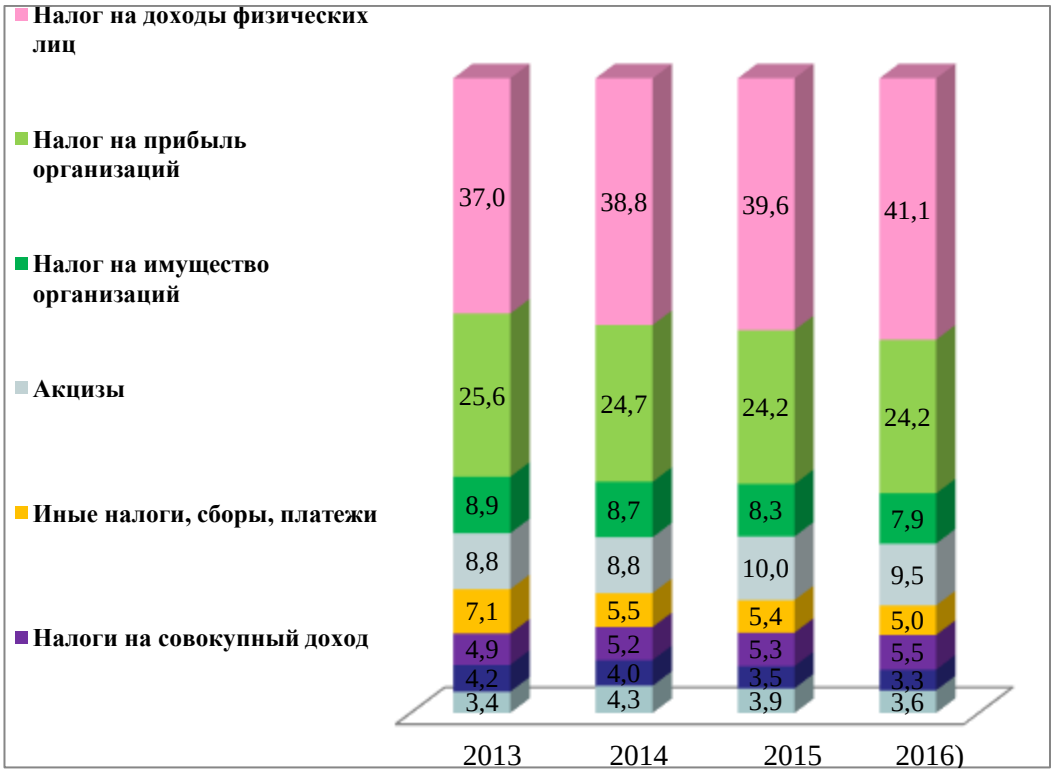


Рис.1. Структура налоговых доходов бюджета Московской области за 2013-2016 гг.

Кроме того, доходы и расходы региональных и местных бюджетов требуют особого внимания и более тщательной проверки, так как у них есть мотивы занижать свою доходную часть и увеличивать расходную, чтобы получать больше трансфертов от федерального бюджета.

Это наиболее распространенные проблемы, с которыми сталкиваются власти при формировании бюджетов. В условиях кризиса описанные ситуации усугубляются: часть налогоплательщиков разоряется, другие уводят свои доходы «в тень», что приводит к сокращению поступлений и необходимости увеличения дотаций. Несбалансированность бюджетов, в особенности региональных, приводит к сокращению социальных выплат, льгот и прочей помощи государства нуждающимся слоям населения, в результате чего снижается уровень жизни. Поэтому в условиях кризиса обеспечение устойчивости бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов является одной из первостепенных задач.

Наиболее эффективными методами воздействия в период кризиса являются косвенные методы налоговой политики, цель которых - совершенствование налогового администрирования и сокращение недоимок по региональным и местным налогам. Прямые методы, по мнению автора, являются не столь эффективными, поскольку в их основе лежит снижение налогового бремени, что затруднительно в тяжелых экономических ситуациях. В период кризиса, государство, наоборот, старается максимально увеличить доходную часть бюджета, что, в конечном итоге, может привести к разорению честных налогоплательщиков. Поэтому особую значимость

приобретают косвенные методы налоговой политики, позволяющие соблюсти принцип социальной ответственности, – не нагружать тех, кто добросовестно платит налоги, но найти и взыскать их с тех, кто не соблюдает данные требования.

Таким образом, автор выделяет следующие резервы роста, к которым нужно обращаться в первую очередь:

- снижение теневой части экономики путем раскрытия доходов и расходов убыточных организаций, «серой» заработной платы;
- пресечение возможности минимизировать налоги физическими и юридическими лицами на льготных режимах налогообложения,
- недопущение создания финансовых схем по сокрытию налогооблагаемой базы (однодневные фирмы, аффилированные лица и связанные стороны),
- поступление НДФЛ от сдачи в аренду недвижимости,
- привлечение граждан декларировать свои доходов от продажи имущества - недвижимости, транспортных средств, акций;
- взыскание НДФЛ с дорогих приобретений;
- поиск неучтенных объектов по имущественным налогам и постановка их на учет;
- взыскание недоимки и улучшение собираемости налогов.

Еще одним эффективным методом решения налоговой проблемы может стать использование опыта зарубежных стран. Опыт Канады может позволить нашей стране использовать дифференцированные ставки на имущество в зависимости от сфер производства. Например, в отношении ведущих отраслей промышленности можно установить ставку налога на имущество организаций от 0,5%, а в отношении производства алкогольной продукции – в пределах 140% [2]. Приведенный пример может стать основой для стимулирования развития определенных отраслей, которые по тем или иным причинам не получили в нашей стране широкого распространения. Это сделает субъекты более самостоятельными в финансовом плане, а приток денежных средств в бюджет позволить уменьшить налоговое бремя, упавшее на физических лиц. Аналогичная политика дифференцированных ставок может применяться не только к имуществу организаций, но и к доходам граждан. Например, снизив НДФЛ, можно увеличить ставку налога на дарение и наследство до 50%. Это позволяет простимулировать население к труду и раскрытию своих доходов.

Поскольку экономические и политические санкции имели значительное влияние на деятельность российских организаций, необходимо оказать им поддержку по направлениям импортозамещения. Наша страна не в силах полностью восполнить снижение импорта, так как сырьевая часть большинства отечественных товаров является импортом. Однако можно устанавливать налоговые льготы для организаций, реализующих программы

импортозамещения, например, выводя их недвижимость из-под налогообложения. На первый взгляд, данная политика может снизить поступления в бюджет. Однако освободившиеся ресурсы будут направлены в производство, что будет стимулировать экономическую деятельность, которая будет в дальнейшем облагаться налогом.

Эффективное проведение налоговой политики государства должно учитывать все факторы политической и социально-экономической сферы. Приоритетным направлением развития налоговой политики на 2016 и 2017 гг. является дальнейшее повышение эффективности налоговой системы. Необходимо предпринимать меры по формированию доходов бюджетной системы Российской Федерации в условиях экономических санкций и снижения цен на нефтяные ресурсы на международном рынке. Основной составляющей доходов бюджетов остаются поступления, особенно от региональных налогов. Поэтому в сложившихся условиях необходимы тщательный и детальный анализ формирования налоговых доходов бюджетной системы страны и реализация выдвинутых в статье предложений по эффективному формированию бюджетов разных уровней.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая): Федеральный закон№146-ФЗот 31.07.1998г.: [в ред. 29.12.2014] // ИПС Гарант. - Режим доступа: http://ivo.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm.
2. Тарасова В.Ф., Сапрыкина Т.В. Гармонизация отношений налогоплательщиков и налоговых органов в Российской Федерации // Научный результат. – 2014. – Том. 1 №2(2). – С. 93-100.
3. Бархатова Т.А., Кузнецова З.П. Роль прямых и косвенных налогов в формировании бюджетов бюджетной системы Российской Федерации // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. – 2013. - №4(18). – С. 200-206.
4. Поленова С.Н. Эволюция налогового учета: институциональные последствия // Аудит и финансовый анализ. 2015. № 2. С. 22-25.
5. Трусова Н.С. Региональные особенности налоговой политики // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 1 [Электронный ресурс]. URL: http://ekonomika.snauka.ru/2014/01/3634 (дата обращения: 12.11.2015)
6. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов // ИПС Гарант. - Режим доступа: http://ivo.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm

Краснова М. А.
студент
факультет «Учет и аудит»
Поленова С.Н., д.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Бухгалтерский учет»
ФГОБУВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
Финуниверситет, Financial University
Россия, г. Москва

НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

Аннотация

Постоянное развитие рыночных отношений и совершенствование экономических процессов требует соответствующей учетной системы. В основе её построения лежит своевременное обновление нормативно-правовой базы бухгалтерского учета. Данный вопрос становится актуальным в рамках перехода России на международный уровень и интеграции экономических взаимоотношений. Однако проблемы регулирования бухгалтерского учета в нашей стране все еще стоят наиболее остро, замедляя основные процессы развития.

Ключевые слова: *нормативно-правовое регулирование, система бухгалтерского учета, международные стандарты финансовой отчетности*

Глубокие перемены, позволяющие поставить Россию на международные экономические рельсы, окончательный переход в рыночное русло требует создания реальных условий, при которых экономика является открытой и самостоятельной. Это может обеспечить рациональная и эффективная система бухгалтерского учета. Ее создание зависит от множества факторов, основополагающим среди которых является развитие соответствующей иерархической системы нормативных правовых документов.

Основная проблема, по мнению автора, заключается в содержании нормативно-правовых актах: отсутствуют четкие определения (например, статуса бухгалтера/главного бухгалтера организации), не разработаны основы построения системы профессиональной подготовки бухгалтерских кадров, их профессиональной аттестации, нет четкого разграничения между видами ответственности руководителя и бухгалтера организации за нарушения бухгалтерского учета, не удачно сформирована система органов, регулирующих бухгалтерский учет.

Кроме того, бухгалтерский учет неразрывно связан с налоговой системой. Однако любой, даже начинающий бухгалтер, заметит, что

имеются несоответствия между этими системами, которые усложняют понимание отражения в них некоторых операций. Гармонизация систем бухгалтерского и налогового учета в России является неотъемлемой частью совершенствования их нормативно-правового регулирования.

Бухгалтерская информация формируется для заинтересованных пользователей – реальных и потенциальных инвесторов, кредиторов, поставщиков и т.д. Однако надлежащего контроля за соблюдением правил бухгалтерского учета, ориентированного на удовлетворение интересов эти пользователей, не сформировано. Бухгалтерский учет ведется для того, чтобы внешние пользователи могли получить достоверную информацию о состоянии компании, о ее финансовом положении. Но если не соблюдаются правила ведения бухгалтерского учета, о достоверности предоставленной информации не может быть и речи [4, с. 103].

Более того некоторые нормативные правовые акты противоречат друг другу, что мешает принимать уверенные решения при отражении в учете тех или иных фактов хозяйственной жизни. Конечно, бухгалтеры понимают, что более поздние нормативные правовые акты обладают большей юридической силой. Однако при создании совершенной системы этот факт должен быть учтен.

В российских условиях бухгалтеры привыкли действовать строго в соответствии с законом и не полагаться на собственное профессиональное суждение. Поэтому необходимо либо предпринять меры по активному распространению профессионального суждения среди российских бухгалтеров, чтобы они не полагались во всем на нормативные правовые акты, либо усовершенствовать их и предусмотреть все возможные варианты учета.

Остается также открытым вопрос перехода на международные стандарты и гармонизации бухгалтерского учета с системами других стран, что может обеспечить сопоставимость данных и позволит российскому бизнесу конкурировать с крупными международными компаниями. Однако главная проблема, возникающая при переводе отчетности на МСФО, связана со сложностью понимания этих стандартов. Минфин России осуществил их перевод на русский язык, но это не сделало их более понятными. Поэтому большинство организаций не переходит на международные стандарты, т.к. просто не знают, как сделать это без ошибок. Этот страх будет сопровождать предприятия до тех пор, пока не будет организована четкая система разъяснений стандартов МСФО.

Лазейки в законах остаются уязвимым местом юридических систем всех стран. Однако если мы стремимся к совершенствованию учетной системы и системы нормативно-правовых документов, эти проблемы должны быть решены в скором порядке.

Считаем, что среди направлений совершенствования системы

нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета наиболее важными являются следующие..

Во-первых, нормативно-правовое регулирование должно опираться на акты, в целом формирующие четкую и непротиворечивую систему законодательства в бухгалтерском учете. Все необходимые понятия, факторы, причины должны быть сформулированы ясно и понятно, не иметь двойного смысла или формировать разное восприятие у людей.

Одним из результатов бухгалтерского учета является информация, содержащаяся в бухгалтерской (финансовой) отчетности и отражающая основные результаты деятельности компании и ее финансовое положение. На основании данной информации инвесторы и другие внешние пользователи будут принимать управленческие решения. Поэтому необходимо, чтобы она достоверно отражала информацию об экономическом субъекте [3, с. 185].

Одним из препятствий достижения достоверности отчетных данных может стать непонимание работником международных правил составления финансовой отчетности. Поэтому в сложившихся условиях особую ценность получают все имеющиеся в открытом доступе разъяснения ученых, ответы на наиболее распространенные вопросы и т.д. Однако, на наш взгляд, этого не всегда достаточно. Возможность бесплатной консультации со специалистами по телефону или по электронной почте или через сайт в большей степени помогла бы бухгалтерам решить проблемы, с которыми они сталкиваются при составлении отчетности по международным стандартам. Это позволит избежать многих ошибок и обеспечит более широкий доступ российских организаций на мировой рынок.

При этом российский учет не должен полностью копировать МСФО. Тяжело добиться полного соответствия международным стандартам в связи с российским менталитетом и историческими традициями. Принципиальные отличия РСБУ от МСФО могут сохраниться, но они должны характеризовать национальные особенности бухгалтерского учета и являться отличительной чертой учетной системы в России.

Также можно создать специальные общественные объединения бухгалтеров, тесно взаимодействующих с органами, регулирующими бухгалтерский учет для разработки стандартов, норм и правил. В том числе их можно привлечь к процессу гармонизации бухгалтерской и налоговой систем. На взгляд автора, бухгалтеры-практики лучше всего знаю все пробелы и лазейки нормативных правовых документов.

Большие проблемы возникают при попытке государственных органов перевести российский учет на международные стандарты. Каждая страна имеет национальные особенности, которые находят свое отражение во всем, в том числе в учетных системах. Для помощи бухгалтеру в этом нелегком деле должна быть сформирована надлежащая нормативно-правовая база,

позволяющая отражать все факты наиболее достоверно.

Как уже было сказано, бухгалтерский учет является основой основ для построения экономических отношений в современном мире. К сожалению, современная российская система учета имеет определенные проблемы. Пока в России не будет построена достойная система бухгалтерского учета, наша страна не сможет в полной мере конкурировать с зарубежными коллегами.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» // Собрание законодательства РФ. 2011. № 50. С. 95-109.
2. Корнилова А. В. Проблемы нормативного регулирования бухгалтерского учета // Молодой ученый. 2013. №7. С. 183-187.
3. Лабынцев Н.Т. Проблемы бухгалтерского учета в России в условиях его реформирования и перехода на МСФО // Успехи современного естествознания. 2014. № 1. С. 102-104.
4. Миронова О.А. Проблемы развития и нормативного регулирования бухгалтерского учета в России // Экономические науки, 2012. №12.С.153-158.
5. Поленова С.Н., Мирославская Н.А. Бухгалтерский учет. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°». 2014. 592 с.
6. Поленова С.Н., Мирославская Н.А. Современные тенденции в регулировании российского бухгалтерского учета и отчетности [Электронный ресурс] // URL://http://www.rusnauka.com/14_ENXXI_2013/Economics/7_137476.doc.htm
7. Поленова С.Н. Требования к профессиональному бухгалтеру в российской предпринимательской среде // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2014. № 3. С. 21-25.
8. Система нормативного регулирования бухгалтерского учета [Электронный ресурс]. URL: http://www.funansust.ru/buxgalterskij-uchet/rol-i-zadachi/261-sistema

Краснолобова Е.А.
студент 2 курса
«Факультет математики и информационных технологий»
Филипенко Е.В., к.п.н.
научный руководитель, доцент
кафедра психолого-педагогического образования
Стерлитамакский филиал
Баш ГУ
Россия, Башкортостан, г. Стерлитамак

КНИЖНЫЙ УГОЛОК КАК СРЕДСТВО ФОРМИРОВАНИЯ ЧИТАТЕЛЬСКОГО ИНТЕРЕСА ДОШКОЛЬНИКОВ

Аннотация: В статье рассматривается вопрос приобщения детей к чтению художественной литературы. Одним из средств формирования интереса детей дошкольного возраста к чтению является книжный уголок, организации которого и посвящена данная статья.

Ключевые слова: книжный уголок, процесс формирования интереса к чтению, читательский интерес дошкольников.

Krasnolobova E.A, student
2 year, "the Faculty of Mathematics
and Information Technology "
Russia, Sterlitamak
scientific director Filipenko E.V - Candidate of pedagogical
sciences. assistant professor of psycho-pedagogical
Education, Sterlitamak Branch
Bashkir State University, Bashkortostan, Sterlitamak

BOOK CORNER AS MEANS OF FORMATION OF READER‘S INTERESTS PRESCHOOL

Abstract: The article discusses the initiation of children to read fiction. One of the means of formation of interest of preschool age children to read a book corner, the organization which is devoted to this article.

Keywords: book corner, the formation of interest in reading, the reader's interest preschoolers.

В последние десятилетия интерес к чтению в обществе неуклонно снижается. Называют разные причины этого явления: влияние аудиовизуальных средств массовой информации, телевидения, компьютера, изменение позиции взрослого к совместной читательской деятельности с детьми, утрата традиций семейного чтения и др. В результате чтение литературы замещается просмотром мультфильмов, компьютерными играми.

Детское чтение нуждается в поддержке, потому что оно приучает ребенка мыслить, развивает воображение, речь, мировоззрение. В процессе

чтения ребенок приобщается к культуре, истории своего народа, овладевает не просто языком, а его красотой, глубиной, поскольку язык является одновременно и средством, и источником интеллектуального, нравственного, эстетического развития, он формирует ребенка как личность. Поэтому необходимо приобщать детей к чтению книг, начиная с дошкольного возраста. В этой связи большую роль должны сыграть не только родители, но и воспитатели детских садов, поскольку «… чтение книг – это тропинка, по которой умелый, умный, думающий воспитатель находит путь к сердцу ребенка» - писал В. А. Сухомлинский [3].

Одной из форм приобщения детей к чтению является книжный уголок, который организовывается в детском саду, начиная с самых младших групп**.** Это особое удобное, эстетически оформленное, специально выделенное место, где ребёнок может самостоятельно, по своему вкусу выбрать книгу и спокойно рассмотреть, «перечитать» её. Здесь происходит личностное общение ребёнка с произведением искусства - книгой и иллюстрациями, здесь он может рассматривать журналы и альбомы.

Литературный и наглядный материал необходимо систематически менять, сообразуясь при этом с ближайшими знаменательными датами, с событиями в общественной жизни страны и пр. Рассказы, стихи, открытки и другой материал можно подбирать и к вечерам досуга, концертам, а также на темы прочитанных детям литературных произведений. Книги, картинки, значки, альбомы могут служить прекрасным дополнением художественных произведений. На одной из полок книжного уголка размещают настольные речевые игры (лото, домино, парные картинки). Кроме того, в книжном уголке осуществляются «починка» книг, изготовление книг-малышек и «Веселых картинок», элементов декораций, атрибутов для игр-драматизаций и настольного театра, выставляются поделки самих детей и т.д.

В книжном уголке работа ведется в разных направлениях. Это чтение произведений детских писателей, разучивание стихотворений, организация и проведение тематических игр и т.д. Художественные произведения, с которыми воспитанников знакомили на занятиях фрагментарно, теперь могут быть прочитаны полностью. При этом педагог закрепляет в памяти детей стихотворения, заученные ими ранее, помогает осознать характер книги (веселая, грустная), дает задания пересказать знакомый ребенку текст, подобрать название к прочитанному отрывку и т.д. Это дает детям возможность лучше уяснить текст, полнее почувствовать художественные особенности произведения. Размышления о поступках литературных героев способствуют нравственному воспитанию ребенка.

По прочитанным произведениям, можно организовать с детьми ролевые игры. «В дошкольном возрасте, - пишет А. В. Запорожец, - начинает складываться особая система эмоциональных и познавательных процессов, которые формируют у ребенка эстетическое отношение к действительности

через «вхождение в образ», «действие в образе» «соучастие», «сопереживание» [1]. Развить эти процессы как раз и призвана игра. Подбирая для нее художественное произведение - рассказ, стихотворение, сказку, воспитатель детского сада, в первую очередь, должен оценивать литературное произведение с точки зрение идейно – смысловой направленности, воспитательного значения для ребёнка. В процессе игры ребёнок восстанавливает в воображении живой образ персонажа, факты, события, он учится осознавать предметы, явления, оценивать их, определять к ним своё отношение, научается сопоставлять факты, анализировать, делать несложные умозаключения и выводы.

В целом, правильно организованная и продуманная сюжетно-ролевая игра позволят каждому ребенку научиться продуктивно взаимодействовать, общаться с друг другом, лучше понимать мотивацию, поведение, поступки и характер литературных героев, а также содержание самого художественного произведения. Разумеется, любая сюжетно - ролевая игра требует от педагога тщательной предварительной подготовки, поэтому за несколько дней до игры следует помещать в книжный уголок соответствующую книгу. Если намечается сюжетно-ролевая игра по мотивам какого-либо рассказа или сказки, то в уголок помещают другие книги близкие по проблематики и иллюстрации на эту же тематику, а также различные поделки, рисунки, чтобы вызвать дополнительный интерес у детей.

Помимо игр в книжном уголке проводится работа по развитию речи детей. Учитывая имеющиеся у детей речевые ошибки, педагог готовит материалы для индивидуальной работы по их исправлению. Это могут быть альбомы картинок на употребление глаголов, слова, указывающие на те или иные части речи, карточки с синонимами и антонимами, словосочетания обозначающие временные ориентиры, состояние погоды и сезонные явления природы и пр. Очень полезны занятия по развитию «родного слова». На них вместе с детьми разучиваются народные пословицы, поговорки, прибаутки, читаются и обсуждаются сказки. Здесь очень полезно каждому педагогу самому перечитать, а лучше взять за основу произведение К. Д. Ушинского «Родное слово», написанное специально для детей. Педагог может так же организовывать занятия, направленные на развитие речи ребенка, в процессе которых сочиняются рассказы, сказки и т.д. Совместные творческие литературные работы должны быть обязательно оформлены в самостоятельную рукописную книжку с иллюстрациями, рисунками самих детей, родителей, воспитателей.

Полезно в книжном уголке организовывать выставки книг, развивающие у детей интерес к профессиям. Это могут быть произведения С. Маршака – «Почта» и «Почта военная», «Пожар» и «Рассказ о неизвестном герое», С. Михалкова - «Дядя Степа», «Пожарные собаки» Л. Толстого и др. Читая детям стихи и рассказы необходимо акцентировать

внимание на нравственных аспектах: героических поступках, смелости, бескорыстии, честности главных героев.

Чтение литературных текстов, способствует постижению ребенком окружающего мира, учит его понимать и любить прекрасное, закладывает основы нравственности, способствует становлению духовных ценностей, формированию идеалов и т.д. [2].

Проводимая работа дает ощутимые результаты. У детей появляется интерес к книге, как источнику знаний, развивается кругозор, творческие способности, расширяется словарный запас, углубляются литературные интересы. Но самое главное - это формирование у ребенка потребности в книге, желание ее прочитать, а значит и желание учиться читать. Ведь научить понимать и любить книгу – значит научить ребенка мыслить и чувствовать.

Использованные источники:

1. Запорожец А.В. Психология восприятия ребёнком-дошкольником литературного произведения // Избр. психол. Труды / А.В. Запорожец в 2 т. – М., 1986.
2. Ребёнок и книга / Сост. Л.М. Гурович, Л.Б. Береговая, В.И. Логинова. – М., 1999.
3. Сухомлинский В. А. Сердце отдаю детям. – М.: «Радяньска школа», 1985. - 385 с.

Кремин А.Е.
Инженер-исследователь, аспирант 2 курса
ИСЭРТ РАН
Россия, г. Вологда

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ НАСЕЛЕНИЯ ТЕРРИТОРИИ: СУЩНОСТЬ И ПРОЦЕСС ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ

Аннотация: В статье рассмотрены основные тенденции развития сектора малого предпринимательства, определена его роль в экономике РФ. В связи с этим обоснована необходимость исследования категории предпринимательского потенциала, с целью его реализации, направленного на повышение уровня экономического развития территорий. В ходе исследования были проанализированы основные подходы к понятию «предпринимательский потенциал», определена его сущность и основные составляющие. А также представлен процесс реализации предпринимательского потенциала и основные принципы его контроля.

Ключевые слова: предпринимательский потенциал, малое предпринимательство, реализация предпринимательского потенциала.

Abstract: The article examines the main trends of development of the small business sector, defined by its role in the Russian economy. In this connection, the necessity of research categories entrepreneurial potential, with a view to its

implementation, aimed at raising the level of economic development of the territories. The study analyzes the main approaches to the concept of "entrepreneurial potential", defined its essence and basic components. And also shows the process of implementation of the entrepreneurial capacity and the basic principles of his control.

Keywords: entrepreneurial potential, the small business, the implementation of entrepreneurial potential.

В современных условиях развития экономики одним из ключевых факторов, обеспечивающих стабильное развитие как хозяйствующих субъектов, так и стран и регионов, является эффективное использование и реализация потенциала различных секторов экономики [6]. В настоящее время малое предпринимательство является наиболее динамичным и развивающимся их представителем.

Анализ статистической информации за 2000 – 2014 гг. показал, что число малых предприятий за исследуемый период в России увеличилось более чем в два раза и составило в 2014 г. 14,3 ед. на 1000 населения (табл. 1). За исследуемый период разброс между максимальным (г. Санкт-Петербург) и минимальным значением в разрезе субъектов (Республика Дагестан) сократился почти вдвое – в 2014 г. и составил порядка 18 раз.

Средняя численность занятых в малом бизнесе по РФ увеличилась. Основной рост данного показателя также приходится на пик кризиса – 2009 г. При этом за исследуемый период произошло сокращение дифференциации данного показателя по регионам РФ с 75 раз до 6, в первую очередь за счет роста в субъектах с минимальными значениями (Чукотский АО) более чем в два раза.

Таблица 1. **Основные экономические показатели деятельности малых предприятий (включая микропредприятия)**

Территория	2000 г.	2005 г.	2009 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 / 2000, %
Количество малых предприятий на 1000 чел. населения, ед./1000 чел.							
РФ	6,01	6,86	11,29	13,97	14,36	14,35	238,8
max. знач.	23,2	25	36,6	42	41,4	41,9	180,6
min. знач.	0,67	0,09	1,5	2,6	2,6	2,3	343,3
вариация	34,6	277,8	24,4	16,2	15,9	18,2	–
Доля занятых в малом предпринимательстве в общем количестве занятых в экономике, %							
РФ	10,2	12,1	16,6	17,2	17,2	17,3	169,6
max. знач.	30,1	28,5	25,7	24,6	24,5	24,2	80,4
min. знач.	0,4	1,1	3,51	2,73	3,43	3,86	965
вариация	75,3	25,9	7,3	9,0	7,1	6,3	–
Источники: Данные сайтов www.gks.ru; www.fedstat.ru.							

Анализ основных факторов показал, что малое предпринимательство на протяжении 15 лет демонстрирует активный рост и высокие темпы развития. Однако стоит учесть тот факт, что два главных показателя функционирования малого предпринимательства на территории регионов РФ имеют высокий уровень дифференциации. Причинами сложившейся ситуации являются различные факторы: уровень социально-экономического развития регионов РФ, инвестиционная привлекательность, административные барьеры и другие. Однако учет представленных факторов не позволяет определить основные проблемы и возможность развития малого предпринимательства на исследуемой территории. Таким образом, возникает проблема оценки предпринимательского потенциала региона, осуществление которой необходимо для определения потребности в разработке стимулирующих мер поддержки малого бизнеса, направленных на социально-экономическое развитие территорий.

Поэтому в современных условиях существует необходимость в исследовании предпринимательского потенциала, его специфических характеристик, а также формировании мер, которые позволят обеспечить его реализацию, что, в свою очередь, должно обеспечить экономический рост и устойчивое развитие экономики региона в целом [4].

Целью настоящей статьи является определение сущности предпринимательского потенциала, способов его формирования и реализации. Решение поставленной цели диктует необходимость выполнения следующих задач:

– определить сущность и специфические характеристики предпринимательского потенциала;

– обозначить основные этапы реализации предпринимательского потенциала.

Анализ отечественных работ в данной области показал, что социально-экономическое содержание предпринимательского потенциала у некоторых исследователей существенно отличается. Одним из распространенных подходов заключается в рассмотрении предпринимательского потенциала как совокупности предпринимательских способностей, носителем которых является предприниматель. Представленный подход был описан в работах В.Б. Супян [10].

Существуют и другие подходы к формулировке предпринимательского потенциала. Так, М.В. Грачев формулирует ПП как совокупность ориентаций на достижение успеха, личной и коллективной ответственности, свободы самовыражения и творчества [2]. Ю.Б. Рубин под ПП понимает совокупность бизнес-идей и способов их реализации, имеющихся в распоряжении субъекта предпринимательства [9]. Е.В. Иванова представляет ПП как социально-детерминированная совокупность возможностей и способностей для организации и осуществления предпринимательской

деятельности его носителями [4]. О.Н. Булакина под ПП представляет способность субъектов предпринимательства выпускать конкурентоспособные товары и услуги, удовлетворяющие образовавшиеся потребности, а также обеспечивать развитие производства посредствам его организации, способствовать качественному росту потребления [1]. П.В. Журавлев предлагает определение ПП через выделение составляющие компоненты такие, как профессиональные знания, врожденные и приобретенные способности, инновационный потенциал, а также экстрафункциональные квалификации [3].

С нашей точки зрения, наиболее оптимальное понятие ПП представлено в работах В.Б. Супяна, так как данный подход объединяет специфические характеристики выявленные другими исследователями. Синтез представленных подходов определения ПП позволяет выделить основные составляющие предпринимательского потенциала (табл. 2).

Таблица 2. **Составляющие предпринимательского потенциала**

Факторы	Предпринимательские способности	Существующие возможности	Доступные ресурсы
Внутренние	Врожденные предпринимательские способности (интуиция, решительность, инициативность и др.)	Личные возможности (система ценностей, уровень образования, опыт и др.)	Ресурсы, имеющиеся в наличии (наличие первоначального капитала, факторов производства и др.)
Внешние	Приобретенные предпринимательские способности (обучаемость, работоспособность, коммуникабельность и др.)	Общие возможности (уровень рыночной конкуренции, политика регулирования предпринимательства и др.	Общие ресурсы (доступность финансовых, трудовых, природных ресурсов и др.)
Составлено на основе:[6; 7; 10]			

Учет представленных составляющих ПП позволит эффективно осуществлять процесс реализации предпринимательского потенциала, который состоит из трех этапов: этап осознания, создания и развития [7].

Этап осознания включает в себя действия индивида, направленные на развитие и применение личных предпринимательских способностей, среди которых выделяют следующие [10]:

1. Деловые (способность к оправданному риску; умение правильно оценивать ситуацию на рынке, прислушиваясь к собственной интуиции; целенаправленность в достижении цели; коммуникабельность).

2. Новаторские (проявляются в создании новых идей и технологий, товаров, работ и услуг, а также улучшении уже имеющихся, их модернизации и повышении качества).

3. Волевые и властные (связанные с тем, что, по мнению социологов, не более 8% населения могут профессионально заниматься

предпринимательской деятельностью, и в большей мере на величину данного показателя влияет отсутствие именно этих качеств) [6].

Этап создания включает в себя две составляющие: подготовка и становление. В них входит сбор и обработка необходимой информации и ресурсов с целью ведения предпринимательской деятельности (выбор бизнес-идей, создание бизнес-плана, подготовка документов для осуществления процедуры регистрации и др.), также начало работы в качестве субъекта малого предпринимательства с момента его регистрации.

Заключительный этап реализации ПП включает в себя осуществление предпринимательской деятельности субъектов малого бизнеса, функционирование которого осуществляется более трех лет, когда он уже не является новым субъектом хозяйствования (оптимизация процесса производства, вовлечение дополнительных факторов производства и др.).

Одной из главных составляющих процесса реализации предпринимательского потенциала является контроль, который, по мнению ряда исследователей [1; 4; 7; 10], должен осуществляться по следующим принципам: непрерывность, комплексность, целенаправленность, перспективность и результативность (табл. 3).

Таблица 3. **Основные принципы контроля над процессом реализации предпринимательского потенциала**

Принцип	Характеристика принципов
Непрерывность	Контроль охватывает все образовательные потребности субъектов процесса реализации ПП.
Комплексность	Этот принцип позволяет давать комплексную оценку качества обучения и применять разнообразные приемы и методы контроля над каждым этапом реализации ПП
Целенаправленность	Цели контроля над реализацией ПП могут меняться в зависимости от целей производства и задач развития с учетом индивидуальности субъекта предпринимательства.
Перспективность	Контроль носит перспективный характер, позволяет оценить возможности дальнейшего развития ПП
Результативность	Эффективность реализации ПП, практическая значимость, конкретный результат
Составлено на основе: [1; 4; 7; 10]	

Таким образом, реализация предпринимательского потенциала является комплексным процессом, включающим реализацию как внутренних составляющих потенциала конкретного предпринимателя, так и внешних составляющих. Предпринимательский потенциал может быть реализован в результате разработки и осуществления системы мер государственной поддержки путем создания соответствующих условий на территории региона, тем самым способствовать развитию сектора малого предпринимательства и экономики в целом. Решение данного вопроса будет раскрыто в дальнейших публикациях автора.

Использованные источники:

1. Булакина, О.Н. Методика комплексной оценки предпринимательского потенциала муниципального образования / О.Н. Булакина // Известия Иркутской государственной экономической академии.– 2009.– №6 (66).– С. 63-65.
2. Грачев, М.И. Предпринимательство в современной экономике // Общество и экономика, 1993. – №4.– С. 29-36.
3. Журавлев, П.В. Управление персоналом в предпринимательских организациях.– М.: Российская экономическая академия, 1998,– С.224.
4. Иванова, Е.В. Предпринимательский потенциал Красноярского края // Молодые ученые в решении актуальных проблем науки: Всероссийская научно-практическая конференция. Сборник статей студентов и молодых ученых.– Красноярск: СибГТУ, Том4, 2009. – С. 14-26.
5. Кадры хозяйственных руководителей: подбор, расстановка, обучение [Текст] / В.С. Кабаков, В.Ф. Богачев, А.П. Осипов. // Л. : Лениздат, 1982. - 181 с.
6. Калачева, Л.Н. Кадровый потенциал и кадровая политика [Текст] / Новосибирск: Изд-во НГУ, 2009. 244 с.
7. Кастосов, М.А., Иванова, Н.Ю. Предпринимательские способности как фактор экономического роста // Вестник Московского университета. – Серия 21. – Управление (государство и общество). – 2006. – №1. – С. 1-8.
8. Одегов Ю.Г. Стимулирование развития персонала как фактор роста производительности труда / Нормирование и оплата труда в промышленности. 2009. - № 4. - с. 21-45.
9. Рубин, Ю.Б. Теория и практика предпринимательской конкуренции: Учебник / Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права.– М.– 2003.– С.47.
10.Супян, В.Б. Предпринимательский способности (предпринимательство как экономический ресурс) / В.Б. Супян // Экономика: учебник , под ред. А.С. Булятова.– М.: БЕК, 1997.– С.236.
11.Суходеева, Л.Ф. Кадровый потенциал предприятия [Текст] / Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского, 2007. №3 стр. 165-167.

Крылова А.О.
студент гр. ЭУБ – 141
Овчинникова И.В.
научный руководитель
Кузбасский государственный технический
университет имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово

АНАЛИЗ ПБУ 5/01 «УЧЕТ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ»

Одной из основных закономерностей современного развития российской учетной системы является ее адаптация к западным системам, основанным на международных стандартах финансовой отчетности (МСФО), которые определяют общие подходы к формированию показателей отчетности и предлагают варианты учета отдельных средств и операций в организациях.

Поэтому, в данной работе, анализируя ПБУ 5/01 "Учет материально-производственных запасов", будет проведен теоретический сравнительный анализ международных и российских подходов к квалификации и признанию запасов, их оценке, переоценке и отпуску в производство, а так же рассмотрим изменение документа в разных редакциях.

Ключевые слова: Материально-производственные запасы, учет.

Krylova A.O., stud. c. ECU - 141
Supervisor: Ovchinnikova I.V.
Kuzbass State Technical University
Name T.F. Gorbachev
Russia, Kemerovo

Анализируя ПБУ 5/01 "Учет материально-производственных запасов", будет проведен теоретический сравнительный анализ международных и российских подходов к квалификации и признанию запасов, их оценке, переоценке и отпуску в производство, а так же рассмотрим изменение документа в разных редакциях. .

Материально-производственные запасы являются одними из наиболее значительных активов большинства предприятий, относящихся к торговой и производственной сфере. Поскольку материально-производственные запасы являются основной материальной составляющей производственного цикла, их учет исключительно важен для всех уровней учета и его пользователей. Предприятие ведет свою деятельность с целью получения материальных выгод.

Для определения выгодности данного вида деятельности, в первую очередь, необходимо знать объем средств, истраченных на производство продукта или услуги. Также, несомненно, важной является информация о

наличии на складах товаров или материалов, необходимых для функционирования предприятия. Правильный учет товарно-материальных запасов также очень важен вследствие существенного влияния правильности расчета товарных запасов на финансовую отчетность и финансовый результат компании в целом.

Это и определяет актуальность рассматриваемой темы в моей работе.

ПБУ "Учет материально-производственных запасов" в последней редакции, издано во исполнение Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности. Такая категория МПЗ как малоценные и быстроизнашивающиеся предметы новым ПБУ не предусматривается. Исключается стоимостной критерий отнесения имущества к МПЗ. Устанавливается, что единица бухгалтерского учета МПЗ выбирается организацией самостоятельно. В зависимости от характера материально-производственных запасов, порядка их приобретения и использования, единицей МПЗ может быть номенклатурный номер, партия, однородная группа и т.п.

Новое ПБУ вводится в действие начиная с бухгалтерской отчетности 2002 года.

Приказ Минфина РФ от 9 июня 2001 г. N 44н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет материально-производственных запасов" ПБУ 5/01"Зарегистрировано в Минюсте РФ 19 июля 2001 г., N 2806. Настоящий приказ вводится в действие начиная с бухгалтерской отчетности 2002 г. Текст приказа опубликован в "Российской газете" от 25 июля 2001 г. N 140, в Бюллетене нормативных актов федеральных органов исполнительной власти от 30 июля 2001 г., N 31.

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) - это система принятых в общественных интересах положений о порядке составления и представления финансовой отчетности. Они определяют общий подход к составлению финансовой отчетности и предлагают варианты оценки и учета активов, обязательств и операции по их изменению. Каждый стандарт состоит из следующих элементов: номер стандарта, его название, цели, сфера применения, порядок учета, основные определения, раскрытие информации, дата вступления в силу.

Сфера применения стандарта определяет конкретные объекты учета, охватываемые соответствующим стандартом, а в некоторых случаях и круг компаний. В разделе «Порядок учета»излагаются конкретные условия признания и оценки объектов учета, основные правила их учета и рекомендации по использованию некоторых правил. В разделе «Раскрытие информации» содержится состав информации, подлежащий раскрытию в финансовой отчетности по соответствующему стандарту. Следует отметить,

что МСФО ориентированы в основном на использование при составлении консолидированной финансовой отчетности группы организаций.

В системе нормативного регулирования ПБУ являются документами второго уровня. Они призваны конкретизировать Закон «О бухгалтерском учете» по каждому объекту учета. ПБУ включает следующие элементы:

- название и номер ПБУ; общие положения (сфера применения соответствующего ПБУ и условия признания соответствующего объекта учета);
- определения (основные определения и понятия по соответствующему объекту учета);
- оценка (различные виды применяемых оценок по объекту);
- порядок учета (порядок учета наличия и изменения соответствующего объекта учета);
- раскрытие информации (состав информации, подлежащий раскрытию в составе информации по учетной политике и в бухгалтерской отчетности).

В России учет производственных запасов регулируют нормативные документы: ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» (утверждено приказом Минфина России от 9 июня 2001 г. № 44н) (в ред. Приказов Минфина РФ от 27.11.2006 N 156н,от 26.03.2007 N 26н, от 25.10.2010 N 132н);

ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» устанавливает методологические основы формирования в бухгалтерском учете информации о материально-производственных запасах, и хотя во много оно во многом схоже с МСФО №2, между ними имеются определенные различия.

Основными нормативными актами, регламентирующими учет материально-производственных запасов, является МСФО 2 «Запасы» и ПБУ 5/01, хотя сам предмет стандартизации в этих документах несколько различается. МСФО 2 регламентирует учет запасов в целом. ПБУ 5/01 — только материально-производственные запасы.

Российские правила бухгалтерского учета постепенно сближаются с МСФО. Однако необходимо осознавать ключевое отличие между этими двумя системами отчетности: по международным стандартам она составляется, прежде всего, на консолидированной основе и предназначается для представления инвесторам и крупным кредиторам. Отчетность по МСФО, в дополнение к отчетности, составляемой в соответствии с российскими Положениями по бухгалтерскому учету (ПБУ), уже принята большинством крупных российских компаний. Большинство российских организаций продолжает использовать для подготовки своей документации только ПБУ.

Использованные источники:
1. Справочно-правовая система «Гарант». МСФО(IAS) 2 «Запасы» [Электронный ресурс]: Положение № 2 к приказу Минфина РФ от 25.11.2011 г., № 160н (ред. от 17.06.2013). Дата обращения: 29.02.2016 Режим доступа: http://base.garant.ru/70107981/
2. Справочно-правовая система «Гарант». Положение по бухгалтерскому учету «Материально-производственные запасы» ПБУ5/01 [Электронный ресурс]: Приказ Минфина РФ от 09.07.2011 г., № 44н (ред. от 25.10.2010). Дата обращения: 25.02.2016. Режим доступа: http://base.garant.ru/12123639/#friends
3. Сайт о бухгалтерском налоговом учёте. - ПБУ 5/2012 учет запасов: изменения в учете с 2013 года [Электронный ресурс]. Дата обращения:13.03.2016. Режим доступа : http://www.mosbuhuslugi.ru/material/pbu-5-2012-uchet-zapasov-2013-god
4. Бухгалтерский финансовый учет. Учет капитала и обязательств: учеб. пособие [Электронный ресурс]: для студентов направления 080100.62 Экономика профиль Бухгалтерский учет, анализ и аудит¤ всех форм обучения / И.В. Овчинникова, Е.И. Левина. – Электрон. дан. – Кемерово: КузГТУ, 2012.

Кудашова М. П.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва

ПЛАНИРОВАНИЕ ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ

В статье приведены теоретические понятия планирования объема производства и реализации продукции. Выделены основные этапы составления производственной программы предприятия, а так же мероприятия предусматриваемые совершенствованием планирования реализации продукции.

Ключевые слова: *планирование, объем производства, реализация.*

The article presents the theoretical concepts of planning the volume of production and sales. The basic stages of preparation of the production program of the enterprise, as well as product development activities include implementation planning .

Keywords: *planning, the volume of production, realization .*

Определение необходимости планирования объема производства и реализации продукции. В настоящее время особой актуальностью отмечается тема планирования объема производства и реализации продукции на предприятии. Это обусловлено тем, что потребительский

спрос на товары меняется с огромной скоростью.

При принятии решений предприятию необходимо учитывать постоянные изменения во внешней среде, анализировать данные, искать новые стратегии и подходы, что позволит адекватно реагировать на все изменения.

Планирование объема производства и реализации продукции – один из важнейших элементов системы внутрифирменного планирования предприятия. Его считают центральным разделом стратегического и текущего планов. Данное планирование должно обеспечить рост выпуска продукции, повышение ее качества, полное удовлетворение спроса потребителей, а так же более полное использование сырья и производственной мощности предприятия.

С помощью расчета объема производства определяют потребность предприятия в материальных ресурсах, себестоимость продукции, конечную прибыль. Правильно запланировать объем производства является одной из важнейших задач экономической службы предприятия, так как объем производства, цена на продукцию и производственные издержки связаны друг с другом, а получение максимального финансового результата возможно только при определенном сочетании указанных выше величин.

Объёмы производства и реализации продукции являются взаимозависимыми показателями. Так как производственные возможности ограниченны и спрос неограничен, то на первое место выдвигается объем производства продукции. Но при насыщении рынка и усилении конкуренции не производство определяет объем продаж, а наоборот, предполагаемый объем продаж является основой для разработки производственной программы.

Перед предприятием стоит задача разрабатывать только такие программы, которые оно сможет полностью реализовать. Если устанавливать производственную программу только на основании возможностей производства, потребности рынка могут оказаться неудовлетворенными.

В плане производства и реализации продукции определяется, в каком объеме и какой продукции нужно производить.

Этапы составления производственной программы предприятия. В производственном плане, в первую очередь, рассчитываются объем производства отдельных видов продукции в натуральном выражении (готовая продукция; полуфабрикат; незавершенное производство; продукция вспомогательных цехов).

Далее рассчитывается объем производства отдельных видов продукции, но уже в стоимостном выражении (товарная продукция; валовая продукция; реализованная продукция; остатки готовой продукции).

В последнюю очередь рассчитываются показатели производственной мощности предприятия. Производственной мощностью является максимально возможный объем выпуска продукции в номенклатуре и ассортименте, которые установлены планом, при наиболее полном использовании ресурсов.

Разработка плана реализации продукции - завершающий этап составления производственной программы предприятия.

Планирование реализации продукции включает в себя: прогнозирование сбыта продукции, разработка планов реализации, выбор наиболее эффективных каналов сбыта, распределение объема сбыта товаров по клиентам.

Прогноз сбыта продукции может быть долгосрочным, среднесрочным и краткосрочным. Долгосрочный прогноз охватывает от 5 до 10 лет, среднесрочный - от 1 до 5 лет, а краткосрочный - от 3 до 12 месяцев. Долгосрочные и среднесрочные прогнозы более важны для предприятий пищевой промышленности, так как предприятию нужно заранее планировать производственные мощности. Долгосрочное прогнозирование реализации продукции необходимо при разработке стратегического плана предприятия, а среднесрочное - для того чтобы проверить, правильность осуществления развития предприятия, предусмотренное в долгосрочном прогнозе. Краткосрочный прогноз объема реализации продукции приносит большую пользу при составлении планов производства и реализации продукции, графиков производства продукции и управлении запасами готовой продукции.

Совершенствование планирования реализации продукции предусматривает: повышение комплексности планирования; увязку прогнозов, планов реализации продукции с другими разделами общехозяйственных планов; планирование обеспечения проектных работ всеми видами ресурсов (рабочей силой, материалами, капитальными вложениями и т.д.); совершенствование технико-экономического обоснования исследований и разработок, определение наиболее перспективных направлений с целью концентрации сил на этих направлениях; совершенствование методов плановых расчетов, применение методов нормативного планирования, основанных на использовании научно обоснованных нормативов.

Из всего выше сказанного можно сделать следующий вывод: планирование объема производства и реализации продукции является важным элементом системы внутрифирменного планирования предприятия, которое обеспечивает рост выпуска продукции, повышение ее качества, полное удовлетворение спроса потребителей, а так же более полное использование сырья и производственной мощности предприятия.

Использованные источники:
1. Бородуля, Е.Б. Оценка результативности деятельности современного предприятия / Е.Б. Бородуля, А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. - 2015. - № 5. - С. 20-24.
2. Горемыкин В.А. Планирование на предприятии: учеб. пособие / В.А. Горемыкин. – М.: Юрайт, 2012. –С. – 205-2010
3. Дубровин И. А. Бизнес-планирование на предприятии; Дашков и Ко - Москва, 2012. – С. 203-205
4. Жирнов, А.В. Инвестиции и развитие материально-технической базы сельского хозяйства / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Экономика и социум. - 2014. - №4-6(13). - С. 731-734
5. Ильин А.И. Планирование на предприятии: учеб. пособие /А.И. Ильин. – М.: Новое знание, 2011. – С. 122-126
6. Одинцова Л.А. Планирование на предприятии: учеб. пособие / Л.А. Одинцова. – М.: Академия, 2012. – С. 169-173
7. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учеб. пособие для ВУЗов / Под. ред. Т.Г. Морозовой, А.В. Пикулькина. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2013. – С. 157-163
8. Прогнозирование и планирование в условиях рынка [Текст]: учебное пособие для вузов / под ред. Т.Г. Морозовой, А.В. Пикулькина. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – С. 34-41
9. Савкина Р.В. Планирование на предприятии: учеб. пособие / Р.В. Савкина; под ред. Р.В. Савкина. – М.: Дашков и Ко, 2012. – С. – 178-184
10. Черныш Е.А. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учеб. пособие. – М.: ПРИОР, 2011. – С. 19-23

Кузибецкая Г.В.
старший преподаватель
кафедра экономики и менеджмента
Стажарова Д.М.
студент 2 курса
факультет экономики и управления
Ермаков Б.В.
магистрант 1 курса
программа «Экономика управления персоналом»
Волгоградский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова
Россия, г. Волгоград

РЫНОК ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ТРУДА В ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКЕ РОССИИ

В статье рассмотрено понятие интеллектуального труда, его специфика и значение в инновационной политике Российской Федерации.

Ключевые слова: *интеллектуальный труд, интеллектуальная*

деятельность, инновационная политика, трудовые ресурсы, интеллектуальный капитал

Kuzibetskaya G.V.
Senior Lecturer, Department of Economics and Management
Stozharova DM
2nd year student, Faculty of Economics and Management
Ermakov BV
1st year undergraduate program "Management Economics Person-Scrap"
Volgograd branch REU them. GV Plekhanov
Russia, Volgograd

LABOUR MARKET INTELLIGENT IN INNOVATION RUSSIA

The article deals with the concept of intellectual work, his specific and value in the innovation policy of the Russian Federation.

Keywords: intellectual work, intellectual figure-ness, innovation policy, human resources, intellectual capital

В XXI веке возрастает роль инновационной сферы в мировой экономике. Это связано с усложнением процесса производства, который обуславливается новым информационно-технологическим этапом НТР. Приоритет интеллектуальной деятельности объясняется тем, что становление и развитие наукоёмких производств является одним из факторов ускорения экономического роста страны и увеличения ее конкурентной позиции на мировом рынке. Наблюдается тенденция роста роли творческих и интеллектуальных способностей работника. Необходимость в обновлении знаний, переквалификации или даже смене профессии у работника рождается из-за постоянного роста объемов необходимых ему знаний, умений, взглядов и ориентаций. Идеальным является работник, который сможет быть гибким, мобильным, решающим нестандартные задачи. Идет процесс повышения ценности творческих и интеллектуальных способностей человека и их применения в интеллектуальном труде. Откуда и возникает необходимость трактовки самого понятия рынка интеллектуальной деятельности.

Возникновение, становление, формирование, функционирование и развитие интеллектуального рынка не может происходить отдельно от аналогичных процессов, происходящих в экономике в целом. Интеллектуальный рынок, несмотря на свои особенности, является составной частью рыночных отношений, складывающихся в общественном производстве.

Интеллектуальный рынок – это в первую очередь рынок интеллектуальных сил, представителей интеллектуальной деятельности. Рынок интеллектуальных сил, или рынок интеллектуальной деятельности, –

это организованная сфера обмена, в которой на данный момент имеется в наличии определенное число представителей интеллектуальной деятельности, продающих или готовых продать свою интеллектуальную силу. На рынке интеллектуальной деятельности осуществляются сделки купли-продажи интеллектуальных сил между собственниками интеллектуальных сил и собственниками средств производства интеллектуальной деятельности. В результате сделки работодатель приобретает возможность использовать эту интеллектуальную силу под своим контролем в обмен на определенное количество денег, которое он выплачивает работнику. Но на рынке интеллектуальных сил на данный момент существует определенное число интеллектуальных сил, которые по тем или иным причинам не находят своего применения. Данный вид рынка подразумевает, что при различных экономических и социальных обстоятельствах некоторое число интеллектуальных сил остается невостребованным [1].

Особенность рынка интеллектуальной деятельности заключается в том, что здесь работник продает или может продать свое основное средство – интеллектуальные способности. Это рынок специфического, уникального труда, связанного с талантом человека, его одаренностью в той или иной сфере деятельности, способностями, присущими только конкретной области человеческой деятельности. Фактически рынок интеллектуальных сил является одновременно и рынком интеллектуальной собственности в форме интеллектуальных способностей работника, его потенциала и творческих возможностей.

Функциями рынка интеллектуального труда являются [2]:

—обеспечение движения результатов интеллектуальной деятельности от производителей до их потребителей через механизм обмена;

—предоставление субъектам рынка нужных финансовых средств, материальных ресурсов для их работы;

—создание условий для удовлетворения интеллектуальных потребностей населения;

—поддержание развития производительных сил общества для ускорения научно-технического прогресса, повышения эффективности общественного производства и роста производительного труда в том числе в интеллектуальной сфере;

—создание конкурентной среды, с целью эффективного развития механизмов спроса и предложения.

В рыночных условиях интеллектуальные силы и созданные с их помощью интеллектуальные продукты и интеллектуальные услуги предназначены не для прямого использования, потребления, не для прямой передачи (распределения), а для продажи и реализации.

Таким образом, рынок интеллектуального труда представляет собой

совокупность социально-трудовых отношений, возникающих между работодателями и высококвалифицированными работниками по поводу купли-продажи своей рабочей силы и предстоящего интеллектуального труда. Более конкретно, данный вид рынка труда можно именовать рынком высококвалифицированного и интеллектуального труда [2].

Перед российской экономикой стоит цель приспособления к современным мировым инновационным процессам, определяющимся непрерывным ростом значения рассматриваемой интеллектуальной деятельности. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года разработана на основе положений Концепции долгосрочного развития Российской Федерации на период до 2020 года в соответствии с Федеральным законом «О науке и государственной научно-технической политике». Стратегия утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. № 2227-р. В Стратегии определены цели, приоритеты и инструменты государственной инновационной политики, заданы долгосрочные ориентиры развития субъектам инновационной деятельности, а также ориентиры финансирования сектора фундаментальной и прикладной науки и поддержки коммерциализации разработок. Ключевыми приоритетами инновационного развития выделяют [4]:

1. Развитие человеческого капитала. Формирование конкурентоспособных исследовательских, преподавательских, управленческих кадров и организация подходящих условий для подобного развития. Предусматривается стимуляция притока квалифицированных специалистов, вплоть до изменений в законодательстве, ориентированных на упрощение миграционного режима для работников интеллектуальной деятельности.

2. Значительное повышение инновационной активности бизнеса. Осуществление данного приоритета ведется через модернизацию технологических процессов и представления на рынке совершенно новых товаров и услуг, конкурентоспособных на мировом рынке.

3. Продвижение инноваций в государственном секторе. За счет поочередного уничтожения имеющихся административных барьеров и ограничений государство сможет создать подходящую среду на пути к инновационной активности.

Стратегия является базовым документом, определяющим долгосрочную политику государства в сфере инноваций. От ее реализации зависят темп перехода России от страны догоняющего развития в разряд стран – глобальных инновационных лидеров [5]. Одной из основных составляющих движущей силы развития инновационной деятельности является интеллектуальный труд. Данный феномен в последние 25 лет является объектом изучения многих ученых. Анализ статистических данных

позволяет выявить ряд проблем данного рынка в России.

Среди них – достижение надлежащего качества образования на всех уровнях – от общего, начального и среднего от общего, начального и среднего профессионального образования до высшего и послевузовского профессионального образования. Согласно международным рейтингам, российские вузы практически не попадают в первую сотню мировых лидеров. Данная проблема обусловлена недофинансированием со стороны государства. По данным Организации экономического сотрудничества и развития, Россия уступает многим странам по общему проценту затраченных средств на образование, которые составляют в нашей стране по данным последних исследований 10,9% от суммы общих государственных расходов. В ряде развитых стран данный показатель составляет: В Германии – 11%, в Великобритании – 12,2%, В США – 13,6%, в Швейцарии – 15,7%. Значительно больше средств тратится на образование в Новой Зеландии – 21,65%, в Мексике – 20,5%, в Бразилии – 19,2% [6]. Минус недофинансирования во многом определяется структурными проблемами, а именно: устаревшие модели управления учебным процессом, недостаток в системе образования современных работников, в том числе управленческих.

Результатом такой образовательной политики государства можно назвать «утечку мозгов», которая наблюдается сегодня практически во всех сферах интеллектуальной деятельности. Динамика эмиграции ученых из России показывает, что большинство из них предпочитают работать за рубежом, чем у себя на родине. При этом, по расчетам Минобрнауки, с отъездом одного ученого Россия в среднем теряет 300 тыс. долларов [7].

В последние 10 лет Российская Федерация начала вкладывать большие средства в инновационные проекты, которые должны вывести ее на новый мировой уровень по инновационной деятельности и избежать «утечки мозгов» молодых ученых. В 2010 году президентом был подписан федеральный закон №244-ФЗ «Об инновационном центре Сколково». Сколково на данный момент является строящемся в Москве инновационном комплексе по разработке и коммерциализации новых технологий. По идее разработчиков, Сколково должен стать комплексом, в котором будут обеспечены особые экономические условия для компаний, работающих в приоритетных отраслях модернизации экономики России: телекоммуникации, космос, биомедицинские технологии, энергоэффективность, информационные технологии, ядерные технологии. К сожалению, наблюдать глобальных результатов от проводимой государственной политики мы не можем, так как проводится данная целенаправленная работа начала только в последние годы.

За последние 15 лет общая численности персонала, занятого исследованиями и разработками в России, сократилась на 12% или на 155 455 человек (рис.).

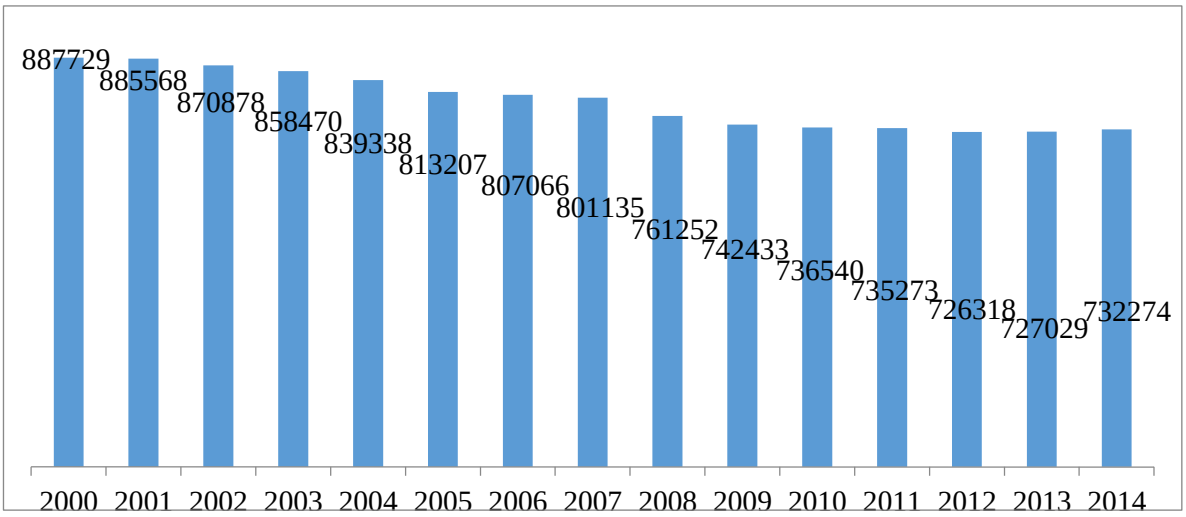


Рис. Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками в Российской Федерации в динамике за 2000-2014 гг., чел. [8]

Наибольшие темпы сокращения численности персонала, занятого научными разработками, имело место в нашей стране в период с 1990 по 2009 гг., когда число научных работников уменьшилось на 62% (более 1 млн человек). Подобная динамика была вызвана значительным снижением госрасходов на исследования и разработки, а также бурным развитием банковского бизнеса, экономических телекоммуникаций [3].

Сегодня российское правительство стремиться изменить сложившуюся ситуацию с низкой инновационной средой на отечественном рынке. Проводимая политика направлена на создание новых рабочих мест работникам интеллектуального труда, удержание в стране научных кадров, повышение качества человеческого капитала, формирование сбалансированного и стабильно развивающегося сектора исследований и разработок, интеграцию России в мировые процессы создания и использования нововведений, усиление госрегулирования процессов воспроизводства рабочей силы. Приоритетами государственной политики РФ сегодня стали инвестиции в человеческий капитал, развитие образования, науки, здравоохранения, создание условий для эффективного использования квалифицированного труда и повышения качества человеческого капитала.

Использованные источники:

1. Курегян С.В. Интеллектуальная собственность: экономический аспект / С.В. Курегян. – Минск: Выш. шк., 2013. – 95 с.
2. Бардина И.В. Рынок интеллектуального труда в инновационной экономике России / И.В Бардина, С.Г. Землянухина // Вестник Саратовского государственного технического университета. – 2010. - №1. – с. 207-216.
3. Кокарев И.А. Проблемы рынка интеллектуального труда в условиях формирования национальной инновационной системы / И.А. Кокарев.//

Международный электронный журнал. Устойчивое развитие: наука и практика www.yrazvitie.ru. – 2011. - № 2. – с. 115-120.
4. Инновационная Россия-2020. [Электронный ресурс]. URL: http://innovation.gov.ru/taxonomy/term/586
5. Открытый экспертно-аналитический отчет о ходе реализации «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года». [Электронный ресурс]. URL: http://innovation.gov.ru/sites/default/files/documents/2014/20216/3525.pdf
6. Отчет ОЭСР о расходах на образование в различных странах. [Электронный ресурс]. URL: http://www.allterra.ru/Otchet-OE
7. Численность и миграция населения Российской Федерации. М.: Росстат, 2014. [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/
8. Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками. [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/
9. Монина Е.С., Кузибецкая Г.В. К вопросу об оценке эффективности реализации молодежных программы инновационного развития // Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития: материалы IV международной научно-практической конференции. – Новосибирск, 2014.

Кузнецов А.С.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва

АНАЛИЗ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ, МОТИВАЦИИ И ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРИМЕРЕ ЗАО «СИНИЧИНО»

Данная статья посвящена анализу технико-экономических показателей на предприятии ЗАО «Синично». В ней описаны основные задачи и цели анализа, приведена краткая характеристика предприятия. Также предоставлена таблица показателей, характеризующих экономическую деятельность за период 2014-2015 годов. По данной таблице выполнен краткий анализ, показаны его результаты и сделаны выводы, а также выявлены условия повышения производительности труда.

Ключевые слова: *деятельность предприятия, анализ, производительность, рентабельность, рентабельность, повышение эффективности, показатели, задачи, цели, заработная плата, результативность, трудоемкость.*

This article is devoted to the analysis of technical and economic indicators of the enterprise JSC "Sinichno". It describes the main goals and objectives of the analysis, presents brief characteristics of the enterprise. Also provided is a table of indicators characterizing the economic activity for the period 2014-2015.

According to this table made a brief analysis, showing the results and conclusions, and identified conditions improve productivity.

Keywords: *activities of the company, analysis, productivity, profitability, profitability, efficiency, performance, goals, objectives, wages, productivity, labor intensity.*

Экономический анализ играет важную роль в повышении экономической эффективности деятельности организаций, в укреплении их финансового состояния. Он представляет собой экономическую науку, которая изучает

Предметом экономического анализа является имущественно-финансовое состояние и текущая хозяйственная деятельность организаций, изучаемая с точки зрения ее соответствия заданиям бизнес-планов и с целью выявления неиспользованных резервов повышения эффективности работы организации.

Таблица 1 - Анализ технико-экономических показателей

Наименование показателей	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменения			
				абсолютное		Относительное %	
				2014 г. к 2013г.	2015г. к 2014г.	2014 г. к 2013г.	2015г. к 2014г.
Объем продукции в тоннах	4095,7	4304,4	5320,4	+208,7	+1016	105	123
Товарная продукция, тыс. руб. В действующих ценах	272600	316703	475384	+44103	+158681	116	150
В сопоставимых ценах	254024	295984,4	402867,8	41960,1	106883,7	116,5	136,1
Численность ППП, чел.	305	372	375	+67	+3	121,96	100,81
Выработка на одного работающего, тыс. руб.	893,77	851,35	1267,69	-42,42	+416,34	95,25	148,90
Фонд оплаты труда, тыс. руб.	43297,8	52005,6	58707,0	+8707,8	+5865,4	120,11	112,89
Среднемесячная заработная плата руб.	11830	11650	13046	-180	+167	98	112
Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс.	41393,5	39732,3	44057	-1661,3	4324,8	95,9	110

руб.							
Фондоотдача, руб./ руб.	6,1	7,9	10,8	1,8	2,8	-	-
Себестоимость продукции, тыс. руб.	243107	303273	430050	60166	126777	124,7	141,8
Затраты на 1 рубль продукции, руб.	089	0,96	0,9	+0,07	-0,05	107,87	93,75
Прибыль от продаж, тыс. руб.	10917	13430	45334	+2513	+31904	123,02	337,55
Чистая прибыль, тыс. руб.	1889	5420	28880	3530	23460	286,9	532,8

Продолжение таблицы 1

Рентабельность продаж, %	0,74	1,71	6,08	0,97	4,36	231,08	355,56
Рентабельность производства, %	1,43	3,72	14,8	2,3	11	260,14	397,85

По представленным данным можно сделать следующие выводы:

Реализованная продукция предприятия в 2013 году составила 272600 тыс. руб. В 2014 году прирост к 2013 году составил 44103 тыс. руб. или 94820 тыс. руб., в 2015 году стоимость реализованной продукции составила 475384 тыс. руб. В первую очередь это связано как с повышением объемов производства, так и с увеличением цен. Объем производства возрос с 4095,7 тонн в 2013 году до 5320,4 тонн в 2015 году.

Себестоимость продукции в 2013 году составила 243107 тыс. руб. В 2015 году по сравнению с 2014 годом она выросла на 141,8%.

В 2015 году темпы роста затрат на производство продукции, работ, услуг (прирост 41,8%) были меньше темпы роста реализации продукции (прирост 50%). В связи затраты на 1 рубль продукции уменьшились на 0,04руб. в сравнении с 2014 годом. Если в 2014 году они составляли 0,96 руб., то в 2015 – 0,9 руб.

В 2013 году выработка на одного работающего составляла 893,77 тыс. руб. В 2014 году она уменьшилась к 2013 году на 4,75% и составила 851,35 тыс. руб. в 2015 году выработка на одного работающего увеличилась на 416,34 тыс. руб. и составила 1267,69 тыс. руб. Это связано в первую очередь с тем, что темпы объемов реализованной продукции (150%) опередили темпы роста среднесписочной численности (100,81%). Рост выработки может быть также вызван влиянием следующих факторов: повышением интенсивности труда, изменением объема и структуры фактически выпущенной продукции.

Фонд оплаты труда в 2014 году составил 52005,6 тыс. руб. Среднемесячная заработная плата на одного работника составила 11650руб.

В 2015 году фонд оплаты труда увеличился на 12,89% и составил 58707,0тыс. руб., при этом среднемесячная заработная плата увеличилась на 112% и составила 13046 руб.

Это говорит о том, что рост фонда оплаты труда произошел из-за повышения выручки от продаж, а также из-за повышения среднегодовой оплаты труда.

В 2014 году прибыль предприятия составила 5420 тыс. руб., рентабельность продаж составила 1,71%. В 2015 году рост прибыли 532,8% и составила 28880 тыс. руб. При этом рентабельность продаж возросла и составила 6,08%.

Рентабельность производства также имеет тенденцию роста с 1,43% в 2013 году до 14,8% в 2015 году.

Это связано с понижением затрат на 1 рубль продукции, которые составили в 2014 году 0,96 руб., а в 2015 году 0,9руб.

Для анализа использования основных фондов рассчитаны показатели фондоотдачи. Фондоотдача показывает, что в 2013 году предприятие получило 6,1 руб. с каждого рубля, вложенных в производство основных фондов, в 2015 году она возросла и составила 10,8 руб.

На изменение уровня фондоотдачи оказал влияние тот факт, что объем выпуска продукции возрос на 150% или 158681 руб., а стоимость основных фондов увеличилась на 110% или 4324,8 тыс. руб. Вследствие этого показатель фондоотдачи стал больше.

Таким образом, на основе проведенного анализа технико-экономических показателей ЗАО «Синичино» можно сказать, что за 2015 год производственная и финансовая ситуация на предприятии улучшилась:

- выросли объемы реализации продукции;
- выросла среднегодовая заработная плата работников;
- увеличилась среднегодовая выработка.

Использованные источники:

1. Алехина О.Е. Стимулирование развития работников организации/ О.Е. Алехина // - Управление персоналом. - 2015.
2. Бабич, Т.Н. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие / Т.Н. Бабич, И.А. Козьева, Ю.В. Вертакова, Э.Н. Кузьбожев. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 336 с.
3. Жирнов А.В. Инвестиции и развитие материально-технической базы сельского хозяйства / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Экономика и социум. - 2014. - №4-6(13). - С. 731-734
4. Жирнов, А.В. Экономические санкции и продовольственная безопасность / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Материалы VI Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения» Ульяновск, 2015. – С.147-149

5. Жирнов, А.В. Развитие системы планирования региональных агропромышленных объединений / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина // Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Современное развитие АПК: региональный опыт, проблемы, перспективы»: сборник научных трудов.-Ульяновск: УГСХА, 2005. –С. 145-149

Кузнецова М.В., к.филос.н.
доцент
кафедра «Экономика и финансы»
Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова
Султанова Л.Ф.
студент 4 курса
Институт экономики и управления
Барбул А.О.
студент 4 курса
Институт экономики и управления
Муктаганова М.Ж.
студент 4 курса
Институт экономики и управления
Россия, г. Магнитогорск

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В МАГНИТОГОРСКЕ

В статье рассматриваются основные направления и перспективы развития малого и среднего предпринимательства в Магнитогорске. Также приводится статистика и динамика показателей развития малого и среднего предпринимательства. Подробно рассматривается одно из перспективных направлений развития – «Магнитогорский инновационный бизнес-инкубатор».

Ключевые слов: предпринимательство, индивидуальное предпринимательство, развитие малого и среднего предпринимательства, Магнитогорск, методы поддержки.

The article discusses the main directions and prospects of development of small and medium business in Magnitogorsk. Statistics and dynamics of indicators of development of small and medium-sized businesses. Examines in detail one of perspective directions of development – "Magnitogorsk innovative business incubator".

Key words: entrepreneurship, individual entrepreneurship, development of small and medium enterprises, Magnitogorsk, support methods.

В современном мире малый бизнес играет немаловажную роль как в

экономике города и региона, так и в экономике страны. Только в демократической стране с открытой экономикой степень развития малого бизнеса будет находится на высоком уровне.

Государство за счёт малого бизнеса решает такие проблемы как уровень благосостояния населения, увеличения граждан со средним уровнем дохода, а пополняет бюджет за счёт налоговых поступлений.

К субъектам малого и среднего предпринимательства относятся внесённые в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесённые в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (далее — индивидуальные предприниматели), крестьянские (фермерские) хозяйства[4].

Челябинская область выделяется среди регионов развитием малого и среднего предпринимательства. Перечисленные виды предпринимательства присутствуют во всех отраслях экономики, в их деятельности принимают непосредственное участие большая часть социальных групп населения. Поддержка малого и среднего предпринимательства в области происходит на различных уровнях. Наиболее интересным методом поддержки является Фонд содействия кредитованию малого предпринимательства Челябинской области – организация, созданная Министерством экономического развития Челябинской области. Фонд предоставляет поручительства субъектам малого предпринимательства при недостаточности обеспечения по кредиту, банковской гарантии банка-партнера Фонда, а так же лизингу.

Немаловажно, что малое предпринимательство помогает решать социально-экономические задачи города Магнитогорска, способствует расширению потребительского рынка товаров и услуг, обеспечивая при этом занятость населения.

Показатели развития малого и среднего предпринимательства в динамике по данным на 01.01.2015 и 01.01. 2016 гг. представлены в таблице 1.[3]

Таблица 1 – Динамика показателей развития малого и среднего предпринимательства в анализируемом периоде.

Показатель	На 01.01.2015	На 01.01.2016
Количество субъектов малого и среднего предпринимательства всего, ед., из них:	16568	16772
малые предприятия	6394	6412
средние предприятия	40	40
индивидуальные предприниматели	10134	10320
Среднесписочная численность работников малого и	60411	63884

среднего предпринимательства, чел., из них:		
на малых предприятиях	30495	31552
на средних предприятиях	7133	7048
ИП и занятые у ИП	22783	25284
Оборот субъектов малого и среднего предпринимательства, млн.руб.	133007 (за 2014 год)	146178 (за 2015 год)

Анализ данных таблицы 1 свидетельствует о том, что в 2016 году произошло увеличение количества субъектов малого и среднего предпринимательства на 18 единиц, а индивидуальных предпринимателей на 186 единиц. Это можно связать с введением санкций и с экономической ситуацией в России.

Основной задачей развития предпринимательства в Челябинской области является обеспечение занятости населения. По оценке на 1 января 2016 года среднесписочная численность занятых в сфере малого и среднего предпринимательства составила 63884 человек, произошло увеличение на 3473 человек, что является положительным показателем с учетом кризиса.

Анализ структуры действующих в настоящее время малых и средних предприятий в городе Магнитогорске показывает такие результаты: оптовая и розничная торговля (65,64 %), операции с недвижимостью (7,79%), строительство (5,07 %), обрабатывающее производство (4,08 %), гостиничный и ресторанный бизнес (3,66 %) и т. д. (рисунок 1). [3]

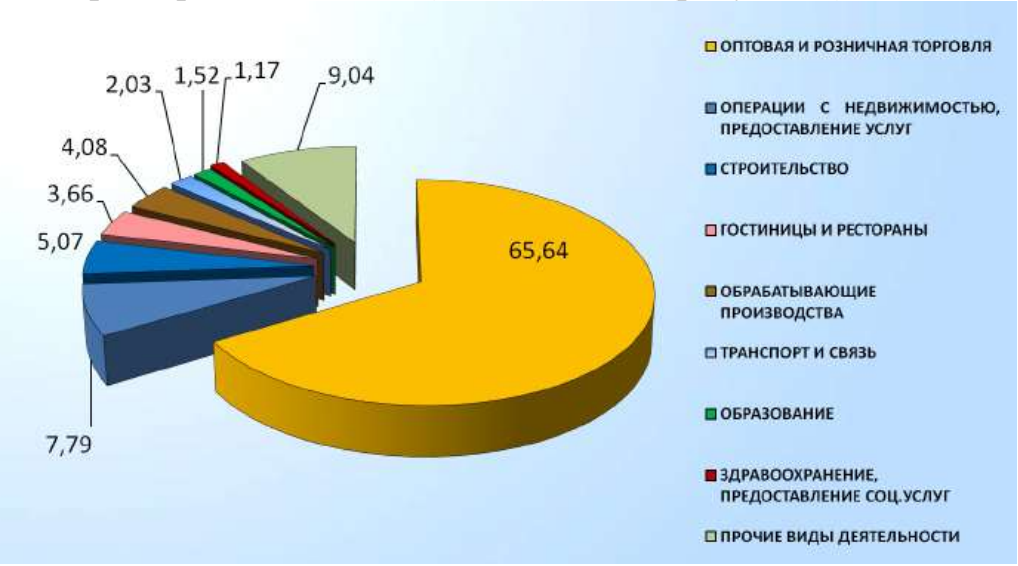


Рис. 1. Отраслевая структура малого и среднего предпринимательства г. Магнитогорска, % на 1.01.2016 года.

Наиболее приоритетными для развития малого и среднего предпринимательства в Магнитогорске являются такие отрасли, как:

- рыбоводство;
- здравоохранение;
- образование;
- сельское хозяйство;

– оказание социальных услуг;
– удаление сточных вод, отходов. [3]

Развитие малого и среднего предпринимательства в Магнитогорске проходит в соответствии с Постановлением Правительства Челябинской области от 19 ноября 2014 г. N 594-П «О государственной программе Челябинской области «Комплексная поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Челябинской области на 2015–2017 годы».

Одним из ключевых и инновационных методов поддержки малого и среднего предпринимательства является муниципальное бюджетное учреждение «Магнитогорский инновационный бизнес-инкубатор» (МБУ «МИБИ»).

МБУ «МИБИ» предоставляет следующие услуги по имущественной и консультационной поддержке.

В настоящее время в бизнес-инкубаторе размещены 9 резидентов — субъекты инновационной деятельности, субъекты молодежного, женского предпринимательства. Приоритетные области экономики, в рамках которых осуществляется работа МБУ «МИБИ», — энергосбережение и информационные технологии, альтернативная энергетика, интеллектуальные системы, молодежное и женское предпринимательство, инновации в технической и конструкторской сфере. [3]

Использованные источники:

1. Долматова И. А., Котова Т. И., Рябова В. Ф. Современные тенденции развития рынка предприятии общественного питания г. Магнитогорска [Текст]: материалы Всероссийской научно-практической конференции Современное состояние и перспективы развития индустрии питания и гостеприимства: — Омск: АНО ВПО Омский экономический ин-т, 2012. — Т.1.– С. 34–41.
2. Жуковец, М. В. Совершенствование управления развитием малого бизнеса в розничной торговле// Вестник Научно-исследовательского центрам корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — http:// minsk-zhukovec-m-v
3. Официальный сайт города Магнитогорска [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — magnitog.ru
4. Постановление Правительства Челябинской области от 19 ноября 2014 г. N 594-П «О государственной программе Челябинской области «Комплексная поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Челябинской области на 2015–2017 годы» [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — magnitog.ru
5. Шпилькина, Т. А. Малые предприятия и их роль в современной рыночной экономике [Текст] / Т. А. Шпилькина // Финансовые проблемы

экономического роста /Под ред. проф. Селезнева А. З. М.: Изд-во Академии труда и социальных отношений, 2011. — С. 110–120.

Кузнецова Д.С.
студент 4го курса
ФГБОУ ВО «Орловский ГАУ»
Россия, г. Орел

ПРИЗНАНИЕ И ОЦЕНКА ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ

Аннотация: в статье раскрывается понятие деловой репутации, порядок её признания и оценки.

Ключевые слова: деловая репутация, гудвилл, оценка деловой репутации.

Одним из ключевых активов при объединении бизнеса является деловая репутация приобретаемой компании. Достоверная оценка деловой репутации при ее первоначальном признании в последующем может иметь влияние на идентификацию и количественное измерение изменений денежных потоков, связанных с признанием деловой репутации как части объединения бизнеса.

Порядок признания, оценки и раскрытия информации по приобретенной деловой репутации раскрывается в МСФО (IFRS) 3 «Объединение бизнеса». Цель данного стандарта повысить актуальность, надежность и сопоставимость информации, которую кредитная организация представляет в своей финансовой отчетности в отношении объединения компаний.

Банк как покупатель бизнеса должен определить принципы и требования в отношении:

- признания и оценки в консолидированной финансовой отчетности идентифицируемых активов, обязательств и условных обязательств, а также признания и оценки гудвилл, приобретенного в результате объединения компаний, или прибыли от выгодной покупки;
- определения информации, которую необходимо раскрывать для предоставления пользователям финансовой отчетности возможности оценить характер и финансовое влияние объединения компаний на отчетность;
- неконтролируемой доли в приобретаемой компании.

Деловая репутация – актив, представляющий собой будущие экономические выгоды от объединения бизнеса, которые не могут быть определены и признаны отдельно от других активов.

Чтобы разобраться в каком случае приобретенные активы должны отражаться в финансовой отчетности как деловая репутация важно понимать, что подразумевается под понятием бизнес. МСФО (IFRS) 3

определяет бизнес как совокупность видов деятельности и активов, осуществление которых и управление которыми способно привести к получению дохода в форме дивидендов, снижения затрат или иной экономической выгоды, инвесторами или собственниками.

Объединение бизнеса – это операция, при которой кредитная организация, как покупатель, получает контроль над одним или более бизнесами. Его можно получить разными способами, например:

- путем передачи денежных средств или других активов;
- путем принятия обязательств;
- путем выпуска долей участия в капитале.

Деловая репутация подлежит признанию при объединении бизнеса, структура которого может быть сформирована тем или иным способом, исходя из юридических, налоговых или иных причин, например:

- созданием дочернего предприятия;
- вливанием чистых активов одного или нескольких видов коммерческой деятельности вливаются в структуру кредитной организации-покупателя;
- передачей чистых активов объединяющегося предприятия кредитной организации.

Деловая репутация признается в качестве актива на дату, когда кредитная организация фактически получит контроль над приобретаемым предприятием. Получение контроля предполагает покупку более половины голосующих акций приобретаемой компании. Исключение представляют случаи, когда четко определено, что такой пакет акций не обеспечивает наличие контроля.

Датой приобретения, на которую кредитная организация - покупатель получает контроль над приобретаемой компанией, является дата, когда кредитная организация юридически оплачивает покупку, приобретает активы, обязательства и условные обязательства приобретаемой компании, т.е. дата заключения сделки. Однако контроль может быть получен до или после заключения сделки. Например, дата приобретения наступает до даты заключения сделки, если в письменном соглашении указано, что покупатель получает контроль над приобретаемой компанией на дату, предшествующую дате заключения сделки. [3].

Деловая репутация на дату приобретения рассчитывается как превышение суммы совокупности переданного возмещения, неконтролирующей доли участия в приобретаемой организации и справедливой стоимости неконтролирующей доли на дату приобретения, которой кредитная организация ранее владела в приобретаемой организации, над стоимостью приобретенных идентифицируемых активов за вычетом принятых обязательств, оцененных по справедливой стоимости на дату их приобретения.

Актив является идентифицируемым, если он соответствует одному из условий:

- может быть отделен от организации и продан, передан, защищен, лицензией, предоставлен в аренду или обменен индивидуально или вместе с относящимся к нему договором, идентифицируемым активом или обязательством, независимо от того, намеревается ли организация это сделать;

- возникает в результате исполнения договора или в результате приобретения прав иным способом, независимо от того, можно ли такие права передать или отделить от организации или других прав и обязательств.

Деловая репутация организации имеет два аспекта: качественный и количественный. [2]. Положительную деловую репутацию следует рассматривать как надбавку к цене, оплачиваемую организацией – покупателем в ожидании будущих экономических выгод, которые могут принести приобретенные неидентифицируемые активы [1].

Использованные источники:

1. Ковалева Л.И., Пономарева Н.В. Проблемы учета деловой репутации организации // Экономика и предпринимательство.- 2014.- № 6 (47).- С. 484-486.
2. Пономарева Н.В. Современные теоретические концепции и международная практика учета деловой репутации, возможность их адаптации в России // Экономика и предпринимательство.- 2014.- № 12-3 (53-3).- С. 540-544.
3. Электронный ресурс – Режим доступа: http://www.gradient-alpha.ru/press-center/articles/2012/02/01/statya-12 – Дата обращения: 16.04.2016

Кузнецова И.Г.
студент 4 курса
«Финансы и кредит»
Абаева Н.П., к.э.н.
профессор
кафедра «Финансы и кредит»
УЛГТУ
Россия, г. Ульяновск

ФИНАНСОВАЯ ГИБКОСТЬ КАК УСЛОВИЕ СНИЖЕНИЯ ДОЛГОВОЙ НАГРУЗКИ

Статья посвящается анализу финансовой гибкости предприятия как условие снижения долговой нагрузки. Требования к долговой нагрузке позволяют сделать вывод о том, что та степень, в которой эта нагрузка соответствует обозначенным условиям, определяет ту или иную степень финансовой гибкости компании.

Ключевые слова: финансовая гибкость, долговая нагрузка,

платежеспособность, ликвидность.

The article is devoted to the analysis of financial flexibility of the enterprise as a condition for debt relief. Requirements to debt allow us to conclude that the extent to which this load corresponds to the indicated conditions, determines a certain degree of financial flexibility of the company.
Keywords: financial flexibility, leverage, solvency, liquidity.

При определении объёма затрат и источников их финансирования необходимо принимать во внимание те изменения, которые могут произойти в финансовом состоянии компании. Вне зависимости от того, какие управленческие решения принимаются для увеличения стоимости обыкновенных акций, в целях удержания риска неплатёжеспособности на приемлемом уровне финансовое состояние всегда должно удовлетворять некоторым минимальным требованиям. В конечном итоге менеджментом компании должен быть найден определённый компромисс между потребностью в привлечении финансовых ресурсов для обеспечения её роста и возможным увеличением риска неплатёжеспособности.

В то же время с позиции держателей обыкновенных акций, в отличие от кредиторов, ≪адекватность≫ долговой нагрузки не исчерпывается лишь возможностью поддержания платёжеспособности.

Все проблемы явно менее актуальны для кредиторов, чем для держателей обыкновенных акций. Кредиторы получают оговорённый доход на свои инвестиции, которые к тому же могут быть обеспечены. В крайнем случае, для погашения обязательств может быть продан ряд значимых активов должника, что вполне устроит кредиторов.

С точки зрения интересов держателей обыкновенных акций долговая нагрузка в меняющихся условиях внешней среды должна позволять компании следующее:

- вовремя погашать обязательства;
- сохранять за собой ключевые активы;
- финансировать за счёт заёмных средств привлекательные инвестиции на выгодных, относительно сложившейся конъюнктуры, условиях.

Первое требование к величине долговой нагрузки является базовым. Платёжеспособность эмитента – необходимое, но не достаточное условие поддержания долгосрочной инвестиционной привлекательности его долевых ценных бумаг, особенно в кризисные периоды развития экономики.

Второе требование указывает на то, что платёжеспособность не должна обеспечиваться за счёт продажи таких значимых для компании активов, как отдельные бизнес-единицы и торговые марки.

Третье требование говорит о способности за счёт заёмных средств финансировать как новые инвестиции, так и ранее начатые проекты.

Характер приведённых требований к долговой нагрузке позволяет сделать вывод о том, что та степень, в которой эта нагрузка соответствует

обозначенным условиям, определяет ту или иную степень финансовой гибкости компании. В экономической литературе под финансовой гибкостью обычно понимают следующее [1,3,4,5,6]:

- способность в ограниченные сроки мобилизовать необходимый объём финансовых ресурсов для решения возникших проблем;

- способность в сжатые сроки мобилизовать финансовые ресурсы для осуществления различных мер, направленных на максимизацию рыночной стоимости компании;

- способность в целях долгосрочного увеличения стоимости компании в условиях меняющихся операционных рисков через проведение рекапитализации перераспределять денежные потоки между кредиторами и акционерами;

- ≪способность эффективно управлять денежными потоками в условиях неопределённости рыночной конъюнктуры≫;

- способность поддерживать установленный кредитный рейтинг;

-≪возможность использовать альтернативные варианты финансирования при сохранении пропорций структуры капитала, соответствующей условиям деятельности компании и связанным с ней рискам≫;

- ≪способность осуществлять новые инвестиции или делать непредвиденные расходы в будущие периоды≫.

Обобщая приведённые определения, в качестве ключевых составляющих финансовой гибкости следует выделить:

- способность за счёт финансовых ресурсов противодействовать возникающим финансовым затруднениям;

- способность привлекать финансовые ресурсы для реализации выгодных инвестиционных возможностей.

Таким образом, выдвинутые выше требования к долговой нагрузке компании во многом совпадают с теми условиями, которые необходимы для поддержания высокого уровня финансовой гибкости.

В том случае если платёжеспособность компании в значительной степени обеспечивается за счёт привлечения средств извне, возникает риск рефинансирования. По этой причине значительно увеличивается как вероятность, так и объём возможных потерь при финансовых затруднениях, даже если компания обладает высоким кредитным рейтингом.

Из различных показателей, характеризующих долговую нагрузку компании, наиболее точно степень её независимости от внешних источников финансирования в обеспечении собственной платёжеспособности отражает коэффициент обслуживания долга. Рассчитывается он следующим образом:

$$\text{К. обслуживания долга} = \frac{EBIT}{IE + \frac{D_r}{1-T}}$$

EBIT – прибыль до выплаты процентов и налогов;

IE – уплаченные проценты;

Dr – платежи в счёт погашения основной суммы кредитов и займов;

T – корпоративная налоговая ставка, выраженная десятичной дробью.

Обозначенный коэффициент показывает способность компании осуществлять платежи по долговым обязательствам за счёт прибыли. Однако следует учитывать, что прибыль не является денежным потоком, поэтому представленный коэффициент необходимо скорректировать. Вместо прибыли до выплаты процентов и налогов следует использовать чистый денежный поток по операционной деятельности. Его необходимо соотнести с суммой процентов и платежей, направленных на погашение основной суммы долговых обязательств за тот же отчётный период. Далее такой показатель будет обозначаться как коэффициент обслуживания долговых обязательств.

Необходимо отметить, что при оценке финансового состояния компаний коэффициент обслуживания долговых обязательств имеет преимущество перед другими показателями, которые рассчитываются на основе данных бухгалтерского баланса. Связано это с тем, что в нём увязывается рентабельность продаж, система расчётов с контрагентами с объёмом принятых долговых обязательств и их средним сроком погашения.

Подводя итог вышеизложенному материалу, следует отметить, что с позиций собственников компании, то есть держателей обыкновенных акций, максимально допустимый объём долговой нагрузки, то есть долговой потенциал, необходимо определять на основе целевого уровня финансовой гибкости. Главным образом уровень финансовой гибкости задаётся степенью независимости компании от внешних источников финансирования в обеспечении собственной платёжеспособности. Для её оценки по своему экономическому содержанию более всего подходит коэффициент обслуживания долговых обязательств. В связи с этим компаниям целесообразно определить коридор допустимых значений этого показателя в соответствии с желаемым уровнем финансовой гибкости. На этой основе следует корректировать планируемые объёмы капитальных затрат и заёмного финансирования.

Использованные источники:

1. Распоряжение Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) от 12.08.1994 № 31-р // Консультант Плюс.

2. Ван Хорн Джеймс К., Вахович Джон М. мл. Основы финансового менеджмента. – 11-е изд. / Пер. с англ. – М.: Издательский дом ≪Вильямс≫, 2003. – 992 с.

3. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов. / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 1342 с.

4. Лактионова А. А., Захаров Г. Г. Сущность финансовой гибкости

предприятия // Финансы, учёт, банки. – 2008. – № 14. – С. 49–58.
5. Папехин Р. С. Факторы финансовой устойчивости и безопасности предприятия: Автореф. дис. кандидата экономических наук. – Волгоград, 2007. – 21 с.
6. Хелферт Э. Техника финансового анализа. – 10-е изд. / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2003. – 640 с.
7. Абаева Н.П., Шигаева Е.В. Сущностные черты финансовой гибкости предприятия // Крымский экономический вестник. – 2012. - №. С.7-9.

Кузнецова М.В., к.ф.н.
доцент
кафедра экономики и финансов
Муктаганова М.Ж.
студент 4го курса
Шаянова А.И
студент 4го курса
Тарасова О.С
студент 4го курса
Султанова Л.Ф
студент 4го курса
ФГБОУ ВПО «МГТУ»
Россия, г. Магнитогорск

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Аннотация. Рассмотрены проблемы привлечения венчурных инвестиций и способы совершенствования венчурного инвестирования в современной экономике России. Выявлены проблемы и ожидаемые положительные последствия совершенствования венчурного инвестирования.

Ключевые слова: венчурный бизнес, стартап, инвестиционная деятельность, венчурное инвестирование, инновационность.

Особое значение в условиях глобализации, борьбы за новые технологии получают развитие инновационная деятельность предприятий и коммерциализация научных разработок. «Инновационность – особый инструмент предпринимательства, а само предпринимательство как действие направлено на то, чтобы вдохнуть в имеющиеся ресурсы новые свойства с целью создания благ» [151, с 15]. Важным фактором развития экономики с точки зрения инноваций становится венчурный бизнес, который

[51] Вотчель, Л.М., Кузнецова М.В. Предпринимательство как способ коммерциализации инновационных проектов : монография / Л.М. Вотчель, М.В. Кузнецова. – Магнитогорск : Изд-во Магнитогорского государственного технического университета. – 2015. – 122с.

финансируется со стороны государственного и частного сектора, на основе внедрения новейших технологий, продуктов требующих научного обоснования. Венчурный бизнес способствует появлению новых рабочих мест, тем самым развивая страну в технологической направленности .

Развитию действенной системы венчурного финансирования в России являются препятствием организационные, институциональные и информационные факторы. Наиболее яркие проблемы, которые мешают Российскому венчурному бизнесу [1052, с. 127–128]:

– отсутствие перспективной нормативно-правовой базы, которая регулирует деятельность венчурных компаний.

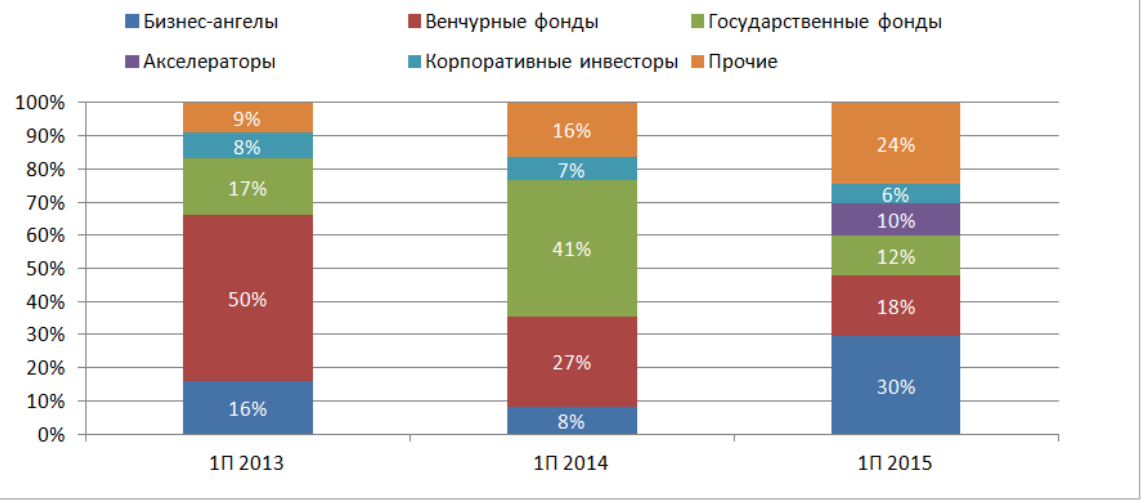
–отсталость инфраструктуры, которая обеспечивает зарождение в научно-технической области новых и рост уже существующих малых и средних инновационных предприятий, которые могут стать интересным объектом для инвестирования венчурном бизнесе;

– низкую ликвидность инвестирования в сфере венчурного бизнеса, которая охарактеризована недостаточным ростом фондового рынка;

- низкий авторитет предпринимательской деятельности в области малого и среднего бизнеса;

Исследование структуры и количества инвесторов представило прогрессирующую важность бизнес-ангелов с помощью них было выполнено 34 и 11 сделок. По сравнению с прошедшим годом предприимчивость российских инвесторов значительно снизилась , до 12 %.

Рис. 1. Структура инвесторов по количеству сделок



Источник: J'son & Partners Consulting

В 2015 г.на предприятиях, стоящих на «венчурных стадиях» развития

[52] Чижов, А. П. Чего не хватает сегодня венчурным инвесторам в России больше всего? // Бизнес-журнал. - 2014. - N° 5. - С. 127-130.

(посевной, начальной и ранней) [753, с. 47], было отмечено инвестиций общим объемом примерно 152 млн долл. (примерно 8 % от общего объема инвестиций). В объем инвестиций и развитие деятельности таких предприятий внесли фонды, которые созданы в условиях различных программ частно-государственного партнерства.

Структура активов таких фондов: 25 % – средства федерального бюджета, 25 % – средства бюджета региона и 50 % – вложения частных инвесторов. В отраслевом аспекте сделки на венчурных стадиях относились в основном к ИКТ, медицине, здравоохранению и производству промышленного оборудования. Средний размер сделки на венчурных стадиях составил 2 млн долларов. При этом ежегодные венчурные инвестиции в России не превышают 0,01–0,02 % ВВП, по сравнению, например, с 0,08 % – в Польше и 0,28 % – в Корее [854, с. 79].

Общеэкономические проблемы и специфические трудности венчурного финансирования привели к тому, что в первом полугодии 2015г. наблюдается спад активности инвесторов. Венчурный рынок в России в сравнении с периодом прошлого 2014 года показал снижение на 35 % и составил 210,1 млн долл. Ведущее консалтинговое агентство J'son & Partners Consulting демонстрирует лаконичные результаты анализа, причастному венчурному рынку России по результатам первого полугодия 2015 г.

В первом полугодии 2015 года аналитики J'son & PartnersConsulting определили 160 сделок на сумму в 210,1 млн долл., из которых 116 образовывали сделки по нового финансирования (cash-in) на общую сумму 147,7 млн долл. и 25 сделок по продаже существующих долей (выходы) на сумму 61,5 млн долл.

Обеспечение информационного содействия участников венчурного бизнеса подразумевает увеличения практики проведения венчурных ярмарок в разных регионах страны, также предполагает усовершенствование коммуникативных платформ и сетевого строения, включая профессиональные ассоциации инвесторов, электронные биржи технологий. Внедрение мер требует организационного и денежного содействия венчурному бизнесу на федеральном и региональном уровнях.

Россия ведет множество научных исследований наряду с развитыми странами такие как США ,ЕС, Китай. Состояние экономики позволяет масштабное инвестирование в более выгодные исследовательские проекты. Ярмарки инновационных проектов являются ярким примером плодотворного взаимодействия инвесторов и разработчиков. Первая

[53] Мосейко, Д. В. Исследование факторного обеспечения этапов венчурного цикла в регионе / Д. В. Мосейко // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3, Экономика. Экология. - 2013. - № 2 (17). - С. 46-51.

[54] Цихан, Т. Роль венчурной индустрии в формировании национальной инновационной системы / Т. Цихан // Теория и практика управления. -2012. - № 11. - С. 96-104.

выставка венчурных проектов была проведена в декабре 2000 года,были показаны самые актуальные проекты . Впоследствии механизм был множество раз испытан 23-24 апреля 2015 года в г. Казань XV Российская Казанская венчурная ярмарка, 4 – 5 июня в Новосибирске IX Сибирская венчурная ярмарка .

Проведение венчурных ярмарок в Российской федерации показало следующее:

- Являясь центром притяжения профессионального инновационно-венчурного сообщества, Ярмарка обеспечивает качественный целевой состав участников.
- Наличие широкого круга партнеров Ярмарки, являющихся ведущими игроками рынка и инфраструктуры, позволяют обеспечить высокий уровень информирования и обеспечения заинтересованности целевой аудитории.
- Привлечение к участию представителей исполнительной власти федерального и регионального уровней, ответственных за реализацию модернизационной программы способствует ускоренному формированию условий для развития инфраструктуры инновационно-венчурной экосистемы в регионах.

В отечественной экономике постепенно накапливается опыт формирования и развития компаний, реализующих свои проекты в венчурном бизнесе. Среди них такие успешные примеры коммерциализации российских технологий и венчурных инвестиций, как например, «Mail.ru» (оценочная стоимость 866 млн долл.), «Yandex» (1,5 млрд долл), «Petroalliance» (650 млн долл.), «Rambler» (570 млн долл.), «Corbinatelecom» (345 млн долл.) и др. Таким образом, у России есть огромный потенциал и хорошие перспективы стать центром венчурного капитала наравне с другими развитыми государствами [355, с. 21].

Для дальнейшего развития инновационных проектов в России необходимо провести ряд государственных инициатив:

1. Разработка методов прогнозирования эффективности от инноваций, государственная поддержка экспертизы инновационных проектов, развитие консультационных услуг, что способствовало бы увеличению числа проектов, стандартизированных в среде рискоинвесторов.
2. Организация венчурного инвестирования страховыми компаниями и пенсионными фондами.
3. Улучшение информационной среды с целью стимулирования кооперационных связей между крупными и малыми предприятиями.
4. Формирование системы мер регулирования и контроля венчурного инвестирования.

[55] Ерошин, А. М. Механизмы государственной поддержки инноваций: зарубежный опыт // Мировая экономика и международные отношения. - 2011. - № 10. - С. 21-26.

5.Предоставление грантов венчурным, а также определенные налоговые льготы на разработку НИОКР.

6. Обеспечение бесспорности налогообложения доходов в области высоких технологий с целью уклонения двойного налогообложения, применение государственных гарантий под инвестиции в компании, деятельность которых основана на перспективных технологиях.

Можно сделать вывод, что развитие венчурного бизнеса является наиболее весомым фактором инновационной модернизации экономики России. Совершенствование аппарата венчурного инвестирования решает множество проблем связанные с недофинансирования науки, образования и платности результатов инновационной деятельности, созданию и развитию наукоемких организаций, выпуску новых изделий и их продвижению на рынок. Содействие государства способствует разрешению проблем в области венчурного бизнеса и финансировании развития, таким образом позволит повысить эффективность работы венчурной индустрии в стране.

Использованные источники:

1. Вотчель, Л.М., Кузнецова М.В. Предпринимательство как способ коммерциализации инновационных проектов : монография / Л.М. Вотчель, М.В. Кузнецова. – Магнитогорск : Изд-во Магнитогорского государственного технического университета. – 2015. – 122с.
2. Гулькин, П. Г. Введение в венчурный бизнес в России / П. Г. Гулькин // Рынок ценных бумаг. - 2011. - № 15. - С. 13-19.
3. Ерошин, А. М. Механизмы государственной поддержки инноваций: зарубежный опыт // Мировая экономика и международные отношения. - 2011. - № 10. - С. 21-26.
4. Калышева, Е. Шлагбаум для стартапа / Е. Калышева // Российская Бизнес-газета. - 2012. -№768(35). - С. 78-86.
5. Лагирев, А. А. Венчурное инвестирование как фактор инновационного развития / А. А. Лагирев. - СПб. : Институт бизнеса и права, 2013. - 250 с.
6. Мовсесян, А. Г. Вопросы реформирования науки и привлечения частных инвестиций : учеб. пособие / А. Г. Мовсесян, С. Б. Огнивцев. -М. : Инновации, 2012. -171 с.
7. Мосейко, Д. В. Исследование факторного обеспечения этапов венчурного цикла в регионе / Д. В. Мосейко // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3, Экономика. Экология. - 2013. - № 2 (17). - С. 46-51.
8. Цихан, Т. Роль венчурной индустрии в формировании национальной инновационной системы / Т. Цихан // Теория и практика управления. -2012. - № 11. - С. 96-104.
9. Цыдыпов, Р Ж. Развитие института венчурного бизнеса в современной экономике России : автореф. дисс. ... канд. экон. наук / Р. Ж. Цыдыпов. - Улан-Удэ, 2012. - 19 с.

10.Чижов, А. П. Чего не хватает сегодня венчурным инвесторам в России больше всего? // Бизнес-журнал. - 2014. - N° 5. - С. 127-130.

Кузнецова М.Н., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономика»
Гуманитарный институт
САФУ
филиал в г. Северодвинске
Россия, г. Северодвинск

СИСТЕМА ОЦЕНОЧНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАКУПКАМИ

Статья посвящена проблеме оценочных показателей управления закупками на предприятии. Традиционные показатели эффективности закупочной деятельности имеют как достоинства, так и ряд недостатков, рассмотренных в данной работе. Автор предлагает новый критерий эффективности управления закупками.

Ключевые слова: закупки, показатели, эффективность.

The article is devoted to the evaluation of procurement performance management across the enterprise. Traditional performance indicators procurement have both advantages and some disadvantages discussed in present work. The author proposes a new criterion for procurement management

Keywords: procurement, performance, efficiency.

Особое место в системе управления предприятием занимает управление закупками. Это подразделение обеспечивает хозяйствующий субъект необходимыми материальными ресурсами соответствующего качества и в нужном объёме в установленные сроки, поэтому важно оценивать эффективность функционирования данной подсистемы.

Оценка эффективности управления закупками на различных предприятиях сводится к определению следующей **группы показателей** [1,2,3]:

- сокращение внутрисменных потерь рабочего времени из-за наличия материальных ресурсов в требуемом объеме;
- экономия материальных ресурсов;
- снижение транспортно-заготовительных расходов;
- повышение оборачиваемости оборотных средств;
- экономия от высвобождения оборотных средств, вложенных в производственные запасы;
- снижение удельных затрат на хранение материальных ресурсов;
- повышение эффективности использования информации о материальных ресурсах;

- уровень производственных запасов.

Помимо выше перечисленных оценочных показателей об эффективности работы отдела снабжения судят по выполнению договорных обязательств по объему поставки, по ассортименту и качеству поступивших материальных ресурсов, а также по ритмичности, равномерности и синхронности поставок.

Основные недостатки применяемых в настоящее время оценочных показателей данной подсистемы состоят в том, что:

- во-первых, ни один из показателей не позволяет определить, с какими затратами связан процесс материально-технического снабжения, так как существующая система учета затрат не дает возможности выявить скрытое противоречивое поведение затрат как между производственными структурами и внутри них, так и между предприятием и окружающей средой;

- во-вторых, используемые оценочные показатели противоречат друг другу, например: минимизация транспортно-заготовительных расходов и затрат на хранение материальных ресурсов не может осуществляться одновременно, так как возникают разные экономические интересы между складским и транспортным хозяйством в подсистеме “закупки”;

- в-третьих, оценка состояния производственных запасов производится не по натуральным показателям, а путем сравнения со стоимостными нормативами, которые не имеют достаточной технико-экономической обоснованности, не показывают фактического состояния запасов ни по ассортименту, ни по комплектности, ни по необходимости их предприятию;

-в-четвертых, показатель оборачиваемости оборотных средств не является прямым оценочным показателем работы управления закупками, так как оборотные средства включают в себя не только производственные запасы, но и незавершенное производство, и готовую продукцию;

- в-пятых, показатель оборачиваемости запасов, непосредственно оценивающий степень функционирование отдела закупок, а так же материалоотдача и материалоемкость - это показатели эффективности использования материальных ресурсов только с точки зрения традиционного представления экономической эффективности, в действительности же они отражают лишь продуктивность ресурса;

- в-шестых, показатели, характеризующие уровень выполнения договорных обязательств, односторонне оценивают эффективность работы управления закупками, только с позиции совершенствования хозяйственных внешних связей, но не внутренних;

- в-седьмых, взаимные обязательства службы закупок с управленческими и производственными подразделениями по горизонтали на предприятиях в рамках действующих линейно-функциональных структур не могут быть жестко регламентированы. В процессе материально-

технического снабжения конечный эффект во многом зависит от того, каков удельный вес заказываемых материальных ресурсов, все ли необходимое для производства представлено в заказе, правильно ли определены сроки получения ресурсов. Ответственность за это, в основном, лежит на производственно-технических отделах и если ошибки, заложенные этими службами, вовремя не исправлены, то отвечать за них приходится управлению закупками. Понятно, что оценка эффективности этого подразделения заведомо искажается.

Все отмеченные особенности данных показателей указывают на то, что необходимо усовершенствовать подход к оценке эффективности работы закупочной деятельности. Однако автор не отрицает возможность использования выше перечисленных показателей.

С позиций логистической концепции управления предприятием эффективность функционирования службы закупок напрямую зависит от работы других подразделений предприятия. Снабженческая деятельность остро ощущает необходимость сопряжения всех звеньев единого материального потока, координации всех структур, участвующих в приобретении материальных ресурсов, в процессе производства и реализации продукции.

Таким образом, решение проблемы определения эффективности работы управления закупками состоит в выработке нового критерия, имеющего интегрированный характер, опирающегося на логистическую концепцию управления.

Логистическая теория управления предприятием для оценки экономической эффективности выдвигает концепцию, базирующуюся не на отношении эффект/затраты, а на отношении фактический эффект/потенциальный эффект [4,5]. В результате применения логистического показателя эффективности мы можем судить о степени эффективности функционирования предприятия, о степени реализации его целей. При этом следует обратить внимание на то, что при практическом применении этого показателя важна не столько 100% точность определения фактического и потенциального эффектов, сколько разрыв между этими величинами.

Предложенный логистический критерий экономической эффективности позволяет устранить недостатки применяемых в настоящее время оценочных показателей управления закупками:

-во-первых, определяет, с какими затратами связан процесс снабжения, так как осуществляется раздельный учет в подсистемах;

- во-вторых, одновременно учитывает интересы структурных подразделений путем нахождения оптимальных затрат в них. В результате происходит согласование между транспортно-заготовительными расходами и затратами на образование и содержание материальных ресурсов в

управлении закупками;

- в-третьих, выражает в полной мере экономическую эффективность функционирования, как отдела снабжения, так и предприятия в целом.

Использованные источники:

1. Баскин А.И., Варданян Г.И. Экономика снабжения сегодня и завтра. - М.: Экономика, 1990.-207с.
2. Инютина К.В. Совершенствование планирования и организации материально- технического обеспечения производственных объединений. - Л.: Машиностроение, 1986.- 274с.
3. Седина Л.Г., Захаров В.В. Служба материально-технического снабжения. - Л.: Лениздат, 1986.-148с.
4. Кузнецова М.Н. Управление закупками на предприятии.// Проблемы теории и практики управления. 2005. №2. С. 119-123.
5. Кузнецова М.Н. Логистические процессы на предприятии: сущность методика анализа.// Экономический анализ: теория и практика. 2010. №14. С. 44-49.

Кузьмина В.М., к.и.н.
доцент
Трусова В.Н.
студент
факультет государственного управления и международных отношений
Юго-Западный государственный университет
Россия, г. Курск

ПОЛИТИЧЕСКИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РИСКИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Из всего множества существующих видов риска выделяется категория политических рисков, как один из ключевых рисков, свойственных государственно-частному партнерству. Политические риски представляют собой вероятность имущественной (финансовой) потери по причине изменения политической системы, расстановки политических сил в обществе, в связи с политической нестабильностью. Иначе говоря, политический риск является вероятностью нежелательного последствия всевозможных политических и других решений, которые связаны с политическими событиями, и способны приносить тот или иной ущерб его участникам в реализации их интересов [1]. В сфере государственно-частного партнерства можно выделить «чистый» и «деловой» политический риск. Первый характеризуется вероятностью определенного ущерба, который вызван нестандартной ситуацией (особенно связанной с человеческими жертвами). Сюда можно отнести ситуации, когда нежелательный ущерб в осуществлении политических решений вызван внезапными перебоями соответствующей политической деятельности. Другие относят к ситуациям,

ког- да угрозы в реализации нужных решений создаются непосредственно в виде потери ресурсов или их недополучения в ожидаемом количестве. В основе классификации политических рисков государственно-частного партнерства находятся принципы [2]: — зависимости риска от уровня развития экономических субъектов, на который он распространяется. Так, И.А. Подколзина выделяет макро — и микрориск [3]. Макрориск можно ассоциировать с вероятностями политического события, которое отразится на всех иностранных субъектах, находящихся в стране размещения. К микрорискам можно отнести риски, которые будут специфичны для отрасли, фирмы; — разделения событий, которые вызваны либо действиями правительственной структуры в ходе государственной политики, либо силой, находящейся вне контроля правительства. Таким образом, в соответствии с данным принципом Ч. Кеннеди предлагает делить политический риск на экстралегальный и легально-правительственный [4]. Более обобщенная квалификация политического риска государственно-частного партнерства предусматривает четыре категории: — военные положения, терроризм, гражданское волнение; — законодательное изменение; — изменение в экономической политике, например в регулирующих условиях; — неспособность правительств выполнить свои договорные обязательства по проектам. Причинами возникновения политических рисков государственно-частных партнерств являются: Можно выделить три уровня формирования политических рисков государственно-частного партнерства: уровень национальной экономики, региональный уровень, международный уровень. На национальном уровне политический риск характеризуется нестабильностью внутриполитической обстановки страны, частым изменением законодательства, которые имеют своим следствием ухудшение финансового состояния хозяйствующих субъектов, вплоть до их банкротства. Выражение регионального политического риска возможно в нестабильности политической обстановки в конкретном регионе. Она выступает в форме потери из-за военных действий в этом регионе, вмешательства в предпринимательскую деятельность региональных органов управления. Международный политический риск характеризует возникновение неблагоприятной политической ситуации в равной степени для предпринимательских структур, имеющих выход на международный рынок, и, имеющих зарубежных партнеров. В рамках государственно-частного партнерства наиболее распространенными являются экономические риски, к которым относятся: риск снижения выручки, риски неплатежей, завышение стоимости строительства, завышение стоимости эксплуатации, недооценка размера долгосрочных вложений, кредитные риски (скрытые обязательства по кредитам, невозможность выплатить требуемую сумму), валютные риски. По мнению автора, экономические риски государственно- частного партнерства можно разделить на четыре

группы: — производственно-экономические риски, — коммерческие риски, — финансовые риски, — валютные риски.

Стоит отметить, что в России, как и за рубежом в целях акцентирования ведущей роли частного бизнеса иногда используется термин «частно-государственное партнерство». По мнению автора, для более полной передачи сущности и содержания этого понятия целесообразно применять термин только в виде «государственно-частное партнерство». Данный подход к терминологии позволит отразить ведущую роль государства в этом механизме, его общественную направленность, а также подчеркнет главную цель партнерства — удовлетворение государственных интересов

Использованные источники:

1. Кузьмина В.М. Формы стимулирования кадрового потенциала организации: от теории к практике // Экономика и управление предприятиями, отраслями, комплексами в условиях инновационного развития: сборник материалов Международной научно-практической конференции. Тверской государственный технический университет; общ.ред. О.М. Дюжиловой, Г.Г. Скворцовой. –Тверь, 2013. С. 232-236.
2. Кузьмина В.М. Управление человеческими ресурсами в отдельно взятой организации в контексте нематериального стимулирования трудовой мотивации // Социальные технологии в государственном управлении и бизнесе.- Екатеринбург, 2013. С. 260-262.
3. Кузьмина В.М. Стимулирование социальной активности с помощью информационных ресурсов в современных экономических условиях // Экономика и управление: проблемы и пути их решения материалы Всероссийской научно-практической конференции, Махачкала. НОУ ВПО "Московская академия права", Моздокский филиал. Моздок, 2014. С. 50-58.
4. Бычкова Л.В., Коварда В.В. Теоретические аспекты анализа эффективности государственного управления//Наука и Мир. 2014. Т. 1. № 11 (15). С. 103-108.

Кузьмина В.М., к.и.н.
доцент
Санькова Е.Н.
студент
факультет государственного управления
и международных отношений
Юго-Западный государственный университет
Россия, г. Курск

СПЕЦИФИКА ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ВЛАСТИ И МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕГИОНАХ РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ КУРСКОЙ ОБЛАСТИ)

Возрастание значимости и актуальности взаимодействия государственной власти и бизнеса приобретает в периоды радикальных социально-экономических изменений. Институциональные преобразования относятся к фундаментальным реформам экономической, политической и социальной жизни российского общества, со всей определенностью, акцентируя внимание на необходимости коренного пересмотра природы властных отношений в отечественном обществе, роли и места властных структур в организации конструктивного диалога с субъектами бизнеса. Однако, в настоящее время, в отечественной экономике практика такого рода институционализированного (узаконенного) взаимодействия и разрешения, возникающих перед властью и бизнесом проблем находится в процессе своего становления. Это в значительной мере сдерживает формирование эффективного механизма их взаимообусловленного сотрудничества.

В современной России сформировалась специфическая модель взаимоотношений власти и бизнеса, определяемая в первую очередь особенностями государственной политики в данной сфере и характером функционирования основных административно-политических институтов страны. Во многом поведение государства в отношении частных компаний зависит от конкретных политических интересов, а не от потребностей экономического развития. Существенную роль играет обеспечение интересов отдельных групп политической и экономической элиты, для которых используются неформальные механизмы влияния и давления, включая и коррупционные связи бизнеса с административным аппаратом. Очевидно сохранение приоритетных позиций в системе отношений власти и капитала за крупным бизнесом, тесно интегрированным с политической элитой страны. Сложившаяся ситуация ставит российское государство перед неизбежностью перспективы дальнейшей олигархизации, все более тесного слияния крупного бизнеса и власти при отсутствии реальных успехов в модернизации отечественной экономики.

В области отношения крупного бизнеса к среднему и малому бизнесу

проявляется отсутствие заинтересованности со стороны первого в развитии второго и третьего. Причиной этому служит нежелание крупных предприятий заниматься инновационной деятельностью, так как большинство из них занимает монопольное положение в сфере использования природных ресурсов или, как государственные корпорации, пользуется надежной финансовой поддержкой со стороны власти. Результатом подобного отношения стало неэффективное взаимодействие малого и среднего бизнеса с крупным бизнесом в России.

Малое и среднее предпринимательство в современных условиях выступает в качестве фундамента рыночной экономики, генератора инновационных идей и технологий, что и объясняет потребность общества в стимулировании их развития, включая и создание надлежащих условий со стороны государства. Для современной России характерен низкий уровень развития малого и среднего бизнеса, что связано с непрорабо- танностью государственной политики в данной сфере, многочисленными барьерами при регистрации и функционировании малых и средних предприятий, выстраиваемыми административными структурами или их отдельными коррумпированными представителями, преследующими собственные интересы. Сфера малого и среднего предпринимательства нуждается в качественной оптимизации и увеличении количества малых и средних фирм и предприятий, а также индивидуальных предпринимателей. Реализация этой цели зависит не только от улучшения государственной политики в сфере экономики, включая и соответствующие коррективы в нормативно-законодательной базе, но и от изменения в характере функционирования административных институтов.

Утверждена новая областная целевая программа «Развитие малого и среднего предпринимательства в Курской области на 2012-2015 годы». Ее финансирование увеличено вдвое по сравнению с предыдущей. Одной из основных задач программы является вовлечение населения региона в предпринимательскую деятельность.

Если несколько лет назад за счет бюджетных средств субсидировалась лишь процентная ставка по кредитам, то сегодня есть возможность получить финансовую поддержку людям, открывающим собственное дело, компенсировать понесенные затраты на присоединение к инженерным сетям, на модернизацию производства, энергосбережение, производство и реализацию продукции на экспорт, повышение квалификации рабочих, участие в международных и межрегиональных выставках-ярмарках, патентование и регистрацию авторских прав, сертификацию по Международной системе ИСО 9000, а также на компенсацию части налогов, уплаченных в обрабатывающем производстве на селе, на развитие объектов инфраструктуры. В рамках реализации программы предоставляются гарантии по кредитам, микрозаймы, софинансируются муниципальные

целевые программы по развитию малого и среднего предпринимательства, оказывается информационная, консультационная и методическая помощь.

Подводя итоги размышлениям о характере взаимодействия власти и малого бизнеса в условиях западных санкций, стоит сделать несколько важных выводов.

1. Многочисленные проблемы, характерные для современного российского общества в сфере взаимоотношений власти и бизнеса, остро ставят вопрос о поиске таких стратегий организации данных отношений, которые бы соответствовали требованиям современности, учитывали политическую и социально-экономическую ситуацию в стране.

2. В оптимизации государственной политики в сфере бизнеса заинтересованы не только предпринимательские круги и административно-политическая элита, но и российское общество в целом

Использованные источники:

1. Кузьмина В.М. Формы стимулирования кадрового потенциала организации: от теории к практике // Экономика и управление предприятиями, отраслями, комплексами в условиях инновационного развития: сборник материалов Международной научно-практической конференции. Тверской государственный технический университет; общ.ред. О.М. Дюжиловой, Г.Г. Скворцовой. –Тверь, 2013. С. 232-236.
2. Кузьмина В.М. Управление человеческими ресурсами в отдельно взятой организации в контексте нематериального стимулирования трудовой мотивации // Социальные технологии в государственном управлении и бизнесе.- Екатеринбург, 2013. С. 260-262.
3. Кузьмина В.М. Стимулирование социальной активности с помощью информационных ресурсов в современных экономических условиях // Экономика и управление: проблемы и пути их решения материалы Всероссийской научно-практической конференции, Махачкала. НОУ ВПО "Московская академия права", Моздокский филиал. Моздок, 2014. С. 50-58.
4. Бычкова Л.В., Коварда В.В. Теоретические аспекты анализа эффективности государственного управления// Наука и Мир. 2014. Т. 1. № 11 (15). С. 103-108.

Кузьмина И.К.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва

ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КООПЕРАТИВА (НА ПРИМЕРЕ СПСК «КООПЕРАТОР»)

Аннотация. *Данная статья посвящена вопросу эффективного планирования деятельности предприятия на примере СПСК «Кооператор».*

Ключевые слова: *сельскохозяйственный кооператив, сельскохозяйственный потребительский снабженческий кооператив, экономическая эффективность.*

Abstract . *This article focuses on to the effective planning of the enterprise "Cooperator."*

Keywords: *agricultural cooperative, agricultural consumer supplying cooperative econofic efficiency.*

В современных условиях существует проблема связующего звена между рынком и производителем сельскохозяйственной продукции, в особенности субъектом малого предпринимательства, начинающим фермером. Исследование этой проблемы актуально на данный момент, так как возможности малых форм сельскохозяйственных товаропроизводителей растут, и существует необходимость реализации их продукции на потребительском рынке.

Таким звеном должна выступать потребкооперация. Кооператив может закупать излишки продукции у населения и реализовывать их на внутреннем рынке.

Сельскохозяйственный кооператив – организация, созданная сельскохозяйственными товаропроизводителями на основе добровольного членства для совместной хозяйственной деятельности, основанной на объединении их имущественных паевых взносов в целях удовлетворения материальных и иных потребностей членов кооператива.

Сельскохозяйственным потребительским кооперативом признается сельскохозяйственный кооператив, созданный сельскохозяйственными товаропроизводителями (гражданами и (или) юридическими лицами) при условии их обязательного участия в хозяйственной деятельности потребительского кооператива.

СПСК "Кооператор" образован в целях закупки и продажи средств производства, удобрений, кормов, а также закупки и сбыта продукции своих пайщиков. Основной вид деятельности кооператива – розничная торговля мясом и мясом птицы, включая субпродукты, розничная торговля молоком.

Кооператив осуществляет сбыт продукции своих пайщиков и

физических лиц, ведущих личное подсобное хозяйство, не являющихся пайщиками кооператива.

Преимущества кооператива: устранение посредников и перекупщиков; повышение доходности производства и переработки сельскохозяйственной продукции; поиск новых каналов реализации продукции, в том числе за пределами района, области;

На сегодняшний день в кооперативе 43 пайщика, занимающихся производством животноводческой продукции: 6 КФХ (крестьянские фермерские хозяйства), остальные 37 – ЛПХ (личные подсобные хозяйства). Кооператив продает жителям в основном мясо и молоко, но если имеется у сельхозпроизводителей (ЛПХ) избыток овощей, то и картошку, морковь.

В данное время кооператив арендует для торговли магазин. Молоко кооператив реализует сразу на маслозавод – пока не располагает для ее продажи населению соответствующими торговыми точками.

Со сбытом продукции у «Кооператора» проблем нет – она пришлась по вкусу многим, так как высокого качества. Но есть проблемы с закупочной деятельностью. Также есть сложности с забоем скота. Забить бычка у себя во дворе хозяин не может, необходимо везти животного на бойню, – то есть, или в Сосновку, или в Шацк. А для этого требуется транспорт и другие затраты, связанные с перевозкой. Поэтому снизилось по сравнению с прошлым годом число телят, отданных в кооперативе пайщикам на доращивание. Из-за этого может уменьшиться удой, прибыль.

Кооперативу требуется планирование работы по закупочной деятельности, ведь после организации закупочной деятельности он организует сбыт продукции.

Для поддержания своей работы кооператив должен увеличить прибыльность сбыта путем получения наиболее высокой цены на единицу продукции, реализуемой через кооператив. Это становится возможным благодаря тому, что кооператив может собрать значительные объемы продукции за счет поставок от членов кооператива или не членов, и может реализовать крупные партии по более высокой цене, избегая посредников.

Большое внимание должно уделяться транспортировки продукции к местам хранения и переработки. Транспортировка зачастую является для производителей неким принуждением и непринятие во внимание этого факта может привести кооператив к проблемам со сбором продукции, так как члены кооператива могут не выполнить своих обязательств по поставкам, ссылаясь на транспортные проблемы.

Чем больший объем продукции кооператив сможет собрать, тем эффективнее будет его деятельность.

Для увеличения эффективности своей деятельности, кооператив должен активизировать развитие сельской торговли, обеспечивать

возрастающие потребности населения.

Потребительская кооперация - система, обладающая экономическим и кадровым потенциалом, способна тесно взаимодействовать с сельскохозяйственными товаропроизводителями молока, обладает гибким механизмом перераспределения средств и ресурсов. Она способна выдержать конкуренцию и эффективно обслуживать пайщиков и всех сельских жителей.

Расширение зоны обслуживания кооператива в отдаленные и труднодоступные населенные пункты позволит зарекомендовать себя на рынке, сыграть большую роль в закупке сельскохозяйственной продукции.

Перевод организации на экстенсивный путь развития может позволить улучшить эффективность деятельности, не только проводить гибкую политику, как с точки зрения закупочных цен, так и с точки зрения отношений с маслодельным заводом. Эта проблема решается при улучшении дел в собственном производстве, при укреплении хозяйств, при общем увеличении производимого молока.

Для достижения стабильного уровня заготовительной работы и ее поддержания необходимо учитывать затраты. Если затраты слишком большие и кооператив несет убытки, то дальнейшая интенсификация заготовительной деятельности не имеет смысла.

Желаемая цель работы коммерческой организации - это получение максимальной прибыли. Но для СПСК "Кооператор" главной целью является выполнение социальных задач по обслуживанию сельских жителей и удовлетворению их спроса на сельскохозяйственную продукцию. В связи с этим стратегической целью, наряду с решением социальных задач на селе, для СПСК должно являться получение в результате хозяйственно-финансовой деятельности необходимой суммы прибыли, обеспечивающей устойчивое финансовое состояние предприятия и укрепление его конкурентоспособности, получить социальный эффект в виде повышения занятости сельского населения в малых формах хозяйствования, в том числе в личных подсобных хозяйствах, и сохранения традиционного жизненного уклада в сельской местности.

Использованные источники:

1. Жирнов А.В. Анализ развития крупных сельскохозяйственных предприятий / А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. -2008. -№1. -С. 45-48.

2. Жирнов А.В. Решение аграрного кризиса - создание крупных сельскохозяйственных предприятий / А.В. Жирнов // Материалы II-й Открытой Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых «Молодежь и наука XXI века» - Ульяновск. – 2007. – С. 273-275.

3. Жирнов, А.В. К вопросу о принятии предпринимательских решений /А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин //Материалы VII Международной научно-

практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения». - Ульяновск, 2016. – С. 42-46.
4. Жирнов, А.В. Многовариантные прогнозные расчеты ожидаемой прибыли предприятия /А.В.Жирнов //Проблемы современной экономики (Новосибирск). – 2015. - № 28-2. – С.121-126.
5. Жирнов, А.В. Развитие агропромышленного комплекса Пензенской области на современном этапе / А.В. Жирнов // Вестн. ФГОУ ВПО МГАУ им. В.П. Горячкина. – 2008. – Вып. № 5. С. 59-61.
6. Жирнов, А.В. Развитие специализации с учетом формирования оптимальной отраслевой структуры сельскохозяйственного производства / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин // Материалы II-й Открытой Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых «Молодежь и наука XXI века» Ульяновск, 2007. – С. 276-279.
7. Жирнов, А.В. Региональные аспекты инвестиционной политики в России / А.В. Жирнов, Г.В. Кувяткин, А.И. Майоров // Материалы 15-й Всероссийской научной конференции молодых ученых и студентов «Реформы в России и проблемы управления – 2000» Москва, 2000. – С. 188-189.
8. Жирнов, А.В. Риск-предикторный анализ финансовой составляющей предпринимательской деятельности /А.В. Жирнов //Экономика и предпринимательство. – 2016. - № 1-1 (66-1). – С. 926-931.
9. Лапшина, Г.В. О направлениях государственной поддержки малых форм хозяйствования на селе / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин // Вестник Федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский государственный агроинженерный университет им. В.П. Горячкина». -2012. - №1 (52). – С. 111-112.
10.Ткач А.В. Сельскохозяйственная кооперация: Учебное пособие. – 2-е изд. – М.: «Дашков и К», 2003. – 304 с.

Кунина Е.А.
студент 4го курса
ФГБОУ ВО «Орловский ГАУ»
Россия, г. Орел

СЕГМЕНТНАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

Согласно требованиям ПБУ 12/2000 информацией о сегменте является информация, раскрывающая часть деятельности организации в определенных хозяйственных условиях посредством представления установленного перечня показателей бухгалтерской отчетности организации. Таким образом, сегмент - это обособленная часть деятельности организации в определенных хозяйственных условиях, которая выделяется в общей

деятельности организации по уровню риска или получению прибыли.

Информация по сегментам представляется как по географическим, так и по операционным сегментам. При этом операционный сегмент представляет собой отдельно выделяемый компонент предприятия, занятый производством продукции или предоставлением услуг, риски и выгоды которого отличаются от рисков и выгод других отраслевых сегментов.

В соответствии с требованиями МСФО сегменты идентифицируются на основе организационной и управленческой структур, а также внутренней системы финансовой отчетности, часто называемой управленческим подходом, который позволяет получить наглядное свидетельство преобладающего источника риска и выгод в целях представления отчетности по сегментам. Такой источник риска и выгод определяет первичный формат сегментной отчетности, а вторичный источник рисков и выгод - вторичный формат сегментной отчетности. Нормы МСФО 14 требуют использовать более низкий уровень внутренней сегментации. Требование возникает в связи с выделением внутренних сегментов, которые не имеют отношения ни к продукции и услугам, ни к географическим районам.

Сегмент, информация по которому является наиболее существенной и соответственно подлежит обязательному раскрытию в бухгалтерской отчетности, называется *отчетным сегментом*. Таким образом, информация по отчетному сегменту - это информация по отдельному операционному или географическому сегменту, подлежащая обязательному раскрытию в бухгалтерской отчетности или в консолидированной финансовой отчетности.

При формировании бухгалтерской отчетности раскрытие информации по отчетным сегментам осуществляется посредством представления определенного перечня показателей, при этом выделяется первичная и вторичная информация по сегментам.

Выделение первичной и вторичной информации по отчетным сегментам производится исходя из преобладающих источников и характера имеющихся рисков и полученных прибылей деятельности организации. Преобладающие источники и характер рисков и прибылей выявляются на основе организационной и управленческой структуры организации, а также системы внутренней отчетности.

В МСФО 14 указано, что операционный и географический сегменты являются отчетными сегментами, если соблюдены следующие условия:

большая часть (свыше 50%) выручки получена за счет внешних продаж;

выручка от продаж, либо результаты, либо активы сегмента больше или равны 10% общей соответствующей величины всех сегментов.

МСФО 14 также предусмотрено, что, если вся выручка от внешних клиентов по всем отчетным сегментам в совокупности составляет менее 75%

выручки компании, в качестве отчетных следует идентифицировать дополнительные сегменты до тех пор, пока не будет достигнут уровень 75%.

Согласно ПБУ 12/2000 на отчетные сегменты, выделенные при подготовке бухгалтерской отчетности организации, должно приходиться не менее 75% выручки организации.

Если на отчетные сегменты, выделенные при подготовке бухгалтерской отчетности организации, приходится менее 75% выручки, то должны быть выделены дополнительные отчетные сегменты независимо от того, удовлетворяют они в отдельности условиям, предусмотренным п. 9 ПБУ 12/2000, или нет.

Факторы, влияющие на выбор и детализацию отчетных сегментов хозяйственной деятельности, можно классифицировать на внешние и внутренние. Учет данных факторов направлен на оптимизацию управленческих решений и совершенствование сегментарного учета в организациях [5].

Поскольку бухгалтерская отчетность составляется нарастающим итогом с начала года, необходимые процентные соотношения при выделении отчетных сегментов также определяются с использованием фактических показателей, рассчитанных нарастающим итогом с начала года.

МСФО 14 предусматривает, что небольшие сегменты могут объединяться в один, если их связывает значительное количество факторов, определяющих отраслевой или географический сегмент, или их можно объединить с аналогичным значительным отчетным сегментом. Если же подобные сегменты не представлены отдельно в отчетности и не объединены в один сегмент, они показываются в качестве нераспределенной (по сегментам) величины.

Сегмент, не считающийся отчетным в текущем периоде согласно требованиям МСФО 14, но считавшийся отчетным в предшествующем периоде по условиям данного международного стандарта, должен продолжать оставаться отчетным, если он является значимым, с точки зрения менеджеров компании (например, в процессе разработки будущей рыночной стратегии).

В соответствии с ПБУ 12/2000 должна быть обеспечена последовательность в выделении отчетных сегментов. Отчетный сегмент, выделенный в периоде, предшествовавшем отчетному, должен выделяться в отчетном периоде независимо от того, удовлетворяет ли он в отчетном периоде условиям признания отчетного сегмента. В связи с этим сегмент признается отчетным во всех последующих периодах, если однажды он был признан таковым согласно требованиям ПБУ 12/2000.

В связи с чем, получение первичной и вторичной информации по отчетным сегментам, позволяет характеризовать преобладающие источники и вероятность получения финансовых рисков от деятельности организации,

которые выявляются на основе организационной и управленческой структуры организации, а также системы внутренней отчетности.

Главные компоненты управленческой отчетности по сегментам деятельности организации формируются из отчетных сегментов или группы показателей, которые приводятся по каждому сегменту отдельно [6]. При формировании управленческой отчетности очень важно исключить дублирование одних и тех же операций. Очень важно создать понятные всем участникам процессов методологию и требования управленческого учета, систему ответственности за достоверность сведений и их своевременное формирование [1].

В системе управленческого учета необходимо выработать и придерживаться определенной системы критериев и оснований идентификации отдельных элементов хозяйственной деятельности [4].

Использованные источники:

1. Ибрагимова А.Х. Постановка управленческого учета // Кластерные инициативы в формировании прогрессивной структуры национальной экономики: сборник научных трудов Международной научно-практической конференции, в 2-х томах.- Курск.- 2015.- С. 176-178.
2. Курганова Е.Н. Формирование бухгалтерской отчетности по сегментам // Все для бухгалтера. 2011. - №12. - С. 15-21.
3. Пономарева Н.В. Внедрение сегментарной отчетности в учетно-аналитическую систему агрофирм. В сборнике: Экономический рост и тенденции развития АПК: теория и практика. Научно-методическая конференция молодых ученых.- 2005.- С. 205-207.
4. Пономарева Н.В. Оптимизация процесса формирования информации по сегментам деятельности // Глобальные экономические вызовы современного мира: Материалы международной научно- практической конференции (Краснодар, 21 декабря 2015 г.). Издательство: Краснодарский центр научно-технической информации (ЦНТИ).- 2015.- С.106-110.
5. Пономарева Н.В. О факторах выбора отчетных сегментов хозяйственной деятельности // Образование. Наука. Научные кадры. - 2015.- № 3.- С. 145-147.
6. Удалова З.В., Пронина М.А. Принципы формирования сегментарного учета и отчетности в системе управленческого учета сельскохозяйственных организаций // Бухучет в сельском хозяйстве.- 2015.- №1.- С. 43-53.

Кунина И.А.
студент 4го курса
ФГБОУ ВО «Орловский ГАУ»
Россия, г. Орел

ВИДЫ СЕГМЕНТОВ И ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ СЕГМЕНТНОЙ ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Внешняя сегментная финансовая отчетность формируется компаниями, чьи акции или долговые ценные бумаги находятся в свободном обращении, а также компаниями, которые только еще осуществляют выпуск в обращение своих акций или долговых ценных бумаг. В первую очередь, это диверсифицированные компании с разнообразными видами деятельности, отдельные подразделения которых функционирует в различных географических регионах. Финансовые результаты деятельности, инвестиционные риски, степень монополизации рынка и уровень конкурентной борьбы могут значительно отличаться по сферам бизнеса и географическим регионам.

Финансовому аналитику требуется как можно больше детализированной информации о различных сегментах бизнеса компании. Анализ, расчет, прогнозирование и оценка прибыли требуют, чтобы она была разбита на отдельные слагаемые, которые имеют входные характеристики изменчивости, потенциала роста и риска. Прогнозирование прибыли требует дополнительной информации о подразделениях и изделиях, ее формирующих.

С учетом названных обстоятельств, для оценки рисков предпринимательской деятельности, будущих экономических выгод, а также перспектив развития диверсифицированных компаний пользователям финансовой отчетности помимо информации, содержащейся в формах финансовой отчетности, необходимы дифференцированные данные, раскрывающие финансовые результаты деятельности по ее отдельным направлениям. Сегментация информации означает детализацию, разбивку информации, представленной в финансовой отчетности: по различным типам товаров и услуг (хозяйственным сегментам); различным географическим регионам (географическим сегментам), в которых работает компания.

Порядок формирования сегментной отчетности регламентируется МСФО 14. В российском учете аналогом этого стандарта является ПБУ 12/2000 «Информация по сегментам».

Хозяйственный сегмент - это выделяемый компонент компании, который участвует в производстве отдельного товара или услуги (или группы связанных товаров и услуг) и имеет риски и прибыли, отличные от рисков и прибылей других хозяйственных сегментов.

Географический сегмент - это выделяемый компонент компании,

который участвует в производстве товаров или услуг в конкретной экономической среде и имеет риски и прибыли, отличные от прибылей и рисков сегментов, действующих в других экономических условиях. Географическим сегментом может быть: экономический регион внутри страны, страна, группа стран.

При этом географическая сегментация может осуществляться двояко-исходя из места расположения активов и места расположения клиентов. В сегментной отчетности раскрывается информация о доходах, расходах, активах, обязательствах и результатах сегмента.

Не все выделенные хозяйственные и географические сегменты являются отчетными. Сегмент признается отчетным, если он удовлетворяет критериям признания отчетного сегмента, сформулированным в МСФО 14 и ПБУ 12/2000.

После выделения отчетных сегментов решается вопрос, как представлять информацию об их деятельности. Стандартом вводятся две формы отчетной информации по сегментам - «первичная» и «вторичной». Первичность и вторичность информации зависит от роли сегмента в деятельности компании:

если риски и прибыли компании определяются, главным образом, различиями производимых товаров, работ, услуг, то первичным признается раскрытие информации по хозяйственным сегментам; при этом вторичная информация раскрывается по географическим сегментам. На практике такой подход преобладает;

если риски и прибыли организации определяются, главным образом, различиями географических регионов деятельности, то первичным признается раскрытие информации по географическим сегментам, а вторичным - по хозяйственным сегментам.

Факторы, влияющие на выбор и детализацию отчетных сегментов хозяйственной деятельности, можно классифицировать на внешние и внутренние. Учет данных факторов направлен на оптимизацию управленческих решений и совершенствование сегментарного учета в организациях [5].

Рассмотрим возможности анализа отчетности, сформированной по сегментам бизнеса, для удовлетворения информационных запросов внешних и внутренних пользователей.

Анализ для внешних пользователей осуществляется в виде анализа финансовых коэффициентов по отдельным подразделениям холдинга, рассчитанных на базе сегментной отчетности (показатели рентабельности продаж, коэффициент использования (оборачиваемости) активов, оборачиваемость дебиторской задолженности, коэффициента оборачиваемости материально-производственных запасов, коэффициент оборачиваемости оборотных активов, коэффициент текущей ликвидности,

коэффициент абсолютной ликвидности).

Данные сегментной отчетности необходимы не только внешним, но и внутренним пользователям. Анализ позволяет собственнику выделить перспективные сегменты бизнеса, которые следует развивать в первую очередь. По каждому сегменту необходимо осуществить:

- изучение рынка;
- определение потребительского спроса;
- анализ конкурентов, изучение их товаров, цен и качества;
- определение ассортиментного ряда и ценообразование;
- составление плана поставок, определение количественного и качественного состава закупаемых товаров;
- анализ и определение способов дальнейшего продвижения товаров на рынке;
- проведение анализа рентабельности отдельных групп товаров и исключение из ассортимента группы с наиболее низкими показателями рентабельности;
- дальнейшее расширение ассортимента поставляемых товаров, который предварительно утверждается на совете директоров холдинга.

Главные компоненты управленческой отчетности по сегментам деятельности организации формируются из отчетных сегментов или группы показателей, которые приводятся по каждому сегменту отдельно [6]. При формировании управленческой отчетности очень важно исключить дублирование одних и тех же операций. Очень важно создать понятные всем участникам процессов методологию и требования управленческого учета, систему ответственности за достоверность сведений и их своевременное формирование [1].

В системе управленческого учета необходимо выработать и придерживаться определенной системы критериев и оснований идентификации отдельных элементов хозяйственной деятельности [4].

Использованные источники:

1. Ибрагимова А.Х. Постановка управленческого учета // Кластерные инициативы в формировании прогрессивной структуры национальной экономики: сборник научных трудов Международной научно-практической конференции, в 2-х томах.- Курск.- 2015.- С. 176-178.
2. Курганова Е.Н. Формирование бухгалтерской отчетности по сегментам // Все для бухгалтера. 2011. - №12. - С. 15-21.
3. Пономарева Н.В. Внедрение сегментарной отчетности в учетно-аналитическую систему агрофирм. В сборнике: Экономический рост и тенденции развития АПК: теория и практика. Научно-методическая конференция молодых ученых.- 2005.- С. 205-207.
4. Пономарева Н.В. Оптимизация процесса формирования информации по сегментам деятельности // Глобальные экономические вызовы современного

мира: Материалы международной научно- практической конференции (Краснодар, 21 декабря 2015 г.). Издательство: Краснодарский центр научно-технической информации (ЦНТИ).- 2015.- С.106-110.
5. Пономарева Н.В. О факторах выбора отчетных сегментов хозяйственной деятельности // Образование. Наука. Научные кадры. - 2015.- № 3.- С. 145-147.
6. Удалова З.В., Пронина М.А. Принципы формирования сегментарного учета и отчетности в системе управленческого учета сельскохозяйственных организаций // Бухучет в сельском хозяйстве.- 2015.- №1.- С. 43-53.

Купец А.А.
студент 2 курса
«Факультет математики и информационных технологий»
Филипенко Е.В., к.п.н.
научный руководитель, доцент
кафедра психолого-педагогического образования
Стерлитамакский филиал
Баш ГУ
Россия, Башкортостан, г. Стерлитамак

ОСОБЕННОСТИ ЭКОЛОГОЧИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ И ВОСПИТАНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ШКОЛЬНИКОВ

Аннотация: В данной статье рассматривается актуальная проблема экологического образования современных школьников. Представлена программа по реализации экологического образования и воспитания, раскрыты основные аспекты ее реализации.

Ключевые слова: экологическое образование, экологическое воспитание школьников, содержание экологического образования.

Kupets A.A., student
2 year, "the Faculty of Mathematics
and Information Technology "
Russia, Sterlitamak
Filipenko E.V. - Ph.D.,
assistant professor of psycho-pedagogical
Education, Sterlitamak Branch
Bash GU Russia, Bashkortostan, Sterlitamak

ECOLOGICAL FEATURES OF EDUCATION AND TRAINING OF MODERN STUDENTS

Abstract: In this article the actual problem of the modern environmental education of schoolchildren. Presenting the program for the implementation of environmental education, covers the main aspects of its implementation.

Keywords: environmental education, environmental education of students, the content of environmental education.

В последние десятилетия проблема экологического образования и воспитания приобретают особую актуальность, поскольку загрязнение окружающей среды самым непосредственным образом отражаются на здоровье и жизни людей. Ключевым звеном в системе непрерывного экологического образования и воспитания является общеобразовательная школа.

Экологическое образование предполагает непрерывный процесс обучения, воспитания и развития личности, направленный на формирование системы научно-практических знаний и умений, а также ценностных ориентаций, поведения и деятельности, обеспечивающих ответственное отношение к окружающей социоприродной среде и здоровью [1, с.118].

Понятие «экологическое образование детей» рассматривается в научных работах Л. В. Моисеевой, Н. А. Рыжовой, Т. А. Серебряковой и др., где оно интерпретируется как целенаправленный процесс формирования культуры взаимодействия с миром природы, основанный на синтезе эмоционально-чувственного, интеллектуального и деятельностно-практического компонентов. Экологическое образование детей объединяет три взаимосвязанных процесса: обучение, воспитание и развитие, направленных на «становление экологической культуры личности, практического и духовного опыта взаимодействия человечества с природой, обеспечивающего его выживание и развитие [2, с.216].

В основу экологического образования положены следующие принципы: принцип гумманизации, научности, интеграции, непрерывности, систематичности и взаимосвязанности раскрытия глобальных, региональных и локальных аспектов экологии.

Экологическое образование способствует становлению и развитию единой картины мира в сознании учащихся, а соответственно:

- является существенным компонентом гуманизации всего школьного образования;
- формирует общеучебные и общечеловеческие умения прогнозировать свою деятельность и деятельность других людей;
- расширяет возможности духовно-нравственного воспитания, учащихся в процессе обучения.

Реализация экологического образования и воспитания в образовательном учреждении требует внимательного отношения не только отбору содержания учебного материала, но и учета возрастных особенностей обучающихся. Так, в начальных классах происходит закрепление и развитие знаний об окружающей природной и социальной среде, полученных школьником еще в семье и в дошкольных учреждениях. Младший школьный возраст является периодом накопления знаний об окружающем мире, поэтому необходимо учитывать высокий познавательный интерес детей к

своему ближайшему природному и социальному окружению, их особую чувствительность к различным воздействиям окружающей среды, а также психофизические особенности детей данного возраста: преобладание у них наглядно-образного мышления над абстрактно-логическим. В этом возрасте закладываются основы экологической культуры, целостного представления о природе, формируется научное отношение к природной среде, осознается необходимость ее охраны, усваиваются нормы поведения в окружающей среде и навыки элементарных экологически грамотных действий. Каждый предмет, изучаемый в начальной школе (родной язык, рисование, музыка, трудовая подготовка и др.), по-новому раскрывает природоведческий материал, обогащает и помогает развивать навыки общения с природными объектами.

В средних классах главная роль в экологическом образовании отводится естественнонаучным дисциплинам. Помимо традиционных уроков в учебный процесс необходимо включать исследовательские работы, направленные на выявление экологических проблем региона, района проживания детей, а также экологические игры, практические работы по охране окружающей среды, например, экологический десант и т.д. В средних классах рекомендуется развивать «экологизированные» нравственные ценности, доступные подростковому возрасту. Целью воспитания детей данного возраста является формирование позитивного отношения к окружающей среде. Это происходит на уроках географии, биологии, литературы, физики.

В старших классах при изучении интегрированных курсов «Здоровье и окружающая среда», «Основы жизнедеятельности и безопасности», «Экология человека», «Охрана окружающей среды» и др. закрепляется и совершенствуется нравственная ориентация школьника в его отношениях с природой. Здесь закладываются основы диалектического понимания единства природы и общества, а охрана природы рассматривается как часть общей культуры человека. На этом этапе формируется современное мировоззрение, строящееся на интегративных знаниях об окружающем мире и проявляющееся в ответственном, деятельном поведении, основанном на убежденности в необходимости охраны природной среды.

В целом в содержании экологического образования можно выделить следующие аспекты: *научный* – обеспечивает развитие познавательного отношения школьников к окружающей среде. *Ценностный* – формирует нравственное и эстетическое отношение учащихся к природной среде, призывает школьников не только уметь видеть красоту окружающего мира и восхищаться им, но и вносить посильный вклад в охрану и восстановление окружающей среды, вести здоровый образ жизни. *Нормативный аспект* – ориентирован на систему норм и правил, предписаний и запретов экологического характера, непримиримость к любым проявлениям

вандализма. *Деятельностный* – формирует у учащихся практические и природоохранные умения, развивает волевые качества школьников; учит проявлять активность в решении экологических проблем.

Большую роль в экологическом образовании играет внеклассная и внешкольная воспитательная работа, которая может реализовываться в следующих направлениях: природоохранное краеведение; озеленение школьного двора, родного города; охрана зеленых насаждений; подкормка птиц в зимний период; изучение и охрана малых рек и родников, составление экологических карт, исследовательская, проектная деятельность, пропаганда здорового образа жизни и др. **Формы внеклассной работы так же могут быть очень разнообразными, например:**

- экологические операции «Первоцвет», «Покорми птиц» и др.
- походы и экскурсии;
- викторины, олимпиада, вечера, беседы («Лесные богатства, их использование и охрана», «Редкие растения», «Исчезающие виды животных», «Красная книга», «Правила поведения в лесу» и др.
- конкурсы поделок из экологического мусора, конкурс поделок из природного материала «Природа и фантазия»;
- научные конференции, пресс-конференции;
- смотры - конкурсы в школе и городе и др.

Такая работа по экологическому образованию и воспитанию школьников вызывает не только активный интерес школьников, но и мотивирует их бережное отношение к природе. Безусловно, эффективность экологического образования и воспитания подрастающего поколения будет во многом зависеть от уровня и качества знаний педагогов, заинтересованности самих учащихся и конечно же государства в целом.

Использованные источники:

1. Зверев И.Д., Суравегина И.Т. и др. Экологическое образование школьников. - М.: Педагогика, 1983.
2. Николаева С.Н. Теория и методика экологического образования детей: Учеб. пособие для студентов высших пед. учеб. заведений. - М.: Академия, 2002. – 336с.

Курамшина А.Ш., к.ю.н.
Рудаков А.М.
ФГБОУ ВО Башкирский государственный аграрный университет
Республика Башкортостан, г. Уфа

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРСНЫМИ ПРОЦЕДУРАМИ НА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ГРАЖДАНСКОЙ СЛУЖБЕ

Аннотация: Государственная гражданская служба стоит на пороге, когда ей требуется модернизация и переработка в правовом аспекте. Одной из предпосылок служит то, что устарели механизмы у конкурсной комиссии (руководящих лиц) по планированию, оценке и контролю конкурсными процедурами на вакантное место государственной гражданской службы. В статье рассматривается основные постулаты механизма, которые позволят высшему звену государственного аппарата выбрать опытным и научным путём высококвалифицированного работника на государственную гражданскую службу. В долгосрочной перспективе работник сможет задействовать весь свой потенциал, так и обеспечит предприятию наращение мощности в виде притока «умов».

Ключевые слова: человеческий потенциал, управление гражданской службой, эффективность деятельности.

Необходимость создания механизма по управлению конкурсными процедурами на государственной гражданской службе обусловлена тем, что данное мероприятие позволит повысит качество кадров и увеличит потенциал служащих на государственной службе.

Одним из первых этапов механизма автор видит в реформировании государственной гражданской службы, что находит своё отражение в проекте указа Президента Российской Федерации «О федеральной программе «Развитие государственной службы Российской Федерации (2015 – 2018 годы)» и плане мероприятий по развитию системы государственной службы Российской Федерации до 2018 года», подготовленный Минтрудом России.[1] Одним из пунктов данного проекта является: “Повышение качества отбора для замещения должностей государственной службы», в котором рассматриваются особенности привлечения и назначения квалифицированный специалистов на государственную службу, мотивированных к эффективному исполнению своих обязанностей. Особое внимание стоит уделить информационному обеспечению, позволяющие находить кандидатов по заданным критерием и тем самым выявлять компетентных сотрудников. Стоит обратить внимание на важность такого параметра, как информационная политика государственный и муниципальных органов. [2] Он позволяет создавать площадку для развития информационной индустрии, которая привлекает и отбирает профессиональные кадры на основе современных законодательно-правовых актов.

Другим этапом механизма является качественная оценка и выявление компетенции работника на заявленную должность. Суть которого заключается в том, что оценка работника не должна сводиться лишь к базовым элементам человеческого потенциала и личной симпатии государственной комиссии, а должна рассматриваться в комплексе и учитывать производные элементов том числе и деловую репутацию. [3] Данный пункт позволяет выявить квалифицированного специалиста в многомерной плоскости.

Особое место в механизме должны занимать теоритические аспекты управления гражданской службой. Стоит четко понимать, что такое управление государственной гражданской службой, и прежде всего при формировании данного механизма нужно определится с известными моделями бюрократии. Они послужат основой для данной системы. Данная идея заложена в научных трудах Овчаренко Р.К., который подчеркивает их значимость и не представляет создание без этих рычагов. [4]

Таким образом, автор считает, что без реализации данных мероприятий на начальных стадиях управления не будет реализован механизм по отбору и выявления высококвалифицированных работников на государственную гражданскую службу.

Использованные источники:

1. Проект указа Президента Российской Федерации «О федеральной программе «Развитие государственной службы Российской Федерации (2015 – 2018 годы)» и плане мероприятий по развитию системы государственной службы Российской Федерации до 2018 года» [Электронный ресурс]: [подготовлен Минтрудом России 14.11.2014] // СПС «Консультант Плюс».
2. Гарифуллина, А.Ф. Информационная политика органов государственной и муниципальной власти [Текст]: автореферат дис. соискание ученой степени канд. политипических наук / Гарифуллина Альбина Фатиховна // Вестник БГАУ. – Уфа : [б. и.], 2011.
3. Ханнанова, Т.Р. Деловая репутация работника как элемент его человеческого капитала [Текст] / Т.Р. Ханнанова // Креативная экономика. – 2009.– № 3 (27) . – С.44-48.
4. Гарипова А.Г., Шапошникова Р.Р. Противодействие коррупции в системе государственной гражданской службы Российской Федерации [Текст]: Наука и образование в XXI веке сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 17 частях. 2014. С. 37-38.
5. Овчаренко, Р.К. Теоретические основы управления гражданской службой [Электронный ресурс] : научная статья / Р.К. Овчаренко // Научная электронная библиотека - Режим доступа: http://elibrary.ru/item.asp?id=17934844. – 27.02.2016.
6. Условия и порядок поступления на государственную гражданскую

службу// Вестник ветеринарии 2006. № 2 (37). С. 3-5. http://elibrary.ru/item.asp?id=102543. – 27.02.2016.
7. Амелина Е.В. Процедура проведения конкурса при приеме на гражданскую государственную службу [Электронный ресурс]: Научная электронная библиотека – Режим доступа http://elibrary.ru/item.asp?id=102543. – 27.02.2016.
8. Чайка В.А. Правила и условия приема на государственную гражданскую службу [Электронный ресурс]: Научная электронная библиотека – Режим доступа http://elibrary.ru/item.asp?id=102543. – 27.02.2016.
9. Граждан В. Д. Государственная гражданская служба [Тест] :учеб. пособие / В.Д. Граждан. – М. : Юркнига, 2005,2009.- 476 с.
10.Граждан В.Д. Государственная и гражданская служба [Электронный ресурс] **:** электронный учебник / В.Д. Граждан.- 2-е изд., перераб. и доп. – Электрон. текстовые дан.- М. : Кнорус, 2008.

Куренкова К.И.
магистрант, 1 курс
факультет «Институт экономики и предпринимательства»
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского»
Россия, г. Нижний Новгород

ПОВЕДЕНИЕ РУКОВОДИТЕЛЯ В КОНФЛИКТНОЙ СИТУАЦИИ

Аннотация: Данная статья посвящена исследованию актуальной на сегодняшний момент проблемы поведения руководителей в конфликтных ситуациях. Рассмотрен вопрос поведения руководителя в организации, тактики поведения в конфликтной ситуации и возможные последствия конфликтов.

Ключевые слова: конфликт, урегулирование конфликта, деструктивные последствия, конструктивные последствия, конфликтология.

Двое дерутся – третий не мешай» - гласит старая народная поговорка. Но что делать, когда эти двое Ваши подчиненные, а Вы руководитель? Что делать и как себя повести, когда именно на Ваши плечи ложится ответственность за урегулирование конфликтной ситуации, и Вы просто не можете стоять в стороне?

Конфликт в его общем понимании является наиболее острым способом разрешения противоречий во взглядах, целях, интересах, которые возникают при социальном взаимодействии. Суть конфликта заключается в противостоянии его участников, сопровождающемся отрицательными эмоциями. Нередко это противостояние выходит за рамки социальных норм и правил. Прежде всего, конфликтов не нужно бояться. Конфликт – это

неотъемлемая часть внутренней жизни организации, и избежать этого невозможно, так как если в организации работают хотя бы два человека, то соответственно по одному и тому же вопросу возможны два мнения, которые могут привести к разногласиям. Конечно, конфликт сам по себе неприятен, но у него есть не только негативные последствия, как многие привыкли думать.

При наличии опытного руководителя конфликты могут стать средством управления людьми, группами и сыграть значительную роль для развития организации.

Главное средство в разрешении конфликтов — это действия руководителя. Руководитель должен вмешиваться в конфликт, не оставаться в стороне. При этом он четко должен знать и разграничивать свои юридические и моральные права.

Для разрешения конфликта руководитель должен уметь:

1. Создавать условия для предупреждения конфликтов. Хорошо поставленная работа по профилактике конфликтов ограничивает возможность возникновения разрушительных конфликтов и способствует общему сокращению их количества. Одним из самых распространенных способов является укрепление сотрудничества на социальном, так и на психологическом уровне;
2. Вести себя должным образом при возникновении конфликта: Современная конфликтология разработала несколько тактик поведения руководителя в конфликтной ситуации. Каждая из них реализуется с помощью специфических механизмов. На сегодняшний момент наиболее распространены и применяемы три тактики:

a) Уход или избегание конфликта, довольно часто используют не только участники конфликта, но и те, кто по своим должностным инструкциям должен выступать в роли посредника при его регулировании. Суть этой тактики – игнорирование конфликтной ситуации, отказ от признания ее существования, самоустранение. При это велика вероятность, что конфликт лишь усилится и вовлечет новых лиц, что в последствии серьезно отразится на эффективности организации и на взаимоотношениях сотрудников;

b) Силовой метод, во многом противоположный избеганию, суть заключается в принудительном навязывании одной из сторон своего решения проблемы. Данный метод является одним из самых разрушительных для организации, есть вероятность что сотрудники организации будут не поняты, что также отразится на эффективности работы организации;

c) Тактика взаимного выигрыша, которая является самой оптимальной для решения конфликтной ситуации. Одна из самых эффективных тактик, так как нацелена на взаимовыгодный результат,

демонстрирует уважение сторон к профессионализму и достоинству друг друга, а также учитываются взаимные интересы сторон.

3. Уметь завершать конфликт с наименьшими потерями для его участников и при возможности извлекать выгоду от его разрешения.

Но для того, чтобы из конфликта извлечь выгоду стоит отметить, что последствия конфликтов бывают двух видов: деструктивные и конструктивные.

Деструктивные последствия конфликта:

- Ухудшение социально-психологического климата в организации, что сказывается на состоянии работников, появляется чувство подавленности, тревоги и усталости;
- Снижение уровня организованности, дестабилизация в связи с неадекватной оценкой сторонами конфликта друг друга как в момент, так и после конфликта. Усиливается чувство неуверенности в себе и своих возможностях, а также негативное отношение к коллегам;
- Формируется взаимная неприязнь. Усиливаются такие явления как, постоянный поиск виновных, взаимная слежка, необоснованная критика и все это, вместо эффективного решения реальных проблем.

Однако не стоит забывать и о **конструктивных последствиях конфликта**, которые играют позитивную роль.

- Обнаружение противоречий в организации, к примеру, в системе материальной и моральной мотивации, создание условий для изменения и развития организации;
- Расширение информации, более глубокое взаимопонимание людей, их ценностей и мотивов поведения, именно противоборство способствует тому, что люди лучше узнают друг друга, а также вскрывается подлинная картина взаимоотношений между ними;
- Усиление сотрудничества, сплоченности, организованности коллектива, совершенствование структуры организации;
- Снижение социальной напряженности, укрепление отношений взаимного доверия, сотрудничества, создание благоприятных условий для роста производительности труда, творческого отношения к делу.

Учитывая возможность получения значительного выигрыша от позитивно разрешенного конфликта, опытный руководитель как бы провоцирует конфликт. Конечно не стоит забывать о том, что

В зависимости от сложившейся ситуации, прецедента, руководитель будет совершать те или иные действия по предотвращению подобных конфликтов в организации (издавать указы, распоряжения, менять должностные инструкции, менять алгоритм взаимодействия подразделений и т.д.). Но не стоит забывать, что ни одни меры не будут работать, если руководитель вовремя не расставит нужные акценты. В любой организации самый ценный ресурс – это люди, которые в ней работают. Поэтому, просто

необходимо доносить до сотрудников основные ценности и корпоративные нормы организации. Чем чаще руководитель общается с сотрудниками, тем больше у него возможностей владеть ситуацией и разрешать возникающие несогласия еще до того, как они перерастут в конфликт.

Таким образом, управление конфликтом требует от руководителей высокой компетентности не только в организационно-экономических и юридических вопросах, но и в специальных разделах психологических и конфликтологических знаний по решению задач самоорганизации и организации рационального взаимодействия людей в условиях, провоцирующих противодействие и психологическую напряженность.

Использованные источники:

1. Мастенбрук У. Управление конфликтом и развитие организации. СПб.: Москва, 1997, 197 с.
2. Шалюгина Т.А., Дугов К.К. Поведение в конфликтных ситуациях и роль руководителя организации в их разрешении / Сборник трудов конференции "Научные исследования и их практическое применение. Современное состояние и пути развития", - 2011. №11.
3. Успешный руководитель: что он собой представляет? [Сайт http://psyfactor.org]. URL http://psyfactor.org/lider4.htm (дата обращения 10.04.2016 г.)

Кучеренко Н.А.
студент 3 курса
институт экономики
Бакутина И.А.
студент 3 курса
институт экономики
Нечипоренко Л. В., к.э.н.
старший преподаватель
кафедра «Экономика, организация и коммерческая деятельность»
Поволжский государственный университет сервиса
Российская Федерация, г. Тольятти

АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Статья посвящена изучению вопросов анализа и прогнозирования экономического состояния организаций.

Ключевые слова: анализ экономического состояния организации, прогнозирование, экономическое прогнозирование, финансовое состояние организации.

Прогнозирование в организации – это процесс разработки экономических и социальных прогнозов, характеризующих уровень развития

организации, динамику развития экономики организации, структурные сдвиги в организации, территориальные сдвиги в размещении производительных сил организации, воспроизводство основных фондов и необходимые для этого инвестиции, целью которого является достижение максимальных социально-экономических показателей при минимальных финансовых затратах.

Задача прогнозирования в организации состоит, с одной стороны, в том, чтобы выяснить перспективы ближайшего или более отдаленного будущего в исследуемой области, а с другой стороны, способствовать оптимизации текущего и перспективного планирования и регулирования организации, опираясь на составленный прогноз и оценку принятого решения с позиций его последствий в прогнозируемом периоде. В качестве ключевых объектов прогнозирования развития организации чаще всего выступают объемы продаж в натуральных единицах и стоимостном выражении, а также расходы.

Организация как целостная, открытая система, являющаяся структурным элементом хозяйственных систем более высокого порядка, включена в сложную систему региональных, национальных и мирохозяйственных связей. Одна из задач прогнозирования – разработка сценариев ожидаемого в будущем развития этих связей.

При положительном прогнозе не требуется применять никаких управляющих воздействий. Но наиболее распространенным является случай, когда прогнозируемая ситуация отличается от желаемой, то есть наблюдается тенденция к отклонению системы от заданного целевого состояния, что приводит к необходимости принятия корректирующих решений.

Актуальность данного вопроса обусловила развитие методик диагностики и прогнозирования финансового состояния предприятий. Эти методики направлены на экспресс оценку финансового состояния организации, подготовку информации для принятия управленческих решений, разработку стратегии управления финансовым состоянием.

Успешное функционирование организаций в современных условиях требует повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством, активизации предпринимательства. Важная роль в реализации задачи отводится анализу хозяйственной деятельности организаций.

Финансовое состояние организации – это экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе преобразования и способность организации к погашению долгов и саморазвитию. Финансовое состояние определяется показателями, которые отражают состояние капитала в процессе кругооборота и способность организации финансировать свою

деятельность на определенный промежуток времени (рис. 1).

Рис. 1. Блоки анализа финансового состояния предприятия

Анализ финансового состояния организации проводится для нахождения возможностей повышенной эффективности его функционирования. Однако, это не достаточное условие для ее устойчивости в долгосрочной перспективе. Успешное развитие организации требует, чтобы после исполнения всех обязательств оставалась прибыль для развития производства. Даже с хорошими финансовыми результатами у организации могут возникнуть проблемы, если она не разумно использовала свои финансовые ресурсы, инвестировав их в превышающие установленные нормативы производственные запасы или допустив большую дебиторскую задолженность. Наиболее важным шагом анализа финансовой устойчивости является определение наличия и динамики собственных оборотных средств и их сохранности. Таким образом, финансовое положение организации определяется путем размещения и использования ресурсов (активов) и источниками их формирования (собственного капитала и обязательств, т.е. пассивов). Финансовая стабильность – это одно из важнейших условий эффективной работы организации.

Для оценки финансовой устойчивости организации необходимо определить, имеет ли она необходимые средства для погашения обязательств; как быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги; насколько эффективно используются имущество, активы, собственный и заемный капитал и т. д. Исходя из этого, основами анализа финансового состояния являются изучение и оценка обеспеченности организации экономическими ресурсами, выявление и мобилизация резервов их оптимизации и повышения эффективности использования.

Понятие об организации основано на наличии определенного набора основных экономических характеристик. Характеристики организации с течением времени меняются, становится другим ее будущее состояние. Со временем изменяются масштабы производства, прибыль, доход, издержки, следовательно, меняются цели и задачи экономической стратегии

организации. Этим объясняется целесообразность рассмотрения экономического состояния организации во временной последовательности.

Анализ деятельности любого экономического субъекта – это трудная методологическая и аналитическая задача, для выполнения которой требуется хорошая информационная, профессиональная и организационная база. Однако, в условиях функционирования рыночной экономики невозможно успешно управлять коммерческой организацией без эффективного анализа и прогнозирования её деятельности. От того, насколько эти процессы будут точными, своевременными, соответствующими поставленным задачам, будет зависеть, в конечном счете, прибыль, получаемая хозяйствующим субъектом. Для того чтобы профессионально использовать прогнозирование в практике деятельности организаций необходимо сформировать определенную организационную структуру, предназначенную для разработки прогнозов; определить состав прогнозных документов, порядок и сроки их разработки, исполнителей; определить последовательность процедур и комплекс методов, применяемых при разработке конкретного прогноза.

Использованные источники:

1. Агекян Л. С. Содержание анализа финансового состояния организации и решения, принимаемые на его основе // Молодой ученый. – 2015. – №4. – С. 329-331.
2. Воробьева С. А. Методические аспекты прогнозирования развития организации // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – №4. – С. 1-8.
3. Жиляков Д. И., Зарецкая В. Г. Современные проблемы анализа финансово-экономического состояния организаций различных сфер деятельности // Вестник Орловского государственного аграрного университета. 2010. – №3. – Т. 24. – С. 58-64.
4. Нечипоренко Л. В. Факторы, формирующие конкурентный потенциал предприятия // Современное состояние и перспективы развития научной мысли: сб. ст. международной научно-практической конференции (25 мая 2015г., г. Уфа) – Уфа: АЭТЕРНА, 2015. – С. 94-96.
5. Шугаева В. М. Прогнозирование в организации: от теории к практике // Наука и современность. – 2013. – №21. – С. 250-254.

Лабзуева К.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва

ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВЫХОДА НОВОГО ТОВАРА НА РЫНОК

В данной статье рассмотрен ряд предшествующих мероприятий по разработке концепции выпуска нового товара. Выделены этапы процесса прогнозирования продаж.

Так же, в статье затронут анализ рисков с которыми может столкнуться предприятие.

Ключевые слова: *планирование, прогнозирование, рыночная новизна.*

This article discusses the series of previous activities to develop the concept of launching a new product. Stages in the process of sales forecasting. Also, the article discuses the analysis of risks facing the company

Keywords: *planning, forecasting, market novelty.*

Каждый новый товар на определенном этапе проходит процедуру выведения на рынок. Этому предшествует целый ряд мероприятий по разработке концепции самого товара.

Так же существует проблема выхода товаров в маркетинговой деятельности-это один из ключевых вопросов успеха на рынке. С помощью товаров или услуг, обладающих рыночной новизной**,** предприятие выдвигается вперед, формирует новый рынок и сервисы, опережает конкурентов, увеличивает свои доходы.

Существует некая система критериев, по которой можно определить рыночную новизну тех или иных товаров. Это не только принципиально новые товары, удовлетворяющие новую потребность, или товары (услуги), по-новому удовлетворяющие уже существующие потребности.

Рыночная новизна — это и новая упаковка уже известного изделия (например, новая упаковка молока) новая цена по сравнению с товаром-конкурентом. Сюда же можно отнести и новые возможности товара для организации новых форм их продажи, проведения рекламных кампаний и др. Использование новых сырьевых материалов и технологий также является признаком рыночной новизны товаров.

Маркетинг располагает системой рыночных, товарных, сбытовых, производственных критериев, ориентирующих товаропроизводителей на совершенствование своей продукции, для получения на этой основе известных преимуществ на рынке.

Процедура разработки нового товара включает следующие этапы:

• поиск и отбор идей новых товаров;

• определение концепции нового товара;
• разработка товара;
• вывод нового товара на рынок.

Важным так же является изучение технологических и коммерческих нововведений (новые материалы и технологии производства, новые способы маркетинговых коммуникаций, методов продажи, упаковки и др.). Главная задача маркетолога состоит в том, чтобы оценить важность идей новой продукции и отобрать их с позиции нужд потребителей и возможностей предприятия (например, финансовых, кадровых и др.).

Создание временных перекрестно-функциональных команд является наиболее действенной формой для прогнозирования объемов продаж нового товара. В эту команду входят маркетологи, финансисты, производственные инженеры и специалисты по сбыту. Они составляют наиболее и наименее благоприятные прогнозы развития рынка, определяют и ранжируют факторы риска и соответственно строят планы продаж нового товара.

По новому товару обычно составляют следующие три типа прогнозов:

1. краткосрочные – 3–6 месяцев;
2. среднесрочные – 6 месяцев – 2 года;
3. долгосрочные – более 2 лет.

Данные прогнозы должны обязательно коррелировать с соответствующими планами развития производственных подразделений компании.

Процесс прогнозирования продаж состоит из ряда этапов.

• Определение целей прогнозирования.
• Построение многофакторной модели, включающей все параметры, влияющие на прогноз.
• Выбор методов прогнозирования.
• Расчет критериев анализа достоверности.
• Сбор необходимых данных.
• Составление прогноза.
• Оценка прогноза.

Так же не стоит упускать из виду, оценку рисков с которыми может столкнуться предприятие при выпуске нового товара.

Целью этой оценки является максимально более раннее предупреждение об изменении рыночных обстоятельств, внутренних причин на предприятии и ситуации в макросреде, которые имеют отношение к сильным и слабым сторонам продукта.

Анализ риска начинается с выявления возможных источников риска, его причин и мест возникновения. Во всех случаях риск связан с достаточностью, либо недостаточностью информационного обеспечения деятельности фирмы. Полученная оценка риска является основой для выбора сценария действий.

При проведении анализа рисков должны быть определены точки и места возможного появления риска. В этих точках определяются временные характеристики, причины и продолжительность действий риска. Итоговым результатом количественной оценки риска является построение системы критических значений главных индикаторов риска. Естественно, что у разных фирм разная устойчивость по отношению к риску. Снижению рисков способствует диверсификация деятельности фирмы, но без распыления средств и ресурсов. При проведении оценки рисков необходимо рассматривать тенденции развития ситуации.

Подводя итоги можно сказать о том, что выпуская новый товар на рынок предприятие должно принять меры по сокращению времени его одобрения различными группами потребителей. Для этого акцентируются новизна продукции, выделение преимуществ, легкость апробирования и проверки, доступность в торговой сети и др. Рекламная кампания в этот период должна быть нацелена в основном на завоевание раннего большинства потенциальных потребителей.

Использованные источники:

1. Бородуля, Е.Б. Оценка результативности деятельности современного предприятия / Е.Б. Бородуля, А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. - 2015. - № 5. - С. 20-24.
2. Жирнов, А.В. Проблемы подготовки специалиста технического профиля для аграрного производства / А.В. Жирнов, Е.Ю. Лапшина // Экономика и социум. – № 4-6 (13). – 2014. – с. 224-227
3. Жирнов, А.В. Инвестиции и развитие материально-технической базы сельского хозяйства / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Экономика и социум. - 2014. - №4-6(13). - С. 731-734
4. Жирнов, А.В. Экономические санкции и продовольственная безопасность / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Материалы VI Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения» Ульяновск, 2015. – С.147-149
5. Жирнов, А.В. Развитие системы планирования региональных агропромышленных объединений / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина // Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Современное развитие АПК: региональный опыт, проблемы, перспективы»: сборник научных трудов.-Ульяновск: УГСХА, 2005. –С. 145-149
6. Лапшин, Ю.А. Применение интерактивных методов в учебном процессе / Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина, А.В. Жирнов // Экономика и социум. -2014. - № 3-2(12). – С. 377-380.
7. Лапшина, Г.В. Специфика формирования социального пакета в сельскохозяйственных предприятиях / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов // Экономика и социум. - № 4-6(13). – 2014. – С. 847-849

8. Лапшина, Г.В. Управление техническими системами: учебно-методический комплекс / Г.В. Лапшина, Е.Ю. Чупахина, А.В. Жирнов. - Ульяновск: УГСХА, 2009. -297 с
9. Дж. Р. Эдванс, Б. Берман. Маркетинг., М., "Экономика", 2014-511с.
10.В. Благоев. Маркетинг в определениях и примерах. СПб, «ДваТрИ», 2013. -211с.
11.Е. Дихтль, Х. Хёршген. Практический маркетинг. М., "Высшая школа", 2015-285с.

Лаврина С.Е.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва

ПЛАНИРОВАНИЕ ЧИСЛЕННОСТИ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ

В данной статье отражены ключевые моменты, которые необходимо учесть при определении потребности предприятия в трудовых ресурсах, а также основные методы расчета необходимой численности персонала.

Ключевые слова: *планирование, численность, персонал, методы.*

This article describes the key issues that need to be taken into account in determining the needs of the enterprise in the labor force, and the basic methods of calculating the required number of staff.

Keywords: *planning, strength, personnel, methods.*

Успешная деятельность любого предприятия во многом зависит от умения подобрать нужных ему работников. В основе подбора персонала лежит процесс планирования человеческих ресурсов – определении когда, где, сколько и какой квалификации сотрудники нужны организации.

Планирование потребности в персонале одно из важнейших направлений кадрового планирования, которое позволяет определить качественную и количественную потребность предприятия в трудовых ресурсах.

Качественная потребность – это потребность в работниках определенных специальностей, категорий, квалификаций.

Количественная потребность – потребность в определенном количестве работников определенного качества, которая планируется посредством сравнения расчетной численности с фактической обеспеченностью на определенный плановый период.

Цель планирования численности - определение оптимальной численности работников для обеспечения бесперебойного производства при

минимальных затратах живого труда.

При планировании потребности в персонале учитывается действие различных факторов. В соответствии с местом организации на рынке труда, все факторы, которые влияют на потребность в персонале, можно разделить на две группы по признаку направления действия: внешние и внутренние. К внешним относятся факторы, которые непосредственно влияют на состояние рынка труда (темпы экономического роста, инфляция и т.д.); технико-технологические факторы; политика государства; конкуренция. Внутренние факторы тесно связаны с целями предприятия и бывают стратегическими, среднесрочными и текущими.

Эффективное планирование потребности предприятия в трудовых ресурсах и их эффективное использование могут осуществляться только на основе глубокого анализа персонала, который сформировался в данной организации. Главная цель анализа – выяснить изменения персонала под влиянием определенных факторов и определить, какие тенденции могут сохраниться в будущем. Главное задание анализа - количественно определить качественные характеристики изменений, произошедших в численности и структуре персонала за определенный период, и степень влияния на них различных факторов; определить, насколько рациональным явилось использование потенциала работников, а также установить меру его соответствия потребностям организации.

Определение потребности в численности персонала состоит из трех этапов: выбора метода расчета; определения исходных данных для проведения расчета и выполнения самого расчета количественной потребности в работниках.

В настоящее время существует несколько методов расчета необходимой численности работников: по трудоемкости, по выработке, по смежному нормативу численности, по норме обслуживания на объект, по штатному расписанию. В зарубежной практике часто используется «агрегат-метод». Он показывает зависимость рассчитываемой численности от количества обслуживаемых машин, агрегатов и других объектов.

«Агрегат-метод» можно применять в сельском хозяйстве, так как количество работников на сезон прямым образом зависит от количества рабочей техники, которая будет использоваться предприятием.

Для расчета численности персонала можно использовать также некоторые статистические методы. Их условно делят на две основные группы: стохастические методы и методы экспертных оценок.

При стохастических методах расчета анализируется взаимосвязь между потребностью в персонале и другими переменными величинами (например, объем производства). При этом в расчет принимаются данные за предшествующие периоды и предполагается, что потребность в будущем будет развиваться по аналогичной зависимости.

На практике наиболее часто применяется метод расчета числовых характеристик, регрессионный и корреляционный анализ.

Методы экспертных оценок основываются на использовании опыта специалистов и руководителей. Эти методы подразделяются на простую и расширенную оценку, включающую как однократную, так и многократную экспертную оценку.

При простой оценке потребность в персонале оценивается руководителем соответствующей службы. Метод не требует каких-либо существенных затрат, однако ее недостаток состоит в том, что эта оценка достаточно субъективна. Расширенная экспертная оценка производится группой компетентных экспертов.

Существуют также различные компьютерные модели, которые представляют собой набор математических формул и позволяют одновременно использовать стохастические методы, экспертные оценки и информацию о динамике факторов, влияющих на потребность предприятия в рабочей силе. Модели дают возможность составить наиболее точный прогноз, но их применение ограничено высокой ценой и необходимостью специальных для этого навыков.

Выбор метода расчета численности зависит от характера профессии и особенностей выполняемой работы.

Расчет фактической потребности в работниках должен учитывать необходимость покрытия планового или внепланового выбытия персонала, а также его плановое поступление. В качестве планового поступления следует рассматривать возвращение сотрудников после обучения, службы в армии, длительного отпуска и т.д.

К плановому выбытию персонала относится сокращение численности в связи с реорганизацией производства или услуг, с реорганизацией оргструктуры; направление сотрудников на обучение, стажировку и т.д.; призыв в армию, выход на пенсию.

Большую сложность для планирования представляет выбытие персонала по внеплановым причинам. К ним относятся увольнение по собственному желанию; увольнение по инициативе администрации; длительная болезнь сотрудника; дополнительные отпуска и т.д. Планирование выбытия персонала по таким причинам производится на основе статистических данных предприятия о высвобождении по указанным причинам за последние несколько лет.

Таким образом, планирование персонала, как и любой вид планирования, предусматривает постановку целей, обоснование порядка, методов их достижения и внесение уточнений в зависимости от возможных изменений условий реализации поставленных целей. Планирование персонала по существу представляет собой применение процедур планирования для комплектации штатов и трудовых ресурсов.

Использованные источники:
1. Горемыкин, В. А. Планирование на предприятии. Учебник и практикум: учебник для бакалавров / В. А. Горемыкин. — 9-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2014. — 857 с.
2. Жирнов, А.В. Проблемы подготовки специалиста технического профиля для аграрного производства / А.В. Жирнов, Е.Ю. Лапшина // Экономика и социум. – № 4-6 (13). – 2014. – с. 224-227
3. Планирование на предприятии: учебное пособие / Г.С. Драпкина, В.Н. Дикарёв; Кемеровский технологический институт пищевой промышленности. - Кемерово, 2006. - 132 с.
4. Практикум по планированию на предприятии: учебное пособие / Т. П. Тихомирова. 2-е изд. перераб. и доп. Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2013. 136 с.
5. Савкина Р.В. Планирование на предприятии: Учебник / Р. В. Савкина. - М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2013. - 324 с.

Лагутик В.В.
магистрант
факультет Технологического менеджмента и инноваций
кафедра Экономики и стратегического менеджмента
Герасимова А.Ю., к.пед.н.
научный руководитель, доцент
кафедра социальных и гуманитарных наук
Университет ИТМО
Россия, г. Санкт-Петербург

ВОСПРИЯТИЕ И ПОНИМАНИЕ ПАРТНЁРАМИ ДРУГ ДРУГА В ПРОЦЕССЕ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

Общение – сложный процесс взаимодействия между людьми, заключающийся в обмене информацией, а также в восприятии и понимании партнерами друг друга [1].

Выделяются несколько видов общения, каждый из которых может происходить с определенной целью. Одним из таких видов является деловое общение, предмет которого — дело.

В процессе делового общения необходимо взаимопонимание между партнерами, поэтому большое значение имеет тот факт, как воспринимается партнер по общению. Процесс восприятия одним человеком другого является обязательной составной частью общения и называется перцепцией общения [2].

Термин "социальная перцепция" впервые был введен американским психологом Джеромом Брунером, он обратил внимание на то, что, несмотря на все индивидуальные различия, существуют общие социально-психологические механизмы восприятия [3].

Общение определяется тем представлением о партнере, которое складывается в восприятии. Под восприятием в социальной психологии понимается целостный образ другого человека, формируемый на основе оценки его внешнего вида и поведения.

В деловом общении приходится взаимодействовать с людьми, которых видишь впервые, и с людьми, которые уже достаточно хорошо знакомы.

Психологические исследования показали, что в основе восприятия незнакомых ранее людей и людей, с которыми уже имеется определенный опыт общения, лежат разные психологические механизмы. В первом случае восприятие осуществляется на основе психологических механизмов межгруппового общения, во втором — механизмов межличностного общения.

К психологическим механизмам в межгрупповом общении относят процесс социальной стереотипизации, который заключается в том, что образ другого человека строится на базе тех или иных типовых схем.

Формирование образа другого человека осуществляется тоже путем стереотипизации. Образ партнера, создающийся при знакомстве, — это регулятор последующего поведения, он необходим для того, чтобы правильно и эффективно в данной ситуации построить общение. Наше общение строится существенно различным образом в зависимости от того, с кем мы общаемся. Для каждой категории партнеров есть разные "техники" общения, выбор которых определяется характеристиками партнера. Поэтому наиболее важные в данной ситуации характеристики — это те, которые позволяют отнести партнера к какой-то группе. Именно эти характеристики и воспринимаются достаточно точно. А остальные черты просто достраиваются по определенным схемам, и именно здесь проявляется вероятность ошибки. Эти ошибки восприятия обусловлены действием некоторых факторов: превосходства, привлекательности и отношения к нам.

Люди, вступающие в общение, не равны: они отличаются друг от друга по своему социальному статусу, жизненному опыту, интеллектуальному потенциалу и т.д. При неравенстве партнеров наиболее часто применяется схема восприятия, которая приводит к ошибкам неравенства. Эти ошибки получили название фактора превосходства.

Для определения фактора превосходства в нашем распоряжении есть два основных источника информации:

- одежда человека, его внешнее оформление, включая такие атрибуты, как знаки отличия, очки, прическа, награды и т.д.

- манера поведения человека (как сидит, ходит, разговаривает и т.д.).

Эти элементы служат знаками групповой принадлежности и для самого носителя одежды и поведения, и для окружающих его людей. Понимание своего места в группе, в той или иной иерархии, а также положения других людей во многом определяют общение и взаимодействие.

Поэтому выделение превосходства какими-то внешними, видимыми средствами всегда существенно.

Действие фактора привлекательности при восприятии человека заключается в том, что под его влиянием какие-то качества человека переоцениваются или недооцениваются другими людьми. Ошибка в том, что если человек нам нравится внешне, то одновременно мы склонны считать его более умным, хорошим, интересным и т.д., т.е. опять-таки переоценивать многие его личностные характеристики.

И, наконец, фактор отношения к нам. Он действует таким образом, что люди, которые хорошо к нам относятся, оцениваются выше чем те, которые к нам относятся плохо. Знаком отношения к нам, запускающим соответствующую схему восприятия, является все, что свидетельствует о согласии или несогласии партнера с нами.

Задачей первого впечатления является быстрая ориентировка в ситуации. Для людей как социальных существ главное — определение вопроса о групповой принадлежности партнера. Поэтому можно сказать, что первое впечатление почти всегда правильно. Ошибкой же является то, что стереотипизация вызывает определенную оценку неизвестных еще пока свойств и качеств, что может привести к неадекватному общению в дальнейшем. В постоянном общении результаты первого впечатления продолжают действовать. Однако постоянное и длительное общение не может удовлетворяться тем списком приписываемых партнеру черт и свойств, которые сформировались при первом впечатлении.

В постоянном общении становится важным более глубокое и объективное понимание партнера. Здесь восприятие и понимание партнера происходят на другой основе. Психологическими механизмами восприятия и понимания при межличностном общении являются идентификация, эмпатия и рефлексия.

Наиболее простой способ понимания другого человека обеспечивается идентификацией — уподоблением себя ему. При идентификации человек как бы ставит себя на место другого и определяет, как бы он действовал в подобных ситуациях.

Очень близка к идентификации эмпатия, т.е. понимание на уровне чувств, стремление эмоционально откликнуться на проблемы другого человека. Ситуация другого человека не столько продумывается, сколько прочувствуется.

С точки зрения характеристики общения как идентификация, так и эмпатия требуют решения еще одного вопроса: как будет тот, другой, т.е. партнер по общению, понимать меня.

Процесс понимания друг друга опосредован процессом рефлексии. В социальной психологии под рефлексией понимается осознание действующим индивидом того, как он воспринимается партнером по

общению [5].

Процесс делового общения начинается с восприятия - перцепции. Существуют перцептивные барьеры, мешающие правильному восприятию. Чтобы свести их влияние к минимуму, их необходимо знать.

Использованные источники:

1. Головлева Е.Л. Основы межкультурной коммуникации: учебное пособие / Е.Л. Головлева. — Ростов н/д: Феникс, 2008. – 224 с.
2. Фалькова Е.Г. Межкультурная коммуникация в основных понятиях и определениях: Методическое пособие. – СПб.: Ф-т филологии и искусств СПбГУ, 2007. – 77 с.
3. Герасимова А.Ю., Социум как социальная реальность и система: проблемы управления и самоорганизации//Экономика и социум. 2015. № 2-1 (15). С. 1273-1278.
4. Бразевич Д.С., Герасимова А.Ю., Социальный капитал: интерпретации и методологические подходы к изучению//Alma mater (Вестник высшей школы). 2015. № 7. С. 20-24.
5. Герасимова А.Ю., Конфликтологическая компетентность как фактор формирования толерантности менеджеров //В сборнике: Формирование электронной культуры в процессе непрерывного образования: проблемы и перспективы Сборник научных трудов участников Международной междисциплинарной конференции. Санкт-Петербург, 2015. С. 59-63.

Лайпанова Д.Б., к.полит.н.
доцент
кафедра ГМУ и права
СевКавГГТА
Россия, г. Черкесск

СОСТОЯНИЕ РЫНКА ТРУДА В КЧР

Аннотация. *В статье приводятся основные показатели, характеризующие состояние рынка труда в КЧР. В работе рассматривается одна из главных проблем рынка труда Карачаево-Черкесской республики - структурный дисбаланс спроса и предложения рабочей силы. В статье проведен анализ профессий, по которым наблюдается избыток или дефицит кадров на рынке труда республики.*

Ключевые слова: *рынок труда, занятость, безработица, население, образование.*

Laypanova D.B., candidate of political Sciences
associate Professor of the Department of state and law
SevKavGGTA
Russia, Cherkessk

SOCIO-ECONOMIC CONSEQUENCES OF UNEMPLOYMENT

Abstract. *The article presents the main indicators characterizing the labour*

market situation in KCR. This paper considers one of the main problems of the labour market of the Karachay-Cherkess Republic - the structural imbalance of demand and supply of labour. In the article the analysis of occupations for which there is an excess or a shortage in the labour market of the Republic.

Keywords: *labour market, employment, unemployment, population, education.*

Рынок труда - это сфера формирования спроса и предложения на рабочую силу. Посредством рынка труда осуществляется продажа рабочей силы на определенный срок. Особенность рынка труда заключается в том, что объектом купли-продажи на нем является право на использование рабочей силы, знаний, квалификации и способностей к трудовому процессу. В широком смысле рынок труда — система социально-экономических и юридических отношений в обществе, норм и институтов, призванных обеспечить непрерывный процесс воспроизводства рабочей силы и эффективное использование труда.

Состояние рынка труда КЧР характеризуется следующими показателями: в 2015 году за содействием в поиске подходящей работы в службу занятости обратилось 10806 человек, на 2,5 % меньше, чем в 2014 году. Трудоустроено 5008 человек, на 5,7 % больше, чем в предыдущем году, из них: 2050 человек, имеющих статус безработного; 2775 человек – на постоянную работу. В качестве безработного зарегистрировано 7332 человека, на 4,7 % меньше, чем в предыдущем году. Численность безработных, зарегистрированных в службе занятости населения, за 2015 год уменьшилась на 3,8 % и составила на 1 января 2016 года 3931 человек. Уровень безработицы по республике за год снизился с 1,8 до 1,7 %. Банк вакансий в сравнении с предыдущим годом сократился на 15,5 % и составил 9320 рабочих мест. Коэффициент напряженности в целом по республике за 2015 год не изменился и составил 3,0 незанятых граждан, зарегистрированных в службе занятости, в расчете на одну вакансию.56

Одной из главных проблем рынка труда Карачаево-Черкесской республики является структурный дисбаланс спроса и предложения рабочей силы. Баланс трудовых ресурсов – это система показателей, отражающая наличие трудовых ресурсов и их распределение по сферам и видам деятельности. Баланс состоит из двух частей: ресурсной и распределительной. Ресурсная часть отражает наличие трудовых ресурсов и источники их формирования, распределительная – распределение трудовых ресурсов на экономически активное и экономически неактивное

[56] Информация о положении на рынке труда Карачаево-Черкесской Республики по состоянию на 1 января 2016 года. http://ugszn09.ru/home/rinoktruda/uroven.aspx

население57.

Предлагаемые вакансии не соответствуют профессионально-квалификационному составу безработных граждан в КЧР. По состоянию на 1 января 2016 года в составе безработных 2207 человек имеют профессию служащего или специалиста. За год доля данной категории в численности безработных граждан возросла с 54,6% до 56,1%. В банке данных для служащих имеется 512 вакансий (37,8% от общего количества, год назад – 36,2%). Коэффициент напряженности на рынке труда у безработных граждан, имеющих рабочую профессию, - 2,5, у специалистов и служащих – 4,3.

Профессии, по которым наблюдается избыток кадров на рынке труда КЧР: водитель автомобиля, повар, продавец, рабочий по благоустройству населенных пунктов, уборщик, бухгалтер, инженер, менеджер, специалист, техник, учитель, экономист, юрисконсульт и др. Перечень профессий, по которым наблюдается дефицит трудовых ресурсов на рынке труда республики по состоянию на 1 января 2016 года: овощевод, врач, вязальщик, кондуктор, артист и др. Из этого можно сделать вывод, что действующая система образования не справляется с задачей своевременной и качественной подготовки нужных экономике страны специалистов.

Россия входит в число в число лидеров по доле трудоспособного населения с высшим образованием. Высшее образование в стране имеют 54 % граждан в возрасте от 25 до 64 лет, но проблема в том, что зачастую специалисты работают не по профилю. Если сравнить количество россиян, имеющих высшее образование с ВВП на душу населения, то картина получается не такой уж радостной. Высшее образование не помогает россиянам стать высокопроизводительными. К примеру, в 2010 году в США доля граждан с высшим образованием составила 30 % и ВВП на душу населения - 41950, а в нашей стране 21 % и 10640 соответственно58. Основная проблема заключается в низком качестве образования. Современная система образования воспроизводит человеческие ресурсы низкой производительности труда. Низкие показатели производительности труда программируются образовательными учреждениями, точнее образовательными стандартами. Так, анализ программы обучения по специальности «технология производства продукции и организация общественного питания» выявил, что перечень развиваемых в ВУЗе умений на 90 % не соответствует требованиям работодателей59. Согласно

[57] Кузьбожев Э. Н., Козьева И. А., Световцева М. Г. Экономическая география и регионалистика (история, методы, состояние и перспективы размещения производительных сил) : учеб. пособие. М.: Высшее образование, Юрайт-Издат, 2009. С. 158.

[58] Рейтинг здоровья наций / http://а-рейтинг.рф/index.php/news/item

[59] Трофимов Н. В. Институциональный подход в решении проблемы дефицита квалифицированных кадров для малых и средних предприятий сферы ресторанного и семейно-развлекательного бизнеса // Директор ССУЗА; октябрь 2014; с. 34-41; www.directorssuza.ru

Яхонтовой Е. С., в ближайшем будущем отечественная система образования не станет платформой для создания конкурентных преимуществ российской экономики. В частности, укрупнение ВУЗов приводит к тому, что подготовка профильных специалистов из регионов перемещается в крупные города. Как следствие, выпускники после окончания обучения не желают уезжать на периферию, предпочитая работу в крупном городе не по специальности60.

Совершенно очевидно, что основными приоритетами государства в сфере регулирования рынка труда должны стать: создание новых рабочих мест, продуктивная занятость населения и подготовка ВУЗами нужных кадров для экономики страны, и КЧР в частности.

Использованные источники:

1. Информация о положении на рынке труда Карачаево-Черкесской Республики по состоянию на 1 января 2016 года. http://ugszn09.ru/home/rinoktruda/uroven.aspx
2. Кузьбожев Э. Н., Козьева И. А., Световцева М. Г. Экономическая география и регионалистика (история, методы, состояние и перспективы размещения производительных сил) : учеб. пособие. М.: Высшее образование, Юрайт-Издат, 2009. 540 с.
3. Рейтинг здоровья наций / http://a-рейтинг.рф/index.php/news/item
4. Трофимов Н. В. Институциональный подход в решении проблемы дефицита квалифицированных кадров для малых и средних предприятий сферы ресторанного и семейно-развлекательного бизнеса // Директор ССУЗА; октябрь 2014; с. 34-41; www.directorssuza.ru
5. Яхонтова Е. С. Рынок труда и производительность труда в России // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2015. - № 4. – С. 93-101.

[60] Яхонтова Е. С. Рынок труда и производительность труда в России // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2015. - № 4. – С. 93-101.

Лапшов М.С.
студент 3 курса
экономический факультет
НавасардянА.А.
доцент
кафедра «Бухгалтерский учет»
Хамзина О.И.
доцент
кафедра «Бухгалтерский учет»
ФГБОУ ВО Ульяновская ГСХА
Россия, г. Ульяновск

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ АУДИТ: ПРОБЛЕМЫ, ВОПРОСЫ, РЕШЕНИЯ

Статья посвящена изучению экологического аудита, необходимость которого проявляется особенно в последнее время ввиду широкого распространения факторов загрязнения окружающей среды.

Ключевые слова: экологический аудит, экологическая безопасность, рациональное природопользование, Государственный контроль, предприятия.

M. S. Lapshov, 3rd year student of economic
faculty of the Ulyanovsk state agricultural Academy.
Navasardyan A.A., associate Professor of Department "Accounting"
Ulyanovsk state agricultural Academy.
Khamzina O.I. associate Professor of Department "Accounting"
Ulyanovsk state agricultural Academy.
Ulyanovsk, Russia .

ENVIRONMENTAL AUDIT: CHALLENGES, ISSUES, SOLUTIONS.

The article is devoted to the study of the environmental audit, the need for which is evident especially in recent years because of the widespread factors of environmental pollution.

Key words: environmental audit, environmental safety, environmental management, State control of the enterprise.

Из всего многообразия направлений государственной стратегии развития России стоит выделить относительно недавно сформировавшееся, но от того не менее важное – применение экологического аудита. Экоаудит столь важен, потому что направлен на сохранение благоприятного состояния окружающей среды, что в свою очередь приносит не только эстетическое удовольствие гражданам, но и прибыль стране, ведь если природные ресурсы использовать правильно, то и хватит их на более долгий срок. Столь большое внимание именно к экологическому аудиту связано с необходимостью введения в России системы норм международной экологической безопасности, ведь проблема окружающей среды стала

актуальна особенно сейчас.

Если изучить мировой опыт применения экоаудита по всему миру, то можно увидеть устойчивую тенденцию применения государствами экологических аудиторских проверок для оценки предприятий и хозяйственных субъектов с точки зрения их воздействия на природу, а также для принятия своевременных мер на различных уровнях управления.

Экологический аудит зародился на рубеже 1970-80-х годов. В частности в ЕЭС директива об экологическом аудировании была принята в 1982 году, в 1984 году национальное агентство по охране окружающей среды США разработало концепцию экологического аудирования федеральных агентств. В России же экологический аудит применяется с 1993 года. В 1998 году был принят ряд правовых актов Госкомэкологии в области экологического аудита.

Рассмотрим нормативно-правовые основы, регулирующие экологический аудит в России на федеральном уровне:

1. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» №307-ФЗ от 30.12.2008 г. (в редакции от 01.12.2014г.)

2.Федеральный закон от 10.01.2002 №7-ФЗ «Об охране окружающей среды» (в редакции от 28.11.2015г.)

3.Федеральный закон от 04.05.1999 №96-ФЗ «Об охране атмосферного воздуха» (в редакции от 13.07.2015г.)

4.Указ Президента РФ № 511 от 15.03.2000 г. «О классификаторе правовых актов» (предусматривает экоаудит как вид деятельности.)

5. Госстандартом России приняты стандарты серии ГОСТ Р ИСО 14000 по формированию системы экологического аудита.

Федеральный закон от 10.01.2002 № 7-ФЗ (ред. от 28.11.2015) "Об охране окружающей среды" определяет экологический аудит как независимую, комплексную, документированную оценку соблюдения субъектом хозяйственной и иной деятельности требований, в том числе нормативов и нормативных документов, в области охраны окружающей среды, требований международных стандартов и подготовку рекомендаций по улучшению такой деятельности. Однако содержание экологического аудита не сводится лишь к проверке отчетности и нормативных актов, оно шире.

Какие же задачи ставит перед собой экологический аудит?

1) Получение достоверной информации о деятельности предприятий и иных хозяйственных субъектов в области использования природных ресурсов и охраны окружающей среды, повышение их конкурентоспособности и эффективности за счет внедрения экологически чистых передовых технологий и экологической маркировки.

2) Содействие предприятиям в регулировании своей экологической политики путем формирования приоритетных задач, которые следует

реализовать в первую очередь.

3) Снижение финансового риска хозяйственных субъектов и предприятий.

4) Применение и контроль за соблюдением международных экологических норм, принципов и правил.

5) Подготовка и привлечение специалистов по экологическому аудиту.

6) Укрепление доверия общественности, правительства и акционеров к предприятиям. Таким образом, самоконтроль главенствует над государственным контролем, что способствует распространению экологического аудита.

Чтобы выявить содержание и место экологического аудита в сфере экологического права, необходимо понять, применительно к какой экологически значимой деятельности он проводится.

Ниже выделим основные направления экологического аудита:

1) Определение соответствия предприятия или хозяйственного субъекта природоохранным нормам.

2) Исследование экологической безопасности используемого на производстве сырья, технологий и оборудования.

3) Изучение и оценка масштабов загрязнения окружающей среды, а также экономический ущерб, который понесет государство.

4) Оценка соответствия отходов нормам загрязнения.

5) Изучение рациональности использования природных ресурсов на определенной территории.

6) Оценка экологического риска в результате аварий на производстве и стихийных природных бедствий.

7) Выявление экологических проблем в регионах и в целом по стране, а также разработка мероприятий по их решению.

8) Проверка принимаемых нормативно-правовых актов на предмет соответствия экологическим нормам.

Содержание экологического аудита:

Аудиторская проверка может быть обязательной или инициативной.

Обязательный экологический аудит проводится в следующих случаях:

1) Исполнение международных обязательств по охране окружающей среды.

2) Поручение государственных органов.

3) Изучение возможного экологического воздействия при приватизации государственных и муниципальных предприятий.

4) Реализация процедуры банкротства предприятия или хозяйственного субъекта.

5) Обоснование инвестиционных проектов, если это предусмотрено в условиях инвестирования и т.д.

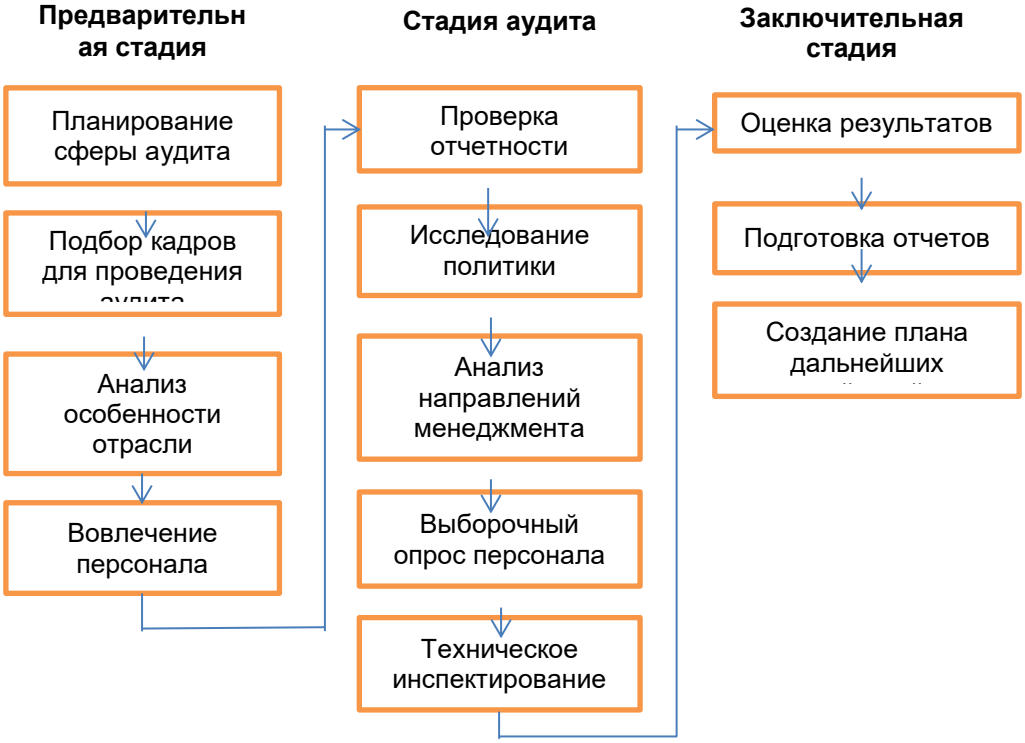
Добровольный экологический аудит может проводиться по инициативе собственника предприятия, оказывающего воздействие на окружающую среду в следующих случаях:

1) Изменение собственника объекта.

2) Передача объекта в аренду, в залог.

3) Необходимость модернизации производственного или технологического процесса и т.д.

В процедуре экологического аудита можно выделить три этапа:



1) Проведение подготовительных мероприятий: определение объектов, которые стоит рассмотреть в первую очередь на основе оценок экологических рисков; разработка графиков проведения аудита; составление плана мероприятий по экологическому аудиту.

2) Непосредственное проведение аудита, опрос руководства и сотрудников, работа с документами, визуальное и инструментальное исследование объекта, лабораторный анализ.

3) Подготовка отчета по экологическому аудиту. Выявление соответствия (несоответствия) экологических характеристик объекта национальным стандартам и международным нормам. В заключительной части отчета даются рекомендации предприятию по исправлению имеющихся нарушений и улучшению экологических характеристик. Реализация результатов экологического аудита: доведение результатов аудита до руководства предприятия, сотрудников, государственных органов, акционеров и общественности.

Таким образом, одним из организационно-правовых механизмов, позволяющих осуществлять требуемую оценку деятельности предприятия, является экологический аудит. Но пока в настоящее время экологическое аудирование и экологическая сертификация, активно реализуемые в развитых странах, в Российской Федерации находятся на начальных этапах своего развития. Хотя, как видим, экологический аудит – новое и перспективное направление в экологической деятельности и потребность в нем очевидна.

Использованные источники:
1.Богданова Е.В. Проблемы применения международных стандартов аудита в российской экономике / Е.В. Богданова, А.А. Навасардян // Бухгалтерский учет, анализ, аудит и налогообложение: проблемы и перспективы. II Всероссийская научно-практическая конференция. Пенза, 2014. – С. 9-12.
2. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности.»
3. www.jurkom74.ru
4. www.ecology-education.ru

Лесных В.А.
начальник отдела поддержки малого и среднего предпринимательства
Торгово-промышленная палата Ставропольского края
Российская Федерация, г. Ставрополь

МАЛЫЙ БИЗНЕС В АГРОСФЕРЕ

Аграрная сфера занимает особое место в структуре рыночной экономики. Это проявляется в ярко выраженной специфике условий хозяйствования в рыночной экономике. Данная специфика оказывает влияние на предпринимательство в аграрной сфере. Малый бизнес в агропромышленной сфере является составной частью всего предпринимательства и имеет определенную специфику, особенности и признаки, связанные с особенностями самого сельского хозяйства.

Анализ современной отечественной экономической литературы позволяет выделить несколько понятий в определении предпринимательства в аграрной сфере. Некоторые ученые сопоставляют понятие аграрного предпринимательства с агробизнесом. По нашему мнению, таким образом обобщить понятие неправомерно, так как агробизнес есть совокупность деловых отношений в агропромышленном комплексе, где главную роль играют не сельскохозяйственные товаропроизводители, а фирмы, поставляющие им средства производства и перерабатывающие сельскохозяйственное сырьё.

Еще одним распространенным в отечественной экономической литературе подходом является, наоборот, сужение его содержания до одной из его организационных форм - крестьянского (фермерского) хозяйства. Так, бытует научное мнение, что «Основной формой бытия частного предпринимательства в аграрной сфере является частное крестьянское (фермерское) хозяйство». Таким образом, выделяются три признака такого предпринимательства, а именно: экономическая самостоятельность и свобода, частная собственность на средства производства, рыночная конкурентная среда хозяйствования. Подобный подход к определению аграрного бизнеса копируется практически полностью в другой формулировке, характеризующей вклад отдельных категорий хозяйств в

валовую продукцию сельского хозяйства. Согласно этим данным в 2014 г. крестьянские (фермерские) хозяйства давали 2,45%, сельскохозяйственные предприятия - 52,6% и хозяйства населения - 44,95% валовой сельскохозяйственной продукции. На наш взгляд, эти данные опровергают мнение о том, что сейчас и в ближайшей перспективе основным представителем аграрного предпринимательства будут выступать крестьянские (фермерские) хозяйства.

Еще одним определением, раскрывающим понятие аграрного бизнеса, является «крестьянская деятельность - одна из форм свободного предпринимательства». Данная аргументация применима в определении понятия «аграрное предпринимательство».

На современном этапе развития малого предпринимательства в аграрной сфере выделяются следующие субъекты хозяйствования: коммерческие организации (т.е. малые предприятия); крестьянские (фермерские) хозяйства (могут быть как юридическими, так и физическими лицами); потребительские кооперативы (являются некоммерческими организациями); индивидуальные предприниматели.

Крестьянские (фермерские) хозяйства являются классической формой малого предпринимательства в агробизнесе. Крестьянское (фермерское) хозяйство является наиболее специфичным видом предпринимательской деятельности в сельском хозяйстве, функционирующим как бы самостоятельно от других видов деятельности, в связи с этим требует более углубленного рассмотрения своей сущности и особенностей.

Семейная форма собственности – это самая главная отличительная черта фермерской формы ведения сельского хозяйства. Фермерская форма ведения сельского хозяйства наиболее устойчива и адаптирована к изменениям внешней и внутренней среды. Функционирование фермерских хозяйств в России регулируется Федеральным законом от 11 июня 2003 года № 74-ФЗ «О крестьянском (фермерском) хозяйстве».

В целом, можно утверждать, что малое предпринимательство в сельском хозяйстве – это весьма специфичная и очень важная составляющая части малого предпринимательства, и всей экономики страны. На пути развития малого бизнеса в агросфере существуют определенные сдерживающие факторы, проблемы развития бизнеса:

1) Безразличное отношение к процессам развития сельского хозяйства, которое проявляется в упорном нежелании менять технологию производства, сорта продукции, внедрять автоматизацию по причине отсутствия элементарных знаний, навыков и желания модернизации процессов производства.

2) Низкий уровень качества производимой продукции, что сильно мешает переработке (например, упаковочные, фасовочные, очистительные машины запрограммированы под определенный размер на выходе), а

отсутствие эстетики в товарном виде затрудняет реализацию продукции. Сорта низкого качества, не дают высокую урожайность, как новые и более качественные сорта.

3) Отсутствие достаточной инфраструктуры объектов сельского хозяйства: овощехранилищ, убойных цехов на территории ферм, молокоприемных пунктов и т.д., что в значительной степени тормозит развитие малого бизнеса в сельском хозяйстве.

4) Сложности с реализацией продукции связанные как с низким качеством продукции, так и отсутствием объектов переработки продукции. Это является серьезной преградой на пути к конечному потребителю, малому агробизнесу практически нереально самостоятельно выйти в розничную сеть. Меры по развитию ярмарочной торговли крестьянско-фермерских хозяйств на местных рынках недостаточны и малоэффективны. Наладить цепь реализации продукции фермеров на рынки регионов стала актуальной проблемой, которую пытаются решить на правительственном уровне.

5) Отсутствие знаний и навыков ведения агробизнеса, низкий образовательный уровень. Неумение планировать, решать и управлять собственным бизнесом мешает взаимоотношениям с ведомственными учреждениями, кредитными организациями и пр. У субъектов агробизнеса не хватает знаний управлять денежными потоками, вести учет доходов и расходов, просчитывать эффективность выбранных технологий и внедрять новые технологии, а также наблюдается тенденция неумения исследовать рынок.

6) Сложности с обеспечением залоговой базы связанные с тем, что крестьяне не могут оформить права собственности на земельные участки. Выходом может быть упрощение регистрации прав собственности на сельскохозяйственные земли, их свободная купля-продажа или предоставление муниципальных и областных кредитных гарантий субъектам малого предпринимательства на селе.

Для эффективного существования субъектов малого бизнеса в аграрной сфере необходимо дальнейшее развитие нормативно-правовой базы, регулирующей деятельность и учитывающей специфику малого агробизнеса. Предоставление равных условий всем хозяйствующим субъектам для входа на рынок, устранение административных барьеров, регламентация контролирующих функций государства, усиление государственной поддержки предпринимателей должны стать главными составляющими законотворческой деятельности государства, направленными на активизацию предпринимательской деятельности в России. Субъектам малого бизнеса в агросфере необходимо стремиться к автоматизации и внедрению новых технологий в своей деятельности.

Агропромышленный комплекс является составной частью экономики

России, где производится жизненно важная для общества продукция и сосредоточен огромный экономический потенциал. Малый бизнес в аграрной сфере является экономически важной категорией развития экономики страны.

Использованные источники:

1. Ермакова Н.Ю., Долбня А.А. Сущность устойчивого развития предприятий агробизнеса // Вестник АПК Ставрополья. 2011. № 4 (4). С. 70-72.
2. Ермакова Н.Ю., Христенко А.С., Фролова Т.Ю. Состояние и проблемы развития малого предпринимательства в Ставропольском крае // В сборнике: Актуальные проблемы развития предпринимательства. 2013. С. 61-66.
3. Костюченко Т.Н., Ермакова Н.Ю., Банникова Н.В. Состояние и тенденции развития аграрного сектора экономики ставропольского края //Фундаментальные исследования. 2015. № 5-4. С. 732-737.
4. Региональная модель развития: детерминанты экономики и маркетинга (коллективная монография) / Агаларова Е.Г., Аливанова С.В., Алтухова Л.А., Антонова И.Ю., Беликова И.П., Богданова С.В., Горлов С.М., Довготько Н.А., Еременко Н.В., Ермакова А.Н., Ермакова Н.Ю. и др. //Международный журнал экспериментального образования. 2015. № 8-2. С. 273-274.
5. Русановский Е.В., Русановский Р.В., Тенищев А.В. Становление и развитие предпринимательства в отрасли овцеводства // Фундаментальные исследования. 2015. № 5-4. С. 763-766.

Лесных В.А.
начальник отдела поддержки малого и среднего предпринимательства
Торгово-промышленная палата Ставропольского края
Российская Федерация, г. Ставрополь

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы состояния и проблемы государственной поддержки малого бизнеса аграрного предпринимательства в России

Ключевые слова: государственная поддержка, бюджетное финансирование, инструменты поддержки

В современных экономических условиях меры государственной поддержки малого бизнеса в аграрной сфере Российской Федерации направлены на устранение режима контроля, характерного для административно-плановой системы, осуществление стимулирующих мер

по увеличению доступности кредитных ресурсов для различных субъектов бизнеса, оптимизации налогообложения сельскохозяйственных организаций и крестьянских (фермерских) хозяйств.

Усиление влияния государства на предпринимательские структуры в АПК должно предусматривать решение следующих задач: обеспечение продовольствия по доступным ценам на уровне установленных норм потребления; стимулирование процессов производства отечественной сельскохозяйственной продукции; регулирование экономическими мерами импорта и экспорта сельскохозяйственной продукции; внедрение государственного протекционизма внутреннего сельскохозяйственного рынка; развитие информационного обеспечения и инфраструктуры рынка.

Потребность в реформировании мер государственной поддержки предпринимательства в аграрной сфере РФ объясняется снижением реальных доходов сельскохозяйственных производителей, снижением объемов производства продукции сельхоз назначения, падением отдельных экономических показателей производственной деятельности хозяйств в отраслях растениеводства и животноводства. Так, анализ статистики показал постепенное снижение показателей рентабельности производства сельскохозяйственной продукции в период с 2005-2010 гг. в среднем на 20% по отраслям.

Среди методов прямого влияния выделяется бюджетирование через систему грантов, дотаций и компенсаций, субсидирование процентных кредитных ставок, финансирование целевых программ подготовки и переподготовки кадров. Также выделяются методы косвенного влияния, такие как льготные налогообложение и субсидированное кредитование, агрострахование, агролизинг, государственные гарантии при получении кредитов и др.

Бюджетное финансирование агропромышленного комплекса осуществляется на основе двухуровневого финансирования: из федерального и регионального бюджетов.

Каждый год федеральным законом о бюджете в расходную часть главного экономического документа закладываются средства на выделение субсидий по формам государственной поддержки отдельных отраслей сельскохозяйственного производства, утвержденных правительством Российской Федерации по всем регионам страны. Финансирование субсидий осуществляет Министерство сельского хозяйства РФ через взаимодействие с органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации в порядке, установленном для исполнения федерального бюджета порядке, в соответствии с заключенными между ними соглашениями. Государственная поддержка в виде субсидий, грантов и дотаций из федерального бюджета предоставляется на следующие виды затрат: поддержка начинающих фермеров и семейных животноводческих ферм, поддержка племенного

животноводства, в том числе отечественного овцеводства, элитного семеноводства, производство льна и конопли, поддержка отдельных производств, возмещение из федерального бюджета разницы в процентных ставках по кредитам, полученным в российских кредитных организациях, субсидии на возмещение убытков по чрезвычайным ситуациям, а также на возмещение части затрат на приобретение горючесмазочных материалов.

В настоящих условиях рыночного хозяйствования опыт централизованного распределения бюджетных средств по субъектам Российской Федерации в некоторой степени обеспечивает поддержку фермерскому хозяйствованию независимо от выхода конечного продукта. В тоже время недостаточная согласованность действий регионов с центром по формам и объемам финансирования сельскохозяйственного производства не способствует соразмерному развитию индивидуального и коллективного предпринимательства в агропромышленном комплексе.

По данным статистики известно, что поддержка предпринимательства в аграрной отрасли способствовала увеличению числа крестьянских (фермерских) хозяйств, поскольку существует прямая связь между объемами выделяемых средств и динамикой количества индивидуальных предпринимателей в аграрной сфере.

Очевидно, что использование инструментов, лимитирующих параметры государственного участия в сельскохозяйственном производстве, увеличивают расходы предприятий частной и коллективной формы собственности. В то же время, увеличение затрат на приобретение материально-вещественных факторов сельского хозяйства ведет к необоснованному росту стоимости конечной продукции. Необходимо отметить, что увеличение объема финансирования по механизмам поддержки субъектов малого бизнеса в сельском хозяйстве в 2014 году не привело к увеличению надоев молока и увеличению мяса КРС по категориям хозяйств.

Из этого следует, что государственная поддержка агробизнеса должна основываться не только на обязательствах хозяйствующих субъектов, но и при непосредственном участии государства в организации воспроизводственного процесса в аграрной сфере. В этом смысле взаимодополняемость предпринимателей и государства выражается не в централизованном государственном воздействии на функционирование сельскохозяйственных организаций и крестьянских (фермерских) хозяйств, а в их эффективном взаимодействии.

На сегодняшний день, положение развития экономики сельского хозяйства характеризуется продолжительным ходом кризисных процессов, наблюдающихся в аграрном секторе страны с начала девяностых годов. В времена проведения реформ наблюдалась неблагоприятная макроэкономическая ситуация, происходило ухудшение межотраслевых

экономических отношений, отмечалось устойчивое сокращение и дальнейшее ухудшение основных фондов сельского хозяйства, снижение плодородия почв, сокращение посевных площадей и поголовья продуктивных животных.

Ориентированность государства на мировые цены на энергоносители и другие средства и ресурсы производства, монопольное положение производителей ресурсов и, как следствие, отрицание эффективного регулирования рынка спровоцировали рост внутренних цен на них, многократно повторяющийся диспаритет цен на сельскохозяйственную продукцию и резкое падение покупательной способности сельских аграриев. Эти факторы стали одной из главных причин разрушения производственного потенциала сельского хозяйства. В связи с этим, на правительственном уровне необходимо активизировать меры государственной поддержки в сторону развития малых форм хозяйствования, стимулирования субъектов крупного производства продукции растениеводства и животноводства, тем самым проводимые меры позволят улучшить тенденцию развития политики импортозамещения, которая на сегодняшний день является стратегической задачей развития экономии Российской Федерации.

Использованные источники:

1. Agribusiness development in modern conditions /Ermakova N.Yu., Kostyuchenko T.N., Eremenko N.V., Sidorova D.V., Tsymbalenko Yu.V., Vaitsekhovskaya S.S., Pupynina E.G., Kozel I.V., Vorobeva N.V., Gracheva D.O., Baicherova A.R., Cheremnykh M.B., Ermakova A.N., Bogdanova S.V., Troshkov A.M.. et al. Ставрополь, 2015.
2. Ермакова Н.Ю. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса // В сборнике: Закономерности и тенденции развития современного предпринимательства Международная научно-практическая конференция. 2009. С. 83-86.
3. Ермакова Н.Ю., Захарченко А.А. Проблемы региональной и муниципальной систем поддержки развития малого предпринимательства // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2009. № 24. С. 164-167.
4. Ермакова Н.Ю., Костюченко Т.Н. Государственная поддержка аграрного предпринимательства в Ставропольском крае // В сборнике: Проблемы устойчивого развития российских регионов Материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. 2015. С. 40-43.

Липатова А.В.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
ФГБОУ ВО «Орловский ГАУ»
Россия, г. Орел

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЗАТРАТ И ПОРЯДОК КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ СЫРА

В статье рассмотрены особенности учета затрат и порядок калькулирования себестоимости. Также рассматриваются первичный учет производства сыра, бухгалтерские записи и метод учета затрат при производстве сыра.

Ключевые слова: калькулирование себестоимости, учет затрат, производство сыра, продукция, сыр.

In the article the peculiarities of cost accounting and the procedure of calculation of the cost. Also considered the primary record of cheese production, accounting records and cost accounting in the production of cheese.

Keywords: cost accounting, cost accounting, production of cheese, products, cheese.

В сыроделии используется нормативный метод учета затрат, который представляет собой вид учетной подсистемы, характеризующейся наличием норм использования ресурсов и их нормативных цен, а так же использованием этих показателей для планирования и контроля.

При переработке молока на сыр принято выделять следующие статьи затрат: [1]

1. Сырье и основные материалы.
2. Вспомогательные материалы.
3. Полуфабрикаты.
4. Возвратные отходы.
5. Топливо и энергия на технологические цели.
6. Оплата труда рабочих.
7. Отчисления на социальные нужды.
8. Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования.
9. Общепроизводственные расходы.
10. Общехозяйственные расходы.
11. Прочие расходы

Все затраты, связанные с производством сыра собираются на счете 20 «Основное производство» субсчет «Производство молочных продуктов».

При производстве сыра, как и при производстве других видов продукции, используются первичные учетные документы, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Первичный учет затрат производства сыра

Наименование первичного документа	**Его характеристика**
1	**2**
Отвес накладная на отгрузку сыра (ф. №П-2 мол)	Применяется для оформления приемки-передачи продукции и тары из цеха в цех или из цеха на склад молочных продуктов. Заполняется в двух экземплярах, один из которых передается получателю, а второй прилагается к рапорту мастера цеха, передавшего продукцию.
Отвес-накладная сыра на дозревание (ф. №П-3 мол)	Применяется для отгрузки сыра на дозревание на маслосырбазы или холодильники. Заполняется в двух экземплярах, один из которых передается получателю, а второй прилагается к рапорту мастера цеха, передавшего продукцию.
Карточка учета сыра в подвале (ф. №П-5 мол)	Применяется для учета сыра по партиям, переданным в подвал на дозревание и для последующей отгрузки покупателям. Карточка ведется мастером по уходу за сыром в подвале. После каждой отгрузки в карточке выводится остаток нереализованной части партии по количеству головок и условному весу зрелого сыра.
Рецепт-расчет на приготовление смеси (ф. № П-8 мол)	Применяется при расчете потребности сырья для получения смеси на партию вырабатываемого продукта (сыра). Рецепт-расчет составляется в одном экземпляре, подписывается мастером и используется при учете расхода сырья.
Накладная на отпуск сырья со склада (ф. №П-9 мол)	Применяется для оформления разового отпуска сырья со склада. Заполняется в двух экземплярах. Один экземпляр служит сдающему складу (цеху) основанием для списания сырья, а второй – принимающему цеху (складу) для его оприходования. Накладная сдается в бухгалтерию для учета движения сырья.
Накладная на отправку обезжиренной продукции (ф. №П-11 мол)	Применяется для оформления возврата сдатчикам обрата, пахты, сыворотки при централизованном завозе молока из

	колхозов и совхозов транспортом молочного завода.
Марка на сыр натуральный, поступивший на завод плавленых сыров (ф. №П-12 мол)	Применяется при учете сыров, поступивших на завод для плавления. Заполняется на партию сыра при поступлении.
Рапорт о переработке сырья и выработке готовой продукции (ф. № П-20 мол)	Предназначен для учета поступления и расхода сырья, выработки готовой продукции и учета отходов производства.

Немало важным при производстве сыров является составление бухгалтерских записей при приемке сырья, производстве и продаже сыра. Типовая корреспонденция счетов представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Корреспонденция счетов при производстве сыра

Содержание хозяйственной операции	**Дт**	**Кт**
Бухгалтерские записи по приобретению молока для производства сыра		
Оприходовано молоко, приобретённое у поставщиков	10	60
Отражён НДС по поступившему молоку	19	60
Оплачено поставщикам за приобретённое молоко	60	51
Возмещён НДС из бюджета за приобретённое молоко	19	68
Бухгалтерские записи по переработке молока в готовую продукцию (сыр)		
Отражена передача молока в переработку	20	10
Отражены затраты по переработки молока в готовую продукцию (оплата труда, отчисления на соц. нужды)	20	70; 69
Начислена амортизация оборудованию	20	02
Отражены затраты вспомогательных производств, общепроизводственные и общехозяйственные расходы	20	23, 25, 26
Оприходована готовая продукция	43	20
Бухгалтерские записи по продаже готовой продукции (сыра)		
Продана готовая продукция	90	43
Начислен НДС по проданному сыру	90	68
Отражена выручка по проданному сыру	62	90
Поступили денежные средства от покупателей за сыр	51	62
Отражён финансовый результат от продажи сыра	90	99

Исходным сырьем для производства нежирных сыров является обезжиренное молоко, закупаемое по межзаводским отгрузкам, по договорным ценам или поступающее в сыродельный цех от других предприятий по ценам, установленным им для возвратных отходов, направляемых на переработку.

Исходным сырьем для производства сыров жирных является цельное молоко, приобретаемое у поставщиков-производителей молока, а также сырье, поступающее от других цехов предприятия.[2]

Учет расхода сырья при производстве сыра ведется раздельно по каждому его виду. Калькуляционной единицей себестоимости сыра является 1 тонна условно зрелого сыра. В себестоимость сыра включаются затраты приемно-аппаратного цеха, которые относятся к части сырья, переданного на выработку сыров сыродельного цеха и сырохранилища.[4]

Возвратными отходами при выработке сыров жирных является сыворотка жирная, получаемая при сепарировании. Стоимость возвратных отходов при производстве сыра определяется исходя из нормы выхода сыворотки и ее средней цены. Все остальные производственные затраты включаются в себестоимость сыров каждого наименования по соответствующим статьям аналогично калькулированию себестоимости масла животного.[3]

Таким образом, молочная промышленность является одной из важнейших отраслей, так как благодаря ей мы получаем все жизненно необходимые продукты питания, такие как творог, сметана, сливочное масло, сыр и т.д. При калькулировании себестоимости молочных продуктов из стоимости сырья исключают стоимость вторичного молочного сырья, которое организация может использовать для изготовления продукции, возвратить сдатчикам сырья или реализовать на сторону. Поэтому очень важно правильно организовать учет затрат при производстве сыра и калькулирование его себестоимости.

Использованные источники:

1. Васильева Р.А. Производственный учет и отчетность на предприятиях молочной промышленности. Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2006. – 170 с.
2. Ветрова Л.Н. Некоторые особенности бухгалтерского учета продажи продукции сельскохозяйственными товаропроизводителями. // Все для бухгалтера. — 2011. — № 1. — С. 5-9.
3. Карачковская О.И., Ветрова Л.Н. Калькуляция себестоимости продукции. // Экономика и социум. — 2015. — № 2-5 (15). — С. 772-773.
4. Курьянова Н.Х. Производственный учет в сыроделии: Учебное пособие. – Димитровград: Изд-во Димитровградская типография, 2009. – 61 с.

Логвиненко Е.В.
доцент
Северный (Арктический) федеральный университет
имени М.В. Ломоносова

ИСТОРИЯ РОССИЙСКОЙ ИНФЛЯЦИИ: ВТОРОЙ ЭТАП 1993-1995 ГГ.

Аннотация. Цикл статей посвящен истории российской инфляции, предлагается периодизация российской инфляции с 1987 и по настоящий момент, в данной статье освещается подготовительный этап либерализации цен и первый инфляционный всплеск 1992 года.

Ключевые слова: *периодизация российской инфляции, подготовительный этап к либерализации цен 1987-1991, инфляционный всплеск при ликвидации денежного навеса, либерализация цен, постлиберализационная стабилизация.*

Цикл статей по истории российской инфляции предлагает авторскую периодизацию роста цен. Так, первая статья цикла освещает подготовительный этап к либерализации цен 1987-1991 гг и первый этап российской инфляции (1992 год) – инфляционный всплеск при ликвидации денежного навеса.

Второй этап российской инфляции (январь 1993г.-июнь 1995г.) - снижение интенсивности роста цен. Обострилась причина инфляции – дефицит бюджета (возрос с 3.1% ВВП в июне до 6.1% ВВП в августе). Наблюдалась тенденция сокращения налоговых поступлений (с 28.4% до 25% ВВП в сентябре), обусловленная ростом дебиторской задолженности в условиях инфляции и дефицита денежной массы, игнорированием налоговой дисциплины. Бюджетный кризис перешел в новую фазу, характеризующуюся низкими доходами, не позволяющими поддерживать расходы бюджета на социально приемлемом уровне. Следствием стало нарастание нереальных бюджетных обязательств, разрыв между кассовым и плановым дефицитом бюджета.

Вследствие продолжавшейся структурной перестройки в системе относительных цен и укрепления курса рубля в реальном выражении масштабы сближения внутренних и мировых цен возросли. В условиях отсутствия количественного ограничения импорта российские товаропроизводители впервые в массовом порядке оказались в условиях конкурентной среды. Первыми с конкуренцией со стороны импортеров столкнулись предприятия легкой промышленности. В силу начальных условий потенциал для повышения цен в легкой промышленности был гораздо ниже, чем в остальных отраслях, и за 1994 год объем производства там сократился почти вдвое. В силу более высоких издержек производства и более низкого качества продукции российские товаропроизводители стали вытесняться и с других товарных рынков (автомобилей, бытовой техники,

продуктов питания). Нарастала доля импорта в потреблении, что обеспечивало ухудшение платежного баланса.

1 фаза (январь-сентябрь 1993 года) – сохранение высоких темпов роста цен. Экономические приоритеты - мягкая бюджетная и денежно-кредитная политика. Содержание бюджетной политики: рост бюджетных расходов до 35% ВВП при увеличении доходов до 28% ВВП; реальное финансирование бюджета в размере трети объема; с мая прекращено техническое кредитование стран СНГ. Содержание денежно-кредитной политики: повышение ставки рефинансирования, отмена льготного кредитования сельского хозяйства и северных завозов, отмена технического кредитования стран СНГ, рост темпов денежной эмиссии, начало эмиссии ГКО как источника финансирования бюджета. Новое наращивание денежной экспансии в 1993 году было связано с приспособлением экономики к высокоинфляционному режиму, требовавшему индексаций зарплаты, пенсий, пополнения оборотных средств предприятий, устойчивого обесценения курса рубля. Высокая инфляция стала необходимой для функционирования государственных финансов. Следствием проводимой политики стало ускорение темпов роста цен. Улучшение условий внешней торговли способствовало росту реального курса рубля в 3.2 раза (тенденция сближения с ППС), накоплению ЦБ валютных резервов, росту рублевых и сокращению валютных депозитов (торможение импортируемой инфляции в форме валютной монетизации).

2 фаза (октябрь-декабрь 1993 года) – торможение роста цен. Экономические приоритеты - умеренно жесткая бюджетная политика, направленная на сокращение бюджетных обязательств. Сокращение госрасходов включало: отмену индексации цен на зерно и другие сельскохозяйственные культуры, поставляемые государству; отмену дотаций на хлеб с введением пособий малообеспеченным гражданам; окончательную отмену импортных субсидий; отмену льготных кредитов ЦБ, их частичную замену бюджетными; сокращение объемов государственных капиталовложений более чем в 2 раза; 20%-е секвестирование расходных статей федерального бюджета. При этом сокращение расходов на народное хозяйство сопровождалось ростом затрат на содержание органов государственной власти и управления, социальных расходов государства и расходов на правоохранительную деятельность. Возростала дифференциация доходов, тем самым проявлялась социальная сущность инфляции. Денежно-кредитная политика предполагала ограничение темпов прироста денежной массы 16.1% в месяц и поддержание низких темпов роста курса доллара (около 1% в месяц). Это осуществлялось на фоне падения налоговых поступлений и в 1994 году совмещалось с централизованной поддержкой народного хозяйства и обеспечением социальных гарантий населения. Удалось достигнуть положительных

результатов – торможение темпов роста цен до 6% в месяц. Отрицательными результатами стали рост бюджетного дефицита до 9.7% ВВП и увеличение разрыва между обязательствами бюджета и фактическим исполнением его расходной части (72%).

3 фаза (январь 1994 – июнь 1995 года) – ускорение темпов роста цен. Экономические приоритеты - жесткая денежно-кредитная политика для обеспечения финансовой стабилизации. Ускорение темпов роста цен до 16% в месяц было обусловлено проведением спекулятивных операций на валютном рынке, валютным кризисом 11 октября 1994г., дальнейшей политикой плавной девальвации рубля и началом военных действий в Чечне (ростом бюджетных расходов). Наращивание курса доллара было вызвано планирующимся впоследствии укреплением курса рубля. Искусственный рост курса доллара обеспечил рост реального предложения денежной массы и рост чистых внешних резервов на 48%. Инструментами антиинфляционного регулирования являлись замедление темпов прироста денежной массы в 2 раза, установление лимитов чистого кредитования правительства, рост ставки рефинансирования и сокращение доли кредитов ЦБ на рефинансирование КБ.

Третья фаза предваряла следующий третий этап инфляции (июль 1995- июль 1998 гг.) – стабилизацию в условиях валютного коридора.

Использованные источники:

1. Логвиненко Е.В. Полякова М.Е. Институциональные аспекты таргетирования инфляции.\\ Экономика и предпринимательство- №4-2 - 2015 – С.138-141
2. Логвиненко Е.В. Полякова М.Е. Инфляционное таргетирование и проблема независимости центрального банка. \\Национальная ассоциация ученых (НАУ): ежемесячный научный журнал: –Ч. 1. – 2015. – №2 (7). – С. 146-147
3. Логвиненко Е.В. Полякова М.Е. Макроэкономическое моделирование инфляции. \\Национальная ассоциация ученых (НАУ): ежемесячный научный журнал: –Ч. 1. – 2015. – №2 (7). – С. 143-146
4. Логвиненко Е.В. Полякова М.Е. Юридическое содержание понятия существенность в оценочной деятельности. \\ Национальная ассоциация ученых (НАУ): ежемесячный научный журнал: – Ч. 6. – 2015. – №2 (7). – С. 100-102
5. Логвиненко Е.В. Полякова М.Е. Эконометрические модели инфляционного таргетирования.\\ Экономика и предпринимательство- №12-2 (53-2)- 2014 – с.569-576
6. Логвиненко Е.В. Полякова М.Е. Факторный анализ цен на жилье в муниципальном образовании с крупным градообразующим предприятием.\\ Экономика и предпринимательство- №5-1 - 2015
7. Логвиненко Е.В. Модель несбалансированной инфляции в экономике

России: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук - Нижний Новгород, 2004
8. Закорецкая О.С., Кожина Е.В., Логвиненко Е.В., Мокеева Е.В., Новиков А.В., Сохарева Н.А. Микро – и макроэкономика (продвинутый уровень). Учебное пособие для магистрантов / Северный (Арктический) федеральный университет им. М.В. Ломоносова, филиал в г. Северодвинске, Гуманитарный институт, Кафедра экономики. Архангельск, 2015.
9. Закорецкая О.С., Кожина Е.В., Логвиненко Е.В., Мокеева Е.В., Новиков А.В., Сохарева Н.А. Управление материальными производственными запасами. Учебное пособие для магистрантов / Северный (Арктический) федеральный университет им. М.В. Ломоносова, филиал в г. Северодвинске, Гуманитарный институт, Кафедра экономики. Архангельск, 2015.

Логвиненко Е.В.
доцент
Северный (Арктический) федеральный университет
имени М.В. Ломоносова

РОСТ ЦЕН И ИНФЛЯЦИОННОЕ ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ В АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. Статья представляет анализ и расчет макроэкономических показателей инфляции в регионе, характеризует особенности развития инфляции в Архангельской области.

Ключевые слова: *индекс потребительских цен, среднедушевые денежные доходы населения, индексы инфляции по доходам и расходам, сводные индексы инфляции за период, инфляционное перераспределение доходов.*

Обзор развития инфляции в Архангельской области проведем по следующим показателям: изменение стоимости минимального набора продуктов питания, изменение среднедушевых и реальных денежных доходов населения, прожиточного минимума.

Таблица 1 – Отношение стоимости минимального набора продуктов питания к размеру среднедушевого дохода, (%)

2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
25.7	23.6	21.1	18.1	16.7	17.3	15.7	13.7	15.3	13.3	13.1	13	24.8

Неуклонное снижение доли расходов семейного бюджета на продукты питания с 2002 по 2013 свидетельствовало о росте качества жизни населения. В 2014 году доля расходов семейного бюджета на продукты питания вновь резко возросла с 13% до 24.8%, приближаясь к уровню 2002 года.

Сводный индекс за период рассчитывается методом цепного

перемножения соответствующих индексов (в долевом представлении). Значительный рост данного показателя приходится на 2010 и 2014 годы. Данный показатель характеризует агрегированный темп инфляции по расходам населения на приобретение продуктов питания, так как расходы на них составляют для многих категорий жителей более 50% личного бюджета.

Таблица 2 – Индексы инфляции по доходам и расходам

Период	Индекс роста стоимости минимального набора продуктов питания	Индекс роста среднедушевых доходов	Индекс роста реальных денежных доходов, %
По отношению к декабрю предыдущего года, %			
2003	112.3	122.3	106.5
2004	113.1	126.8	111.9
2005	110.6	128.8	113.5
2006	110.9	121.8	110.3
2007	127.3	121.6	109.2
2008	117.9	128.2	111.2
2009	101	116.8	103.7
2010	125	111.9	102.8
2011	95	109.4	100.5
2012	106.1	107.9	104.5
2013	113	113.5	105.8
2014	116.1	60.8	77.3
По отношению к декабрю 2002 года, %			
2002-2014	692.2	403.8	158.7

С 2008 года неуклонно снижались темпы роста среднедушевых и реальных денежных доходов населения (табл.2). В 2014 году впервые с 2002 года зафиксировано резкое падение среднедушевых доходов. В итоге индекс роста стоимости минимального набора продуктов питания за период с 2002 по 2014 год значительно (в 1.7 раза) превысил индекс роста среднедушевых доходов населения. Годовой инфляционный рост прожиточного минимума до 2013 года находился в пределах 7%, однако с 2013 года наблюдался его значительный скачок (табл.3).

Таблица 3 – Прожиточный минимум и темпы его роста

Период	На душу населения	Для трудоспособного населения	Для пенсионеров	Для детей
прожиточный минимум, рублей в месяц				
Декабрь 2014	11323	12158	9497	10804
Декабрь 2013	10243	10996	8603	9772
Декабрь 2012	8159	8880	6435	7499
Декабрь 2011	7659	8376	6148	7141
Индекс роста прожиточного минимума за период годов, %				

2011-2012	106.5	106	104.7	105
2012-2013	125.5	123.8	133.7	136.8
2013-2014	110.5	110.6	110.4	110.6
2011-2014	147.8	145.2	154.5	151.3

Расчет индекса отпускных цен за длительный период позволяет продемонстрировать темпы несбалансированной инфляции, приводящей к перераспределению доходов между отраслями, выделить основные отрасли-лидеры роста цен и отрасли-аутсайдеры (табл. 4). Так, в Архангельской области за период с 2002 по 2014 годы происходит инфляционное перераспределение доходов между отраслями от отраслей аутсайдеров (связь, обрабатывающие производства, грузоперевозки) в пользу отраслей лидеров роста цен (добыча полезных ископаемых, производство и распределение газа и воды, сельское хозяйство, строительство жилья).

Сопоставив темпы роста отпускных цен и финансовые результаты в отраслях, выделим основные стратегии развития отраслей в условиях современной инфляции в Архангельской области (табл. 16).

Таблица 4 – Лидеры и аутсайдеры инфляционного перераспределения доходов

Отрасль	Сводный индекс цен за период с 2002 по 2014 годы, %	Средний индекс роста цен	Отклонение отраслевого индекса от среднего	Характеристика отрасли
Услуги связи	223.6	393.1	-169.5	аутсайдер
Производители промышленных товаров	400.9		+7.8	-
Добыча полезных ископаемых	603.2		+210.1	лидер
Обрабатывающие производства	300.6		-92.5	аутсайдер
Производство и распределение газа и воды	451.9		+58.8	лидер
Грузовые перевозки	262.6		-130.5	аутсайдер
Сельское хозяйство	424.1		+31	лидер
Строительство жилья	520.9		+127.8	лидер
Производство строительной продукции	350.4		- 42.7	аутсайдер

Стратегию резкого сокращения прибыли и небольшого снижения убытков в условиях значительного роста отпускных цен демонстрирует сельское хозяйство. Большинство других отраслей в 2014 году функционировали в условиях практически неизменных отпускных цен. Так, стратегию снижения убытков при этом показывает добыча полезных

ископаемых, резкий рост прибылей при снижении имеющихся убытков было характерно для обрабатывающих производств, падение прибылей и значительный рост убытков продемонстрировали строительство, а также производство и распределение газа и воды (табл. 5).

Таблица 5 – Темпы инфляции и изменение финансовых результатов в отраслях за 2014 год

Отрасль	Индекс цен, %	Финансовые результаты деятельности			
		Прибыль		Убыток	
		млн. руб.	в % к 2013 г.	млн. руб.	в % к 2013 г.
Сельское хозяйство	131.6	593.1	77.4	669.8	11.5
Добыча полезных ископаемых	97		102.8		64.3
Обрабатывающие производства	107.2	16163.9	141	2521.1	84.8
Строительство	102.2	175.4	8	707.6	240
Производство и распределение газа и воды	98.2	591.1	95	879.3	132.4

Стратегию резкого сокращения прибыли и небольшого снижения убытков в условиях значительного роста отпускных цен демонстрирует сельское хозяйство. Большинство других отраслей в 2014 году функционировали в условиях практически неизменных отпускных цен. Так, стратегию снижения убытков при этом показывает добыча полезных ископаемых, резкий рост прибылей при снижении имеющихся убытков было характерно для обрабатывающих производств, падение прибылей и значительный рост убытков продемонстрировали строительство, а также производство и распределение газа и воды.

Использованные источники:

1. Логвиненко Е.В. Полякова М.Е. Институциональные аспекты таргетирования инфляции.\\ Экономика и предпринимательство- №4-2 - 2015 – С.138-141

2. Логвиненко Е.В. Полякова М.Е. Инфляционное таргетирование и проблема независимости центрального банка. \\Национальная ассоциация ученых (НАУ): ежемесячный научный журнал: –Ч. 1. – 2015. – №2 (7). – С. 146-147

3. Логвиненко Е.В. Полякова М.Е. Макроэкономическое моделирование инфляции. \\Национальная ассоциация ученых (НАУ): ежемесячный научный журнал: –Ч. 1. – 2015. – №2 (7). – С. 143-146

4. Логвиненко Е.В. Полякова М.Е. Юридическое содержание понятия существенность в оценочной деятельности. \\ Национальная ассоциация ученых (НАУ): ежемесячный научный журнал: – Ч. 6. – 2015. – №2 (7). – С. 100-102

5. Логвиненко Е.В. Полякова М.Е. Эконометрические модели инфляционного таргетирования.\\ Экономика и предпринимательство- №12-2 (53-2)- 2014 – с.569-576

6. Логвиненко Е.В. Полякова М.Е. Факторный анализ цен на жилье в муниципальном образовании с крупным градообразующим предприятием.\\ Экономика и предпринимательство- №5-1 - 2015
7. Логвиненко Е.В. Модель несбалансированной инфляции в экономике России: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук - Нижний Новгород, 2004
8. Закорецкая О.С., Кожина Е.В., Логвиненко Е.В., Мокеева Е.В., Новиков А.В., Сохарева Н.А. Микро – и макроэкономика (продвинутый уровень). Учебное пособие для магистрантов / Северный (Арктический) федеральный университет им. М.В. Ломоносова, филиал в г. Северодвинске, Гуманитарный институт, Кафедра экономики. Архангельск, 2015.
9. Закорецкая О.С., Кожина Е.В., Логвиненко Е.В., Мокеева Е.В., Новиков А.В., Сохарева Н.А. Управление материальными производственными запасами. Учебное пособие для магистрантов / Северный (Арктический) федеральный университет им. М.В. Ломоносова, филиал в г. Северодвинске, Гуманитарный институт, Кафедра экономики. Архангельск, 2015.

Логвиненко Е.В., к.э.н.
доцент
Северный (Арктический) федеральный университет
имени М.В. Ломоносова
Россия, г. Северодвинск

ОБЗОР ОСНОВНЫХ ОШИБОК ОЦЕНКИ НЕДВИЖИМОСТИ В РЕГИОНЕ

Аннотация. В статье выявлены основные ошибки оценщика при оформлении отчета об оценке объектов недвижимости на примере деятельности агентства в регионе.

Ключевые слова: *рыночная стоимость, федеральные стандарты оценки, независимая экспертиза, оценщик, преднамеренное и непреднамеренное искажение информации, передергивание, фальсификация.*

Отечественные и зарубежные оценщики выделяют пять основных ошибок при оценке объектов недвижимости. Это несоответствие цены объекта в отчете его рыночной стоимости, отсутствие выделения в цене объекта стоимости земли и сооружений, отсутствие данных о состоянии рынка и об объектах сравнения, отсутствие согласования рассчитанных тремя различными подходами цен между собой, не оформление отчета как объекта независимой экспертизы.

Преднамеренное искажение существенной информации в отчете об оценке возникает в результате того, что при знании действительного состояния рынка сознательно сообщаются неправильные данные. Существует много способов манипулирования информацией для создания у человека ложной модели окружающей действительности.

Сокрытие или пропуски информации - это передача неполной истинной информации. В отчете об оценке оценщик может утаивать какую-то информацию, не говоря при этом ничего такого, чтобы не соответствовало действительности.

В отчете «Об определении рыночной стоимости ежемесячной арендной ставки и величины годовой арендной платы за пользование нежилым помещением площадью 100 квадратных метров в г. Архангельске» указано, что арендные ставки офисных помещений в центре города составляют от 1000 до 1500 рублей за один квадратный метр. Оценщик, принимая во внимание хорошее состояние объекта и его месторасположение в удобном с точки зрения транспортных развязок месте, использует максимальную арендную ставку в размере 1500 рублей за один квадратный метр в месяц. У пользователя отчета (или заинтересованных лиц) такие аргументы не вызывают сомнения, однако, при детальной проверке отчета выясняется, что объект оценки сдается аффилированной компании. При анализе рынка определяется, что арендные ставки по рынку аренды аффилированных компаний значительно ниже и составляют от 300 до 500 рублей за один квадратный метр в месяц, таким образом, скрыто условие, которое существенно влияет на итоговую стоимость объекта оценки. Итоговая стоимость объекта оценки, рассчитанная оценщиком, составляет 1500*12*100= 1800000 рублей в год, при проверке отчета получаем иную расчетную величину, которая составляет 500*12*100 = 600000 рублей. Разница в расчетных величинах составляет 200%.

Передергивание – такой способ подачи информации, когда привлекается внимание только к фактам, наиболее выгодным для источника информации, это сознательное подчеркивание только одних сторон явления, выгодных автору отчета об оценке.

Так, например, в отчете "Об оценке рыночной стоимости квартиры дома № 3 в городе Северодвинске", признанного непригодным для жилья в результате обрушения подъезда в октябре 2012 года оценщик указывает следующие аналоги (табл. 3).

Таблица 3 - Пример составления таблицы аналогов, учитывающих нормативный физический износ

Критерий	Объект	Аналог 1	Аналог 2	Аналог 3
Цена		3000000	2950000	3000000
Год постройки	1950	1951	1952	1956
Физический износ	65%	64%	63%	59%

Для аналогов оценщик использует нормативный срок физического износа. Далее оценщик пишет, что на основании Администрации Северодвинска №198-паот 17.05.2013г, жилой дом по улице Ленина, дом 3 признан аварийным, то следовательно, процент его физического составляет более 80%, ссылается на методические рекомендации по формированию

состава работ по капитальному ремонту многоквартирных домов. Нормативный срок физического износа, который составляет 65% , оценщик не принимает во внимание. Проверяем отчет на логику, цены аналогов в среднем составляют 3000000 рублей. Итоговая стоимость объекта оценки составила 2550000 рублей. Используя величину износа в 80%, стоимость объекта оценки была занижена на 25%. Данный отчет был предъявлен в суд и суд согласился с расчетами оценщика, так как посчитал, что 80% износа соответствуют понятию "аварийный дом", пострадавший получил денежную компенсацию в 2550000 рублей. Оценщик передернул информацию, он нормативный срок износа дома аналогов приравнял к аварийному физическому износу дома. Такое передергивание информации осталось незамеченным для лиц, не обладающих достаточной компетенцией в области оценочной деятельности.

Фальсификация (подтасовка) – это передача заведомо ложной информации по существу рассматриваемого вопроса. Это может быть лжесвидетельство, фальшивые заявления и опровержения, фабрикация фактов, документов и другое. К фальсификации обращаются тогда, когда одного умолчания недостаточно. При фальсификации оценщик делает следующий шаг: не только утаивает правдивую информацию, но и подает ложную информацию как правдивую. Скрывается реальное положение дел и до пользователя отчета доносится заведомо ложная информация, которая может быть представлена в виде фальшивых документов, ссылок на несуществующие источники.

В некоторых случаях неистинное сообщение с самого начала требует подтасовки, одного сокрытия недостаточно.

Использованные источники:

1. Федеральный стандарт оценки «Требования к отчету об оценке ФСО №3»
2. Сборник нормативных документов в сфере оценочной деятельности, составители Смирнов Д.С. Ильин М.О.- М., 2015
3. ФЗ «Об оценочной деятельности»
4. Федеральный стандарт оценки «Требования к уровню знаний эксперта саморегулируемой организации оценщиков».
5. Логвиненко Е.В. Полякова М.Е. Институциональные аспекты таргетирования инфляции.\\ Экономика и предпринимательство- №4-2 - 2015 – С.138-141
6. Логвиненко Е.В. Полякова М.Е. Юридическое содержание понятия существенность в оценочной деятельности. \\ Национальная ассоциация ученых (НАУ): ежемесячный научный журнал: – Ч. 6. – 2015. – №2 (7). – С. 100-102
7. Логвиненко Е.В. Полякова М.Е. Факторный анализ цен на жилье в муниципальном образовании с крупным градообразующим предприятием.\\

Экономика и предпринимательство- №5-1 - 2015
8. Логвиненко Е.В. Полякова М.Е. Эконометрические модели инфляционного таргетирования.\\ Экономика и предпринимательство- №12-2 (53-2)- 2014 – с.569-576

Логвиненко Е.В., к.э.н.
доцент
Северный (Арктический) федеральный университет
имени М.В. Ломоносова
Россия, г. Северодвинск

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ИНФЛЯЦИОННОГО ТАРГЕТИРОВАНИЯ

Аннотация. В статье выделены внутренние и внешние каналы трансмиссионного механизма политики инфляционного таргетирования.

Ключевые слова: *инфляционное таргетирование, трансмиссионный механизм инфляционного таргетирования, внутренние и внешние каналы механизма инфляционного таргетирования.*

Согласно основным направлениям денежно-кредитной политики 2015-2016 годов, Банк России завершает переход к режиму таргетирования инфляции и плавающему валютному курсу. Инфляционное таргетирование - комплекс мер, принимаемых государственными органами власти в целях контроля за уровнем инфляции в стране.

Введение инфляционного таргетирования в России потребует построения **модели экономики**. Предлагаемая теоретическая модель инфляционного таргетирования включает два компонента: описание целевой функции ЦБ и систему уравнений, описывающую, как экономика функционирует и как на нее влияет денежно-кредитная политика. Осуществляя инфляционное таргетирование, ЦБ прогнозирует предстоящую динамику инфляции. Прогноз сравнивается с целевыми значениями инфляции, которых желательно достигнуть. Разница между прогнозом и целью свидетельствует о необходимых масштабах корректировки денежно-кредитной политики. **Целевая функция** ЦБ задействована в двух направлениях. ЦБ стремится стабилизировать инфляцию около определенного заданного уровня (F1); ЦБ желает стабилизировать экономический рост на отметке максимального потенциального роста (F2).

Математическое описание теоретической модели инфляционного таргетирования.

Целевые функции:

$F1 = i\text{-}i_{тарг} \rightarrow \min$, (1)

$F2 = ВВП \rightarrow \max$, (2)

Система уравнений:

$$C = f(r); \quad (3)$$
$$D = f(r); \quad (4)$$
$$A = f(r); \quad (5)$$
$$ИЦ = f(r); \quad (6)$$
$$i = f(C,D,A,ИЦ), \quad (7)$$

где i- индекс потребительских цен; iтарг – целевой ориентир (плановый уровень) инфляции; С - компоненты совокупного спроса: личное потребление, институциональное потребление, валовое накопление; Д- доходы экономических субъектов: ВВП, отраслевые нормы прибыли, заработная плата и др.; А - рыночная стоимость активов: индекс РТС, индексы роста цен на недвижимость и пр.; ИЦ - индексы роста цен по отраслям, товарным группам, услугам, характеризующие инфляционные ожидания.

При инфляционном таргетировании ставка рефинансирования является инструментом воздействия денежно-кредитной политики ЦБ на инфляцию. Изменяя ставку рефинансирования (номинальную процентную ставку), ЦБ стимулирует финансовые институты к изменению процентов по кредитам и депозитам. Это влечет за собой изменение широкого спектра процентов по активам и пассивам (реальных процентных ставок). Таким образом, изменения номинальных процентных ставок отражаются на изменении реальных процентных ставок в экономике. Механизм передачи сигналов прямой связи между изменениями реальных процентных ставок и инфляции мы будем называть трансмиссионным механизмом инфляционного таргетирования. Каналы трансмиссионного механизма инфляционного таргетирования мы условно разделим на внутренние и внешние. К внутренним отнесем каналы, где задействованы внутренние совокупные спрос и предложение: «эффект замены», доходы экономических агентов, стоимость активов, ожидания рыночных игроков. К внешним – внешние спрос и предложение: валютный курс, сальдо по счету движения капиталов.

Первый канал – **межвременной арбитраж** (эффект замены). Рост процентной ставки снижает стимулы экономических агентов по расходованию средств в текущий период времени. Расходы переносятся во времени на более поздний период. В результате сокращаются внутреннее кредитование, номинальные денежные остатки и реальный совокупный спрос, тормозится рост цен. Канал «эффект замены» будет работать, если в экономике широко распространены потребительские кредиты, кредитные карты и другие розничные финансовые услуги, предназначенные для потребителей товаров и услуг.

Второй канал - **доходы экономических агентов.** Рост процентной ставки перераспределяет доходы от таких заемщиков, как правительство к сберегателям (например, пенсионным фондам). Это увеличивает покупательную способность накопителей, но сокращает ее у заемщиков. Так

как накопители менее склонны тратить сбережения, чем заемщики, то совокупные расходы в экономике снижаются и темпы роста цен замедляются. Канал работоспособен при наличии развитых финансовых рынков и большой доли инвестиций, осуществляемых предприятиями за счет внешних источников: высоких объемов банковского кредитования частного сектора, высокой капитализации фондового рынка, наличия предоставления ссуд частному сектору небанковскими учреждениями.

Третий канал – **стоимость активов**. Превышение в условиях роста процентной ставки доходов по денежным вкладам над иными финансовыми доходами способствует замене финансовых активов на деньги. Это понижает стоимость таких финансовых активов, как недвижимость, фондовые портфели, активы фирм, снижая общий уровень цен в экономике.

Четвертый канал – **ожидания.** Изменение процентной ставки воздействует на рыночные ожидания, давая более четкий сигнал о предстоящем изменении цен, по сравнению с денежными агрегатами.

Пятый канал – **валютный курс и потоки капиталов**. Увеличение процентной ставки будет способствовать нетто-притоку капитала и росту курса национальной валюты, что с течением времени сгладит повышение процентной ставки. Чем более либерален счет движения капитала, тем короче лаг между ростом и снижением цен.

Действие первого канала трансмиссионного механизма инфляционного таргетирования в статистическом аспекте мы опишем зависимостью компонентов конечного спроса от ставки рефинансирования (вместо ставки рефинансирования логично использовать также ставку по кредитам – средневзвешенную ставку по всем кредитам предприятиям и по вкладам населения на срок менее года). Воздействие процентной ставки на доходы экономических субъектов (второй канал) можно охарактеризовать как зависимость ВВП по доходам от ставки рефинансирования. Воздействие процентной ставки на стоимость активов (3 канал) можно охарактеризовать как зависимость индекса РТС, объема ГКО-ОФЗ, объема корпоративных облигаций в обращении от ставки рефинансирования. Воздействие процентной ставки на рыночные ожидания (4 канал) можно охарактеризовать как зависимость индексов цен производителей и зарплаты от ставки рефинансирования. Воздействие процентной ставки по пятому каналу в нашу модель не включено, так как инфляционное таргетирование мы сопровождаем переходом к системе фиксированного валютного курса в условиях низкой трансграничной мобильности капиталов. При этом воздействия процентной ставки на валютный курс и сальдо движения капиталов не наблюдается. Модель дополняется зависимостью уровня инфляции от изменений совокупного спроса и производства.

Использованные источники:

1. Логвиненко Е.В. Полякова М.Е. Институциональные аспекты

таргетирования инфляции.\\ Экономика и предпринимательство- №4-2 - 2015 – С.138-141
2. Логвиненко Е.В. Полякова М.Е. Инфляционное таргетирование и проблема независимости центрального банка. \\Национальная ассоциация ученых (НАУ): ежемесячный научный журнал: –Ч. 1. – 2015. – №2 (7). – С. 146-147
3. Логвиненко Е.В. Полякова М.Е. Макроэкономическое моделирование инфляции. \\Национальная ассоциация ученых (НАУ): ежемесячный научный журнал: –Ч. 1. – 2015. – №2 (7). – С. 143-146
4. Логвиненко Е.В. Полякова М.Е. Юридическое содержание понятия существенность в оценочной деятельности. \\ Национальная ассоциация ученых (НАУ): ежемесячный научный журнал: – Ч. 6. – 2015. – №2 (7). – С. 100-102
5. Логвиненко Е.В. Полякова М.Е. Эконометрические модели инфляционного таргетирования.\\ Экономика и предпринимательство- №12-2 (53-2)- 2014 – с.569-576
6. Логвиненко Е.В. Полякова М.Е. Факторный анализ цен на жилье в муниципальном образовании с крупным градообразующим предприятием.\\ Экономика и предпринимательство- №5-1 - 2015
7. Логвиненко Е.В. Модель несбалансированной инфляции в экономике России: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук - Нижний Новгород, 2004
8. Закорецкая О.С., Кожина Е.В., Логвиненко Е.В., Мокеева Е.В., Новиков А.В., Сохарева Н.А. Микро – и макроэкономика (продвинутый уровень). Учебное пособие для магистрантов / Северный (Арктический) федеральный университет им. М.В. Ломоносова, филиал в г. Северодвинске, Гуманитарный институт, Кафедра экономики. Архангельск, 2015.

Лукьянова И.Н., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономика и организация производства»
ФГБОУ ВПО «ГСХА»
Игнатьев А.А.
магистрант
направление подготовки «Экономика»
Россия, г. Великие – Луки

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ЗЕМЕЛЬ

Аннотация: *Статья посвящена определению рыночной стоимости земель сельскохозяйственного назначения, использованию принципов и методов при оценке рыночной стоимости земли.*

Ключевые слова*: Земельная рента, методы оценки, методология*

оценки, оценка сельскохозяйственных угодий.

Lukyanova I. N., candidate of economic Sciences, associate Professor associate Professor of the Department "Economics and organization of production"
FGBOU VPO « State agricultural Academy »
Velikie -Luki state agricultural Academy
Russia, Velikie - Luki
Ignatiev A. A.
Magister, training direction "Economy"
Russia, Velikie – Luki

THE MAIN THEORETICAL ISSUES OF THE ASSESSMENT OF AGRICULTURAL LAND.

The article is devoted to: Determination of market value of land, agricultural land. The use of common principles and methods for assessing the market value of the land.

Key words: Land rent, assessment methods, assessment methodology, assessment of agricultural land.

В 1992 году была проведена земельная реформа, в результате которой была ликвидирована монополия государственной собственности на землю.В условиях рыночных отношений земля является товаром и соответственно имеет стоимость. Оценка стоимости земли является основополагающим фактором её оборота.

Земли сельскохозяйственного назначения являются специфическим объектом оценки. При оценке рыночной стоимости земель используются общие принципы и методы оценки, но с учетом следующих особенностей:

- необходимость поддержания почвенного плодородия с-х угодий посредством применения соответствующей агротехники и соблюдения определенных требований к способам ведения производства
- высокие риски ведения сельскохозяйственного производства, обусловленные природными факторами;
- влияние на величину получаемого дохода от сельскохозяйственного производства, от колебаний цен на сельскохозяйственную продукцию, топливо;
- сезонный характер сельскохозяйственного производства;
- отсутствие фактического оборота сельскохозяйственных угодий.

В основе принципов определения стоимости земель сельскохозяйственного назначения лежат правила и модели экономического поведения при формировании стоимости на свободном рынке.

Принцип наиболее эффективного использования используется посредством выбора системы севооборотов, которые обеспечивают

максимальный доход. Существуют особые критерии отбора объектов-аналогов и выбор элементов сравнения.

Помимо этого, следует учитывать отличия в определении дохода, поскольку имеется разница в определении состава и структуры издержек, статей дохода и способов оценки.

Рыночная стоимость определяется исходя из наиболее эффективного использования земельного участка, которое не всегда совпадает с текущим использованием. Оценка земель сельскохозяйственного назначения проводится исходя из их разрешенного неистощимого и наиболее эффективного использования с учетом особенностей сельскохозяйственного районирования. Наилучшее и наиболее эффективное использование земель сельскохозяйственного назначения складывается из оптимальной системы посевных площадей, системы севооборотов, эффективной системы удобрения и обработки почвы.

Определение рыночной стоимости сельскохозяйственных угодий проводится в основном сравнительным и доходным методами. При выборе метода оценки исходят из особенностей оцениваемого участка и имеющейся информации.

Метод сравнения продаж в настоящее время практически не имеет своего развития, поскольку практика его применения пока отсутствует. При этом технология применения этого метода для сельскохозяйственных угодий не должна принципиально отличаться от технологии оценки рыночной стоимости других категорий земель (земельных участков в городах, пригородах) методом сравнения продаж. Различия могут заключаться только в критериях отбора объектов-аналогов и перечне элементов сравнения при внесении корректировок в цены продаж объектов аналогов.

При проведении корректировок могут учитываться балл бонитета почвы, структура посевных площадей, тип почвы и её технологические свойства, удаленность от рынков сбыта.

В условиях слабо развитого рынка земель сельскохозяйственного назначения доходный метод является наиболее приемлемым.

Доходный метод рассматривает земельный участок как фактор производства. Оценка сельскохозяйственных угодий доходным методом может проводиться, как на основе прямой капитализации арендных платежей на землю, так и посредством капитализации чистого операционного дохода, образующегося при ведении сельскохозяйственного производства и представляющего собой земельную ренту.

В основе определения рыночной стоимости земель сельскохозяйственного назначения лежит земельная рента. В обоих способах применяется метод капитализации земельной ренты.

В первом случае величина земельной ренты определяется по доходам от арендных платежей за пользование сельскохозяйственными угодьями.

Во втором случае земельная рента рассчитывается как средняя величина, чистого операционного дохода с учетом изменения основных культур при сложившемся севообороте. При этом определение чистого операционного дохода может проводиться, как с использованием техники остатка – при наличии мелиоративных сооружений, так и в обычном порядке на основании данных о средних затратах на производство той или иной структуры. Выбор культур, по которым производится расчет земельной ренты из набора культур традиционно возделываемых в месте расположения оцениваемого земельного участка. Расчет издержек производится исходя из сложившихся рыночных цен.

Оценка залежей, сенокосов и пастбищ может также проводиться этими методами.

Залежи могут оцениваться методом капитализации чистого дохода, который можно получить от их предполагаемого использования в будущем. При расчете валового дохода сенокосов и пастбищ, следует исходить из средней урожайности кормовых культур. При оценке пастбищ валовой доход может определяться исходя из выхода основной животноводческой продукции на 1 га.

Неразвитость земельного рынка увеличивает значимость кадастровой оценки для определения стоимости земельных участков.

При оценке земель сельскохозяйственного назначения, следует учитывать затраты, связанные с природными условиями сельскохозяйственного производства и возможности современных интенсивных технологий возделывания сельскохозяйственных культур.

Сложность определения стоимости земельных участков сельскохозяйственногоназначения связана с ее природным происхождением и ограниченностью обращения, особенно когда земля вовлекается в рыночный оборот, право на нее становится товаром, а стоимость ставится в зависимость от получаемого с нее дохода.

Рыночная стоимость земельных участков под сельскохозяйственными угодьями всоответствии с потребностями хозяйствующих субъектов земельного рынка должнарассчитываться методом капитализации земельной ренты, так как данный метод наиболее точно отражает механизм рентного образования дохода.

Использованные источники:

1. Лукьянова И.Н. Экономическая оценка сельскохозяйственных земель / И. Н. Лукьянова //Сборник трудов Международной научно-практической конференции «Сельское хозяйство: проблемы и перспективы» Великие Луки, ВГСХА, 2009

2. Доходный метод в определении стоимости сельскохозяйственных угодий// Материалы международной научно-практической конференции г.Великие Луки 2012г.

Луцко К.А.
магистрант 2го курса
ННГУ им. Лобачевского
Россия, г. Нижний Новгород

ОБЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ FMCG РИТЕЙЛА НА 2016 ГОД В РОССИИ

FMCG ритейл – наиболее развивающийся сегмент современной торговли. Данная статья посвящена изучению тенденций, присущих FMCG ритейлу в 2016 году в России. Основой для определения тенденций послужило изучение ряда экономических показателей торговли товарами повседневного спроса в 2015 году.

Ключевые слова: FMCG, ритейл, товары повседневного спроса, тенденции, торговые сети.

FMCG retail is the fastest growing segment of modern commerce. This article is devoted to studying the trends inherent in FMCG retail in 2016 in Russia. The basis for identifying trends was a number of economic indicators of fast moving consumer goods in 2015

Keywords: FMCG, retail, trends, retail chains.

Экономический кризис, коснувшийся Российскую Федерацию в настоящее время, оказывает существенное влияние на FMCG ритейл. FMCG – (от англ. «fast moving consumer goods») – товары повседневного спроса, покупаемые частными лицами для частного потребления, характеризующиеся коротким жизненным циклом, то есть быстрым использованием, быстрой оборачиваемостью товарных запасов, широким ассортиментом и максимальной доступностью для потребителя.

В настоящее время сфера торговли составляет 20% от объема ВВП, ее услугами пользуется все население страны, поэтому становится крайне актуальным изучение перспектив и тенденций в торговле, которые ждут Россию в 2016 г. Товары повседневного спроса – сегмент, пользующийся наибольшей популярностью при совершении покупок. Таким образом, цель данной работы – определение общих тенденций FMCG ритейла на 2016 год в России путем изучения основных показателей торговли в 2015 году.

2015 год, характеризующийся снижением многих экономических показателей, стал для российских ритейлеров рекордным по скорости роста доли рынка. По оценке агентства INFOLine, в 2015 г. ТОП-10 крупнейших FMCG сетей заняли долю рынка в размере 24,3%, тогда как в 2014 году эта доля равнялась 21,6%. На фоне падения розничных продаж в целом по стране на 8,5%, основные сетевые ритейлеры показали большие успехи – так доля «Магнита» за 2015 год выросла на 0,8 пунктов до 7% рынка, его основного конкурента X5 Retail Group - на 1 пункт до 6,2%.

Сеть гипермаркетов «Лента» увеличила прибыль на 30,3%, X5 Retail Group – на 27,3%, «Магнит» - 24,5%, «О'кей» - 6,9%. Это обусловлено тем, что в условиях кризиса люди вынуждены экономить, в том числе и на

продуктах питания. Таким образом, показатели выручки крупных дискаунтеров выросли уже за первый квартал 2015 года - выручка «Пятерочки» выросла на 34,7%, «Магнита» — на 29,02%, «Дикси» — на 28,2%.

X5 Retail Group сообщили о заметном переходе покупателей из одного ценового сегмента в другой - посещаемость «Перекрестка» упала на 6%, а у «Пятерочки» выросла на 5,2%.61

В 2015 году изменились и тенденции потребительского спроса. По данным агентства Nielsen, покупатели в большей степени начали интересоваться товарами, продаваемыми по акциям. Таким образом, процент товаров, реализуемых путем проведения акций, увеличился на 35%. Всего со скидками в 2015 г. было реализовано 45% товара от общего объема продаж.62

Кроме того, в 2015 году увеличился спрос на продукцию СТМ (СТМ – собственная торговая марка) до 7% в продовольственном секторе и до 11% в сегменте Non Food. Данные показатели обусловлены тем, что ассортимент линеек СТМ достаточно широк, но его стоимость в 1,5-2 раза ниже брендовых аналогов.63

Исходя из показателей 2015 года, можно сформулировать тенденции FMCG ритейла на 2016 год в России.

Потребительское поведение. Традиционно оборот продаж товаров повседневного спроса падает в кризисное время немного меньше, чем на товары длительного пользования. Для данных групп товаров в большей степени применима модель потребительского поведения, основанная на экономии путем уменьшение объема или частоты покупки, переключение на более дешевые бренды или более дешевые места покупки. Таким образом, в 2016 году покупатели будут стремиться экономить на продуктах питания, поскольку 2015 год показал увеличение выручки в дискаунтерах64. Все большее число покупателей начнут интересоваться товарами по акциям и продукцией СТМ. Кроме того изменится состав потребительской корзины – доля свежих продуктов питания в покупках россиян снизится (данный тренд отмечен и в 2014-2015 гг.)65. Сокращения ожидаются в потреблении рыбы и морепродуктов, в мясных продуктах возможно смещение объемов потребления от говядины к курице, свинине.

---

[61]Retail new idea. В ожидании чуда: стоит ли ждать падения цен [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://new-retail.ru/business/ekonomika/v_ozhidanii_chuda_stoit_li_zhdat_padeniya_tsen1372/. – Загл. с экрана.
[62]Nielsen . Секреты рынка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Nielsen_Секреты%20рынка_q1_2016.pdf. – Загл. с экрана.
[63]Записки маркетолога. Обзор рынка FMCG по итогам 2015 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.marketch.ru/marketing_marginalia/obzor_rynka_fmcg_po_itogam_2015_goda/ . – Загл. с экрана.
[64]Retail new idea. В ожидании чуда: стоит ли ждать падения цен [Электронный ресурс].–Режим доступа: http://new-retail.ru/business/ekonomika/v_ozhidanii_chuda_stoit_li_zhdat_padeniya_tsen1372/.– Загл. с экрана.
[65]Записки маркетолога. Обзор рынка FMCG по итогам 2015 года [Электронный ресурс].– Режим доступа:http://www.marketch.ru/marketing_marginalia/obzor_rynka_fmcg_po_itogam_2015_goda/. – Загл. с экрана.

Также согласно опросу исследовательской компании GfK: «Россияне стали в большей степени готовить дома, что стимулирует рост целого ряда категорий продовольственных товаров».

Сетевая розница. Темпы роста выручки в сетевой рознице будут замедляться, поскольку макроэкономическая ситуация в стране не улучшается, заметно падение реальных располагаемых доходов населения, в связи с чем сокращается размер потребления. Сохранение темпов роста выручки следует ожидать только в таких сетевых форматах, как дискаунтеры.

Рост торговых площадей. В 2016 г. основные FMCG ритейлеры (крупные федеральные сети) продолжают активно увеличивать количество торговых объектов, открывая новые регионы, увеличивая конкуренцию между друг другом. Ожидается, что в 2016 году по сравнению с 2014 совокупное количество точек «Магнита», «Пятерочки» и «Дикси» вырастет на 50%, причем наиболее динамичное развитие произойдет на Урале и в Сибири.66 В сегменте региональной сетевой розницы в отношении количества торговых площадей ожидается стагнация. Сокращение числа магазинов коснется традиционной розницы (минимаркетов, ларьков, малых и больших магазинов прилавочного типа) в связи с невозможностью выдерживать ценовую конкуренцию с федеральными сетями.

Таким образом, в 2016 году товары сегмента FMCG будут иметь большую долю продаж в таких форматах магазинов, как дискаунтеры, в значительной степени изменится набор потребительской корзины, покупатели будут отдавать предпочтения товарам, продаваемым по акциям, а также продукции собственных торговых марок.

Использованные источники:

1. Retail new idea. На чем больше всего экономят россияне в условиях кризиса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://new-retail.ru/business/ekonomika/na_chem_bolshe_vsego_ekonomyat_rossiyane_v_usloviyakh_krizisa9874/. – Загл. с экрана.
2. Retail new idea. В ожидании чуда: стоит ли ждать падения цен [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://new-retail.ru/business/ekonomika/v_ozhidanii_chuda_stoit_li_zhdat_padeniya_tsen1372/. – Загл. с экрана.
3. Записки маркетолога. Обзор рынка FMCG по итогам 2015 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.marketch.ru/marketing_marginalia/obzor_rynka_fmcg_po_itogam_2015_goda/ . – Загл. с экрана.
4. Nielsen. Секреты рынка [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

[66] Nielsen. Секреты рынка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Nielsen_Секреты%20рынка_q1_2016.pdf. – Загл. с экрана.

Nielsen_Секреты%20рынка_q1_2016.pdf. – Загл. с экрана.
5. Retail new idea. Исследование рынка: на каких товарах больше всего экономят [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://new-retail.ru/business/ekonomika/issledovanie_rynka_na_kakikh_tovarakh_bolshe_vsego_ekonomyat2193/. – Загл. с экрана.
6. Nielsen. Дискаунтеры побеждают по-крупному - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nielsen.com/ru/ru/insights/news/2016/discounters-Europe-Russia-2016.html. – Загл. с экрана.
7. Nielsen. Индекс потребительского доверия (IV квартал 2015 года) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nielsen.com/ru/ru/insights/reports/2016/consumer-confidence-index-q4-2015-report.html. – Загл. с экрана

Ляшко А.А.
студент 4 курса
кафедра денежного обращения и кредита
Симонянц Н.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент
КУБГАУ
Россия, г. Краснодар

КРЕДИТОВАНИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Кредитование малого бизнеса в РФ является одной из важнейших проблем на сегодняшний день. Задача государства состоит не в том, чтобы просто передать малым предприятиям финансовые ресурсы, а в том, чтобы на основе правовой и экономической базы, путем использования эффективных форм финансирования, создавать возможности роста и саморазвития их в условиях рынка [4].

Кредиты МСБ сейчас предоставляют большинство банков, в том числе ПАО «Сбербанк России», АО «Альфа-Банк», Банк ВТБ 24 и др. Выделение обслуживания предприятий МСБ в отдельное направление кредитной политики позволяет банкам комплексно обслуживать целевой сегмент на основе максимального учета взаимных интересов сторон [2].

Объемы кредитования МСБ представлены в таблице 1 [4].

Из таблицы 1 видно, что в последние два года объемы кредитов, выданных субъектам малого и среднего предпринимательства, снижались, как в рублях, так и в иностранной валюте. Так, объем кредитов, предоставленных в рублях, сократился в 2014 г. по сравнению с 2013 г. на 7,3%, а в 2015 г. – на 29,4% по сравнению с 2014 г.

Снижение объемов кредитования субъектов малого и среднего бизнеса связывают с невысокой кредитной активностью – сократилось количество кредитных заявок. Однако эксперты РА отмечают неплохую положительную динамику, в том числе за счет перехода от большого количества заявок на

небольшие суммы к меньшему числу заявок, но на более крупные и, следовательно, более интересные для банка суммы, что порождает тенденцию улучшения качества кредитного портфеля.

Таблица 1 – Объемы кредитования МСБ, млн. руб.

Период	Объем предоставленных кредитов					
	В рублях		В иностранной валюте и драгоценных металлах		Всего	
	Субъектам МСБ	из них ИП	субъектам МСБ	Из них ИП	субъектам МСБ	из них ИП
01.01.2012	5 854 364	552 507	201 380	3 548	6 055 744	556 055
01.01.2013	6 766 861	650 885	175 664	2 687	6 942 525	653 572
01.01.2014	7 761 530	688 022	303 229	3 006	8 064 759	691 028
01.01.2015	7 194 839	579 638	415 755	2 944	7 610 594	582 582
01.01.2016	5 080 547	307 425	379 304	822	5 459 851	308 247

Рейтинг банков по объемам выданных кредитов МСБ представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Рейтинг банков по объему кредитов, выданных МСБ

Место по итогам 2014 г.	Банк	Остаток ссудной задолженности по кредитам МСБ, млн. руб.		Темп прироста за 2014 год, %
		на 01.01.2014	на 01.01.2015	
1	Сбербанк России	1 303 840	1 297 079	-0,5
2	ВТБ 24	166 795	177 338	6,3
3	Промсвязьбанк	119 027	101 678	-14,6
4	Московский Индустриальный банк	82 712	85 148	2,9
5	Банк "Санкт-Петербург"	34 745	66 316	90,9
6	Банк "Возрождение"	70 105	64 380	-8,2
7	Банк Москвы	46 305	59 496	28,5
8	Банковская группа «Открытие»	51 533	43 634	-15,3
9	ТКБ	34 696	42 948	23,8
10	Райффайзенбанк	34 320	41 947	22,2
11	АКБ "Инвестторгбанк"	40 426	39 134	-3,2
12	Банк Интеза	35 005	34 788	-0,6
13	"АК БАРС" Банк	28 785	34 732	20,7
14	КБ "ЛОКО-Банк"	22 085	31 299	41,7
15	КБ "Центр-инвест"	27 439	30 351	10,6

Портфель кредитов МСБ за последнее десятилетие впервые показал отрицательные темпы роста. Из пятнадцати банков, осуществляющих наибольшие размещения средств в кредиты МСБ, положительные темпы прироста имели только девять банков. Наиболее высокий рост задолженности отмечен по банку «Санкт-Петербург» при незначительной

сумме задолженности (в 2013 г. – 35 млрд. руб.) темп прироста составил 91%. У остальных банков темпы положительного прироста составили незначительную величину. Тройка лидеров рынка осталась неизменной. Банк «ВТБ 24», в отличие от Сбербанка и Промсвязьбанка, показал положительные темпы прироста, нарастив портфель в 2014 г. на 6,3%.

Темпы прироста совокупного портфеля кредитов МСБ оказались самыми низкими среди других сегментов банковского кредитования – портфель кредитов крупного бизнеса увеличился на 41%, а портфель розничных кредитов физических лиц - на 14%.

Отрицательная динамика портфеля в сегменте МСБ обусловлена двумя ключевыми факторами:

- ухудшение финансового состояния и снижение платежной дисциплины субъектов МСБ, вследствие чего банки ужесточали требования к своим заемщикам;
- переориентация ведущих участников рынка на финансирование крупных российских компаний, которым санкции фактически закрыли доступ к западным рынкам капитала.

Представляется интересным рассмотреть программы коммерческих банков по кредитованию малого и среднего бизнеса в России по данным, представленным в таблице 3.

Исходя из данных, представленных в таблице 3, в рассматриваемых коммерческих банках сложились примерно одинаковые условия кредитования субъектов МСБ. Наиболее приемлемыми признаны кредитные продукты ПАО «Сбербанк», т.к. именно они обеспечивают минимальные суммы кредита, что в большей мере подходит для ИП, отмечена самая низкая процентная ставка по кредиту (15%), и наиболее длительные сроки кредитования.

Все исследуемые банки предоставляют кредитные средства под залоговое обеспечение: им могут выступать земельные участки, оборудование, недвижимость, транспортные средства и др.

Таблица 3 – Условия кредитования субъектов МСБ в ведущих банках РФ

Условия кредитования	Банки			
	ПАО «Сбербанк»	ПАО «Банк Уралсиб»	ПАО «Акционерный коммерческий банк АК Барс»	ПАО «Банк ВТБ 24»
Сумма кредита	от 150 тыс. руб.	от 300 тыс. руб. до 170 млн. руб.	от 300 тыс. руб. до 150 млн. руб.	от 4 млн. руб.
Процентная ставка	от 15 %	от 15,8 %	от 15,75 %	от 16 %
Срок кредитования	до 10 лет	от 0,5 г. до 7 лет	до 7 лет	до 7 лет
Обеспечение	Земельные участки, недвижимость, оборудование, товары в обороте, транспортные средства, объекты инвестиций			

Цели кредитования	Приобретение имущества, строительство, ремонт, пополнение оборотных средств, расширение бизнеса, приобретение земельных участков, основных средств, инвестирование

Коренное совершенствование сложившегося кредитного механизма, кредитных технологий и процедур – стратегическая задача усовершенствования механизма кредитования субъектов малого и среднего бизнеса. По нашему мнению заслуживают внимания следующие из них:

1) Совершенствование кредитных процедур в части облегчения процедуры оформления кредитных заявок. Так, многие банки, желая формализовать кредитные процессы, формируют многостраничные перечни вопросов и запрашивают значительное количество справок из различных ведомств. Возможно при рассмотрении заявки от МСБ ограничиваться бухгалтерской отчетностью и проверкой бизнеса клиента на месте.

2) Изучение возможности предоставления «торгового финансирования» для МСБ в большем объеме кредитов, т.е. под реализацию продукции, изготовленной за счет кредитных средств, подкрепленных хозяйственным договором.

3) Снять ограничения по минимальному сроку функционирования кампаний [3].

Повышение эффективности системы государственной финансовой поддержки малого бизнеса возможно за счет:

– развития системы налоговых льгот для субъектов малого производственного, экспортно-ориентированного и инновационного предпринимательства;

– увеличения объемов финансирования поддержки региональных гарантийных и венчурных фондов путем привлечения средств из пенсионных и страховых организаций;

– увеличения субсидий малым инновационным и экспортно-ориентированным предприятиям;

– усиления ответственности региональных властей за целевую направленность распределенных финансовых средств в рамках программ поддержки МСБ.

В заключение отметим, что создание эффективных финансовых инструментов и механизмов стимулирования малого и среднего предпринимательства будет способствовать не только повышению роли МСБ в российской экономике, но и переходу России к инновационной модели развития общества.

Использованные источники:

1. Ворошилова И.В., Симонянц Н.Н. Развитие региональных рынков аграрного кредитования (по материалам Краснодарского края) // Политическое и социально-экономическое развитие Юга России: история, современность, перспективы развития: сборник научных статей

международной научно-практической конференции / под ред. В.П. Басенко, В.П. Зайкова. [Электронное издание]. Моск. ун-т им. С.Ю. Витте; ф-л Моск. ун-та им. С.Ю. Витте в г. Краснода-ре. М.: изд. ЧОУВО «МУ им. С.Ю. Витте». – 2015. – С. 20–24.
2. Евдокимова С.С. Проблемы сохранения и поддержания ликвидности региональных коммерческих банков (на примере Волгоградского региона) // Финансы и кредит. – 2013. – № 10. – С. 26–32.
3. Позднышев А. А., Богатикова О. В. Оптимизация механизма финансовой поддержки малого и среднего бизнеса в России // Общество: политика, экономика, право. – 2014. – № 2. – С. 36–43.
4. Официальный сайт Банка России – ww.cbr.ru

Мазилов Е.А., к.э.н.
зав. лабораторией
Кузьмин И.В.
младший научный сотрудник
Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
Институт социально-экономического развития
территорий Российской академии наук
Российская Федерация, г. Вологда

НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ: СУЩНОСТЬ И ЕГО СОДЕРЖАНИЕ[67]

В статье рассмотрены существующие подходы к экономической категории «научно-технологический потенциал», дано авторское понятие, рассмотрена его сущность. Изучены два подхода к пониманию научно-технологического потенциала: ресурсный и результативный.

Ключевые слова: *научно-технологический потенциал, инновации, регионы.*

Mazilov E.A.
Head of Laboratory, Candidate of Economics
Kuzmin I.V.
Junior researcher
Federal State Budget Institution of Science Institute of Socio-Economic
Development of Territories of Russian Academy of Sciences
Russian Federation, Vologda

SCIENTIFIC AND TECHNOLOGICAL POTENTIAL: ESSENCE and CONTENT

The article examines existing approaches to the economic category of "scientific and technological potential", gives an own notion of it, and examines its content. Two approaches to the understanding of scientific and technological

[67] Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта №16-02-00537.

potential have been studied: resources-oriented and results-oriented ones.
Key words: *scientific and technological potential, innovations, regions.*

В современных условиях важнейшим источником экономического роста является научно-технологический прогресс. В развитых странах мира: США, Японии, Германии, Великобритании, Франции, а также в новых индустриальных странах Юго-Восточной Азии и Китае прирост ВВП на 75 – 90% достигается за счет «прогресса в знаниях» – интеллектуализации основных факторов производства [10]. Вследствие этого факта, обеспечение роста уровня жизни населения России, а также преодоление ее технологического и экономического отставания от более развитых государств в значительной степени возможно на основе повышения производительности труда, конкурентоспособности страны на международных рынках инновационной продукции, модернизации и устойчивого развития промышленных предприятий через создание нового и широкое освоение накопленного научно-технологического потенциала.

Несмотря на возрастающее внимание к всестороннему изучению научно-технологического потенциала, единого, общепризнанного подхода к его пониманию не выработано. Это относится как к общенациональному, так и региональному уровню рассмотрения. Существование расхождений в интерпретации объясняется тем, что в различных работах приоритет отводится каким-либо отдельным чертам (проявлениям) потенциала. Одни определения концентрируются на содержании потенциала, другие на особенностях его функционирования, третьи на характере его использования и взаимосвязях с другими сферами деятельности и т.д. В связи с этим целесообразным представляется не детальный анализ множественных дефиниций, но разграничение и рассмотрение ряда наиболее характерных трактовок научно-технологического потенциала для проведения систематизации существующих подходов (табл. 1).

Таблица 1 – Наиболее универсальные трактовки научно-технологического потенциала

Трактовка	Источник
Содержание	
Организованная совокупность взаимосвязанных условий и ресурсов, обеспечивающих: 1) воспроизводство апробированных и возможность получения новых научных знаний; 2) воспроизводство существующих условий (включая организационно-экономические формы) и возможность разработки технических новшеств за нормативный период времени.	М.А. Бендиков, Е.Ю. Хрусталев
Совокупность кадровых, материально-технических, информационных и организационных ресурсов, предназначенных для решения стоящих перед обществом	Большой экономический словарь

Трактовка	Источник
задач научно-технического развития.	
Особенности функционирования	
Совокупность кадровых, материальных, финансовых и информационных ресурсов, которыми располагает национальная сфера науки и техники, а также организационных и управленческих структур, обеспечивающих функционирование этой сферы.	А.Н. Авдулов, А.М. Кулькин
Характер использования	
Совокупность трудовых, технических, материальных, информационных ресурсов и ресурсов организации и управления, отвечающих требованиям данного этапа научно-технической революции и предназначенных для создания новой и совершенствования выпускаемой продукции, интенсивного развития производства и обеспечения на этой основе изменения условий и характера труда, повышения эффективности общественного производства.	П.А. Кульвец, В.М. Рыков
Источник: [1, 2, 3].	

В качестве основы в большинстве научно-исследовательских работ используется общее определение потенциала. Под потенциалом (от лат. potentia – сила) в целом понимается степень мощности в каком-либо отношении, совокупность всех средств, возможностей, необходимых для чего-либо [5]. Разрабатываемые в экономической литературе подходы к анализу потенциала, таким образом, охватывают источники, возможности, средства, запасы, которые могут быть приведены в действие и использованы для решения какой-либо задачи, достижения определённой цели. В связи с этим важно, что в трактовку научно-технологического потенциала территории большинство исследователей вкладывают смысл интегральной характеристики его возможностей и проявлений.

Анализ трактовок научно-технологического потенциала, содержащихся в указанных и других источниках [6, 8], позволяет выделить подходы к его пониманию, определяющие основополагающие направления его измерения. Изучение научной литературы свидетельствует о том, что в рассмотрении и измерении научно-технологического (научно-технического, инновационного потенциала) как совокупности всех имеющихся возможностей и средств территории, обеспечивающих осуществление на ней научно-технической и инновационной деятельности, существуют ресурсный подход и результативный подход [1, 2, 3, 4, 7, 10, 11].

В ресурсном подходе инновационный потенциал территории рассматривается как совокупность имеющихся на ней ресурсов, которые обеспечивают осуществление инновационной деятельности. Различные исследователи акцентируют внимание на тех или иных ресурсах и, соответственно, выделяют разное количество их видов в общем наборе

ресурсов территории. Однако можно выделить наиболее универсальные виды ресурсов (рис. 1).

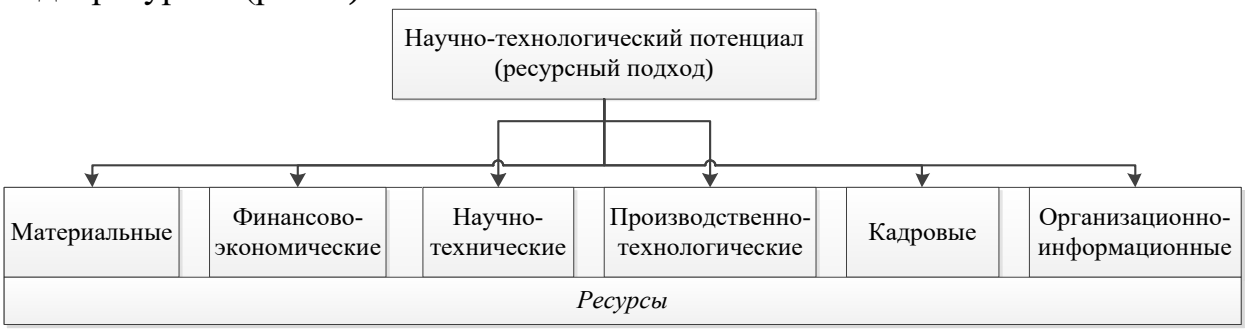


Рисунок 1 – Ресурсный подход к пониманию научно-технологического потенциала

Источники: [1, 2, 3, 4, 7, 10, 11].

Необходимо подчеркнуть, что более правильным представляется использование понятия «научно-технологический потенциал», что обосновано следующим. В соответствии с методологическим подходом, применяемым Росстатом и Евростатом и базирующемся на рекомендациях Организации экономического сотрудничества и развития [12], инновационная деятельность – это вид деятельности, связанный с трансформацией результатов научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений в технологически новые или усовершенствованные продукты или услуги, внедренные на рынке, в новые или усовершенствованные технологические процессы или способы производства (передачи) услуг, использованные в практической деятельности. При рассмотрении в данном ракурсе, инновационная деятельность, помимо обеспечения производства инновационных товаров (продуктов) и услуг, является проявлением и составной частью научно-технической деятельности. Её результатом является создание инноваций в целом, т.е. и новых технологий, и новой продукции. Качество «новых» они приобретают именно за счёт использования научно-технических достижений.

В свою очередь, техника как совокупность средств человеческой деятельности, направленных на осуществление процессов производства и обслуживание непроизводственных потребностей общества, входит в технологию как совокупность методов, процессов и средств, используемых при производстве, изготовлении чего-либо [5, 9].

Вторым из подходов к рассмотрению научно-технологического потенциала является результативный подход, в котором внимание сфокусировано на достигаемых результатах научно-технической и инновационной деятельности (рис. 2).

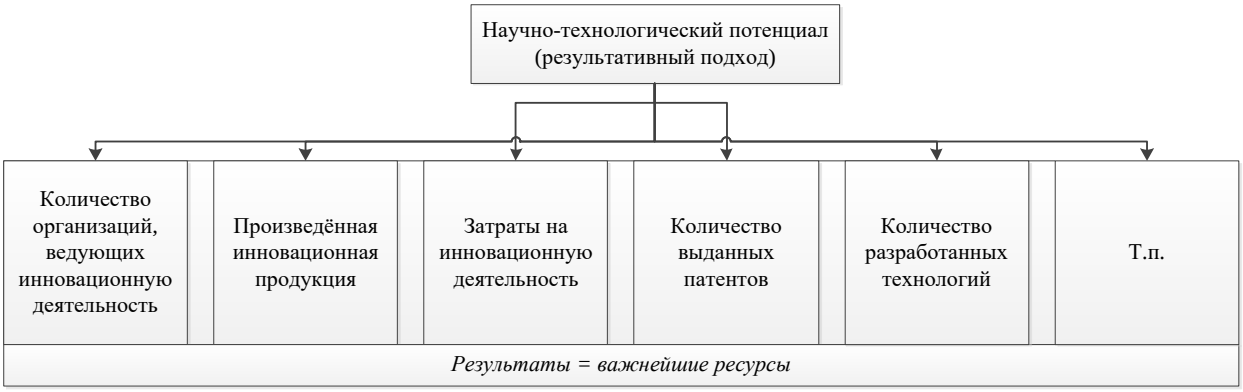


Рисунок 2 – Результативный подход к пониманию научно-технологического потенциала

Источники: [1, 2, 3, 4, 7, 10, 11].

Представляя собой непосредственные результаты научно-технической и инновационной деятельности, в ресурсном подходе данные показатели одновременно рассматриваются как важнейшие ресурсы для её дальнейшего осуществления.

Следует отметить, что в научной литературе выделяются также и другие подходы к рассмотрению научно-технологического потенциала. Среди прочих, можно выделить:

1) качественное представление, в котором потенциал рассматривается только в рамках проведения научных исследований и разработок (создание новых научных знаний);

2) количественное представление, в котором формирование и развитие потенциала трактуется с точки зрения его использования в производстве (практическое применение новых знаний);

3) узкое толкование, в котором научно-технологический потенциал характеризуется его структурными составляющими: а) кадровой; б) организационно-управленческой; в) материально-технической; г) информационной; д) финансовой и др.;

4) широкое толкование, в котором, кроме составляющих науки и техники, подчеркивается значимость сферы образования и инфраструктуры как важнейших факторов, закладывающих базу для формирования и функционирования потенциала; и др.

Тем не менее, данные толкования, как представляется, укладываются в рамки ресурсного и результативного подходов, и в контексте вопросов измерения научно-технологического потенциала являются вторичными и уточняющими. Более предпочтительным и правильным, по нашему мнению, является ориентация на комбинированный вариант, объединяющий ресурсный и результативный подходы, что позволяет отражать как состояние научно-технологического потенциала, так и эффективность его

реализации.

Таким образом, исследованные подходы к категории «научно-технологический потенциал территорий» дают возможности проведения детального анализа состояния, уровня и эффективности развития научно-технологического потенциала отдельно взятых территорий в сравнении с другими регионами. В рамках этого проводится оценка составляющих потенциал ресурсов и результатов их использования, а также структурных взаимосвязей между компонентами потенциала в целом.

На основании анализа становится возможным формирование научно обоснованных выводов о масштабах реализации научно-технологического потенциала на рассматриваемых территориях, а также его вкладе и соответствии потребностям их социально-экономических сфер. В конечном итоге это позволит определять ключевые проблемы, выявлять причины возникающих изменений, разрабатывать направления развития сферы науки, техники и инноваций регионов.

Использованные источники:

1. Бендиков, М.А. Методологические основы исследования механизма инновационного развития в современной экономике [Текст] / М.А. Бендиков, Е.Ю. Хрусталев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. – № 2. – С. 3-14.
2. Герасимов, А.В. Инновационный потенциал как основа экономического развития регионов России [Текст] / А.В. Герасимов // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. – 2011. – № 6. – С. -296-299.
3. Задумкин, К.А. Научно-технический потенциал региона: оценка состояния и перспективы развития [Текст]: монография / К.А. Задумкин, И.А. Кондаков. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2010. – 205 с.
4. Корнилов, Д.А. Оценка инновационного потенциала региона [Текст] / Д.А. Корнилов, О.Г. Беляев // Труды Нижегородского государственного технического университета им. Р.Е. Алексеева. – 2012. – № 3. – С. 254-261.
5. Кузнецов, С.А. Современный толковый словарь русского языка / Рос. акад. наук, Ин-т лингвист. исслед.; [Гл. ред. С.А. Кузнецов]. – СПб. : Норинт, 2004. – 959 с.
6. Макаров, В.Л. Инновационный менеджмент в России: вопросы стратегического управления и научно технологической безопасности / В.Л. Макаров, А.Е. Варшавский. – М.: Наука, 2004. – 880 с.
7. Методы оценки конкурентной привлекательности регионов [Текст] : монография / Б.М. Гринчель, Е.А. Назарова. – СПб. : ГУАП, 2014. – 244 с.
8. Миндели, Л.Э. Научно-технический потенциал России. Часть II. / Л.Э. Миндели, Г.С. Хромов. – М.: ЦИСН, 2003. – 122 с.
9. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2014 [Текст] : стат. сб. / Росстат. – М., 2014. – 900 с.
10. Теребова, С.В. Активизация инновационного процесса в регионе [Текст] :

монография / С.В. Теребова, Е.С. Губанова. – Вологда : ВНКЦ ЦЭМИ РАН, 2009. – 179 с.
11. Чекулина, Т.А. Инновационный потенциал региона: содержательные особенности и теоретические аспекты исследования [Текст] / Т.А. Чекулина, Е.А. Тамахина // Вестник ТГУ. – 2011. – № 2. – С. 65-70.
12. The measurement of scientific and technological activities. Oslo manual. Guidelines for collecting and interpreting innovation data / Organisation for Economic Co-operation and Development; Statistical Office of the European Communities. – Paris: OECD, 2005. – 163 p.

Майорова А. В.
студент 4 курса
Кредитно-экономический факультет
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

ДИСТАНЦИОННОЕ БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ: ВОСТРЕБОВАННОСТЬ И УГРОЗЫ

Аннотация. В статье освещены основные направления развития дистанционного банковского обслуживания. Описаны основные угрозы и риски, присущие данным сервисам, а также предложены варианты их снижения. Изучена востребованность электронных сервисов среди различных групп клиентов.

Ключевые слова: дистанционное банковское обслуживание, интернет-банкинг, виртуальный банк, кибербезопасность

Annotation. *The article highlights the main directions of development of remote banking services. Described the basic threats and risks inherent in these services, as well as options of their reduction. Studied the demand for electronic services among the various customer groups.*

Key words: *remote banking services, Internet banking, virtual banking, cyber security,*

Системы дистанционного банковского обслуживания (ДБО) сегодня интересны как розничным, так и корпоративным клиентам. Ниже рассмотрена и проанализирована динамика роста популярности сервисов ДБО среди различных групп клиентов на основании различных данных.

На графиках (Рисунок 1,Рисунок 2) представлено количество счетов с дистанционным доступом, открытых в кредитных организациях физическим и юридическим лицам. Следует отметить, что в период с 2008 по 2015 года общее число открытых счетов возросло более чем в 4 раза, с 28914,6 тыс ед. до 137738,5 тыс ед., что еще раз указывает на рост популярности ДБО у клиентов. В тоже время, доля счетов юридических лиц в рассматриваемый период оставалась очень низкой – не более 5% от общего количества - и

имела тенденцию к падению – с 4,7% до 2,6%. Подобная динамика может быть связана с тем, что сумма капитала корпоративных клиентов, размещенная в кредитных учреждениях, значительно превышает сумму средств розничных клиентов. В том числе на фоне участившихся случаев мошенничества, предприятия предпочитают производить расчеты, не прибегая к услугам ДБО. Однако интересным является тот факт, что при открытии счетов с дистанционным доступом корпоративные клиенты гораздо чаще используют интернет-доступ для их управления. Доля счетов с интернет-доступом у юридических лиц за рассматриваемый период в среднем составляет 73%, в то время как тот же показатель для физических лиц не превышает 33%. Среди клиентов-физических лиц также популярен доступ к счетам посредством мобильных устройств. При этом рост интереса к данному виду сервиса непрерывно рос в период 2008 – 2015 г.г. Так, на сегодня, число клиентов, использующих данный вид доступа, достигает 70%.

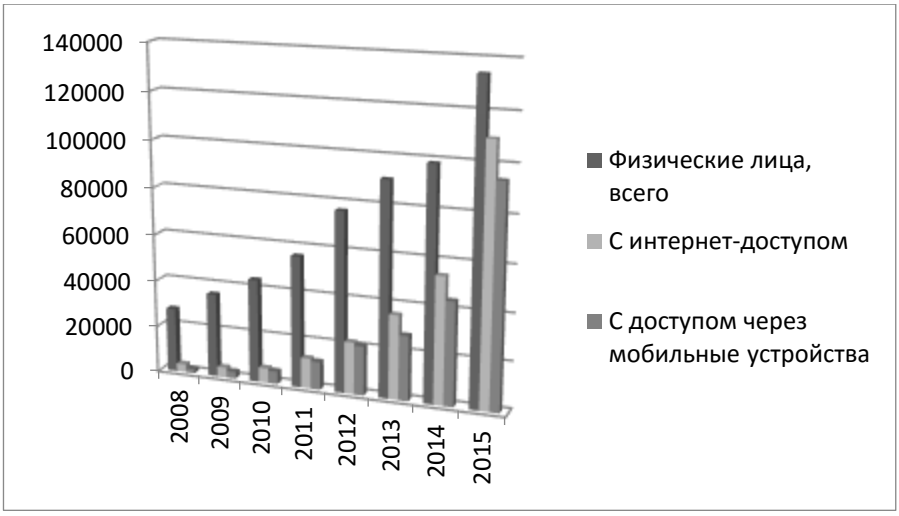


Рисунок 1 Количество счетов с дистанционным доступом, открытых физическим лицам в кредитных организациях, тыс ед.68

[68] Данные на 01.07 каждого года

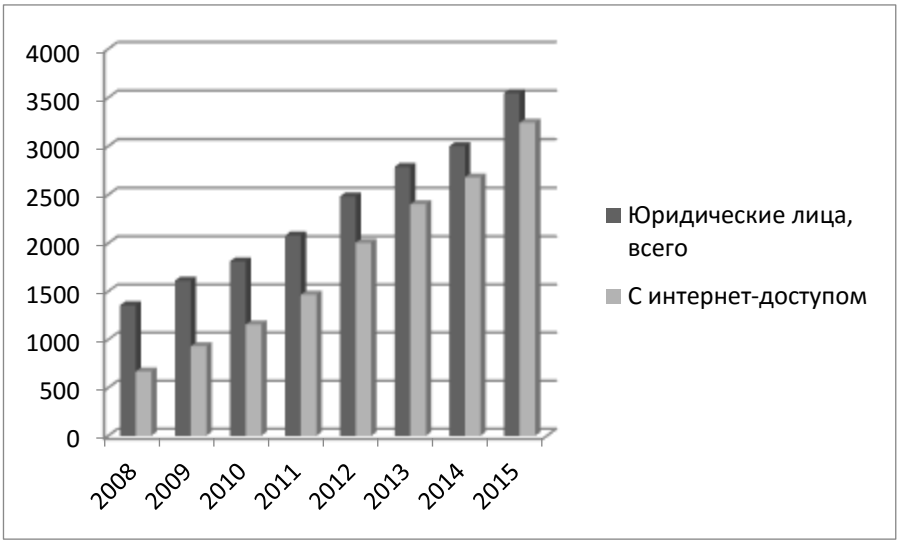
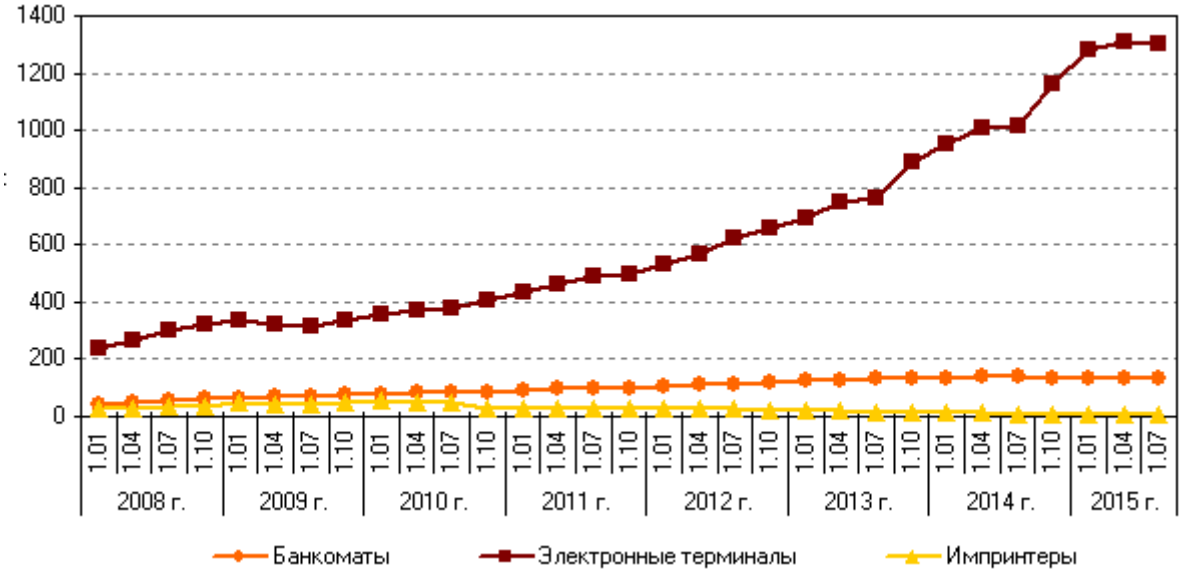


Рисунок 2 Количество счетов с дистанционным доступом, открытых юридическим лицам-некридитным организациям в кредитных организациях, тыс ед.69

Интересно также то, что на протяжении всего периода развития ДБО наблюдается рост электронных терминалов, принимающих платежные карты для оплаты различных услуг (Рисунок 3). На сегодняшний день их количество превышает количество банкоматов в несколько раз (Рисунок **44**). Исход из представленных ниже данных, можно сделать вывод о формирующейся тенденции замены операционистов электронными терминалами. Уже сегодня наблюдается объединение функций электронных терминалов и банкоматов. Таким образом, в недалеком будущем клиенты банков, вероятно, смогут осуществлять необходимые операции полностью без общения с работниками банка, за исключением подтверждения операций в кассовом узле.



[69] Данные на 01.07 каждого года

Рисунок 3 Количество устройств для оплаты товаров и услуг с использованием платежных карт, тыс ед.70

Рисунок 4 Структура устройств по приему платежных карт71

Рост популярности ДБО в нашей стране, а также необходимость адаптации сервисов к меняющимся требованиям пользователей очень легко объяснить, проанализировав статистические данные, относящиеся к киберпространству. Взглянем на следующие цифры: по данным на май 2015 года численность пользователей глобальной сети составила 3,2 млрд человек, число интернет-пользователей в России - 82 млн человек, что составляет 66% населения страны. В свою очередь, 61% пользователей рунета (50 млн человек по всей России) предпочитают мобильный Интернет.

К сдерживающим факторам развития систем ДБО можно отнести недоверие населения к электронным сервисам, особенно в регионах. Однако это, в большинстве своем связано с частными случаями мошенничества в данной сфере, а значит, на первый план выходит проблема обеспечения безопасности. Таким образом, подобная популярность Интернета вообще и интернет-банкинга в частности может обернуться серьезными проблемами. Многие банки сегодня имеют не достаточную степень защиты от кибермошенников, что, вкупе с ростом популярности ДБО, может привести к возникновению угрозы надежности банковского обслуживания. В тоже время, еще одним следствие будет являться рост риска основной деятельности банка, так как кредитное учреждение, в котором случаются крупные инциденты кибератак, очевидно, будет иметь низкий уровень доверия.

По данным Group IB, за год в нашей стране и бывших странах СНГ, за счет хищений в интернет-банкинге, киберпреступники заработали 288 млн долларов. Средняя сумма хищения при атаке на определенный банк составляет 60 млн рублей.

В результате исследования, проведенного компанией ESET, одним из разработчиков антивирусного программного обеспечения, выяснилось, что

[70] Источник: официальный сайт Банка России
[71] Источник: официальный сайт Банка России

67% россиян чаще совершали бы финансовые операции через Интернет, если бы были полностью уверены в безопасности платежей. Таким образом, опасения пользователей по поводу безопасности, на сегодняшний день, являются одним из основных сдерживающих факторов развития ДБО, как в России, так и во всем мире.

В качестве пути решения данной проблемы можно выделить три пути совершенствования системы безопасности в банковской сфере:

1. Нормативное регулирование

Повышение роли мегарегулятора в вопросах кибербезопасности, издание нормативных актов, регулирующих данную сферу, возможное создание специального органа со специфическими функциями в рамках ЦБ

2. Надежность аппаратно-программного обеспечения

Установление конкретных требований к надежности систем ДБО и уровню их защиты от внешнего воздействия

3. Повышение уровня грамотности населения и персонала кредитных учреждений в данной сфере.

Существует ряд мер, который может быть предпринят мегарегулятором для предотвращения киберпреступлений:

1. установление минимального набор средств защиты, который банк должен обеспечивать клиенту. При этом если клиент соблюдает все правила безопасности, установленные банком, риск при проведении операции в обычных условиях находится на минимальном уровне, либо в рамках установленных допустимых значений;
2. контроль предоставления банками минимального набора средств защиты для клиентов;
3. предоставление банками, по желанию клиента, дополнительные средства защиты.

Однако данные меры включают в себя перенос рисков на кредитные учреждения, что неизбежно вызовет рост цен на банковские услуги. Таким образом, добросовестные пользователи систем ДБО, соблюдающие правила безопасности будут переплачивать за тех клиентов, которые, к примеру, пишут свой PIN-код на карте.

В итоге банкам нужен разумный компромисс в отношении стоимости обеспечения безопасности и цены предоставляемых услуг. Данный компромисс должен строиться на двух принципах:

1. Стоимость защиты не превышает стоимость защищаемых ресурсов;

Уровень защиты должен находиться на уровне удобном и приемлемом по стоимости клиенту, но невыгодном для злоумышленника из-за высоких затрат на взлом.

Одним из последствий мирового финансового кризиса стало снижение затрат на обеспечение информационной безопасности. В тоже время

криминальный мир наоборот ответил увеличением активности. Таким образом, обеспечение информационной безопасности стало одной из наиболее актуальных задач для технологий ДБО.

Макарова А. А.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва

АНАЛИЗ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ И МОТИВАЦИИ ТРУДА НА ПРИМЕРЕ ОАО «ГАГАРИНСКИЙ ХЛЕБЗАВОД»

Данная статья посвящена анализу производительности, мотивации и оплаты труда на небольшом предприятии. В ней описаны основные задачи и цели анализа, приведена краткая характеристика предприятия. Также представлены показатели, характеризующие труд, его производительность и оплату за период 2014-2015 годов. По данной таблице выполнен краткий анализ, показаны его результаты и сделаны выводы, а также выявлены условия повышения производительности труда.

Ключевые слова: *производительность, труд, мотивация, оплата, повышение эффективности, показатели, задачи, цели, трудовые ресурсы, заработная плата, результативность, трудоемкость.*

This article analyzes the performance, motivation and remuneration on the small enterprises'. It describes the main goals and objectives of the analysis, presents brief characteristics of the enterprise. Also provided is a table of indicators, harakterzuyuschih labor, its performance and payment for the period 2014-2015. According to this table made a brief analysis, showing the results and conclusions, as well as increasing labor conditions vyyaleny proizoditelnosti.

Keywords: *performance, work, motivation, payment, efficiency, performance, goals, objectives, human resources, wages, productivity, labor intensity.*

Успешная деятельность организации, а зачастую и вопрос выживания, зависят от рационального использования ресурсов, имеющихся в ее распоряжении. Производительность труда - основной показатель экономической эффективности предприятия. Анализ производительности труда позволяет определить эффективность использования предприятием трудовых ресурсов и рабочего времени.

При анализе и планировании производительности труда важнейшей задачей является выявление и использование резервов ее роста, то есть конкретных возможностей повышения производительности труда. Одной из таких возможностей, является повышение мотивированности сотрудников предприятия.

Основная цель процесса мотивации - это получение максимальной

отдачи от использования имеющихся трудовых ресурсов, что позволяет повысить общую результативность и прибыльность деятельности предприятия.

В данной статье будет рассматриваться анализ производительности, мотивации и оплаты труда на примере предприятия ОАО «Гагаринский хлебозавод». Предприятие зарегистрировано по адресу Смоленская область, г. Гагарин. Основным видом деятельности является производство хлеба и мучных кондитерских изделий недлительного хранения. Также ОАО «Гагаринский Хлебозавод» работает еще по 1 направлению. Размер уставного капитала 1 365 000 руб.

Анализ производительности, мотивации и оплаты труда основывается на семи основных и десяти производных показателях, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1

Показатели, характеризующие труд, его производительность и оплату в ОАО «Гагаринский хлебзвод» за 9 месяцев в 2014-2015 гг.

№ п/п	Показатели	9 месяцев 2014 года	9 месяцев 2015 года	Фактические данные в процентах (раз) к 2014 году
1	2	3	4	5
1.	Численность промышленно-производственного персонала, чел.	135	134	99,3
2.	Выпуск продукции в натуральном выражении, тонн	2161	2089	96,7
3.	Товарная продукция, тыс.руб	87318	93069	106,6
4.	Реализованная продукция (объем ее продаж), тыс.руб	87246	92884,5	106,5
5.	Прибыль (убыток) от реализации (от продаж) продукции, тыс.руб.	9454,5	10480,5	110,9
6.	Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс.руб	7677	8653,5	112,7
7.	В расчете на 1 работающего: -выпуск продукции в натуральном выражении, тонн -товарная продукция, тыс.руб -реализованная продукция, (объем ее продаж) тыс.руб -прибыль (убыток) от реализации (от продаж) продукции, тыс.руб. -прибыль (убыток) до налогообложения, тыс.руб	 16,0 646,65 646,2 70,2 56,7	 15,6 694,35 693,0 78,3 64,8	 0,98 107,4 107,2 111,5 114,3
8.	Количество средств, направленных на оплату труда, тыс.руб	18684	22567,5	120,8
9.	Среднемесячная оплата труда, руб	15376,5	18711	121,7

10.	В расчете на 1 рубль оплаты труда, руб.:			
	-товарная продукция	4,67	4,12	88,2
	-реализованная продукция (объем ее продаж)	21,01	18,5	88,1
	-прибыль (убыток) от реализации (от продаж) продукции	2,3	2,1	91,3
	-прибыль до налогообложения	1,8	1,71	95

Снижение уровня производительности труда обусловлено сокращением выпуска продукции в натуральном выражении на одного работающего на 0,4 тонны – 2,0 процента. Этот показатель в стоимостном выражении наоборот увеличился на 7,4 процента. Отклонение между этими показателями указывает на продолжающиеся инфляционные процессы.

За 9 месяцев 2015 года показатель производительности труда, рассчитанный по товарной продукции опережает показатель производительности труда рассчитанный по реализованной продукции на 1,35 тысячи рублей или на 0,2 процента. Следовательно, уровень производительности труда, сложившийся на предприятии обеспечивал потребности рынка в выпускаемой продукции.

Рентабельность труда показывает, что в среднем на одного работающего за 9 месяцев 2015 года было получено 78,3 тысячи рублей прибыли, за аналогичный период прошлого года – 70,2 тысяч рублей. Это свидетельствует об эффективности использования труда на предприятии.

Анализ результатов коммерческой деятельности показывает, что в среднем на одного работника в анализируемом периоде приходилось 64,8 тысячи рублей прибыли. Это на 14,3 процента больше, чем в прошлый аналогичный период. За 9 месяцев 2015 года на оплату труда было направлено на 20,8 процента больше денежных средств, чем в аналогичном периоде 2014 года.

Среднемесячная заработная плата увеличилась на 3334,5 тысячу рублей или на 21,7 процента.

Но в анализируемом периоде на предприятии наблюдается падение эффективности расходования средств на оплату труда, как в целях выпуска товарной продукции, так и с точки зрения реализации этой продукции. За 9 месяцев 2015 года на ОАО «Гагаринский хлебозавод» каждый рубль затраченный на оплату труда приносил предприятию 4,12 рублей товарной продукции, что на 11,8 процента меньше, чем за аналогичный период прошлого года.

За 9 месяцев 2015 года в расчете на 1 рубль оплаты труда было продано продукции на 18,5 рублей.

О снижении результативности расходования средств на оплату труда с точки зрения прибыли свидетельствуют данные: за 9 месяцев 2015 года на каждый затраченный рубль на оплату труда было получено 2,1 рублей

прибыли, в прошлом периоде – 2,3 рубля. Так же произошло снижение результативности расходования средств на оплату труда и с точки зрения размера прибыли полученной от производственно-хозяйственной, финансовой и коммерческой деятельности.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что как экономическая категория производительность труда характеризует эффективность использования рабочей силы и в общем случае отражает количество потребительной стоимости, созданной за единицу времени (выработка) или затраты рабочего времени на производство единицы потребительской стоимости (трудоемкость). На практике производительность труда, как правило, определяется как производство продукции в расчете на одного работника основной деятельности. Рост производительности труда, при прочих равных условиях, способствует улучшению всех технико-экономических и финансовых показателей деятельности предприятия, а повышению эффективности труда работников будут способствовать - улучшение условий труда, мероприятия по командообразованию и усиление обратной связи.

Использованные источники:

1. Алехина О.Е. Стимулирование развития работников организации/ О.Е. Алехина // - Управление персоналом. - 2015.
2. Бабич, Т.Н. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие / Т.Н. Бабич, И.А. Козьева, Ю.В. Вертакова, Э.Н. Кузьбожев. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 336 с.
3. Жирнов А.В. Инвестиции и развитие материально-технической базы сельского хозяйства / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Экономика и социум. - 2014. - №4-6(13). - С. 731-734
4. Жирнов, А.В. Экономические санкции и продовольственная безопасность / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Материалы VI Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения» Ульяновск, 2015. – С.147-149
5. Жирнов, А.В. Развитие системы планирования региональных агропромышленных объединений / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина // Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Современное развитие АПК: региональный опыт, проблемы, перспективы»: сборник научных трудов.-Ульяновск: УГСХА, 2005. –С. 145-149

Макарова А.Э.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье рассмотрены основные отличия стратегического планирования от перспективного планирования, определен ряд преимуществ и недостатков стратегического планирования.

Ключевые слова: планирование, стратегическое планирование.

The article describes the main differences from a strategic planning perspective planning, identifies a number of advantages and disadvantages of strategic planning.

Keywords: planning, strategic planning

Конкурентоспособность предприятия в значительной мере зависит от правильно выбранной стратегии, ее реализации, а значит, от эффективной работы менеджеров в области стратегического планирования.

Стратегическое планирование уже несколько десятилетий является одним из направлений развития экономической науки в промышленно развитых странах. Общепризнанными «отцами» стратегического планирования являются А.Д. Чандлер, К. Эндрюс и И. Ансофф.

Стратегическое планирование это особый вид плановой деятельности, который заключается в разработке стратегий, при том ,что реализация этих стратегий обеспечивает эффективное функционирование предприятия в долгосрочной перспективе.

Объектом стратегического планирования является деятельность хозяйствующих субъектов, структурных элементов национальной экономики.

Отличия стратегического планирования от традиционного перспективного планирования:

- будущее определяется не путем экстраполяции исторически сложившихся тенденций развития, а стратегическим анализом, т.е. выявлением возможных ситуаций, шансов предприятия, которые способны изменить сложившиеся тенденции;
- значительно более сложный процесс, но приводит и к более существенным и предсказуемым результатам.

Процесс стратегического планирования включает осуществление некоторых связанных между собой функций:

1) определение долгосрочной стратегии, основных идеалов, целей и задач развития предприятия;

2) создание стратегических хозяйственных подразделений на предприятии;

3) разработка основной стратегии, выбор тактики, а так же контроль и оценка основных результатов, корректировка выбранной стратегии и способов ее реализации.

Основное *преимущество* стратегического планирования состоит в большей степени обоснованности плановых показателей, в большей вероятности реализации планируемых сценариев развития событий. Но также и имеет некоторые *недостатки*, к примеру: стратегическое планирование не дает детального описания будущего, не имеет четкого алгоритма составления и реализации плана, негативные последствия стратегического планирования, как правило, гораздо серьезнее, чем традиционного перспективного.

Стратегические планы предприятий нужны не только ему самому. Они должны быть основой для разработки и уточнения прогнозов экономического и социального развития страны. При этом взаимообмен достоверной информацией между предприятиями и вышестоящими органами и рыночной инфраструктурой должен быть добровольным и взаимовыгодным.

Разнообразие стратегий, применяемых в стратегическом управлении, очень велико. Анализ литературы позволяет выделить два основных подхода к типологизации стратегий: априорный и апостериорный. Априорный подход предполагает, что типы стратегий формулируются на основе теоретических, концептуальных моделей, а затем проверяются и анализируются на основе эмпирических данных. Апостериорный подход заключается в том, что типология стратегий формируется на основе изучения эмпирических данных.

В качестве основных проблем развития стратегического планирования в современной России можно выделить устаревшие инструменты составления стратегических планов, отсутствие постоянного мониторинга эффективности реализации стратегических планов. В.Скоробник также считает недостаточно совершенный методический инструментарий в качестве самого существенного фактора, который сдерживает прогрессивное развитие стратегического планирования в России.

Использованные источники:

1. Горемыкин, В.А. Планирование на предприятии: Учебник для бакалавров / В.А. Горемыкин. - М.: Юрайт, 2013
2. Зуб А.Т. стратегический менеджмент: Теория и практика. —М.: Аспект Пресс, 2012
3. Жирнов, А.В. Анализ развития крупных сельскохозяйственных предприятий / А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. -2008. -№1. -С. 45-48.
4. Жирнов, А.В. Многовариантные прогнозные расчеты ожидаемой прибыли предприятия / А.В. Жирнов //Проблемы современной экономики

(Новосибирск). – 2015. - № 28-2. – С.121-126.
5. Жирнов, А.В. Решение аграрного кризиса - создание крупных сельскохозяйственных предприятий / А.В. Жирнов // Материалы II-й Открытой Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых «Молодежь и наука XXI века» - Ульяновск. – 2007. – С. 273-275.
6. Жирнов, А.В. Сельскохозяйственная специализация районных агропромышленных объединений Пензенской области / А.В. Жирнов // Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Аграрная наука и образование в реализации национального проекта "Развитие АПК"» Ульяновск. – 2006. – с. 21-23.
7. Жирнов, А.В. Развитие агропромышленного комплекса Пензенской области на современном этапе / А.В. Жирнов // Вестн. ФГОУ ВПО МГАУ им. В.П. Горячкина. – 2008. – Вып. № 5. С. 59-61.
8. Жирнов, А.В. Развитие специализации с учетом формирования оптимальной отраслевой структуры сельскохозяйственного производства / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин // Материалы II-й Открытой Всероссийской научно- практической конференции молодых ученых «Молодежь и наука XXI века» Ульяновск, 2007. – С. 276-279.
9. Жирнов, А.В. Региональные аспекты инвестиционной политики в России / А.В. Жирнов, Г.В. Кувяткин, А.И. Майоров // Материалы 15-й Всероссийской научной конференции молодых ученых и студентов «Реформы в России и проблемы управления – 2000» Москва, 2000. – С. 188-189.

Макарова Я.И.
студент
Костромской государственный университет имени Н.А.Некрасова
Россия, г. Кострома

АНАЛИЗ И ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ

В данной статье отражен анализ и подход к построению системы оптимизации налогообложения в банковском секторе. Автором последовательно проанализированы и систематизированы такие составляющие этой системы как принципы оптимизации налогообложения, элементы оптимизации, классификация видов оптимизации, критерии и этапы оптимизации, что, в конечном счете, позволило доказать необходимость выделения оптимизации налогообложения в самостоятельную область научного знания.

Ключевые слова: *налогообложение, банки, законодательство, налогоплательщик, оптимизация налогообложения, элементы, методы.*

ANALYSIS AND OPTIMIZATION OF TAXATION IN THE BANKING SECTOR

This article contains an analysis of the approach to the construction of optimizing the tax system in the banking sector. The author has analysed, formed and systematized such parts of this system as principles of tax optimization, elements of optimization, classification of optimization's types, criterions and stages of the optimization that let the author argue that the optimization of taxation is the independent sphere of the scientific knowledge.

Keywords: *taxation, banking, legislation, a taxpayer, optimization of taxation, elements, methods.*

Введение

При введении в практический оборот какого-либо института или категории необходимо, чтобы наряду с четко сформулированным определением была логически выстроенная система вспомогательных элементов, которые среди прочего и позволят отделить самостоятельно стоящий термин от полноценной области научного знания. К составляющим такого рода следует отнести принципы, совокупность оснований для классификации видов исследуемого процесса или предмета, его составные элементы, критерии и (или) характеристики, присущие предмету рассмотрения и др.

Аналогичный подход применим и по отношению к оптимизации налогообложения.

Ввиду отсутствия единообразного подхода к определению сущности оптимизации налогообложения, а также в силу сложности конструкции объекта исследования, на который влияет и универсальность оптимизации, и наличие разнонаправленных мнений специалистов, создание теоретической базы оптимизации налогообложения коммерческих банков представляет самостоятельное направление для исследования.

1. Базовые концепции анализа налогообложения в банковском секторе

Налогообложение кредитных организаций, осуществляемое в рамках общей концепции налогообложения, определено их специфической ролью, поскольку они не только крупные налогоплательщики, но и экономические субъекты, платежеспособность которых имеет большое общественное значение. С банковских счетов хозяйствующие субъекты в безналичном порядке рассчитываются за купленные товары, произведенные работы, оказанные услуги, осуществляют платежи в бюджет.

На банковских счетах находятся безналичные денежные средства предприятий и организаций, с банковских счетов осуществляется выплата заработной платы, что в значительной степени оказывает влияние на

налично-денежный оборот в государстве.

Банки осуществляют кредитование организаций и предприятий, а также физических лиц, что позволяет кредитным организациям получать процентные доходы, которые являются основным источником совокупных доходов и оказывают значительное влияние на финансовый результат деятельности.

Актуальность вопросов налогообложения банков не вызывает сомнения. Эта тема логично вписывается в общероссийскую дискуссию о проблемах совершенствования налоговой политики в России, доработки Налогового кодекса и, наконец, формирования целостной национальной налоговой системы. Налоговая реформа в России без опоры на банки не возможна, как и интеграция страны в мировое хозяйство, однако возникает большое количество вопросов в связи с тем, на какие именно банки могут опираться государственный и частный секторы экономики.

Настоящий период характеризуется процессами трансформации некоторых крупных банков в банки-банкроты, появлением на рынке банковских услуг новых крупных банков, вырастающих из числа средних банков, прекращением деятельности целого ряда средних и мелких банков, особенно в регионах. Современная банковская система оказалась неустойчивой, а целый ряд ее основных элементов - неэффективны с точки зрения управления и достижения финансовых результатов. Государство не смогло найти в банковской системе достойной опоры ни в вопросах собираемости налогов непосредственно от банковской деятельности, ни в вопросах обеспечения банками своевременных налоговых перечислений предприятий-клиентов в бюджеты различных уровней. Частное решение вопроса о погашении задолженности перед бюджетом вследствие нарушения платежной системы страны было найдено при проведении Банком России специальных мер по «расшивке неплатежей».

Но это лишь частичное решение вопроса. Первый восемнадцатилетний опыт развития банковской системы страны свидетельствует о необходимости ее реструктуризации. Вместе с тем налогообложение банков представляет собой одну из наиболее интересных тем в контексте развития интеграционных процессов в банковском бизнесе. Актуальность вопросов реформирования национальной банковской системы обусловлена переходом России к принципиально новым экономическим отношениям. Теоретические основы данной темы российские экономисты стали разрабатывать только с 1990 г., так как до этого времени система налогообложения нашей страны была развита очень слабо- практически все предприятия и организации принадлежали государству, а, следовательно, весь доход поступал в государственный бюджет.

Банковская система, созданная в начале 1990-х гг., для России была практически новым сектором экономики. Поэтому законодательная база, в

том числе по налогообложению кредитных учреждений, была очень неустойчива и не подготовлена к тем условиям, при которых существовали банки. Кроме того, налоговое законодательство строилось на основе производственного сектора. С целью как можно быстрее наполнить бюджет деньгами налоговому законодательству в сфере кредитных учреждений было отдано очень мало места, поэтому нормальных налоговых платежей в бюджет от этого сектора экономики не поступало.

Анализ монографической и периодической литературы позволяет сделать вывод о том, что и в настоящее время налогообложению кредитных организаций уделяется довольно незначительное внимание, которое главным образом направлено на освещение существующего законодательства, нежели на анализ проблем и нахождение путей выхода из них. Практически полностью отсутствует информация о доли налоговых платежей, собранных с коммерческих банков, в общей сумме доходов государственного бюджета, что сильно затрудняет анализ состояния банковского сектора, а он в настоящее время не находится на стадии подъема, хотя и занимает существенную область в экономике нашей страны.

Только с конца 1990-х гг. начинает выходить в свет специализированный журнал «Налогообложение, учет и отчетность коммерческих банков», который стал более глубоко освещать проблемы налогового законодательства. Однако главная проблема, которая затрагивается в этом издании, - налог на прибыль организаций, что, в принципе, обоснованно, так как этот налог является главным налогом, уплачиваемым банками. Но все-таки здесь слабо затронуты другие налоги, уплачиваемые банками.

Обосновывается это, в первую очередь, тем, что эти платежи производятся практически так же, как и в других секторах экономики, но все-таки здесь есть свои особенности.

Проблемы учета налогов и сборов в банках изложены в российской профессиональной литературе, в ряде монографий. Вопросы налогообложения российских банков выступали предметом дискуссий и обсуждений различных форумов, конференций, съездов банковских специалистов. По опыту западных стран кредитные учреждения рассматриваются как опора налоговой системы, осуществляющими расчеты налогоплательщиков с налоговым ведомством; налоговыми агентами, по сбору и перечислению налогов в бюджет, служат источником информации о налогоплательщиках и их хозяйственной деятельности, а также создают новые финансовые технологии, обеспечивающие повышенный уровень контроля над денежными потоками в стране.

Особое положение банков в налоговой системе обусловлено тем, что во взаимоотношениях с налоговыми органами банки выступают в трех действующих лицах: □

1) непосредственно как самостоятельные налогоплательщики;

2) как посредник между государством и налогоплательщиками, через которого осуществляют финансово-хозяйственные операции другие налогоплательщики (предприятия, организации, граждане) и который в силу указанного может предоставить налоговым органам специфические услуги, в том числе необходимую информацию для проверки правильности исчисления и своевременности уплаты налогов в бюджет;

3)как налоговые агенты (в части исчисления, удержания налогов из денежных средств, выплачиваемых налогоплательщиками, и перечисления их в бюджет).

В новейшей истории становления налоговой системы России, которая началась с 1991 г., выделяются три этапа:

1)этап налоговой централизации (1992–1993 г.),

2)этап налоговой децентрализации (1994–1996),

3)этап налоговой централизации (с 1997 г. по настоящее время).

Под действие впервые созданной в России налоговой системы попадали различные субъекты экономики, в том числе коммерческие банки. Время, прошедшее с начала проведения налоговых реформ, позволяет нам говорить не только о трансформации налоговой системы России, но и о становлении системы налогообложения в ряде сфер народного хозяйства, в том числе одной из важнейших- финансово- кредитной. Зависимость от общих экономических условий и ряда других особенностей требует индивидуального, взвешенного подхода к системе налогообложения коммерческих банков.

В то же время система налогообложения в соответствии с ранее действующими законодательными актами и настоящим Налоговым кодексом во многом не учитывает ее специфичность. Вышеприведенная трехуровневая структура налоговой системы за прошедшие почти двадцать лет в течение четырех глобальных реформ налоговой системы России претерпела значительные изменения, особенно в видовой структуре налогов.

Данные изменения касаются и коммерческих банков, поскольку их система налогообложения является одним из элементов общегосударственной налоговой системы. В рамках ранее характеризуемых этапов качественное состояние системы налогообложения коммерческих банков России характеризуется также тремя основными периодами.

На первом этапе (1992–1993 гг.) банковская деятельность рассматривалась, в отличие от других видов деятельности, как имеющая особенности в механизме налогообложения. Второй этап (1994–2001 гг.) характеризуется распространением на банки общих положений в системе налогообложения, и прежде всего, налога на прибыль.

Однако ставка этого налога для них была установлена на более высоком уровне, чем для других предприятий. Кроме того, по банкам

действовали специальные положения по составу затрат, учитываемых при исчислении налога на прибыль (например, «Об особенностях определения налогооблагаемой базы для уплаты налога на прибыль банками и др. кредитными учреждениями» от 16 мая 1994 г. № 491). Третий этап (2002–2010 гг.), продолжающийся по настоящее время, начался с введением в действие первой и второй частей Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ). Наиболее значительные изменения на этом этапе связаны с главой 25 НК РФ, когда на все организации, относящиеся к финансово-кредитной сфере, в том числе и банки, распространились общие положения по налогу на прибыль, а также уровень налоговой ставки. При подготовке главы 25 вновь поднимался вопрос о возврате к налогу на доходы (или о введении налога на активы) в отношении банковской деятельности.

Ранее уже было отмечено, что в любой налоговой системе банки занимают особое положение, обусловленное тем, что во взаимоотношениях с налоговыми органами банк выступает как самостоятельный налогоплательщик, посредник между государством и другими налогоплательщиками, налоговый агент. Анализ структуры и содержания НК РФ позволил выявить, что в нем в качестве субъектов налоговых отношений названы лишь шесть:

- налогоплательщики (плательщики сборов),
-налоговые агенты,
-налоговые органы (Федеральная налоговая служба (ФНС России)),
-сборщики налогов,
-Государственный таможенный комитет,
- Министерство финансов РФ (Минфин России).

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в специфические самостоятельные участники налоговых отношений банки и кредитные учреждения прямо не выделены. В то же время отдельные статьи НК РФ устанавливают статус, права и обязанности банков, что фактически определяет их особую и важнейшую роль в отечественной налоговой системе. Взимание налогов с кредитных организаций банковского типа, как и с других налогоплательщиков, регулируется нормами налогового права.

2. Бухгалтерская отчетность как информационная база анализа и оптимизации налогообложения в банковском секторе

В современной рыночной экономике банковская система является одним из важных элементов сложившейся структуры экономических взаимоотношений. Тесное переплетение товарного производства с банковской системой исторически обусловлено и постоянно развивалось. В данном взаимодействии банки служат катализатором роста эффективности производства. Основная роль банков в этом процессе – посредническая, поскольку их деятельность в основном направлена на перераспределение

капиталов.

Поскольку банки являются одним из основных элементов финансовой системы России, они оказывают большое влияние на ее современное развитие.

Особый статус банков обоснован возможностью осуществления посреднических операций между хозяйствующими субъектами. Кроме того, банки являются источником заемных ресурсов для юридических и физических лиц. Предоставление ресурсов, необходимых для осуществления производственного процесса на фоне осуществления посреднических операций, позволяют оптимизировать размещение и потоки денежных средств.

Перечисленные особенности банков как субъекта рыночной экономики свидетельствуют о наличии некоторых исключительных черт в сущности банков как субъектов налогообложения.

Главной особенностью банков во взаимоотношениях с налоговой системой РФ является их неоднородный характер. Банк выступает в качестве:

-плательщика налогов;

-посредника между налоговой системой и другими налогоплательщиками;

-налогового агента, осуществляющего исчисление и удержание налогов и перечисления их в бюджет.

По результатам своей работы российские коммерческие банки отчитываются перед государственными органами, представляя следующие основные формы отчетности:

- Годовой отчет банка представляется в ЦБ РФ. Основное со- держание годового отчета банка составляют: годовой баланс банка, отчет о финансовых результатах деятельности банка, структура доходов и расходов, порядок распределения прибыли, основные показатели ликвидности, размер собственного капитала банка, данные о кредитной, ресурсной политике банка, внешнеэкономической деятельности, операциях с ценными бумагами, крупнейших инвестициях.

-Общая финансовая отчетность также представляется в ЦБ РФ. Финансовая отчетность включает: предварительный и окончательный балансовый отчет, отчет о прибылях и убытках, анализ отдельных счетов, анализ кредитного портфеля, информацию о резервах на возможные потери по ссудам, наращенных процентах, анализ активов и пассивов по срокам востребования и погашения, данные об основных средствах и нематериальных активах, движении собственных средств, анализ валютной позиции, сведения о работниках банка.

-Экономические нормативы деятельности банка рассчитываются и представляются ежемесячно в Банк России.

-Данные, характеризующие кредитный портфель банка, представляются ежеквартально в ЦБ РФ.

-Отчет о результатах расходования предприятиями, учреждениями, организациями средств на потребление ежеквартально направляется в Управление денежного обращения ЦБ РФ.

-Отчет о кассовых оборотах составляется ежемесячно и каждые 5 дней и представляется в РКЦ ЦБ РФ. Он содержит статьи прихода и расхода средств из касс банка, балансовую строку и контрольный арифметический итог

В нашей стране, как уже отмечалось выше, основным синтезирующим источником информации, отражающим работу банка, является бухгалтерский баланс. Для анализа баланса необходимо сопоставление различных частей актива и пассива, доходов по различным видам активов и расходов на разные группы пассивов. Целесообразно проводить анализ банковского баланса в динамике, в сравнении с другими коммерческими банками. Существующая форма банковского баланса в России является неинформативной для целей анализа. В балансе отсутствуют экономически и логически обоснованные принципы группировки статей. Наибольшую детализацию в балансе имеет форма собственной клиентуры, а не сроки и виды привлеченных и размещенных средств. Главные же недостатки применяемой в настоящее время фор- мы бухгалтерского баланса российского банка состоят в следующем. Действующая номенклатура счетов банковского учета излишне сложна и громоздка. Банковский баланс включает 24 раздела балансовых счетов, а также 10 разделов внебалансовых счетов. Всего в балансе насчитывается 98 балансовых счетов первого порядка и 98 внебалансовых счетов.

Бухгалтерский учет в банках должен быть унифицирован в соответствии с международными стандартами. Требования международных стандартов учета и отчетности в общем сводятся к следующему.

1. Единообразное отражение банковских операций в текущем учете, основанное на общепризнанных мировым сообществом принципах.

2. Требования к составу финансовой отчетности и ее содержанию.

3. Требования к раскрытию информационной и учетной поли- тики.

4. Требования аналитичности информации, получаемой по данным бухгалтерского учета.

5. Сроки и порядок предоставления отчетности.

6. Возможность компьютеризации отчетности и компьютеризация расчетов системы оценочных показателей.

Безусловно, бухгалтерский баланс банка является основным синтезирующим элементом отчетности, тем не менее, это не дает права пренебрегать остальными элементами отчетности, имеющими огромный положительный опыт применения в банках развитых государств.

На сегодняшний день можно смело утверждать, что нет систематической методологии по исчислению налоговой нагрузки кредитных организаций.

Развитие системы налогообложения банков должно быть скоординировано и взаимосвязано с развитием иных отраслей. Налоговое законодательство банков на современном этапе является сложным и динамичным. Это является проблемой, так как неоднозначность его требований, норм, правил в результате значительно увеличивает риски, которые впоследствии отражаются на финансовом состоянии банков, и их репутации. Для решения этой проблемы необходимо разработать новые или усовершенствовать действующие методы идентификации, систему формирования налоговой базы, и в целом пересмотра методики налогового учета в России.

Также, недостатком определим полное отсутствие определенности в реализации порядка налогообложения относительно банковского продукта, ведения бухгалтерского учета, так как эти критерии зачастую подталкивают к судебным спорам налоговые органы и банки. Рассматриваемая проблема подразумевает необходимость разработать и применить новые формы, методику налогового администрирования, которые непременно будут учитывать волатильность этих связей.

Необходимо отметить, что методология налогообложения банков и налогового контроля, мониторинг банков и налоговый анализа должны быть взаимосвязаны. Это в результате поспособствовало бы гармонии интересов и банка и налоговых органов России.

На сегодняшний день основной причиной оптимизации вопросов налогообложения банков России является закономерность совершенствования национальной налоговой системы, а также особая роль налогов в банках.

Помимо этого, перспективы развития налогообложения коммерческих банков России обусловлены современным статусом банков для налоговых правоотношений, тем самым стремлением участников налогообложения совершенствовать обращение денежных потоков.

Таким образом, чтобы развивать налогообложение банковской деятельности необходимо:

1. Внести ясность, справедливость, простоту системы налогообложения.

2. Постоянно совершенствовать учетную и контрольную деятельность кредитный учреждений. Проводить мониторинг операций банков, которые могут нести риск или угрозу законодательства.

Эти направления позволят избежать рисковых решений и приведут к урегулированию налоговых споров.

Также целесообразно повысить уровень информатизации налоговых

органов в России, тем самым максимально применять возможности Интернет и существующих программ по реализации исполнения налоговых обязательств налогоплательщиков.

Таким образом, реализация в полной мере предложенного направления развития налогообложения банков России, предоставит возможность для борьбы с коррупцией, а также наладит систему профессиональной этики специалистов налоговых органов России. Также это будет гораздо удобнее, и обеспечит полный контроль доходов и расходов налогоплательщика.

3. Метод и методики анализа и оптимизации налогообложения в банковском секторе

Оптимизация налогообложения коммерческих банков, как и любой процесс, можно представить как последовательную реализацию подпроцессов, реализуемых поочередно и именуемых этапами. Если представить оптимизацию налогообложения в виде постановки задачи, то процесс нахождения оптимального решения, как правило, состоит из четырех этапов: формулировки проблемы, построения модели, нахождения оптимального модельного решения, проверки адекватности модели. Накладывая на данное деление содержание «оптимизация налогообложения» этапы будут изложены в следующем виде:

- Определение факторов, нарушающих равновесие основного критерия оптимальности налогообложения;

-Поиск и разработка мероприятий, реализация которых восстановит равновесие;

- Построение и проверка системы моделей поведения участников оптимизации налогообложения;

-Нивелирование выявленных на теоретическом уровне проверки недостатков и пробелов сформированного перечня мер по восстановлению оптимизации налогообложения;

-Реализация оптимизационных мероприятий;

-Сбор данных и анализ результатов осуществленных мер и их последующая корректировка для более эффективной реализации поставленной задачи.

На основании комплексного анализа сущности оптимизации налогообложения, принципов, на которых основан данный процесс, можно выделить следующие соотношения и составы элементов оптимизации налогообложения:

-один оптимизируемый и один оптимизирующий элемент;

-один оптимизируемый и несколько оптимизирующих элементов;

-несколько оптимизируемых и один оптимизирующий элемент;

-несколько оптимизируемых и несколько оптимизирующих элементов.

Наличие той или иной из представленных комбинаций будет зависеть

от объема и состава параметров оптимальности и их критериев, которые будут рассматриваться в каждом конкретном случае исходя из поставленных задач.

Наряду с элементами в систему оптимизации налогообложения входят и методы оптимизации налогообложения. В данном аспекте особенно важен тот факт, что методы оптимизации налогообложения во многом схожи с методами оптимизации прочих процессов. Поэтому при формировании теоретической базы в этой части большую часть методов можно позаимствовать из иных областей. Например, при оптимизации общей потребности в капитале применяются балансовый метод и метод аналогий. Первый из упомянутых может быть применен к налогообложению в виду базового критерия оптимальности, состоящего в балансе интересов, а метод аналогий с определенными поправками, может быть применен на анализе налогообложения как других сфер хозяйственной деятельности, так и при рассмотрении той же категории налогоплательщиков, но на территории другого государства.

Широкое распространение также получили математические методы и моделирование: методы теории граф, линейное программирование, нелинейное программирование, динамическое программирование, методы теории игр, методы теории статистических решений, сетевое планирование и управление, системы массового обслуживания и другие. Более того, внутри каждого метода возможно большое количества вариаций в зависимости от конкретного способа оптимизации.

Оптимизация носит многосторонний характер и поэтому может быть проведена по отношению к процессам в разных областях экономики и иных сферах. Кроме того, налогообложение предполагает сложную многокомпонентную классификацию видов, ввиду многообразия подходов к систематизации налогов. При взаимодействии между собой оба эти тезиса приводят к образованию большого количества критериев, по которым можно классифицировать оптимизацию налогообложения. Приведем некоторые из них:

-По субъекту оптимизации (проводимая налогоплательщиками, государством, налоговыми органами);

-По сфере проведения (оптимизация налогообложения банков, страховых организаций, промышленных предприятий и т.д.);

-По количеству критериев оптимизации (однокритериальная и• многокритериальная);

-По временному интервалу (статическая и динамическая оптимизация);

-По постановке задач (условная и безусловная оптимизация[9]);

- По этапам налогообложения, подлежащим оптимизации, и их количеству;

- По продолжительности проведения;
-По охвату налогов, уплачиваемых коммерческими банками;
-По содержанию (количественную и качественную);
-По категории банков (форма собственности, организационно-правовая форма, приоритетное направление кредитования и т.д.) и др.

Таким образом, анализируя сказанное можно сказать, что наличие собственного обособленного содержания, принципов реализации, элементов, методов проведения, многокритериальной классификации разновидностей и иных характеристик у оптимизации налогообложения банковского сектора позволяет выделить последний в самостоятельную область научного знания, что, в свою очередь, обеспечит определенный интерес у участников налоговых отношений к данному направлению с целью проведения различных исследований.

Заключение

Исходя из выше изложенного, можно сделать следующие выводы. В специфические самостоятельные участники налоговых отношений банки и кредитные учреждения прямо не выделены. В то же время отдельные статьи НК РФ устанавливают статус, права и обязанности банков, что фактически определяет их особую и важнейшую роль в отечественной налоговой системе. Взимание налогов с кредитных организаций банковского типа, как и с других налогоплательщиков, регулируется нормами налогового права.

Оптимизация налогообложения коммерческих банков, как и любой процесс, можно представить как последовательную реализацию подпроцессов, реализуемых поочередно и именуемых этапами. Если представить оптимизацию налогообложения в виде постановки задачи, то процесс нахождения оптимального решения, как правило, состоит из четырех этапов: формулировки проблемы, построения модели, нахождения оптимального модельного решения, проверки адекватности модели.

На сегодняшний день основной причиной оптимизации вопросов налогообложения банков России является закономерность совершенствования национальной налоговой системы, а также особая роль налогов в банках.

Помимо этого, перспективы развития налогообложения коммерческих банков России обусловлены современным статусом банков для налоговых правоотношений, тем самым стремлением участников налогообложения совершенствовать обращение денежных потоков.

Таким образом, чтобы развивать налогообложение банковской деятельности необходимо:

1. Внести ясность, справедливость, простоту системы налогообложения.
2. Постоянно совершенствовать учетную и контрольную деятельность

кредитный учреждений. Проводить мониторинг операций банков, которые могут нести риск или угрозу законодательства.

Эти направления позволят избежать рисковых решений и приведут к урегулированию налоговых споров.

Использованные источники:

1. Ермошина Т.В. Уварова И.А. Стимулирование инвестиционной деятельности коммерческих банков через систему налогообложения/Т.В. Ермошина, И.А. Уварова//Контентус. 2013. № 4 (9). С. 19-24.
2. Лермонтов Ю.М. Выработка банком эффективной налоговой политики / Ю.М. Лермонтов // Налогообложение, учет и отчетность в коммерческом банке . 2014. №12. С. 33-37.
3. Налогообложение коммерческих банков в Российской Федерации/ под ред. А.З. Дадашев. М.: Книжный мир, 2012. 88 с.
4. Оканова Т.Н. Налогообложение коммерческой деятельности/ Т.Н. Оканова. М.: Юнити-Дана, 2012. 288 с.
5. Саркисянц А. Фискальная политика и налогообложение банков/А. Саркисянц// Бухгалтерия и банки. 2012.№11. С. 27-35.

Макиева З.Г.
магистрант
Текиев М.В., к.э.н.
доцент
СКГМИ(ГТУ) «Северо - Кавказский горно-металлургический институт (государственный технологический университет)»
Россия, г. Владикавказ

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА

В статье раскрываются сущность, роль и значение инновационного процесса, дается классификация и мотивация использования основных этапов инновационного процесса, используемых в инновационном менеджменте.

Ключевые слова: инновации, разработки, товар, менеджмент.

Инновационный процесс можно определить как процесс последовательного превращения идеи в товар, проходящий этапы фундаментальных, прикладных исследований, конструкторских разработок, маркетинга, производства, наконец сбыта, - процесс коммерциализации технологий[1].

Инновационный процесс — это, по существу, процесс преобразования научных знаний в инновацию. Он связан с созданием, освоением, распространением инноваций. Поэтому необходима целостная система управления инновациями.

На инновационный процесс влияют как положительные, так и

отрицательные факторы [2; 17]. К факторам, негативно влияющим на инновационный процесс, можно отнести:

- недостаток средств финансирования инновационных проектов;
- слабость материально-технической и научной базы организации;
- сопротивление сотрудников к изменению способов деятельности;
- излишняя централизация организационной структуры;
- жесткость планирования инновационной деятельности;
- ориентация на сложившиеся рынки;
- ориентация на быструю окупаемость инновационной продукции;
- сложность согласования деятельности участников инновационного процесса.

К факторам, положительно влияющим на инновационный процесс, относятся:

- наличие резерва финансовых средств;

—хорошая материально-техническая и научная база организации;

—моральное и материальное поощрение участников инновационной деятельности;

—хороший психологический климат в коллективе;

—гибкость организационной структуры;

—демократический стиль управления;

—преобладание горизонтальных потоков информации;

—допущение формирования целевых рабочих групп.

Инновационный процесс состоит из нескольких этапов, которые подробно рассмотрены Р.И.Акмаевой [5; 87-98].

Фундаментальные исследования, сбор и систематизация информации по соответствующей проблеме о потребностях и тенденциях развития. Целью этого этапа является осознание потребностей и возможности изменений, познание явлений окружающего мира и открытие новых закономерностей его развития, генерирование перспективных идей, их отбор и разработка, определение возможности реализаций. Этап делится на теоретическую и поисковую составляющие, формирующие соответственно, новые научные подходы к проблеме и теории и новые принципы создания изделий и технологий.

Прикладные исследования, направленные на определение способов применения результатов предыдущего этапа и их уточнение. Они могут быть теоретическими и экспериментальными, связанными с созданием моделей. Здесь происходит разработка лабораторных технологий и методов испытаний, изготовление и испытание макетов и образцов новых изделий, нестандартного оборудования.

Затем производятся специальные расчеты для оценки и последующей корректировки исследований, осуществляется второй отсев неперспективных идей. Конечный результат этого этапа — техническое

задание, рекомендация, образец.

Опытно-конструкторские разработки направлены на создание новых образцов, прошедших испытания и пригодных для производственного и коммерческого использования. Их стадиями являются: разработка заказчиком технического задания, определяющего основные требования к изделию,— принципы работы, конструктивные особенности, габариты, вес, КПД, цену; формулировка предложений, содержащих техническое и технико-экономическое обоснование целесообразности создания изделия; изготовление эскизного проекта, содержащего чертежи общего вида, принципиальные схемы; расчет основных эксплуатационных показателей, который позволяет решать вопросы о целесообразности дальнейшей работы над изделием; подготовка на основе эскизного проекта общего вида конструкции в целом и всех узлов, наиболее сложных деталей, пояснительной записки с технико-экономическим обоснованием, расчета эксплуатационных издержек; создание рабочего проекта, содержащего полное описание конструкции объекта и включающего всю документацию, необходимую для его изготовления, монтажа и эксплуатации; изготовление, испытание, доводка опытного образца.

Освоение производства нового изделия. Этот этап предполагает оценку рыночных перспектив, финансовых возможностей, соответствия стандартам, обеспеченности патентной защиты, еще один отсев неперспективных вариантов, разработку и проектирование технологических и организационных процессов, подготовку производственных мощностей, сбытовой сети и, наконец, освоение выпуска новой техники, ее массовый выпуск и сбыт, содействие в монтаже, вводе в эксплуатацию, распространение нововведения, тиражирование и многократное повторение на других объектах. Одновременно с производством инновационный процесс включает потребление.

Таким образом, инновационный процесс охватывает цикл от разработки идеи до ее реализации на коммерческой основе.

Использованные источники:

1. Б. Г. Сущность, признаки и этапы инновационного процесса: Журнал «Вестник КарГУ», 2013.
2. Васильева Л.Н., Муравьева Е.А. Методы управления инновационной деятельностью: Учеб. пособие. — М.: КНОРУС, 2014.—С. 17.
3. Волостников И. Ю. Основные этапы инновационного процесса: Журнал: выпуск №101/2009.
4. Каре нов Р. С. Инновационный менеджмент. —Алматы: Гылым, 2010. — С. 51, 52.
5. Акмаева Р.И. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие. — Ростов н/Д.: Феникс, 2012. — С. 87-98.
6. Бовин А.А., Чередникова Л.Е., Якимович В А. Управление инновациями в

организации: Учеб. пособие. — М.: Омега - Л.,2012.—С. 79-82.
7. ГугелевА.В. Инновационный менеджмент: Учебник. — М.: Изд.-торговая корпорация «Дашков и К°», 2011. — С. 52-53.

Мамаева Г.А.
ОшГУ

РЕАЛИЗАЦИЯ КОНЦЕПТА «ТРУД/ЭМГЕК» В РУССКИХ И КЫРГЫЗСКИХ ПОСЛОВИЦАХ И ПОГОВОРКАХ

В данной статье сопоставляются русские и кыргызские пословицы, реализующие концепт «труд/эмгек». В ходе работы выявляются сходства и различия пословиц двух языков.

Давно замечено, что мудрость и дух народа проявляются в его пословицах и поговорках, а знание пословиц и поговорок того или иного народа способствует не только лучшему знанию языка, но и лучшему пониманию образа мыслей и характера народа. В пословицах и поговорках отражен богатый исторический опыт народа, его менталитет, представления, связанные с трудовой деятельностью, бытом и культурой людей.

Пословица есть кратко и точно сформулированный итог долгого опыта, итог впитывания прошедшего. Пословицы и поговорки сопровождают людей с давних времен. Такие выразительные средства, как точная рифма, простая форма, краткость сделали пословицы и поговорки стойкими, запоминаемыми и необходимыми в речи.

Пословицы и поговорки возникли очень давно и уходят своими корнями в глубь веков. Многие из них появились еще тогда, когда не было письменности. Поэтому правильнее будет сказать, что пословицы и поговорки имеют народное происхождение, что их первоисточник находится в коллективном разуме народа.

А.Н. Афанасьев писал, что «пословицы по самой форме своей не подвержены искажению и потому являются памятником издавна сложившихся воззрений. Пословицы являются главным источником мудрости предков, хранителями памяти и орудием передачи человеческого опыта» [7: 15].

Пословицы и поговорки, являясь частью культуры данного народа, всегда оставались и останутся актуальными. В любое время пословицы и поговорки будут характерной чертой данного народа, объектом внимания и исследования.

Языковое народное сознание является воплощением народного миропонимания в языковой форме, в языковых стереотипах. Это с одной стороны, а с другой, в пословицах и поговорках разных народов есть много интернациональных тем и мотивов. Это вполне оправданно, так как народы разных стран имеют, как правило, схожие моральные идеалы и устремления,

что, в свою очередь, может способствовать их лучшему взаимопониманию и сближению. Поэтому, изучая кыргызские пословицы и поговорки, сравнивая их с русскими, мы получаем возможность существенно расширить знание кыргызского языка, ознакомиться с некоторыми обычаями и фактами истории кыргызов, а также обогатить родной язык, научиться понимать народную мудрость, приобщиться к общечеловеческим моральным ценностям. Пословицы и поговорки, как русского, так и кыргызского этносов служат и универсальными, и уникальными ориентирами человеческой деятельности. В них нашло отражение воплощение концепта «труд» как социальной ценности. Таким образом, выделение из широкого ряда концептов именно этого отвечает запросам как российской, так и кыргызской цивилизации.

Актуальность данной статьи обусловлена тем, что в современном обществе идёт быстрое развитие межкультурной коммуникации. Данная статья позволит ближе познакомиться с культурой и менталитетом народа.

В ней мы сопоставляем русские и кыргызские пословицы, реализующие концепт «труд/эмгек». В ходе работы мы постараемся выявить сходства и различия как в содержательно-концептуальном, так и в функциональном планах.

К концу XX века лингвисты поняли, что носитель языка - это носитель определенных концептуальных систем. Концепты - ментальные сущности. В каждом концепте сведены воедино принципиально важные для человека знания о мире и вместе с тем отброшены несущественные представления. Система концептов образует картину мира (мировидение, мировосприятие), в которой отражается понимание человеком реальности, ее особый концептуальный "рисунок", на основе которого человек познает мир.

У каждой культуры есть свои ключевые слова, отражающие базовые ценности народа-носителя языка. Например, для немцев это порядок, точность; для англичан - щепетильность, чопорность, сдержанность; для русских - широта души, доброта, отзывчивость и - очень часто называемые - лень, бесшабашность, безответственность. Такие ключевые слова культуры формируют в сознании представителей той или иной культуры особые ментальные структуры - концепты, содержащие в себе ценностные представления людей о познанной действительности.

Неотъемлемым атрибутом труда является характеризующая его степень трудоемкости / тяжести, в чём и состоит сущность труда.

В работах лингвистов выделяются концептуальные признаки с положительной оценкой труда. Труд характеризуется как явление, поддерживающее жизнь, дающее удовлетворение и счастье.

С другой стороны, можно вычленить концептуальные признаки с отрицательной оценкой труда, такие, как труд опасен для здоровья, труд усложняет жизнь.

Трудовая деятельность в ряде работ лингвистов рассматривается не только как социально обусловленное, но и гендерно маркированное явление. Дифференциация сфер деятельности происходит по гендерному признаку. Лингвисты характеризуют концепт труда с точки зрения наличия у него трех компонентов: процесс деятельности, субъект труда и результат труда.

В состав компонента «процесс труда» входят наличие / отсутствие труда, качество труда, тяжесть/интенсивность труда. В этой группе труд в основном раскрывается в противопоставлении с ленью.

Показателем мастерства работника является результат труда; болтуны порицаются как лентяи. Работник должен уметь обращаться с инструментом, его заработок зависит от него самого.

В кыргызском менталитете сложилась положительная оценка явления «труд». Это можно заметить в таких пословицах, как ашын калса калсын, ишин калбасын; бугунку ишти эртенкиге калтырба; иштесен – тиштейсин. Данный факт объясняется основной функцией труда - дидактической, показывающей положительную роль труда.

Концепт «труд» имеет особый статус. Труд играл важную роль в формировании русского характера. Ценность труда обеспечивалась и религиозным компонентом русской культуры. Труд в христианстве осмысляется как нравственное деяние, средство спасения души. О. А. Платонов отмечал: «Труд … рассматривался как проявление духовной жизни, причем трудолюбие было характерным выражением духовности» [3].

Трудовая деятельность для русского человека была средством достижения красоты и гармонии. Д.С.Лихачев писал: «Русский пахарь своим многовековым трудом создавал красоту русской природы… опыт пахаря создавал эстетику параллельных линий…» [1].

Русская деревня на всех этапах исторического развития общества не мыслится без труда. Для русского крестьянина смыслом жизни, единственно возможной ее формой был труд. «Оторвите крестьянина от земли, добейтесь, чтобы он забыл «крестьянство»,- и нет этого народа, нет народного миросозерцания…» [1].

Таким образом, трудовая деятельность рассматривается в русской культуре как нечто обычное, повседневное, труд понимается не как заслуга или обязанность, а как обычное условие жизни. Труд в русской лингвокультуре стал важнейшим фактором, определяющим ее мировидение и миропонимание.

Содержание концепта «труд» имеет различное наполнение в зависимости от того, в каком значении он воспринимается: как средство к существованию или как естественная потребность. Идеал трудолюбивого человека, отраженный в паремиологическом фонде исследованных языков, является важной составляющей языковой картины мира.

Концепт «труд» представлен в сознании социума и индивида картиной

мира в трех аспектах: языковой, концептуальной и культурологической. В статье мы проведем сравнительный анализ русских и кыргызских пословиц и поговорок, содержащих концепт «труд».

В обоих языках были найдены пословицы о труде, значения которых близки, а в некоторых случаях даже одинаковы:

Эмгеги аздын өнмөгү аз.

От малого труда мало и прибыли.

Сколько поработаешь, столько заработаешь.

Эмгегинен бакыт тапкан адам — чыныгы сулуу адам.

Кто находит счастье в труде, тот прекрасен.

Работа красит человека.

В труде — красота человека.

Эмгек адамдын үзүрү.

Труд — удовольствие для человека.

Рукам — работа, душе — праздник.

Что трудно дается, то и приятно.

Эмгек — дайра, билим — кеме,

Труд — это река, а наука — это пароход.

Учение и труд вместе живут.

Эмгек кылсаң жашыңдан, дөөлөт кетпейт башыңдан

Если смолоду будешь трудиться — будешь в достатке жить и веселиться.

Честный труд — наше богатство.

Кто с работой в ладу, тот с отдыхом не в споре.

Кто смолоду трудится, тот на все годится.

Эмгексиз бакыт — тузу жок тамактай.

Счастье без труда, что пища без соли.

Без труда счастья не бывает.

Эмгексиз дыйкандын күнү өтпөйт.

Без труда крестьянин жить не может.

Мужику одна забота, чтобы шла путем работа.

Без работы день годом кажется.

Кто любит трудиться, тому без дела не сидится.

Эмгексиз тапкан мал эсепсиз кетет.

Без труда приобретенный скот без учета уплывет.

Что без труда дается, то как нитка рвется.

Что легко дается, то дешево ценится.

Эмгектен арыктасаң, түшүмүнө семиресиң.

От труда похудеешь — от урожая пожиреешь.

Человек от лени болеет, а от труда здоровеет.

После работы еда сытнее (вкуснее).

Эмгектен качсаң — дөңгөккө.

От труда бежал, да на пень попал.
Из хомута в ярмо.
Эмгекти көрбөгөн, ыракаттын кадырын билбейт
Кто никогда не трудился, тот не знает цены блаженства.
Без труда — нет добра.
Без учебы и труда не придет на стол еда.
Эмгектин түбү ырахат, эринчекке конбос бак.
Последствие труда — наслаждение,
А лодырь никогда не будет счастлив.
Кто трудится, тот и пользуется.
Работы бояться — счастья не видать.
Эмгектүүнүн аты калат, эселектин даты калат.
От труженика остается — слава (имя),
От глупого остается — пустота.
Кто работает браво, тому и слава.
Худому человеку — худая и слава.
Эмгектүүнүн наны — таттуу, жалкоонун жаны — таттуу.
У труженика хлеб сладкий.
У лодыря душа сладкая.
Заработанный хлеб сладок.
Лодырю всегда нездоровится.
Эмгекчинин эмгеги байлык, билимдүүнүн пикири байлык.
У труженика богатство — труд.
У ученого богатство — мысль.
Кто любит трудиться, тому есть чем гордиться.
Эмгек эрдикке жеткирет, эрдик элдикке жеткирет.
Труд любить — героем быть, героем быть — народ любить.
Кто любит труд, того люди чтут.
Эмгек кылсаң, өнмөк бар.
Будешь трудиться, будет и доход.
Будешь трудиться, будешь кормиться.
Трудись получше — будет в миске гуще.
Эмгек — эрдин көркү, эр — элдин көркү.
Труд — красота молодца, молодец — красота народа.
В народе тот и не забудется, кто честно трудится.

Итак, пословицы и поговорки реагируют на все явления действительности, отражают жизнь и мировоззрение народа во всем многообразии, они передают бытовые, социальные, философские, религиозные, морально-этические, эстетические народные взгляды. Главное назначение пословиц - давать народную оценку объективным явлениям действительности, выражая тем самым мировоззрение. И с этой задачей пословицы справляются весьма успешно. Их тематика поистине

безгранична. Они охватывают решительно все стороны жизни человека, устанавливают самые различные взаимосвязи между явлениями действительности.

Использованные источники:

1. Абакумова О.Б. Сопоставительный анализ семантики и прагматики пословиц // Сопоставительные исследования 2009. — Воронеж: Истоки, 2009. С. 63 - 66.
2. Караулов Ю.Н. Показатели национального менталитета в ассоциативно-вербальной сети // Языковое сознание и образ мира. - М.: Изд-во Тривола, 2000.- С. 191-206.
3. Катуков С.С. Когнитивные признаки концепта «брань» в паремиях // Культура общения и ее формирование. Выпуск 14. - Воронеж: Истоки, 2005. - С. 182-184.
4. Тавдгиридзе Л.А. Паремии как средство объективизации концепта «русский язык» // Культура общения и ее формирование. - Воронеж: Истоки, 2005. Выпуск 14. - С. 184-186.
5. Пословицы и поговорки кыргызского языка.

Маркевич Е. М.
студент 2 курса
Санкт-Петербургский государственный университет
Экономический факультет
Россия, г. Санкт-Петербург

ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ МЕДИА НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА
THE INFLUENCE OF SOCIAL MEDIA ON THE COMPETITIVENESS OF COMMERCIAL BANK

***Ключевые слова*:** банки, конкуренция на банковском рынке, социальные медиа, повышение конкурентоспособности.

Keywords: banks, competition in the banking market, social media, increase competitiveness.

За прошедшее десятилетие российский банковский сектор показал высокие темпы роста, позволившие значительно расширить предложение банковских услуг. Современная российская банковская система функционирует в условиях высокой конкурентной борьбы. По состоянию на 1 января 2016 года в Российской Федерации насчитывается 681 действующий банк, а учитывая стремительное развитие рынка электронной коммерции и Интернет-торговли, банки вынуждены конкурировать и с большим количеством платежных систем. Это обуславливает необходимость внимательного отношения к механизму формирования конкурентоспособности со стороны руководства банков.

В настоящее время среди всей совокупности факторов, наибольшее

значение имеют потребительские и экономические критерии банковских продуктов, однако рыночные перспективы банковских продуктов связаны не только с их качеством и издержками. Причинами успеха или неудач появления на рынке конкретного продукта могут быть и другие факторы, важнейшим из которых является положительный имидж банка. Он складывается из большого числа факторов, ключевым из которых является мнение клиентов об организации.

С развитием Интернета и социальных сетей, сервисов блогинга и микроблогинга, то есть так называемых социальных медиа, открываются новые каналы воздействия на механизм формирования имиджа. Характерным примером может служить онлайн-банк «ТКС», который активно продвигает себя через сообщества в основных социальных сетях, в результате чего, по данным информационного портала Banki.ru, активы банка выросли за период с 2011 по 2015 год на 196,48%.

В отличие от использования традиционных каналов продвижения, социальные медиа обходятся гораздо дешевле и дают возможность:

- получать обратную связь от клиентов;
- повышать лояльность текущих клиентов и привлекать новых;
- выстраивать клиентоориентированную политику.

По данным агентства Frank Research Group общее число подписчиков на банковские страницы во всех исследуемых социальных медиа («Вконтакте», Facebook, Twitter, «Одноклассники», LiveJournal, YouTube) составляет 3,1 млн. При этом 65% отечественных кредитных организаций не имеют ни одного аккаунта в социальных медиа, а сразу в трех социальных сетях представлены лишь 12% из топ-100 крупнейших банков страны.

В докладе детально анализируется деятельность банков в социальных медиа, последствия этой деятельности и риски, с ней связанные. Приведены примеры положительных и отрицательных результатов взаимодействия с аудиторией.

Маркова Г.И.
старший преподаватель
Тувинский государственный университет
Россия, г. Кызыл

ПЛАНИРОВАНИЕ АУДИТА

Одним из значимых, перспективных и эффективных видов экономического контроля финансово-хозяйственной деятельности организаций в условиях рынка является независимый контроль – аудит.

Перед аудитором, приступающим к аудиторской проверке, стоит задача оптимизации – т.е. задача выбора из множества возможных решений (вариантов), наилучшего по какому-либо признаку.

Для приближения к оптимальному варианту проведения аудиторской

проверки ее необходимо должным образом спланировать.

Планирование аудита – это совокупность действий по выбору стратегии и тактики проведения проверки, по выбору видов, объемов и последовательности проведения аудиторских процедур.

Этапы проведения аудита:

1. Предварительное изучение экономического субъекта и его бизнеса (предварительное планирование).
2. Оформление отношений с экономическим субъектом.
3. Основные этапы планирования
4. Документальное оформление результатов планирования (составление плана и программы аудита).

Предварительное планирование следует проводить с учетом рекомендаций, изложенных в федеральных стандартах №3 «Планирование аудита», №8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности».

Целью предварительного планирования является оценка возможности проведения аудита, предварительная оценка объемов предстоящих работ, а также информационной базы для последующих этапов планирования.

Для понимания бизнеса клиента аудитору необходимо изучить следующие факторы [2]:

- организационно-правовую форму, структуру и его организационно-управленческую иерархию;
- виды деятельности и выпускаемую продукцию;
- организацию и технологию производства;
- требования к персоналу, принципы оплаты труда;
- соблюдение действующего законодательства при осуществлении финансовых и хозяйственных операций.

Понимание деятельности аудируемого лица является основой для выражения профессионального суждения аудитора. Понимание деятельности и надлежащее использование информации о деятельности аудируемого лица помогает аудитору: оценивать риски и выявлять проблемные области; эффективно планировать и проводить аудит; оценивать аудиторские доказательства; обеспечивать высокое качество аудита и обоснованность выводов.

В ходе предварительного планирования аудитору следует изучить факторы влияющие на организацию и состояние бухгалтерского учета и внутреннего контроля, а именно: формы ведения учета, его автоматизацию; структуру бухгалтерской службы, организация работы бухгалтерии; состояние учетной документации; участие главного бухгалтера в налоговом планировании и т.д.

Аудиторские процедуры используемые в ходе планирования –

наблюдение, осмотр, опрос, просмотр документов, аналитические процедуры.

Аудиторская услуга – специфическая область, отличающаяся от услуг других видов. Оформление отношений с экономическим субъектом по поводу проведения аудита регламентирует федеральный стандарт №12 «Согласование условий проведения аудита»

В ходе основных этапов планирования осуществляются следующие мероприятия:

1. оценка аудиторского риска и уровня существенности;
2. сегментирование бухгалтерской информации и формирование задач проверки каждого сегмента;
3. выбор вида и объемов аудиторских процедур.

Сегментирование может осуществляться двумя подходами [4].

1. Пообъектное; 2. Циклическое.

При пообъектном подходе бухгалтерская документация сегментируется в соответствии с Планом счетов: каждый сегмент состоит из одного или нескольких счетов бухгалтерского учета (табл.1).

Возможная структура сегментов аудита при пообъектном подходе

Табл. 1

№ сегмента	Содержание сегмента
1	Основные средства и нематериальные активы (дебетовые и кредитовые обороты на счетах 01,02,04,05)
2	Материально-производственные запасы (дебетовые и кредитовые обороты на счетах 10 и 41)
3	Затраты на производство (дебетовые и кредитовые обороты на счетах 20, 23, 25, 26)
И т.д.	……..

При циклическом подходе каждый сегмент состоит их совокупности оборотов по счетам, связанным содержанием хозяйственных операций и документооборотом (табл.2).

Возможная структура сегментов аудита при циклическом подходе

Табл. 2

№ сегмента	Содержание сегмента
1	Приобретение (дебетовые обороты на счетах 08, 10, 41 и кредитовые обороты на корреспондирующих счетах 60, 71, 76)
2	Производство (дебетовые обороты на счетах20, 23, 25, 26 и кредитовые обороты на корреспондирующих счетах 05, 10, 60 и т.д.)
3	Реализация, получение доходов и формирование финансового результата
4	Оплата
5	Использование прибыли и формирование капитала

6	Инвестирование

В соответствии с федеральным стандартом №3 «Планирование аудита» результаты планирования оформляются в виде плана и программы аудита.

План аудита должен содержать следующую информацию: планируемые трудозатраты; уровень существенности; оценка аудиторского риска; сроки проведения проверки; состав аудиторской группы и ее руководитель; перечень сегментов аудита с указанием сроков их проведения и исполнителей.

Программа аудита содержит подробную информацию о видах аудиторских процедур, используемы для проверки сегментов аудита, предусмотренных планом, о способах их применения, их документировании.

Кроме аудиторских процедур, по существу, она должна содержать процедуры на соответствие, позволяющие подтвердить полученные в ходе планирования оценки внутреннего и контрольного рисков.

Предлагаемая программа аудита (Табл.3).

Программа аудита

Табл.3

№ п/п	Прове-ряемый сегмент	Задачи проверки сегмента	Прове-ряемые совокуп-ности	Проце дуры	Метод приме нения	Интерпретация результатов		Доку менти рование	При меча ния
						По су-ществу	На со ответ ствие		

Таким образом, при проведении аудита следует тщательно соблюдать все этапы планирования, а также все процедуры в соответствии с действующими федеральными стандартами аудиторской деятельности.

Использованные источники:

1. Федеральное правило (стандарт) N 3 «Планирование аудита» (в ред. Постановления Правительства РФ от 07.10.2004 № 532).
2. Федеральное правило стандарт № 8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности» (введено Постановлением Правительства РФ от 19 ноября 2008 г. N 863).
3. Федеральное правило стандарт №12 «Согласование условий проведения аудита» (введено Постановлением Правительства РФ от 07. 10. 2004 г. N 532).
4. Кочинев Ю.Ю. Аудит: Теория и практика. 4-е изд., обновленное и дополненное. – СПб.: Питер, 2009.

Маркова Г.И.
старший преподаватель
кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
ФГБОУ ВО «Тувинский государственный университет»
Шожукпан Б.Э.
студент 4 курса
Монгуш М.С.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
Россия, Республика Тыва, г.Кызыл

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И ВЫПОЛНЕНИЯ ПЛАНА ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ

Статья посвящена тому, что размер производства и реализации промышленной продукции сможет выражаться в естественных, условно-натуральных, трудовых и стоимостных измерителях. Обобщающие характеристики размера производства продукции получают при помощи стоимостной оценки. Главными признаками размера производства работают товарная и валовая продукция.

Ключевые слова: валовая продукция, динамика производства, реализация продукции, выпуск продукции, товарная продукция.

The article is devoted to the fact that the size of production and sales of industrial products can be expressed in natural, is conditional-natural, labour and monetary measures. Generalizing characteristics of the size of production is obtained using valuation. Main features size of production of work product and gross output.

Keywords: gross production, dynamics of production, realization of products, production, market production.

Валовая продукция - данное цена всей сделанной, продукции и произведенных дел, включая незавершенное создание. Выражается в сравнимых и работающих тарифах.

Товарная продукция различается от валовой тем, собственно в нее не включают остатки незавершенного производства и внутрихозяйственный оборот. По собственному составу на почти всех предприятиях валовая продукция схож с товарной, коль скоро нет внутрихозяйственного оборота и незавершенного производства.

Размер реализации продукции ориентируется либо по отгрузке продукции клиентам, или же по оплате (спасении). Сможет выражаться в сравнимых, плановых и работающих стоимостях. В критериях рыночной экономики данный признак покупает главное значение. Реализация продукции считается связывающим звеном меж созданием и покупателем. От того, как продается продукция, какой спрос на нее на базаре, находится в зависимости и размер ее производства.

Весомое значение для оценки исполнения производственной программы имеют и естественные характеристики размеров производства и реализации продукции (штуки, метры, тонны и т.п.). Их примут на вооружение при анализе размеров производства и реализации продукции по отдельным видам и группам однородной продукции.

Условно-натуральные признаки, скажем стоимостные, используются для обобщенной свойства размеров производства продукции, к примеру, на консервных заводах употребляется таковой признак, как тыс. относительных банок, на ремонтных предприятиях - число относительных ремонтов, в обувной индустрии — относительные пары обуви, исчисленные на базе коэффициентов их трудозатратности и т.п.

Нормативные трудовые затраты употребляются и еще для обобщенной оценки размеров выпуска продукции тогда, как скоро в критериях многономенклатурного производства не осуществимо принимать на вооружение естественные или же условно-натуральные датчики.

Анализ начинается с изучения динамики выпуска и реализации продукции, расчета базисных и цепных темпов роста и прироста (табл. 1.1).

Таблица 1.1. Динамика производства и реализации продукции в сопоставимых ценах

Год	Объем производства продукции, млн руб.	Темпы роста, %		Объем реализации, млн. руб.	Темпы роста, %	
		базисные	цепные		базисные	цепные
xxx1	90000	100	100	89500	100	100
xxx2	92400 95800	102,7	102,7	92600	103,4	103,4
xxx3		106,4	103,6	94300	105,4	101,8
xxx4	94 100	104,5	98,2	93500	104,4	99,2
xxx5	100800	112	107,1	96600	107,9	103,0

Из таблицы видно, что за пять лет объем производства возрос на 12 %, а объем реализации - на 7,9 %. Если за предыдущие годы темпы роста производства и реализации примерно совпадали, то за последний год темпы роста производства значительно выше темпов реализации продукции, что свидетельствует о накоплении остатков нереализованной продукции на складах предприятия и неоплаченной покупателями.

Таблица 1.2.

Изделие	Объем производства продукции, млн. руб.				Реализация продукции, млн. руб.			
	план	факт	+,-	% к плану	план	факт	+,-	% к плану
A	28800	25200	-3600	-12,5	28500	24250	-4250	-14,9
B	33600	33264	-336	-1,0	33600	31800	-1800	-5,35
C	19200	22176	+2976	+15,5	18900	21350	+2450	+13,0
D	14400	20160	+5760	+40,0	14250	19200	+4950	+34,7
И т.д.								
Итого	96000	100800	+4800	+5,0	952500	96600	+1350	+1,42

Оперативный тест производства и отгрузки продукции исполняется на

базе расчета, в каком отражаются плановые и практические сведения о выпуске и отгрузке продукции по размеру, перечню, качеству за день, нарастающим результатом с начала месяца, а еще отклонение от намерения (табл. 1.3).

Таблица 1.3. Оперативный анализ выполнения плана

	План		02.01.20__ г.				03.01
Вид продукции	на сутки	на месяц	План с начала месяца	Фактический Объем		Отклонение от плана	и т.д.
				за сутки	с начала месяца		
Изделие А:	80	1600	80	82	82	+2	
выпуск	82	1640	82	78	78	-4	
отгрузка							
Изделие В:	125	2500	125	124	124	-1	
выпуск	126	2520	126	128	128	+2	
отгрузка							
Итого:							
выпуск	330	6600	330	329	329	-1	
отгрузка	333	6660	333	330	330	-3	

Наиболее актуальное значение для компании имеет исполнение договоров на поставку продуктов для муниципальных дел. Данное дает гарантию предприятию сбыт продукции, значимую ее плату, льготы по налогам, кредитам и т.д.

В процессе анализа определяется выполнение плана поставок за месяц и с нарастающим итогом в целом по предприятию, в разрезе отдельных потребителей и видов продукции, выясняются причины недовыполнения плана и дается оценка деятельности по выполнению договорных обязательств (табл. 1.4).

Таблица 1.4. Анализ выполнения договорных обязательств по отгрузке продукции за март, млн. руб.

Изделие	Потребитель	План поставки по договору	Фактически отгружено	Недопоставка продукции	Зачетный объем в пределах плана
А	1	800	850		800
	2	800	750	-50	750
	3	600	700		600
В					
	1	500	500	-150	500
И т.д.	2	1200	1050		1050
Итого		8000	8500	-800	7200

Из табл. 1.4 видно, что за отчетный месяц недопоставлено продукции по договорам на сумму 800 млн. руб., или на 10 %, а в целом за год - на 5 %

Недопоставка продукции негативно оказывает большое влияние не

столько на результаты работы этого фирмы, ведь и на работу торгашеских организаций, предприятий-смежников, автотранспортных организаций и т.п. При анализе реализации специальное внимание идет обращать на исполнение обязанностей по госзаказу, кооперированным поставкам и по экспорту продукции.

Маркова Г.И.
старший преподаватель
кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
ФГБОУ ВО «Тувинский государственный университет»
Куулар Х.Ю.
студент 4 курса
Ооржак Т.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
Россия, Республика Тыва, г. Кызыл

РОЛЬ БИЗНЕС - ПЛАНИРОВАНИЯ В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматривается роль планирования на предприятиях в условиях рыночной экономики, доказывается необходимость составления бизнес-планов как основного инструмента по привлечению инвестиций в предприятия. Планирование деятельности позволяет достичь поставленных целей, главная из которых – максимизация прибыли.

Планирование является необходимым элементом деятельности каждой организации и представляет собой функцию управления.

Ключевые слова: планирование, бизнес- план, бюджет.

The article deals with the role of planning in the enterprises in the market economy, proved the need for business planning as the main tool to attract investment in the enterprise. Action planning achieves these goals, chief among them - to maximize profits.

Planning is an essential element of each organization and is a management function.

Keywords: planning, business plan, budget.

В планах экономического и социального развития отдельных субъектов хозяйствования предусматриваются показатели по объему продаж, объему производства, себестоимости продаж и производства, а также финансовых результатов. Как правило, эти планы составляются на дальнюю перспективу.

Бизнес-план – это часть плана экономического и социального развития, и составляется такой план, как правило, на 1 год. В нем детализируются показатели плана экономического и социального развития.

Бизнес-план конкретизирует план социально-экономического развития организации и учитывает ее реальные финансовые возможности.

Бизнес-план помогает организации достичь определенных показателей по объемам производства, продажи, себестоимости, финансовым результатам, занять новые позиции на рынке, получить кредитные ресурсы и привлечь инвесторов.

Бизнес-план позволяет решить следующие основные задачи отдельного субъекта хозяйствования, а именно:

- провести экономическое обоснование целесообразности деятельности самой организации и ее структурных подразделений;
- определить на перспективу объемы продаж, производства, потребность в материальных, трудовых и финансовых ресурсах;
- спрогнозировать ожидаемую платежеспособность, кредитоспособность и финансовую устойчивость.

Каждая из вышеперечисленных задач решается во взаимосвязи с другими задачами.

2.2. Структура бизнес-плана и этапы его составления

Четкой, последовательной структуры бизнес-плана не существует, так как бизнес-план зависит от идеи, инвестиционного проекта или плана дальнейшего развития отдельного субъекта хозяйствования, его специализации.

В практике работы отдельных организаций, как правило, структура бизнес-плана состоит из трех блоков:

1. Словесное описание состояния бизнеса или инвестиционного проекта.
2. Планы продаж, производства, обеспеченности ресурсами, т. е. те разделы, которые поддаются количественному выражению.
3. Финансовый план.

Этапы составления бизнес-плана:

I. Подготовительный этап – краткое описание субъекта хозяйствования, его основных задач и целей. В данном случае субъект хозяйствования выступает как производитель товаров (работ и услуг). Этот субъект хозяйствования выступает как социальная организация, где сотрудники развивают и проявляют свои способности и удовлетворяют свои потребности. Субъект хозяйствования является конкурентом перед другими товаропроизводителями, социальной единицей, учитывающей интересы всего общества через оплату налогов и сборов, и частью рыночной многоукладной экономики.

II. Определение целей разработки бизнес-плана.

Цели становятся инструментом управления, когда они определены, сформулированы, доведены и приняты персоналом.

Главная цель бизнеса – максимизация прибыли – должна конкретизироваться в определенных экономических показателях для каждого структурного подразделения. Успех деятельности отдельной

организации зависит от эффективности работы ее структурных подразделений. Цели становятся инструментом управления, когда они определены конкретно и известны персоналу и работникам.

III. Определение структуры бизнес-плана.

Структура бизнес-плана зависит от размеров организации, специализации и наличия структурных подразделений. Основным показателем, определяющим размер, является объем товарной продукции (выручка). Объем валовой продукции, наличие работников, основных и оборотных средств, производственных мощностей являются косвенными показателями, подтверждающими основной. Специализация – это процесс общественного разделения труда. Она определяется по структуре товарной продукции, т. е. по удельному весу каждого вида продукции в общем объеме продаж.

IV. Разработка каждого раздела плана. Этот этап является самим важным, трудоемким и ответственным, к разработке каждого раздела плана привлекаются специальные отраслевые справочники, нормативы проектных организаций, статистическая и бухгалтерская отчетность, личные наблюдения, фотография рабочего дня и др.

2.3. Роль экономического анализа в разработке и мониторинге основных плановых показателей

Первым шагом в составлении бюджета является **бюджет продаж**. Ему предшествуют маркетинговые исследования по спросу и предложению на данный вид товаров. Бюджет продаж включает в себя объем продаж в натуральных показателях, планируемую цену и денежную выручку от продаж.

Второй шаг – **бюджет производства**. Объемы производства зависят от объемов продаж и внутрихозяйственной потребности в данном товаре.

Третий шаг – **бюджет основных и вспомогательных материалов**. Трудоемкий процесс составления, так как требуются техники и технологии производства, норм и нормативов расходов сырья и материалов на определенный вид продукции. При составлении этого бюджета используются экономические справочники и специальная литература.

Четвертый шаг – **бюджет по труду**. Планируются трудоемкость производства, т. е. количество необходимого времени, расценки за продукцию/1час и фонд оплаты труда.

Пятый шаг – **бюджет производственной себестоимости**. Включает в себя прямые затраты, т. е. затраты сырья, материалов, трудовых ресурсов, а также накладные расходы.

Шестой шаг – **бюджет полной себестоимости**. Состоит из производственной себестоимости и расходов на продажу.

Седьмой шаг – **бюджет финансовых результатов**. Состоит из планирования прибыли.

Составлению всех этих бюджетов предшествует экономический анализ результатов деятельности организации. А в процессе выполнения плана составляется и анализируется управленческая отчетность, которая содержит плановые и отчетные показатели. Она может быть ежедневной, недельной, подекадной, месячной.

Выводы

Планирование является необходимым элементом деятельности каждой организации и представляет собой функцию управления.

Бюджет – это количественное выражение плана.

Бюджетирование – это процесс подготовки оптимальных управленческих решений.

Бизнес-план – это часть плана экономического и социального развития, и составляется такой план, как правило, на 1 год. В нем детализируются показатели плана экономического и социального развития.

В практике работы отдельных организаций, как правило, структура бизнес-плана состоит из трех блоков:

1. Словесное описание состояния бизнеса или инвестиционного проекта.
2. Планы продаж, производства, обеспеченности ресурсами, т. е. те разделы, которые поддаются количественному выражению.
3. Финансовый план.

Использованные источники:

1. Любушин Н.П. Экономический анализ: Учебное пособие. М.: ЮНИТИ, 2007.
2. Экономический анализ: Учебник / Под ред. Войталовского Н.В., Калининой А.П. и Мазуровой И.И. М.: Высшее образование, 2007.
3. Чуев И.Н., Чуева Л.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов. М.: Дашков, 2006.

Маркова Г.И.
старший преподаватель
Куулар Х.Ю.
студент 4 курса
Ооржак Т.
студент 4 курса
ФГБОУ ВО «Тувинский государственный университет»
Россия, Республика Тыва, г. Кызыл

РОЛЬ БИЗНЕС-ПЛАНА В ПЛАНИРОВАНИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В статье рассматривается роль планирования на предприятиях в условиях рыночной экономики, доказывается необходимость составления бизнес-планов как основного инструмента по

привлечению инвестиций в предприятия. Планирование деятельности позволяет достичь поставленных целей, главная из которых – максимизация прибыли.
Ключевые слова: планирование, бизнес- план, бюджет.
The article deals with the role of planning in the enterprises in the market economy, proved the need for business planning as the main tool to attract investment in the enterprise. Action planning achieves these goals, chief among them - to maximize profits.

Planning is an essential element of each organization and is a management function.
Keywords: planning, business plan, budget.

В планах экономического и социального развития отдельных субъектов хозяйствования предусматриваются показатели по объему продаж, объему производства, себестоимости продаж и производства, а также финансовых результатов. Как правило, эти планы составляются на дальнюю перспективу.

Бизнес-план – это часть плана экономического и социального развития, и составляется такой план, как правило, на 1 год. В нем детализируются показатели плана экономического и социального развития.

Бизнес-план конкретизирует план социально-экономического развития организации и учитывает ее реальные финансовые возможности, а также помогает организации достичь определенных показателей по объемам производства, продажи, себестоимости, финансовым результатам, занять новые позиции на рынке, получить кредитные ресурсы и привлечь инвесторов.

Бизнес-план позволяет решить следующие основные задачи отдельного субъекта хозяйствования, а именно:

- провести экономическое обоснование целесообразности деятельности самой организации и ее структурных подразделений;
- определить на перспективу объемы продаж, производства, потребность в материальных, трудовых и финансовых ресурсах;
- спрогнозировать ожидаемую платежеспособность, кредитоспособность и финансовую устойчивость.

Каждая из вышеперечисленных задач решается во взаимосвязи с другими задачами.

Структура бизнес-плана и этапы его составления

Четкой, последовательной структуры бизнес-плана не существует, так как бизнес-план зависит от идеи, инвестиционного проекта или плана дальнейшего развития отдельного субъекта хозяйствования, его специализации.

В практике работы отдельных организаций, как правило, структура

бизнес-плана состоит из трех блоков:

4. Словесное описание состояния бизнеса или инвестиционного проекта.

5. Планы продаж, производства, обеспеченности ресурсами, т. е. те разделы, которые поддаются количественному выражению.

6. Финансовый план.

Этапы составления бизнес-плана:

I. Подготовительный этап – краткое описание субъекта хозяйствования, его основных задач и целей. В данном случае субъект хозяйствования выступает как производитель товаров (работ и услуг). Этот субъект хозяйствования выступает как социальная организация, где сотрудники развивают и проявляют свои способности и удовлетворяют свои потребности. Субъект хозяйствования является конкурентом перед другими товаропроизводителями, социальной единицей, учитывающей интересы всего общества через оплату налогов и сборов, и частью рыночной многоукладной экономики.

II. Определение целей разработки бизнес-плана.

Цели становятся инструментом управления, когда они определены, сформулированы, доведены и приняты персоналом.

Главная цель бизнеса – максимизация прибыли – должна конкретизироваться в определенных экономических показателях для каждого структурного подразделения. Успех деятельности отдельной организации зависит от эффективности работы ее структурных подразделений. Цели становятся инструментом управления, когда они определены конкретно и известны персоналу и работникам.

III. Определение структуры бизнес-плана.

Структура бизнес-плана зависит от размеров организации, специализации и наличия структурных подразделений. Основным показателем, определяющим размер, является объем товарной продукции (выручка). Объем валовой продукции, наличие работников, основных и оборотных средств, производственных мощностей являются косвенными показателями, подтверждающими основной. Специализация – это процесс общественного разделения труда. Она определяется по структуре товарной продукции, т. е. по удельному весу каждого вида продукции в общем объеме продаж.

IV. Разработка каждого раздела плана. Этот этап является самим важным, трудоемким и ответственным, к разработке каждого раздела плана привлекаются специальные отраслевые справочники, нормативы проектных организаций, статистическая и бухгалтерская отчетность, личные наблюдения, фотография рабочего дня и др.

Роль экономического анализа в разработке и мониторинге основных плановых показателей

Первым шагом в составлении бюджета является **бюджет продаж**. Ему предшествуют маркетинговые исследования по спросу и предложению на данный вид товаров. Бюджет продаж включает в себя объем продаж в натуральных показателях, планируемую цену и денежную выручку от продаж.

Второй шаг – **бюджет производства**. Объемы производства зависят от объемов продаж и внутрихозяйственной потребности в данном товаре.

Третий шаг – **бюджет основных и вспомогательных материалов**. Трудоемкий процесс составления, так как требуются техники и технологии производства, норм и нормативов расходов сырья и материалов на определенный вид продукции. При составлении этого бюджета используются экономические справочники и специальная литература.

Четвертый шаг – **бюджет по труду**. Планируются трудоемкость производства, т. е. количество необходимого времени, расценки за продукцию в1час и фонд оплаты труда.

Пятый шаг – **бюджет производственной себестоимости**. Включает в себя прямые затраты, т. е. затраты сырья, материалов, трудовых ресурсов, а также накладные расходы.

Шестой шаг – **бюджет полной себестоимости**. Состоит из производственной себестоимости и расходов на продажу.

Седьмой шаг – **бюджет финансовых результатов**. Состоит из планирования прибыли.

Составлению всех этих бюджетов предшествует экономический анализ результатов деятельности организации. А в процессе выполнения плана составляется и анализируется управленческая отчетность, которая содержит плановые и отчетные показатели. Она может быть ежедневной, недельной, подекадной, месячной.

В практике работы отдельных организаций, как правило, структура бизнес-плана состоит из трех блоков:

4. Словесное описание состояния бизнеса или инвестиционного проекта.
5. Планы продаж, производства, обеспеченности ресурсами, т. е. те разделы, которые поддаются количественному выражению.
6. Финансовый план.

Использованные источники:

1. Любушин Н.П. Экономический анализ: Учебное пособие. М.: ЮНИТИ, 2007.
2. Экономический анализ: Учебник / Под ред. Войталовского Н.В., Калининой А.П. и Мазуровой И.И. М.: Высшее образование, 2007.
3. Чуев И.Н., Чуева Л.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов. М.: Дашков, 2006.

Маркова Г.И.
старший преподаватель
кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
ФГБОУ ВО «Тувинский государственный университет»
Хапык-оол У.У.
студент 4 курса
Монгуш Р.Э.
факультет «Экономический»
Россия, Республика Тыва, г. Кызыл

АНАЛИЗ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ЗАПАСАМИ

Статья посвящена тому, что состояние и эффективность использования производственных запасов, как самой значительной части оборотного капитала - является одним из основных условий успешной деятельности предприятия. Эффективное управление в современных условиях рынка - необходимое условие повышения эффективности бизнеса, создания, развития и реализации конкурентных преимуществ предприятия.

Ключевые слова: материальные ресурсы, материально-производственные запасы, материальные запасы, коэффициент оборачиваемости, производительность запасов.

The article is devoted to the fact that the condition and efficiency of use of production resources as the most significant part of working capital is one of the main conditions of successful activity of the enterprise. Effective management in modern market conditions is a necessary condition for improving business efficiency, the creation, development and implementation of competitive advantages of an enterprise.

Keywords: material resources, inventories, inventory, turnover ratio, the performance of the stocks.

Материальные ресурсы считаются главнейшей сочиняющей используемых средств платной организации, обеспечивание коими нужно было для претворения в жизнь процесса производства.

Тест содержится в оценке обеспеченности организации материально-производственными запасами, производительности их применения и определения их подходящего объема.

Источниками информации анализа применения материальных ресурсов считаются формы бухгалтерской и статистической отчетности, намерение материально-технического снабжения, уговоры на поставку сырья и которые были использованы.

Ключевыми направлениями анализа применения материальных ресурсов считаются:

– оценка производительности применения материальных ресурсов;

– тест обеспеченности компании материальными ресурсами;

– тест обоснованности общепризнанных мерок расхода материально-технических ресурсов;

– объяснение приемлемой необходимости в материальных ресурсах.

Для анализа материальных запасов применяют последующую систему признаков:

– признаки, описывающие динамику, текстуру и оборачиваемость материальных запасов;

– признаки, описывающие отдача применения материальных ресурсов.

К первой группе показателей относятся следующие:

Безоговорочный прирост (падение) материальных запасов – отображает перемена материальных запасов в полнейшем выражении. Ориентируется так:

DМЗ = МЗк – МЗн, (1)

где МЗк – материальные запасы на конец отчетного периода;

МЗн – материальные запасы на начало отчетного периода.

Условная бережливость (перерасход) материальных запасов – отображает необходимую сумму условной экономии (перерасхода) материальных ресурсов в анализируемом периоде. Ориентируется так:

±Эмз = МЗк – МЗн/ТрВ, (2)

где ТрВ – темп роста выручки от продажи.

Удельный авторитет материальных запасов в совокупной величине используемых активов – отображает долю материальных запасов в совокупной величине используемых активов (какая часть используемых активов располагается в материальной форме). Ориентируется так:

УВмз = МЗ/ОА, (3)

где МЗ – материальные запасы;

ОА – оборотные активы.

Коэффициент оборачиваемости материальных запасов – показывает количество оборотов материальных запасов за анализируемый период.

Определяется следующим образом:

Коб.мз = В/МЗср.год, (4)

где В – выручка от продажи;

МЗср.год – среднегодовая стоимость материальных запасов.

Период оборота материальных запасов – отражает средний период

хранения материальных запасов. Определяется следующим образом:

Поб.мз = МЗср.год/Д/В, (5)

где Д – количество дней в анализируемом периоде.

Эти признаки анализируются в динамике. О разумном применении материальных ресурсов говорит безоговорочный прирост материальных запасов если соблюдать условие их условной экономии. В случае если при безусловном понижении материальных запасов имеется их условный перерасход, то данное говорит о урезании масштабов работы организации, собственно быть может вызвано или реорганизацией, или упадком.

Ко второй группе относятся следующие показатели эффективности материальных затрат:

Материалоемкость – указывает, какое количество материальных издержек приходится на 1 рублях оборота, или же какое количество материальных издержек нужно будет совершить, дабы обрести 1 рублем спасения. Ориентируется так:

Ме = Зм/В, (6)

где Зм – материальные затраты.

Материалоотдача. Ориентируется так:

Мо = В /Зм. (7)

Удельный авторитет материальных расходов в себестоимости продукции – определяет текстуру себестоимости продукции. Ориентируется так:

УВзм = Зм/Зобщ, (8)

где Зобщ – общая величина затрат.

Подъем материалоотдачи сопрягается с понижением материалоемкости и указывает, собственно темпы подъема материальных издержек ниже темпов подъема спасения от продаж, то есть материальные ресурсы стали употребляться наиболее отлично.

Главным признаком считается удельный авторитет материальных издержек в себестоимости продукции, он находится в зависимости от многих моментов, между которых главной – отраслевое приспособление. Впрочем независимо от секторе экономики подъем этого признака надлежит осматривать как негативный прецедент, свидетельствующий:

– о изменении технологий, собственно стало причиной повышение материальных издержек;

– о смещении в худшую сторону свойства поставляемого сырья и которые были использованы;

– о превышении общепризнанных мерок расхода материала.

При принятии управленческих решений на базе этих анализа применения материальных ресурсов существенно отслеживать темпы подъема спасения от продаж и величины материальных запасов. В случае превышения темпов подъема материальных запасов рекомендованные

улучшить значение материально-производственных запасов; установить систему нормирования материальных запасов в организации; расценить качество работы отдела снабжения. Эти деяния разрешат наиболее преднамеренно сформировывать материальные ресурсы, не дозволяя накапливания чрезмерных материально-производственных запасов.

Главным вопросом в распоряжении считается увеличение производительности применения материальных запасов. Чтобы достичь желаемого результата нужно будет отслеживать качество поставляемых которые были использованы, собственно разрешит ужать материальные затраты организации и повысить материалоотдачу, и еще осуществлять контроль условия их сохранения и транспортировки. Внедрение достижений технологического прогресса, свежей техники и прогрессивных ресурсосберегающих технологий в производстве продукции помимо прочего повысит отдача материальных ресурсов.

Маркова Г.И.
старший преподаватель
Хапык-оол У.У.
студент 4 курса
Монгуш Р.Э.
студент 4 курса
Тувинский государственный университет
Россия, Республика Тыва, г. Кызыл

АНАЛИЗ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ЗАПАСАМИ

Статья посвящена тому, что состояние и эффективность использования производственных запасов, как самой значительной части оборотного капитала - является одним из основных условий успешной деятельности предприятия. Эффективное управление в современных условиях рынка - необходимое условие повышения эффективности бизнеса, создания, развития и реализации конкурентных преимуществ предприятия.

Ключевые слова: материальные ресурсы, материально-производственные запасы, материальные запасы, производительность запасов.

The article is devoted to the fact that the condition and efficiency of use of production resources as the most significant part of working capital is one of the main conditions of successful activity of the enterprise. Effective management in modern market conditions is a necessary condition for improving business efficiency, the creation, development and implementation of competitive advantages of an enterprise.

Keywords: material resources, inventories, inventory, turnover ratio, the

performance of the stocks.

Дальнейшее повышение эффективности бизнеса напрямую связано с оптимизацией системы материально-технического снабжения, так как необходимым условием организации производства является обеспечение его материальными ресурсами: сырьем, материалами, топливом, энергией, полуфабрикатами и т.д.

Источниками информации для проведения анализа служат: план материально-технического снабжения; формы статистической отчетности; заявки и контракты на поставку сырья и материалов; оперативные данные отдела материально-технического снабжения, а также сведения аналитического бухгалтерского учета о поступлении, расходе и остатках сырья и материалов.

Ключевыми направлениями анализа применения материальных ресурсов считаются:

– оценка производительности применения материальных ресурсов;

– тест обеспеченности компании материальными ресурсами;

– тест обоснованности общепризнанных мерок расхода материально-технических ресурсов;

– объяснение приемлемой необходимости в материальных ресурсах.

Для анализа материальных запасов применяют последующую систему признаков:

– признаки, описывающие динамику, текстуру и оборачиваемость материальных запасов;

– признаки, описывающие отдача применения материальных ресурсов.

К первой группе показателей относятся следующие:

Безоговорочный прирост (падение) материальных запасов – отображает перемена материальных запасов в полнейшем выражении. Ориентируется так:

$$DМЗ = МЗк – МЗн, (1)$$

Где: МЗк –материальные запасы на конец отчетного периода;

МЗн – материальные запасы на начало отчетного периода

Условная бережливость (перерасход) материальных запасов – отображает необходимую сумму условной экономии (перерасхода) материальных ресурсов в анализируемом периоде. Ориентируется так:

$$±Эмз = МЗк – МЗн/ТрВ, (2)$$

Где: ТрВ – темп роста выручки от продажи.

Удельный авторитет материальных запасов в совокупной величине используемых активов – отображает долю материальных запасов в совокупной величине используемых активов (какая часть используемых активов располагается в материальной форме). Ориентируется так:

$$УВмз = МЗ/ОА, (3)$$

Где: МЗ – материальные запасы;

ОА – оборотные активы.

Коэффициент оборачиваемости материальных запасов – показывает количество оборотов материальных запасов за анализируемый период.

Определяется следующим образом:

Коб.мз = В/МЗср.год, (4)

Где В- выручка от продажи

МЗ ср.год – среднегодовая стоимость материальных запасов.

Период оборота материальных запасов – отражает средний период хранения материальных запасов. Определяется следующим образом:

Поб.мз = МЗср.год/Д/В, (5)

где Д – количество дней в анализируемом периоде.

Эти признаки анализируются в динамике. О разумном применении материальных ресурсов говорит безоговорочный прирост материальных запасов если соблюдать условие их условной экономии. В случае если при безусловном понижении материальных запасов имеется их условный перерасход, то данное говорит о урезании масштабов работы организации, собственно быть может вызвано или реорганизацией, или упадком.

Ко второй группе относятся следующие показатели эффективности материальных затрат:

Материалоемкость – указывает, какое количество материальных издержек приходится на 1 рублях оборота, или же какое количество материальных издержек нужно будет совершить, дабы обрести 1 рублем спасения. Ориентируется так:

Ме = Зм/В, (6)

где Зм – материальные затраты.

Материалоотдача. Ориентируется так:

Мо = В /Зм. (7)

Удельный авторитет материальных расходов в себестоимости продукции – определяет текстуру себестоимости продукции. Ориентируется так:

УВзм = Зм/Зобщ, (8)

где Зобщ – общая величина затрат.

Подъем материалоотдачи сопрягается с понижением материалоемкости и указывает, собственно темпы подъема материальных издержек ниже темпов подъема спасения от продаж, то есть материальные ресурсы стали употребляться наиболее отлично.

Главным признаком считается удельный авторитет материальных издержек в себестоимости продукции, он находится в зависимости от многих моментов, между которых главной – отраслевое приспособление. Впрочем независимо от секторе экономики подъем этого признака надлежит осматривать как негативный прецедент, свидетельствующий:

– о изменении технологий, собственно стало причиной повышение материальных издержек;

– о смещении в худшую сторону свойства поставляемого сырья и которые были использованы;

– о превышении общепризнанных мерок расхода материала.

При принятии управленческих решений на базе этих анализа применения материальных ресурсов существенно отслеживать темпы подъема спасения от продаж и величины материальных запасов. В случае превышения темпов подъема материальных запасов рекомендованные улучшить значение материально-производственных запасов; установить систему нормирования материальных запасов в организации; расценить качество работы отдела снабжения.Эти деяния разрешат наиболее преднамеренно сформировывать материальные ресурсы, не дозволяя накапливания чрезмерных материально-производственных запасов.

Главным вопросом в распоряжении считается увеличение производительности применения материальных запасов. Чтобы достичь желаемого результата нужно будет отслеживать качество поставляемых которые были использованы, собственно разрешит ужать материальные затраты организации и повысить материалоотдачу, и еще осуществлять контроль условия их сохранения и транспортировки. Внедрение достижений технологического прогресса, свежей техники и прогрессивных ресурсосберегающих технологий в производстве продукции помимо прочего повысит отдача материальных ресурсов.

Маркова Г. И.
старший преподаватель, доцент
кафедра бухгалтерского учета анализа и аудита
Тувинский государственный университет
Тюлюш Б. Н.
4 курс
Лопсан Д. Я.
4 курс
факультет «Экономический»
Россия, Республика Тыва, г. Кызыл

МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ КУЛЬТУРЫ И КАЧЕСТВА ТУРИСТСКОЙ УСЛУГИ В РЕСПУБЛИКЕ ТУВА

Аннотация: В статье раскрывается понятие маркетингового анализа, как деятельность по изучению рынка товаров и услуг, спроса и предложения, поведения потребителей, рыночной конъюнктуры, динамики цен с целью лучшего продвижения своих товаров.

Ключевые слова: маркетинговая деятельность, качество, туристские услуги, удовлетворённость качеством услуг.

Abstract: The article deals with the concept of marketing analysis, as the activity of market research products and services, supply and demand, consumer behavior, market research, price dynamics in order to better promote their products.

Keywords: marketing activities, quality of tourist services, satisfaction with the quality of services.

Туризм становится одной из важнейших отраслей Тувы по мере совершенствования и рыночного преобразования его экономической структуры. В настоящее время вопросы сервисного обслуживания с каждым днем становятся все актуальнее и актуальнее. Современное общество вышло на такой этап развития, когда клиенту (потребителю услуг) становится важным не только сам факт предоставления услуги, но и то, как ее предоставили.

В соответствии с основной задачей Государственной программы развития туризма в Республике Тыва на 2010-2012 годах в районах Тувы планировалось создание туристских комплексов. На сегодняшний день был спроектирован объекты как «Туристский комплекс в Чаа-Хольском районе» в местечке Шанчы-Аксы, «Этнокультурный комплекс «Алдын-Булак», который будет возведен на территории Кызылского района. Также специалистам районных администраций оказывается методическая и практическая помощь по предоставлению земельных участков для строительства туристских объектов, проводятся консультации по оформлению правоустанавливающих документов.

Началась реконструкция туристских баз «Дус-Холь», «Азас», «Чагытай», для последней турбазы были закуплены юрты. Особое внимание уделено созданию и развитию материально-технической базы сельского туризма. Муниципалитетами разработано 22 бизнес-проекта, которые прошли отбор в министерстве культуры и будут рассмотрены на расширенном заседании правительства. Уже известно, что сельский туризм будет развиваться в Тандинском районе на базе чабанской стоянки по туристскому маршруту «Кызыл-Чагытай».

В приграничном Эрзинском районе на базе чабанской стоянки был организован туристский маршрут «Кызыл-Эрзин-Тере-Холь» с оказанием услуг для туристов. В Тоджинском районе разработан маршрут «Кызыл-Тора-Хем-Азас».

Как отметили в Минэкономики Тувы, организация сельского туризма будет выполняться в рамках республиканской целевой программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции в РТ на 2008-2012 годы». Для организаций и предпринимателей, занимающихся туристической деятельностью, Минфин Тувы совместно с Управлением федеральной налоговой службы России по республике разрабатывает систему льготного налогообложения.

В целях поддержки начинающих субъектов малого предпринимательства для создания собственного бизнеса в сфере туризма проводится конкурс грантов Председателя правительства РТ.

На расширенном заседании правительства были представлены проекты по созданию баз отдыха в живописных уголках Тувы. Готовятся к презентации проекты, среди которых проект создания туристской базы «Скифская колыбель» с профилакторием на озере Белое Пий-Хемского района, проект по летней турбазе «Шивилиг» в Бай-Тайгинском районе, по турбазе в поселке Сизим Каа-Хемского района и др.

Агентством по физической культуре и спорту Тувы разработан план по организации пеших, конных маршрутов для учащихся в м. Аржаан «Тос-Булак», на гору «Хербис», вдоль берега р. Енисей, по окрестностям Кызыла. План мероприятий, утвержденный правительством Тувы, по развитию туристской деятельности в республике и планы межведомственных рабочих групп находятся на постоянном контроле потребителей предоставляемым качеством туристских услуг.

Маркетинговая деятельность связана с управлением качеством в двух областях. С одной стороны, потребитель должен получать правдивые обещания в отношении качества через продвижение. С другой стороны, маркетинг отвечает за обратную связь с потребителями для внесения изменений в характеристики качества. Необходимым условием конкурентоспособности предприятия любой отрасли является высокое качество его продукции (услуг). Оценка качества предоставления услуг не только позволяет проводить контроль качества обслуживания, предоставляет базу для анализа и принятия управленческих решений, но и обеспечивает обратную связь, необходимую для любой устойчивой и способной к развитию системы. Качество услуг в огромной степени зависит от квалификации и заинтересованности людского капитала, от его творческих способностей, умения осваивать новые технологии, а также от использования новых организационных процессов и форм используемой для обслуживания клиентов материальной базы. Качество услуг в туристском бизнесе — это мера того, как уровень предоставленной услуги удовлетворяет ожидания клиента. Основные требования к системам обеспечения качества туристских услуг формируются в соответствии с международным стандартом СТБ ИСО 9004–2–2000 «Система качества. Управление качеством и элементы качества» и рядом других документов. В соответствии с ними под качеством услуги понимается совокупность характеристик услуги, определяющих её способность удовлетворять установленные или предполагаемые потребности потребителя [3, 191 с.].

Производимый туристский продукт полностью или частично неосязаем, а эффект сервиса оценивается потребителем в условиях определённого эмоционального состояния, зависящего от огромного

количества факторов. Поэтому восприятие качества турпродукта во многом является субъективным, зависящим от индивидуальных характеристик каждого туриста.

Исходя из определения туристской потребности, понятие туристской услуги можно определить как содействие в удовлетворении разнообразных потребностей личности путем комфортного перемещения в некаждодневные места пребывания. Наряду с рынками товаров, капиталов, рабочей силы существует и взаимодействует с ними обширнейший рынок услуг. Сфера услуг является одной из самых перспективных, быстроразвивающихся отраслей экономики. В развитых странах доля услуг в валовом внутреннем продукте превышает 70%. При этом одновременно происходит увеличение числа занятых в сфере услуг. Несмотря на быстрое развитие этой сферы и усиление ее роли в экономике, до сих пор не выработано общепринятое определение понятия «услуги». По определению Ф. Котлера, «услуги – это объекты продажи в виде действий, выгод или удовлетворений» [2, 512 с.]. Из данного определения следует, что услуги не сохраняемы и клиенту предлагается нечто, не имеющее материальной формы. Во-первых, услуга не существует до ее предоставления, т.е. продукт создается в процессе предоставления услуги. Это делает невозможным сравнение предложений двух разных продавцов, двух конкурирующих фирм даже в том случае, когда продукты кажутся идентичными. Сравнение возможно только после получения услуги, тогда как товары в материальной форме можно сравнивать различными способами еще до покупки. Единственное, что можно сделать на рынке услуг, - сравнить выгоды ожидаемые и полученные. Во- вторых, очень часто предоставление услуг требует специальных знаний и мастерства, которые покупателю трудно не только оценить, но зачастую и понять. Высокая степень неопределенности при предоставлении услуг ставит клиента в крайне невыгодное положение, может вызвать чувство обиды, настороженности, подозрительности. Нередко клиент стремится работать с одним и тем же продавцом – страховым агентом, туристской фирмой и т.д. Эта инерция работает на продавца, так как она в данном случае является главным фактором повторяемости контактов. Эти общие черты присущи практически всем рынкам услуг. В совокупности с особенностями самих услуг они определяют особый подход к предпринимательской деятельности, призванной обеспечить удовлетворение спроса на услуги. При всем разнообразии туристских услуг все они имеют четыре общие характерные черты:

- неосязаемость;
- неразрывность производства и потребления;
- изменчивость качества;
- неспособность к хранению [1, 544 с.]

Неосязаемость, или нематериальный характер, туристских услуг

означает, что их невозможно продемонстрировать, увидеть, попробовать или изучить до получения. Покупателю трудно разобраться и оценить, что продается, как до, так иногда и после получения услуги. Он вынужден верить продавцу услуг на слово. Вследствие этого со стороны потребителей обязательно присутствует элемент надежды и доверия к продавцу услуги. В то же время неосязаемость туристских услуг осложняет деятельность продавца. У предприятий, оказывающих услуги, возникают как минимум две проблемы. С одной стороны, чрезвычайно сложно показать клиентам свой товар, с другой – еще сложнее объяснить им, за что они платят деньги. Продавец может лишь описать преимущества, которые получит покупатель после предоставления туристской услуги, а сами услуги можно оценить только после их выполнения. Важной особенностью является неразрывность производства и потребления туристской услуги. Оказать услугу можно лишь тогда, когда поступает заказ или появляется клиент. С этой точки зрения у некоторых специалистов неразрывность производства и потребления представляет собой именно тот фактор, который делает туристские услуги действительно услугами и отличает их от товара в материальной форме.

При создании системы контроля необходимо также соблюдать принцип непрерывности. Система контроля качеством сервиса должна обеспечивать контроль на всех этапах технологического цикла и по всем параметрам. Кроме того, функция контроля, являясь возвратной, должна напрямую обеспечивать гибкость и корректировку всех других действии по обеспечению качества услуг.

Таким образом, можно выделить два основных критерия системы качества: она должна обеспечивать высокий уровень качества, его соответствие стандартам и потребностям туриста, а также служить инструментом для создания специальных технологий по рациональному управлению предприятием.

Использованные источники:

1. Биржаков М.Б. Введение в туризм: Учебник - 9-е изд., перераб. и доп. М.:Герда, 2014. - 544 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг. Гостеприимство. Туризм: Учебник для студентов вузов. / Пер. с англ. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-дана, 20015. – 1045 с.
3. Жукова М.А. Менеджмент в туристском бизнесе: Учебное пособие. - 2-е изд., М.: Кнорус, 2010. - 191 с.

Маркова Г.И.
старший преподаватель
Очур-оол Ш.В.
студент 4 курса
Донгак Д.Д.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
Россия, Республика Тыва, г. Кызыл

СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ КОМПЛЕКСНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Суть комплексного финансового анализа составляет черта главных признаков домашней работы, приобретенная вследствие комплексного изыскания, то есть одновременного и слаженного исследования совокупных признаков, отражающих все или же почти все нюансы домашних действий, и имеющая обобщающие выводы об итогах работы фирмы на базе раскрытия высококачественных и количественных различий от базы сопоставления.

Ключевые слова: комплексный экономический анализ, блоки, логико-методологическая схема.

The essence of comprehensive financial analysis is a trait of the main characteristics of domestic work, obtained through comprehensive research that is concurrent and coherent studies the aggregate of features representing all or almost all nuances of domestic action, and with generalizing conclusions about the results of work of the company based on disclosure of high-quality and quantitative differences from the base mapping.

Keywords: complex economic analysis, the blocks, the logical-methodological scheme.

Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности предприятия – это совокупность аналитических процедур, позволяющих сделать всестороннюю оценку финансово-хозяйственной деятельности предприятия в соответствии с заданной целевой функцией в рамках обоснования решений оперативного, тактического и стратегического характера.

По своему содержанию экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности организации представляет собой целенаправленную деятельность аналитика, состоящую в идентификации показателей, факторов и алгоритмов и позволяющую дать определенную формализованную характеристику, факторное объяснение и (или) обоснование фактов хозяйственной жизни, и систематизировать возможные варианты действий.

Такое содержание анализа хозяйственной деятельности объясняется

ролью и функциями, которые он выполняет в системе управления предприятием, занимая одно из центральных мест.

Главное в комплексном анализе – это увязка отдельных разделов или блоков анализа между собой, анализ взаимосвязи и взаимной обусловленности этих разделов, и вывод результатов анализа каждого блока на обобщающие показатели эффективности.

Все показатели в зависимости от объекта анализа группируются в следующие подсистемы:

Блок 1 Анализ показателей технико-организационного уровня внешнеэкономических, социальных и природных условий производства;

Блок 2. Анализ показателей использования основных производственных средств

Блок 3. Анализ показателей использования материальных ресурсов;

Блок 4. Анализ показателей использования труда;

Блок 5. Анализ показателей продажи продукции;

Блок 6. Анализ показателей себестоимости продукции;

Блок 7. Анализ показателей величины и структуры авансированного капитала

Блок 8. Анализ показателей прибыли и рентабельности продукции

Блок 9. Анализ показателей капиталоотдачи или деловой активности предприятия

Блок 10. Анализ показателей рентабельности активов предприятия

Блок 11. Анализ показателей финансового состояния и платежеспособности предприятия.

Сначала дается предварительная характеристика хозяйственной деятельности по системе важнейших показателей, затем анализируются факторы и причины, определяющие эти показатели, выявляются внутрихозяйственные резервы эффективности использования материальных ресурсов, труда и заработной платы, основных фондов, объема, качества и структуры продукции, рентабельности хозяйственной деятельности и т.д. Затем на основе этого дается обобщающая оценка эффективности работы предприятия.

Взаимосвязь показателей блока 1 и блоков 2,3,4 носит, как правило, стохастический характер. Показателей технико-организационного уровня и других условий производства много, но из-за разнообразия этих условий производства нет обобщающего показателя. Поэтому прямую связь этих показателей с показателями интенсификации использования производственных ресурсов трудно выявить, хотя теоретический анализ указывает на определенную зависимость показателей интенсификации ресурсов от показателей технико-организационного уровня и других условий производства. Для количественной характеристики этой зависимости применяют методы корреляционно-регрессионного анализа.

Взаимосвязь показателей всех остальных блоков носит в основном детерминированный характер, что можно выразить формулами и расчетами.

Кроме этого в процессе проведения комплексного экономического анализа строится логико-методологическая схема, соответствующая внутренним связям показателей и факторов, что открывает возможности для применения математических методов и ЭВМ.

Маркова Г.И.
старший преподаватель
Шожукпан Б.Э.
студент 4 курса
Монгуш М.С.
студент 4 курса
ФГБОУ ВО «Тувинский государственный университет»
Россия, Республика Тыва, г. Кызыл

АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ

Аннотация: В статье рассмотрены основные задачи анализа объема производства и реализации продукции, а также причины влияющие на объем производства и реализации продукции.

Ключевые слова: анализ, задачи анализа, производство и реализация, объекты анализа, источники информации, внешние и внутренние причины.

Abstract: the article considers the main tasks of the analysis of the volume of production and sales, as well as the reasons influencing the volume of production and sales.

Key words: analysis, tasks analysis, production and implementation, the objects of analysis, sources of information, external and internal causes.

Ориентирами для деятельности любой организации являются ее планы: план производства и продаж производимых товаров, план развития и т.д. *Производственная программа* — это основной раздел годового и перспективного бизнес-плана развития организации (предприятия).

В производственной программе определяется объем производства товаров по номенклатуре, ассортименту и качеству в натуральном и стоимостном выражениях.

Объем производства и продаж товаров являются взаимозависимыми показателями

При разработке и анализе производственной программы для оценки динамики показателей деятельности организации используют:

индексы изменения исходных параметров (темпы роста)

абсолютные приросты исходных параметров.

При планировании производства годовой объем распределяют по кварталам для обеспечения ритмичности производства и всей работы

организации в целом.

Итоговые показатели плана по производству товаров необходимы для анализа загрузки оборудования, определения потребности в ресурсах для производства и технологической оснастки, общего объема выпуска товаров, его структуры, темпов роста выпуска и динамики производительности труда, фондоотдачи, материалоемкости и энергоемкости продукции, объемов продаж и других показателей.

Целью анализа выпуска и реализации продукции является нахождение путей увеличения объемов реализации по сравнению с конкурентами, расширение доли рынка при максимальном использовании производственных мощностей, улучшении ее качества, изыскании внутренних резервов роста объема выпуска и как результат увеличение прибыли предприятия.

Объектами данного направления анализа являются:

• объем производства и реализации продукции;

•ассортимент и структура продукции;

•качество продукции;

•ритмичность производства продукции.

*Основными задачами анализа о*бъема производства и реализации продукции на предприятиях являются:

1. • оценка динамики по основным показателям объема, структуры и качества продукции
2. •проверка сбалансированности и оптимальности бизнес-планов, плановых показателей, их напряженности и реальности
3. •выявление степени количественного влияния факторов на изменение величины объема производства и реализации продукции;
4. •выявление внутрихозяйственных резервов увеличения выпуска и реализации продукции
5. •разработка мероприятий по использованию внутрихозяйственных резервов для повышения темпов роста продукции, улучшения ассортимента и качества.

В процессе анализа производства и реализации продукции должны быть вскрыты причины, тормозящие рост производства:

• недостатки в организации производства и труда;

• нерациональное использование материальных, трудовых и денежных ресурсов;

• брак продукции.

Источниками информации для анализа производства и реализации

продукции являются

унифицированная статистическая форма отчетности № 1-П,

форма № 1-П (квартальная) «Квартальная отчетность промышленного предприятия (объединения) о выпуске отдельных видов продукции в ассортименте»,

форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках», ведомость № 16 «Движение готовых изделий, их отгрузка и реализация», бизнес-план, оперативные планы-графики и т.д.

Объем производства и продажи товаров (выполнения работ, оказания услуг) — это основные показатели, характеризующие деятельность организации, и анализ этих показателей имеет большое значение для оценки его деятельности как на этапе планирования производства и продаж, так и выполнения планов.

Анализ объема производства и продаж начинают с изучения его динамики, расчета индексов роста и прироста.

В процессе анализа фактические данные сравнивают с плановыми, с данными предшествующих периодов, при этом проводится полный сравнительный вертикальный и горизонтальный анализ, т.е. рассчитывается процент выполнения плана, абсолютное и относительное отклонение от плановых значений или от показателей периода, принятого за базисный.

Анализ продажи товаров проводят каждый месяц, квартал, полугодие, год. При этом рассчитывают процент выполнения плана, абсолютное отклонение от плана, темпы роста и прироста.

От объема производства и продажи товаров зависят финансовые результаты организации, ее финансовое положение, платежеспособность и т.д. Следовательно, анализ и корректировку плановых показателей необходимо проводить за каждый месяц, квартал, год.

Объем производства и объем реализации продукции — показатели взаимозависимые. В условиях ограниченных производственных возможностей и неограниченного спроса приоритет отдается объему производства продукции, который определяет объем продаж. Но по мере насыщения рынка и усиления конкуренции объем продаж определяет не производство, а, наоборот, возможный объем продаж является основой разработки производственной программы. Предприятие должно производить только те товары и в таком объеме, которые оно может реализовать.

Темпы роста объема производства и реализации продукции, повышение ее качества непосредственно влияют на величину издержек, прибыль и рентабельность предприятия, поэтому анализ данных показателей имеет большое значение.

В процессе анализа производства и реализации продукции необходимо оценить также риск невостребованной продукции, способный возникнуть вследствие падения на нее спроса. Он определяется величиной возможного

материального и морального ущерба предприятия, вызванного этой причиной.

Внутренние причины: неправильно составленный прогноз спроса на продукцию служащими предприятия; неправильная ценовая политика предприятия на рынках сбыта; снижение конкурентоспособности продукции в результате низкого качества сырья, оборудования, отсталой технологии, низкой квалификации персонала; неэффективная организация процесса сбыта и рекламы продукции.

Внешние причины: неплатежеспособность покупателей; повышение процентных ставок по вкладам; демографические, социально-экономические, политические и другие причины.

Риск невостребованной продукции можно подразделить на преодолимый и непреодолимый. Критерием отнесения его к одной из групп является экономическая целесообразность нововведений, направленных на продвижение товаров на рынок. Если дополнительные затраты на дизайн, улучшение качества, упаковку, рекламу, организационную перестройку производства и сбыта превышают сумму их покрытия выручкой, то экономически они нецелесообразны, и риск, следовательно, является непреодолимым, и наоборот.

Важный обобщающий показатель, используемый для характеристики скорости реализации продукции, — *продолжительность ее нахождения на стадии реализации.* Для расчета данного показателя необходимо средние остатки готовой продукции разделить на однодневный объем продаж; рост его уровня свидетельствует о трудностях сбыта и повышении риска невостребованной продукции.

Марченко Т.С.
студент 3 курса
кафедра «Финансы и кредит»
Экономический факультет
ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»
Россия, г. Ростов-на-Дону

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Аннотация: *Оборотный капитал является одной из важных категорий любого предприятия рыночной экономики. Величина оборотного капитала и его структура влияют на показатели финансовой устойчивости и платежеспособности организации. Ключевое место здесь занимает проблема эффективного использования капитала, а также возможность его измерения с помощью показателей оборачиваемости.*

Ключевые слова: *производство, производственный цикл, оборотный капитал, эффективность, показатели.*

Annotation: *Current capital is one of the most important categories of business enterprise in a free market economy. The size of current capital and its structure influence on the financial stability and solvency of the organization. The key place belongs to the problem of effective use of capital, as well as the possibility of its measurement with sub-aggregates.*

Key words: *production, manufacturing cycle, current capital, effective strength, sub-aggregates.*

Наличие оборотного капитала является необходимым условием бесперебойного функционирования предприятия. Его структурирование и выделение составных частей позволяет затронуть такую проблему организации оборотных средств, как рациональное распределение их между сферами производства и обращения. Достижение баланса оборотных средств в производстве и обращении позволяет гарантировать снабжение производственных программ необходимыми денежными средствами, а также является одним из главных аспектов эффективности использования оборотных средств.

На современном этапе в условиях рыночных отношений проблема эффективного использования оборотного капитала стала еще более актуальной. Интересы предприятий требуют полной ответственности за результаты своей производственно - финансовой деятельности. Поскольку финансовое положение предприятий находится в прямой зависимости от состояния оборотного капитала и предполагает соизмерение, затрат с результатами хозяйственной деятельности и возмещение затрат собственными средствами, предприятия заинтересованы в рациональной организации оборотного капитала. [8]

Под оборотным капиталом обычно понимаются активы, которые будут превращены в наличность в ходе нормальных операций фирмы в течение периода, не превышающего один год. [5]

Особенностью оборотного капитала является то, что он не расходуется, не потребляется, а авансируется, что предполагает возвращение средств после каждого производственного цикла, включающего производство продукции, ее реализацию, получение выручки от реализации продукции.

Оборотные средства, находясь в постоянном движении в течение производственного цикла или кругооборота, сменяют свою форму с денежной на товарную и наоборот. Таким образом, они участвуют в формировании основной части себестоимости продукции. Кроме того, они являются гарантом ликвидности предприятия, то есть его способности заплатить по своим обязательствам.

Наличие оборотного капитала является обязательным условием производства и реализации продукции предприятием. Тем не менее, большую роль играет не только наличие этого капитала, но и его

структурирование. Именно оно освещает внутренние взаимосвязи форм оборотного капитала по стадиям кругооборота и источникам его формирования и пополнения. [3]

Под структурой оборотных средств понимается соотношение отдельных элементов оборотных производственных фондов и фондов обращения в общей сумме оборотных средств. Изучение структуры является основой прогнозирования перспективных изменений в составе оборотных средств.

Оборотные фонды следует отличать от фондов обращения. Под первыми следует понимать часть средств производства, которые потребляются в одном производственном цикле и полностью переносят свою стоимость на изготовленный товар.

Оборотные производственные фонды включают производственные запасы, т.е. предметы труда, еще не включенные в производственный процесс, но находящиеся на предприятии в определенном размере в виде складских запасов и обеспечивающие непрерывность производственного процесса, а также полуфабрикаты собственного изготовления – предметы труда, процесс обработки которых полностью завершился в одном из подразделений предприятия, но подлежащие обработке в других подразделениях. Кроме того, к оборотным фондам относят незавершенное производство – предметы труда, которые находятся в производстве на разных стадиях обработки в подразделениях предприятия; расходы будущих периодов, к которым относятся затраты на подготовку и освоение новой продукции, рационализаторство и изобретательство.

Под предметами труда в данном случае понимаются сырье, основные материалы, вспомогательные материалы, покупные полуфабрикаты и запчасти, топливо, тара.

Еще одним элементом структуры оборотных средств являются фонды обращения. Они представляют собой не что иное, как средства предприятия, инвестированные в запасы готовой продукции, товары отгруженные, но неоплаченные, а также средства в расчетах и денежные средства в кассе и на счетах. Фонды обращения обслуживают процесс обращения товаров, не участвуют в создании новой стоимости, а являются ее носителями.

Преобладающую часть фондов обращения составляет готовая продукция, которая может быть как готовой продукцией на складе, так и отгруженными товарами. В тот момент, когда готовая продукция попадает на склад, завершается процесс производства. Отгруженные потребителю товары опосредуют сферу обращения и отражают процесс реализации. Другая составная часть фондов обращения – денежные средства и дебиторская задолженность.

Денежные средства могут быть в кассе предприятия, в расчетах, на счетах в банке, в ценных бумагах, выставленных аккредитивах. Дебиторская

задолженность подразумевает задолженность покупателей за продукцию, подотчетных лиц за выданные им подотчетные суммы, поставщиков по выданным авансам, предоплатам. Дебиторскую задолженность следует относить к оборотным активам в двух случаях:

1) если срок ее погашения не превышает одного года

2) если срок ее погашения превышает период длительностью в год, но компания уверена в высокой ликвидности данных активов, способности быстро и без потерь обратить их в денежную форму.

Состав и структура оборотных средств различаются в зависимости от отраслевых особенностей. На машиностроительных предприятиях, где довольно длительный производственный цикл, высока доля незавершенного производства в оборотных средствах. В нефтедобывающей промышленности высоки запасы вспомогательных материалов (скважинные насосы, ремни, канаты, деэмульгаторы, черные и цветные металлы, лесоматериалы и т.д.). В целом в нефтедобывающих отраслях практически отсутствуют запасы сырья и основных материалов, но преобладает удельный вес расходов будущих периодов. Напротив, в легкой и пищевой промышленности сырье и материалы занимают основное место в оборотных активах предприятий отрасли.

Эффективное использование оборотного капитала количественно и качественно влияет на общую эффективность использования всей совокупности финансовых ресурсов, задействованных предприятием. Финансовое состояние предприятия и его устойчивое положение на финансовом рынке во многом зависит от состава, структуры, скорости оборота, эффективности использования оборотного капитала, которые можно измерить с помощью показателей платежеспособности, ликвидности, возможности дальнейшей мобилизации ресурсов.

Сложностью на пути к эффективному использованию оборотных средств выступают факторы кризисного состояния экономики:

– снижение объемов производства и потребительского спроса;

– высокие темпы инфляции;

– разрыв хозяйственных связей;

– нарушение договорной и расчетно-платежной дисциплины;

– высокий уровень налогового бремени;

– снижение доступа к кредитам вследствие высоких банковских процентов. [2]

Данные факторы оказывают воздействие на использование предприятием оборотного капитала вне зависимости от интересов учредителей. С другой стороны их негативное воздействие может быть скорректировано путем изыскания внутренних резервов повышения эффективности оборотных средств. Среди них выделяют:

- рациональная организация производственных запасов

(ресурсосбережение, оптимальное нормирование, использование прямых длительных хозяйственных связей);

- сокращение пребывания оборотных средств в незавершенном производстве (преодоление негативной тенденции к снижению фондоотдачи, внедрение новейших технологий, особенно безотходных и т.д.);
- эффективная организация обращения (совершенствование системы расчетов, рациональная организация сбыта, выполнение заказов по прямым связям).
- планирование и оптимизация денежных потоков (возможность управления ликвидностью предприятия)
- минимизация риска неплатежеспособности (регулирование риска неплатежеспособности в условиях кризиса предполагает установление лимитов по дебиторской задолженности и лимитов авансовых операций с контрагентами, вызывающими подозрение относительно возможной неплатежеспособности). [4]

Время использования оборотного капитала является важным аспектом при оценке эффективности использования оборотного капитала. Объясняется это тем, что вследствие изменения сроков использования оборотного капитала происходит сокращение операционного цикла. Увеличение времени пребывания оборотного капитала в сфере обращения при сокращении длительности обращения в сфере производства приводит к снижению экономической отдачи от внедряемых прогрессивных научно-технических новаций.

Для оценки временного фактора используются показатели оборачиваемости оборотных средств, которые подразделяются на показатели, отражающие длительность одного оборота в днях и показатели, отражающие скорость оборота.

Длительность одного оборота исчисляется как соотношение длительности периода в днях к коэффициенту оборачиваемости. Чем меньше длительность периода обращения или одного оборота оборотного капитала, тем меньше количество оборотных средств потребуется организации. То есть чем быстрее происходит кругооборот оборотных средств, тем эффективнее они используются. При замедлении оборачиваемости в оборот необходимо вовлекать дополнительные средства. Эффект ускорения оборачиваемости выражается в сокращении потребности в оборотных средствах в связи с улучшением их использования, их экономии, что влияет на прирост объемов производства и, как следствие, - на финансовые результаты. Ускорение оборачиваемости ведет к высвобождению части оборотных средств (материальных ресурсов, денежных средств), которые используются либо для нужд производства, либо для накопления на расчетном счете. В конечном итоге улучшается платежеспособность и финансовое состояние организации. [6]

Выбор возможного источника пополнения средств напрямую зависит от финансового состояния предприятия и результативности его экономической деятельности. В качестве главного источника пополнения оборотных средств, выступает прибыль. Однако не все предприятия могут воспользоваться данным источником, а только те, которые в ходе производственного цикла получили приращение в виду части чистой прибыли. Сформировать весь оборотный капитал за счет собственных источников, как правило, невозможно. Поэтому для улучшения хозяйственной деятельности предприятия и улучшения формирования оборотного капитала используют привлеченный и заемный оборотный капитал.[7] Это может быть коммерческий кредит, основными формами которого являются кредиторская задолженность и авансы, поступившие от покупателей, или краткосрочные кредиты банков.

В целях повышения эффективности функционирования оборотных средств приоритетной задачей является сокращение времени оборота, т.е. рост их оборачиваемости.

Коэффициент оборачиваемости, отражающий число кругооборотов, рассчитывается, как отношение выручки от реализации продукции к средним остаткам оборотных средств за период. Он показывает величину реализованной продукции, приходящейся на 1 рубль оборотных средств. Рост коэффициента оборачиваемости имеет положительное влияние на финансовое состояние предприятия, что означает рост выручки в расчете на рубль, вложенный в оборотные средства, и сокращение потребности в оборотных средствах на тот же объем реализованной продукции.

Обратный коэффициенту оборачиваемости – коэффициент загрузки. Сравнение коэффициентов оборачиваемости и загрузки позволяет выявить тенденцию их изменения и определить насколько эффективно, и рационально используются оборотные средства.

Показатели оборачиваемости могут быть исчислены как по всем оборотным средствам, так и по отдельным их элементам: производственным запасам, незавершенному производству, готовой продукции и средствам в расчетах. [1]

Н. В. Липчуа предлагает следующие мероприятия по ускорения оборачиваемости оборотных средств в зависимости от стадий кругооборота:

1. На стадии производственных запасов: установление прогрессивных норм, расхода сырья, материалов, топлива, энергии; правильный учет и планирование ресурсов; замена дорогостоящих видов материалов и топлива более дешевыми без снижения качества продукции.
2. На производственной стадии: улучшение качества выпускаемой продукции; сокращение длительности производственного цикла и повышение его непрерывности; соблюдение ритмичности работы предприятия; комплексное использование сырья; использование отходов.

3. В сфере обращения: комплексное обеспечение предприятия сырьем; ускорение реализации продукции, выполнения работ; организация маркетинговых исследований; сокращение кредиторской и дебиторской задолженности; совершенствование способов расчета за продукцию, работы.

Для того чтобы рассчитать эффективность использования оборотных средств, кроме показателей оборачиваемости, используют показатель рентабельности. Показатель рентабельности характеризует величину прибыли, получаемую на каждый рубль оборотного капитала, и отражает финансовую эффективность работы предприятия, так как именно оборотный капитал обеспечивает кругооборот всех ресурсов в организации. [2]

Таким образом, эффективное и рациональное использование оборотного капитала способствует экономии времени и ускорению высвобождения средств из оборота, что позволяет предприятию снизить величину оборотного капитала при том же объеме выпуска и реализации продукции или, наоборот, при неизменном объеме оборотного капитала нарастить объем и повысить качество изготавливаемой продукции.

Использование перечисленных показателей в анализе эффективности позволяют выявить причины снижения оборачиваемости текущих активов, проанализировать изменения в скорости и длительности оборота с тем, чтобы повысить экономию от использования оборотного капитала, эффективность его использования, а, следовательно, достигнуть устойчивого финансового состояния.

Использованные источники:

1. Левчаев П. А., Антонова М. В., Барашков О. А. Финансы организаций: Учебное пособие. – 2004.
2. Липчиу Н. В., Юрченко А. А. Эффективность использования оборотного капитала в организациях и направления ее повышения //Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – №. 3. – С. 28-33.
3. Пешкова А. А. Формирование и использование оборотного капитала предприятия //Вестник Таганрогского института управления и экономики. – 2011. – №. 2.
4. Руденко А. Д. Повышение эффективности управления оборотными средствами предприятия //Проблемы современной науки и образования. – 2012. – №. 4 (14).
5. Шанин И. И. Анализ оборотного капитала / Д. А. Золотарева, А. В. Лаврова, И. И. Шанин // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. 2014. Т. 2. №. 3, Р. 1. С. 415-420
6. Эриашвили Н. Д., Никулина Н. Н., Суходоев Д. В. Финансовый менеджмент организации. Теория и практика: учебное пособие //М.: Юнити-Дана. – 2010.
7. Юрий С. М. ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

//Вестник Красноярского государственного аграрного университета. – 2013. – №. 2.
8. ЯКУНИНА А. П., ШАНИН И. И., БЕЗРУКОВА Т. Л. УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ //Успехи современного естествознания. – 2015. – №. 1-1.

Махновская К.С.
студент
финансово-экономический факультет
Шуклина З.Н., д.э.н.
научный руководитель, профессор
кафедра таможенного дела и маркетинга
Брянский государственный университет им. академика И.Г.Петровского
Россия, г. Брянск

СОВРЕМЕННОЕ НАПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛЕНИЯ КАРЬЕРОЙ ПЕРСОНАЛА

В рыночной экономике маркетинг используется как инструмент, направленный на удовлетворение потребностей потребителей, переориентируя бизнес в интересах и задачах с производственно- сбытовых на клиентоориентированные. В широком смысле маркетинг - это емкое, рыночное, многофункциональное понятие, включающее философию бизнеса, этику делового общения, методологию управления и концепцию рыночного поведения, особую деятельность по поиску и удовлетворению потребностей покупателей или клиентов.[5] При этом маркетинговое управление - это процесс планирования и реализации политики товародвижения, ценообразования, распределения идей, продуктов и услуг, направленный на осуществление обменов, удовлетворяющих как индивидов, так и организации.[4]

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что эффективное использование трудового потенциала влияет на развитие и функционирование любого предприятия, на производительность и эффективность труда. По мнению Котлера Ф., под маркетингом персонала следует понимать вид деятельности, направленной на выявление потребности в персонале, а также на удовлетворение этих потребностей. Кибанов А.Я. определяет маркетинг персонала как вид управленческой деятельности, направленный на долговременное обеспечение организации человеческими ресурсами.[2] Мы считаем, что маркетинг персонала- это концептуальная позиция и стратегия внутреннего маркетинга по удовлетварению потребностей компании или фирмы в кадрах, а персонала - в достойной работе.[5]

В мировой практике выделяют следующие направления маркетинга

персонала: первое направление связано с выявлением потребностей в персонале, а также выбором путней покрытия этих потребностей. Ко второму направлению относят расчет затрат на приобретение и дальнейшее использование персонала, требования к профессионалам.[2]

Главная задача маркетинга персонала заключается в создании наиболее привлекательных условий работы на предприятии с целью обеспечить себя квалифицированными сотрудниками. Управление персоналом представляет собой деятельность по руководству сотрудниками организации, что непосредственно связана с работой руководителя. К этому виду управления относят: обеспечение сотрудничества в коллективе, кадровую политику, обучение, информирование, мотивацию персонала и другие составные части работы руководителя. [1]

Маркетинг персонала включает методологию, стратегии, инструменты и программы по стратегическому прогнозированию и формированию качественных профессионалов, трудового потенциала и управлению карьерой специалистов на уровне фирмы. На современном этапе развития общества под карьерой понимают динамичное движение человека в системе формирования статусных, общественных, экономических, деловых, имущественных и других отношений.[6]

По мнению Мол Е.Г. карьера представляет собой в разной степени сбалансированное взаимодействие двух процессов: внутреннего развития человека (профессиональный и личностный рост, изменение личностных ресурсов, возрастание субъектности в ситуациях поворота карьеры и т.п.) и внешнего движения субъекта деятельности в освоении социального и карьерного пространства. Карьерный процесс - движение субъекта трудовой деятельности в пространстве деловых, экономических, социальных и других отношений, в ходе которого происходят изменения его ролей и статусов, а также личностного карьерного потенциала, который представляет собой совокупность четырех субъективных факторов:

-психофизические характеристики индивида (склонности и способности, здоровье, работоспособность);

- личностные характеристики (потребности, интересы, мотивы, личностные качества);

- компетентности (квалификации, объем и качество знаний, умений и навыков);

- жизненные и карьерные ориентации (социальные и профессиональные ценности, уровень притязаний).[4]

Выстраивание карьеры означает динамичный процесс по формированию престижного положения в обществе и больших полномочий, высокого статуса, признания, власти, растущего уровня дохода. При этом важно различать престижность и значимость с позиции широкого общественного мнения и самовосприятия достижений. В решении

карьерных задач, кроме стратегических и тактических приемов, кроме инструментов продвижения, нужно учитывать точное восприятие условий и предпосылок изменения карьеры, адаптивность личности, постановку целей и ориентацию на успех. Стремясь к признанию и успеху, необходимо объективно оценивать свои силы и возможности на этом пути, точно ставить цель, определять задачи, возможности и угрозы. Только анализ собственных желаний, потребностей и мотивации, своего внутреннего потенциала и условий развития позволит добиться реальных достижений. Одним из самых распространенных методов, оценивающий в комплексе сильные и слабые стороны человека является SWOT-анализ.

При оценки «внутренней среды» индивида к его сильным сторонам относят: уровень образования, навыки и способности, опыт и достижения, физические показатели индивида, если этого требует желаемая сфера деятельности (спорт, модельный бизнес и т.п.). Все эти позитивные аспекты находятся под контролем самого человека, и он может использовать их для эффективного «позиционирования» себя на рынке труда. Сюда также можно отнести и наличие времени и средств для осуществления необходимых мероприятий по планированию и реализации своей карьеры (отсутствие которых будет относиться уже к слабым сторонам).[6]

К слабым сторонам «внутренней среды» относятся негативные аспекты профессиональной подготовки, которые могут быть улучшены, изменены, или которых следует избегать (при невозможности устранения). Например, негативные личностные характеристики (отсутствие рабочей этики, дисциплины, целей, излишняя эмоциональность и т.д.), низкий средний балл в учебном заведении, отсутствие заинтересованности в выбранной специализации, отсутствие опыта работы, и т.д. При этом главной задачей анализа слабых сторон является поиск путей их преодоления. [7]

Несмотря на то, что успех рассматривается как событие, получающее социальную и общественную оценку, его относительность очевидна. То, что одни считают успехом, другие могут воспринимать как неудачу. Успех - это вопрос масштаба, вопрос ожидаемых результатов и целевой установки.[7]

В науке принято выделять несколько типов карьеры, которые представлены в таблицы 1.

Таблица 1-Типы карьеры (по Багиеву Г. Л.)

Тип карьеры	Определение
Вертикальная	Представляет собой продвижение по службе вверх, в результате чего человек получает новую должность и новую оплату труда.
Горизонтальная	Предполагает расширение круга полномочий и обязанностей, но не предполагает смену рабочего места и занимаемой должности, новые статус и обязанности, увеличение зарплаты и ответственности
Ступенчатая	совмещает в себе элементы горизонтальной и вертикальной карьер. В этом случаи происходит чередование вертикальных и горизонтальных стадий.[7]

Взаимодействие маркетинга и менеджмента персонала вместе с инвестициями в развитие человека, личности, специалиста повышают степень капитализации предприятия, его ценность, репутацию и устойчивость на рынке. Маркетинг выступает как нематериальный ресурс, а инвестиции в кадры, менеджмент и управление приобретают значение прямого капитала, инноваций и динамично внедряемых стратегий конкурентоспособного бизнеса. В маркетинге персонала ценно прогнозирование и планирование кадрового обеспечения не только по составу и структуре, но в сочетании с качеством и мотивацией труда, индивидуальной заинтересованностью каждого специалиста, перспективами карьерного, профессионального и интеллектуального развития работника с миссией, целями и задачами организации. [5]

Формирование команды профессионалов, высокий уровень знаний, опыт, компетенции, лояльность и увлеченность профессией, создают внутреннюю среду, в которой маркетинга организует, обеспечивает постоянное повышение квалификации и самообразования в составе служебных обязанностей каждого работника организации. Особое место в маркетинге имеет планирование карьеры — это процесс сопоставления потенциальных возможностей, способностей и целей человека с требованиями организации, стратегией и планами ее развития, выражающийся в составлении программы профессионального и должностного роста.

Высшая точка карьеры — высший пост, существующий в конкретной рассматриваемой организации; длина карьеры —это количество позиций на пути от первой позиции, занимаемой индивидуумом в организации, до высшей точки. Показателем уровня позиции является отношение числа лиц, занятых на следующем иерархическом уровне, к числу лиц, занятых на том

иерархическом уровне, где находится индивидуум в данный момент своей карьеры. [2] Показатель потенциальной мобильности рассчитывается как отношение (в некоторый определенный период времени) числа вакансий на следующем иерархическом уровне к числу лиц, занятых на том иерархическом уровне, где находится индивидуум.[3]

В маркетинге важно выделить спрос и предложение, степень развития рынка, конкуренцию, условия и интенсивность процесса. Маркетинг персонала на уровне самого специалиста, находящегося в поиске работы, формируется, изменяется и проявляется с учётом многообразия нужд и потребности людей в самореализации. При поиске вакансий для каждого незанятого работника необходимо самостоятельно выявить и определить, что в большей степени интересует его как профессионала: большое, среднее или малое предприятие; частный или государственный сектор; отрасль экономики и вид деятельности; работа с техникой или людьми; режим и напряженность труда, спокойный, размеренный режим или импульсивный ритм работы; характер отношений с руководством и коллективом; индивидуальная работа, пр. [5] Встречаясь с новым сотрудником, менеджер по персоналу должен учитывать также и этапы карьеры, которые специалист проходит в данный момент. Краткое описание этапов карьеры представлено в таблицы 2.

Таблица 2-Этапы карьеры (по Котлеру Ф.)

Этап карьеры	Возрастной период	Краткая характеристика	Особенности мотивации (по Маслоу)
Предварительный	До 25 лет	Подготовка к трудовой деятельности, выбор области деятельности, обучение, анализ альтернатив	Размышление и безопасность, социальное признание
Становление	До 30 лет	Освоение работы, развитие профессиональных навыков, завоевание статуса	Социальное признание, независимость, поиск инструментов продвижения
Продвижение, рост	До 45 лет	Профессиональное развитие, активное продвижение, удовлетворенность, репутация, имидж	Социальное признание, самореализация, динамика успеха
Зрелость и завершение карьеры	После 60 лет	Подготовка к переходу на пенсию, поиск и обучение собственной смены	Удержание социального признания, статусность

Пенсионный	После 65 лет	Занятие другой деятельностью	Поиск иного самовыражения, наставничество, консультации [1]

В маркетинге персонала на уровне предприятия персонал (работающий и потенциальный) рассматриваются в качестве клиентов фирмы, что позволяет определить персонал-маркетинг в узком смысле, то есть как особую функцию службы управления персоналом. Управляя персоналом, высшее руководство решает задачи оптимизации кадрового состава и карьерного развития с целью укрепления конкурентоспособности фирмы. Маркетинг персонала тесно связан с менеджментом и предполагает выделение специфической деятельности -службы управления персоналом, нацеленной на удовлетворение потребностей предприятия в кадрах. Современный маркетинг- менеджмент регулирует отношения с персоналом внутри фирмы и обеспечивает связи с внешней средой, рынком труда, сферой образования и наукой.

На уровне каждого специалиста выстраивание карьеры включает личное активное поведение, обучение и устремление к цели, влияние и поддержку руководства, возможности вовремя предложить компетеницции и определенную удачу. Сочетание объективных и субъективных условий с четким пониманием целей и ресурсов личности, соответствие профессионализма спросу и конкурентным позициям позволяют быстрее выстраивать карьеру.

Таким образом, маркетинг персонала является инструментом управлениия персоналом, что позволяет предприятию успешно конкурировать с другими компаниями на рынке труда и вакансий. Как стратегически важный инструмент управления маркетинг активно используется в построении карьеры на уровне личности, работника и трудового коллектива. Под маркетинговым управлением карьерой понимают систему мер по формированию стратегии развития каждого специалиста с учетом личностных и профессиональных качеств, образования и компетенций, требований рынка и личных ориентаций специалистов.

Использованные источники:

1. Багиев, Г. Л. Основы организации маркетинговой деятельности на предприятии: учебник.— СПб.: Обл. правл. ВНТОЭ, 2010. - 240с.
2. Богданова Е.Л. Маркетинговая концепция организации персонал-менеджмента и конкурентоспособной рабочей силы. М.: Прогресс – Академия, 2013. - 322с.
3. Крейнер С. Ключевые идеи менеджмента — М., 2012.-347с.
4. Пугачев В.П. Руководство персоналом.- М.Аспект Пресс 2011-279 с.
5. Шуклина З.Н. Современное состояние и развитие макретинга персонала/ кол. монография «Социально-экономические и правовые основы развития

экономики», Международный центр инновационных исследований, 2016.-264с.
6. http://vsempomogu.ru/economika/marketing/80-10.html
7. http://superiorseller.com/vertikalnaya-i-gorizontalnaya-karera

Медведева А. Э.
студент
Финансовый Университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОФШОРНЫХ ЮРИСДИКЦИЙ

В настоящее время использование территорий и государств, в которых установлен льготный режим налогообложения, является одним из самых распространенных способов налоговой минимизации. Офшоры предоставляют возможность хозяйствующим субъектам упростить инвестирование средств, скрыть собственника бизнеса, не платить налоги, что безусловно оказывает негативное воздействие на стран-доноров офшоров. Благодаря офшорным юрисдикциям многие развитые и развивающиеся страны год от года несут огромные потери, вызванные уклонением от уплаты налогов. Это негативно влияет не только на законопослушных налогоплательщиков, государственный бюджет, социальные расходы, но и на качество государственного управления, экономическую безопасность и социальную стабильность. Установив нулевые либо минимальные ставки налогов, оффшорные юрисдикции имеют возможность «переманить» финансовые ресурсы из других государств, разрушая их налоговую базу, т. е. занимаются «налоговым демпингом». [3]

Поэтому так часто можно увидеть в научно-аналитической литературе, что оффшоры называют своеобразными "иждивенцами" мировой экономики, которые используют общественное богатство, созданное другими государствами. Так, в своем ежегодном послании Федеральному Собранию РФ от 12 декабря 2013 года, Президент РФ В.В. Путин подчеркнул, что пятая часть российского экспорта и половина инвестиций в другие страны прошли через офшоры: «За этими цифрами - выводы капиталов, которые должны работать в России, прямые потери бюджета страны». [1]

Таким образом, можно сделать вывод, что офшорные юрисдикции несут вредоносную конкуренцию. Также существует мнение, что именно оффшорные финансовые центры во многом поспособствовали возникновению в 2008 году глобального финансово-экономического кризиса.

Транснациональные организованные преступные группировки широко используют офшоры для отмывания денег, метода, при помощи которого

скрывают незаконное происхождение денежных средств и защищают свои активы. Необходимо заметить, что проанализировать и оценить масштабы данного явления крайне сложно в связи с отсутствием достаточной информации. Секретность налоговых гаваней, недостаточность их взаимодействия с другими юрисдикциями приводят к тому, что они часто служат для совершения таких преступлений, как уклонение от уплаты налогов, финансирование терроризма, наркоторговля.

С одной стороны, упуская потоки капитала в безличной форме по всему миру страны-доноры безусловно испытывают негативное воздействие от функционирования оффшорных юрисдикций. С другой стороны, оффшорами в основном становятся малочисленные и небольшие по территории государства. При условии нехватки источников роста в виде природных, трудовых ресурсов, производственных мощностей, то функционирование в качестве оффшорных юрисдикций является практически единственным источником усиления экономического роста. Возможность предоставления международным инвесторам определенных льгот и привилегий, а именно, низкие налоговые ставки, упрощенный процесс регистрации, благоприятный инвестиционный климатявляется для стран-офшоров единственным «национальным ресурсом».

По определению МВФ офшорные финансовые центры заключают следующие характеристики: 1) юрисдикции, которые имеют большое число финансовых институтов по обслуживанию бизнес-процессов нерезидентов; 2) в финансовой системе преобладают внешние активы и обязательства; 3) зоны, обеспечивающие низкий или нулевой уровень налогообложения, мягкое финансовое регулирование, а также гарантии анонимности и банковской тайны; [4]

Как показывает мировая практика, наибольшим спросом пользуются зоны, в которых подоходный налог отсутствует или взимается по нулевой ставке или действует режим преференциального налогообложения, что позволяет нерезидентам избегать уплаты налогов в странах их резидентства. При этом предоставляемые налоговые льготы могут значительно различаться. Например, на Багамах, Бермудских, Виргинских островах ставка налога на прибыль корпораций составляет 0% в то время как в других оффшорах (Панама, Барбадос, Швейцария) данная ставка достигает почти 25%. [5]

Увеличению перемещения финансовых потоков через оффшорные юрисдикции способствует заключение двусторонних межгосударственных соглашений об избежании двойного налогообложения (СИДН), которые также позволяют снизить налоговое бремя.

Охватывая значительную часть мировых финансовых потоков, оффшорные финансовые центры совместно с другими финансовыми центрами могут представлять опасность для финансовой стабильности

многих стран. Средства направляются в офшоры как из мировых финансовых центров (Нью-Йорк, Лондон, Женева, Цюрих, Люксембург, Сингапур, Гонконг), так и из развивающихся стран и стран с формирующимися рынками, которые являются экспортерами сырья и готовой продукции. Согласно подсчетам TaxJusticeNetwork, если бы финансовые ресурсы развивающихся стран и стран с формирующимися рынками не уходили в офшорные финансовые центры, страны могли бы погасить внешнюю задолженность и более того стать кредиторами мировой финансовой системы. Отметим, что оффшорные активы этих стран принадлежат небольшой группе состоятельных индивидов, в то время как долговое бремя распределено среди всего населения. [2]

Таким образом, основные риски функционирования оффшорных юрисдикций в мировой экономике заключаются в следующем: 1) сокращение фискальных поступлений в национальные бюджеты; 2) приток «горячих» денег может спровоцировать дестабилизацию мировой экономической системы из-за недостаточного регулирования оффшорных юрисдикций; 3) стимулирует рост организованной преступности и отмывания денег, полученных незаконным путем;

Использованные источники:

1. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 12.12.2013 "Послание Президента РФ Владимира Путина Федеральному Собранию" URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_155646/
2. Звонова Е.А. Реформирование мировой финансовой архитектуры и российский финансовый рынок: монография — М. : РУСАЙНС, 2016. — 430 с.
3. Хейфец Б.А. Офшорные юрисдикции в глобальной и национальной экономике. М.: ЗАО «Издательство Экономика», 2008. С. 116–119.
4. Offshore Financial Centers.IMF Background Paper. June 23, 2000 URL:https://www.imf.org/external/np/mae/oshore/2000/eng/back.htm
5. Worldwide Corporate Tax Guide 2015.Ernst&Young.April 2015

Меметова Э.Э.
студент 4 курса
факультет экономики, менежмента
и информационных технологий
Иваненко И.А., к.э.н.
научный руководитель, доцент
ГБОУВО РК Крымский инженерно-педагогический университет
Республика Крым, г. Симферополь

ПРИМЕНЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ КАЧЕСТВА БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В последние десятилетия в связи с развитием процесса финансового инжиниринга, глобализацией и интеграцией финансовых рынков существенно возросли банковские риски, что негативным образом отразилось на финансовом положении банков, как в России, так и за рубежом. В качестве ответной меры странами, обладающими наиболее развитыми банковскими системами, был создан Базельский комитет по банковскому надзору, целью которого является разработка международных стандартов банковского надзора и кредитного контроля, выработка основных принципов банковской деятельности, способствующих обеспечению финансовой устойчивости международной банковской системы.

В настоящее время международная стандартизация ISO объединяет усилия заинтересованных финансовых кругов и стандартизаторов промышленно развитых зарубежных стран в рамках постоянно действующего технического комитета Т90/ТС-68 «Банковское дело и соответствующие финансовые операции» [3]. Разработка международных стандартов осуществляется в рамках четырех подкомитетов: «Банковские операции и процедуры», «Ценные бумаги», «Обмен информацией», «Карточки финансовых операций и соответствующие носители информации».

Основными требованиями к стандарту качества банковской деятельности являются продуктовая, технологическая, организационная, управленческая, информационная, программно-техническая, кадровая, имущественно-техническая и клиентская требования [1, с. 100-102].

Один из путей создания системы менеджмента качества в коммерческом банке – внедрение международных стандартов серии ISO 9000. Однако на сегодняшний день большинство российских банков, тем более небольших, региональных, не в состоянии пойти по этому пути ввиду крайне сложной, дорогой и объемной процедуры внедрения стандартов серии ISO 9000. Осложняет внедрение системы менеджмента качества и психологическая неготовность многих руководителей высшего и среднего звена коммерческих банков к кардинальным переменам в стиле управления.

В целях улучшения корпоративного управления и качественных показателей деятельности банков российским банковским сообществом было принято решение о разработке стандартов качества банковской деятельности. Так была создана Ассоциация региональных банков в 1991 году, которая приняла ряд шагов:

1. Принята Концепция стандарта качества банковского продукта.
2. Организована работа по подготовке следующих стандартов качества банковских продуктов: кредитование физических лиц; кредитование малого и среднего бизнеса; предоставление расчетно-кассовых услуг; предоставление услуг с помощью банковских карт; депозитных услуг; предоставле0ние услуг через интернет; предоставление услуг в отделениях почты [2, с. 118].

Следует отметить, что часть утвержденных Советом АРБ документов еще требуют существенной доработки. Согласно Концепции стандартизации качества банковской деятельности в Российской Федерации процесс внедрения стандартов качества предполагалось осуществить в 3 этапа:

На I этапе – предварительном (2006-2010 годы) планировалась разработка стандартов качества банковской деятельности по основным банковским процессам и их внедрение в ряде пилотных банков.

На II Этапе – переходном (2011-2015 годы) предполагалось осуществить массовое внедрение стандартов банковской деятельности в кредитных организациях на добровольной основе одновременно с внедрением системы сертификации банков на соответствие стандартам.

На III этапе – завершающем (2016-2020 годы) предстояло обеспечить соответствие стандартов качества банковской деятельности наилучшей мировой практике [4].

Однако, анализируя состояние внедрения стандартизации в банковской системе Российской Федерации на 1 января 2016 года план по стандартизации не выполнен.

Таким образом, в России в условиях обостряющейся конкуренции с зарубежными банками российским банкам необходимо подняться на качественно новый уровень управления и предоставлять услуги международного класса. Одним из основных путей достижения этой стратегической цели должна стать стандартизация качества банковской деятельности. Очевидно, что сегодня стоит непростая задача заинтересовать российские банки в использовании принимаемых стандартов. Для ее решения необходимо продолжить кропотливую работу по доработке имеющихся стандартов и принятии новых, понятных как для банковского менеджмента, так и для потребителей банковских услуг.

Использованные источники:

1. Чернила О.А. Стандарны качества банковской деятельности // Наука-

rastudent.ru. – 2014. - №9. – С. 98-107
2. Юдинцева Л.А. Стандартизация качества банковской деятельности: первый этап разрабонки и внесения стандартов // Актуальные вопросы современной нацки. – 2012. - №17. – С. 115-125
3. ISO/TC 68 - Банковское дело и соответствующие финансовые операции / Официальный сайт ISO. URL: http://www.iso.org/iso/ru/iso_catalogue/catalogue_tc/catalogue_tc_browse.htm?commid=49650 (дата обращения: 11.03.16).
4. Милюков А.И. Стандарты качества банковской деятельности / Официальный сайт Центрального Банка РФ. URL: http://www.cbr.ru/publ/MoneyAndCredit/milukov.pdf дата обращения: 11. 11.03.16).

Меркулова А.В.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва

ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОИЗВОДСТВА «ЗДОРОВОГО» ХЛЕБА

В статье проанализировано планирование производства «здорового» хлеба.

Ключевые слова: планирование, производство, хлеб.

The paper analyzes the planning of the production of "healthy" bread.

Keywords: planning, production, bread.

Хлеб и хлебобулочные изделия являются одними из наиболее распространенных продуктов питания населения, которые содержат почти все вещества, необходимые для жизнедеятельности и нормального развития живого организма. Хлебобулочные изделия имеют исключительно важное место в рационе питания людей.

Хлебопечение является социально значимой отраслью экономики нашей страны. Большинство хлебозаводов, выпускающих основные сорта хлеба, решают важную стратегическую задачу обеспечения дешевым хлебом как можно большего количества человек.

Если обратиться к истории, то мы увидим, что изначально на Руси выпекался только белый хлеб. Готовился он из закваски и содержал огромное количество витаминов и полезных ферментов. Сегодня в магазинах представлен не один десяток сортов хлеба, производимых как крупными хлебозаводами, так и частными мини-пекарнями.

В современных условиях хлебопекарная промышленность России развивается в направлении расширения ассортимента продукции и внедрения в производство новых видов изделий лечебного и диетического назначения, в том числе с пониженной энергетической ценностью. Массовое

использование в хлебопечении пшеничной муки общего назначения вместо хлебопекарной, несмотря на большой урожай пшеницы, снижает содержание дефицитных белков в хлебе и увеличивает содержание углеводов, излишних в пищевом рационе. Развитие ассортимента хлебобулочных изделий из пшеничной муки также противоречит рекомендациям медицинской науки по здоровому питанию – в отрасли используется главным образом самый обедненный химический состав пшеничной муки вместо более полезной и недавно массовой в хлебопечении муки второго сорта начинают использовать муку 5 сорта с добавлением усилителя S-5000.

Качество хлеба в России падает, а цены на него продолжают расти. Более того, в этом году активно лоббируются соответствующие поправки в законодательство, которые позволили бы производителям выпекать хлеб из сортов пшеницы, которые используются исключительно для технических нужд и для корма скотины. В контролирующих органах только разводят руками: де-факто у государства сегодня нет действенных механизмов, позволяющих приструнить недобросовестных производителей. То, что качество хлеба сегодня стремительно падает, признают и в отраслевых союзах. Причём, судя по всему, для экспертов отрасли использование фуражного зерна в производстве хлеба давно уже считается секретом. вся пшеница в зависимости от содержания в ней клейковины делится на пять классов. Классы с 1-го по 4-й, согласно ныне действующим стандартам, можно использовать в пищевой промышленности. Пшеница 5-го класса – фуражная – используется только для корма скота и технических нужд.

Одним из основных направлений в области здорового питания является увеличение доли производства продуктов массового потребления, обогащенных витаминами и минеральными веществами, включая массовые сорта хлебобулочных изделий. К обогащенным хлебным продуктам по праву можно отнести и хлеб с добавлением пищевых волокон в наиболее усвояемой форме в виде ферментированных специальным образом отрубей пшеницы. Отруби – это побочный продукт помола зерна и очистки цельнозерновой муки. До недавнего времени отруби использовались лишь в откорме сельскохозяйственных животных.

Таблица 1 - Сравнение рецептуры хлеба «Деревенского» и батона с пшеничными отрубями

Наименование	Хлеб «Деревенский»	Батон с пшеничными отрубями
Мука пшеничная х/п первого сорта, кг	50	60
Мука ржаная обдирная , кг	50	-
Дрожжи х/п прессованные, кг	0,5	2300
Соль поваренная пищевая, кг	1,25	1,5
Сахар - песок, кг	-	1
Вода питьевая, расчету	По расчету	По расчету
Маргарин , г	-	2
Отруби, кг	-	15

Масло растительное для смазки	1,34	-

Структура производства хлеба и хлебобулочных изделий в России отличается от существующей в настоящее время в развитых европейских странах. В последние годы в мире большое внимание уделяется обогащению хлеба различными полезными веществами, придающими ему лечебные и профилактические свойства. Лечебный и профилактический эффект от употребления диетических хлебобулочных изделий обеспечивается либо введением в рецептуру необходимых дополнительных компонентов, либо исключением нежелательных, а также изменения технологии их приготовления. Обогащение хлебобулочных изделий добавками с профилактической направленностью остается востребованным и актуальным. Особенно ценными являются натуральные добавки, которые обогащают хлеб полезными для здоровья веществами и благоприятно влияют на технологию хлебопечения.

Таблица 2 - Показатели экономическая эффективность производства хлеба «Деревенского» и Батона с пшеничными отрубями.

Показатели	Хлеб «Деревенский»	Батон с пшеничными отрубями
Затраты на 1 кг продукции руб.	14,43	21,0
Затраты, всего, руб.	2436	2088
Трудоёмкость, чел.-час.	0,05	0,2
Цена реализации, руб./шт.	18	20
Выручка от реализации, тыс. руб.	6264	6960
Прибыль, тыс. руб.	3828	4872
Чистая прибыль, тыс. руб.	3368,7	4287,4
Уровень рентабельности, %	1,5	2,3

Рынок производства отечественной здоровой продукции имеет большой потенциал для роста. В области здорового питания населения предусмотрены проведения мониторинга питания и здоровья. Входе проведения анкетирования населения, и заключения центра медицинской профилактики здоровья населения – выявлена необходимость в здоровых продуктах питания, с целью улучшения работы желудочно-кишечного тракта населению и повышению продукта белком, витамином. Такому требованию соответствует Батон с пшеничными отрубями, в рецептуру входит отруби. Уровень рентабельности хлеба «Деревенского» составил – 1,5 %, а у батона с пшеничными отрубями на 0,8 % выше и составил – 2,3 %.

Прежде всего, хлебобулочные продукты для здорового питания важны углеводами. Исключая их из своего рациона, человек только вредит организму. Впрочем, не все углеводы одинаковы и влияют они на организм по-разному. Так, углеводы белого хлеба повышают уровень инсулина и оказывают влияние, подобное сахарному. Поэтому при диете лучше всего ограничить себя черным хлебом.

Хлебобулочные продукты для здорового питания не должны предоставлять организму много сахара и соли. В этом отношении

предпочтительным является ржаной и зерновой хлеб.

Использованные источники:

1. Бабич, Т.Н. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие / Т.Н. Бабич, И.А. Козьева, Ю.В. Вертакова, Э.Н. Кузьбожев. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 336 с.
2. Басовский, Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие / Л.Е. Басовский. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 260 с.
3. Жирнов, А.В. Анализ развития крупных сельскохозяйственных предприятий / А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. -2008. -№1. -С. 45-48.
4. Жирнов, А.В. Многовариантные прогнозные расчеты ожидаемой прибыли предприятия / А.В. Жирнов //Проблемы современной экономики (Новосибирск). – 2015. - № 28-2. – С.121-126.
5. Жирнов, А.В. Решение аграрного кризиса - создание крупных сельскохозяйственных предприятий / А.В. Жирнов // Материалы II-й Открытой Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых «Молодежь и наука XXI века» - Ульяновск. – 2007. – С. 273-275.
6. Жирнов, А.В. Сельскохозяйственная специализация районных агропромышленных объединений Пензенской области / А.В. Жирнов // Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Аграрная наука и образование в реализации национального проекта "Развитие АПК"» Ульяновск. – 2006. – с. 21-23.
7. Жирнов, А.В. Развитие агропромышленного комплекса Пензенской области на современном этапе / А.В. Жирнов // Вестн. ФГОУ ВПО МГАУ им. В.П. Горячкина. – 2008. – Вып. № 5. С. 59-61.
8. Жирнов, А.В. Развитие специализации с учетом формирования оптимальной отраслевой структуры сельскохозяйственного производства / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин // Материалы II-й Открытой Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых «Молодежь и наука XXI века» Ульяновск, 2007. – С. 276-279.
9. Жирнов, А.В. Региональные аспекты инвестиционной политики в России / А.В. Жирнов, Г.В. Кувяткин, А.И. Майоров // Материалы 15-й Всероссийской научной конференции молодых ученых и студентов «Реформы в России и проблемы управления – 2000» Москва, 2000. – С. 188-189.
10.Лапшина, Г.В. О направлениях государственной поддержки малых форм хозяйствования на селе / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин // Вестник Федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский государственный агроинженерный университет им. В.П.Горячкина». -2012. - №1 (52). – С. 111-112.
11.Экономика предприятия: Учебник / под ред. В.Я. Горфинкеля и В.А.

Швандера. – М.: ЮНИТИ, 2014.

Мжельская В.Ю.
студент 4 курса
Камнева Ю.В.
студент 4 курса
Сергиенко М.И.
студент 4 курса
факультет «Экономика и управление»
Выборнова Л.А., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Экономика»
Самарский государственный аэрокосмический университет
имени академика С.П.Королева
национальный исследовательский университет
Россия, г.Самара

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ВНУТРЕННЕГО И ВНЕШНЕГО ТУРИЗМА В РОССИИ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Статья посвящена выявлению главных проблем внутреннего и внешнего туризма в России. В рамках статьи рассматриваются положительные и отрицательные аспекты изменения мирового туристического потока и его направлений. Анализируются причины, изменившие структуру туристического рынка многих стран. Предлагается прогноз событий на 2016 год.

Ключевые слова: экономика, страна, туризм, структура, поток, фирма.

The article focuses on the main problems of internal and external tourism in Russia. The article discusses the positive and negative aspects of the changes in the world tourist flow and its directions. The causes that have changed the structure of the tourism market of many countries. It is proposed the forecast of events for 2016.

Keywords: economy, country, tourism, structure, flow, firm.

Глобальных масштабов туризм достиг в 60-70-е годы XX века. В результате чего возник мировой туристический рынок, в котором на сегодня участвует практически каждое государство.

Выделяют основные экономические функции туризма [4]:

- доходная
- производственная
- обеспечения занятости населения
- выравнивающая

Рынок туризма в России неустойчив второй год подряд: так, в 2014 году главной угрозой стал мировой кризис, разоривший множество компаний, а в 2015 причиной спада послужили негативные события вне отрасли – террористические акты во многих странах и разрыв деловых отношений в сфере туризма России с двумя самыми востребованными для отдыха странами — Египтом и Турцией.

Сезоны наплыва туристов прошлых годов и прежде подвергались воздействию внешних факторов. Зачастую они проявлялись во внутренних междоусобицах на территории страны, но чаще причиной неблагоприятных последствий отдыха становились природные катаклизмы. против туризма.

Ушедший 2015 год поразил огромным числом террористических актов, которые происходили в туристических зонах, пользующихся большим спросом у отдыхающих.

Таблица 1 – Динамика изменения количества туроператоров за 2010-2015 год, ед. [1]

Год	Количество туроператоров в РФ		Внутренний туризм		Международный въездной и выездной туризм		Международный въездной туризм	
	Абсолютная величина, ед.	Темп роста, %	Абсолютная величина, ед.	Темп роста, %	Абсолютная величина, ед.	Темп роста, %	Абсолютная величина, ед.	Темп роста, %
2010	4 593	-	1 858	-	2 169	-	566	-
2011	4 718	102,7	1 833	98,7	2 885	133,0	656	115,9
2012	4 685	99,3	1 889	103,1	2 796	96,9	580	88,4
2013	4 608	98,4	2 421	128,2	2 187	78,2	225	38,8
2014	4 275	92,8	2 626	108,5	1 649	75,4	161	71,6
2015	2 876	67,3	1 553	59,1	1 123	68,1	200	124,2

Из данной таблицы можно сделать вывод, что начиная с 2011 года темпы роста количества туроператоров в РФ стали постепенно снижаться, а темп роста внутреннего туризма, напротив, с каждым годом продолжал набирать обороты, до резкого спада в 2015 году.

Наибольшие темпы роста всех направлений туризма были отмечены в 2011 году, среднее значение которых составило 112,6 %. Ушедший 2015 год имеет самые низкие темпы прироста, особенно по показателю внутреннего туризма, который составляет 59,1%. Среднее значение темпов роста за 2015 год составляет 79,7%.

На рисунке 1 представлена динамика изменения количества туроператоров РФ в период за 2010 – 2015 год. В период с 2010 по 2012 год наибольшее количество туроператоров специализировалось на международном выездном туризме. Начиная с 2013 года, на лидирующем

месте оказался внутренний туризм.

По отношению к 2013 году, на начало 2015 количество туроператоров сократилось на 37,6% . При этом больше всего пострадал выездной туризм – падение на 48,7%; внутренний туризм – падение на 48,2%; въездной туризм упал на 11,1%. Многие организации обанкротились, остальные диверсифицировали свою деятельность на рынке [1].

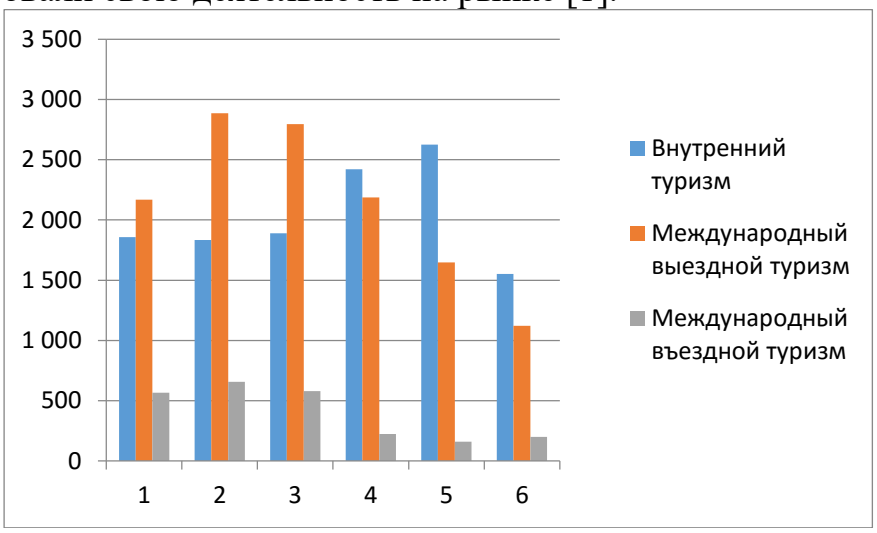


Рисунок 1 – Динамика изменения количества туроператоров РФ за 2010-2015 гг. [2]

На рисунке 2 представлены статистические данные выезда граждан РФ заграницу с различными целями, такими как: туристическая, частная, служебная, а также рабочая. С 2006 по 2014 год представлена годовая статистика, за 2015 год — за три квартала (по данным Росстата).

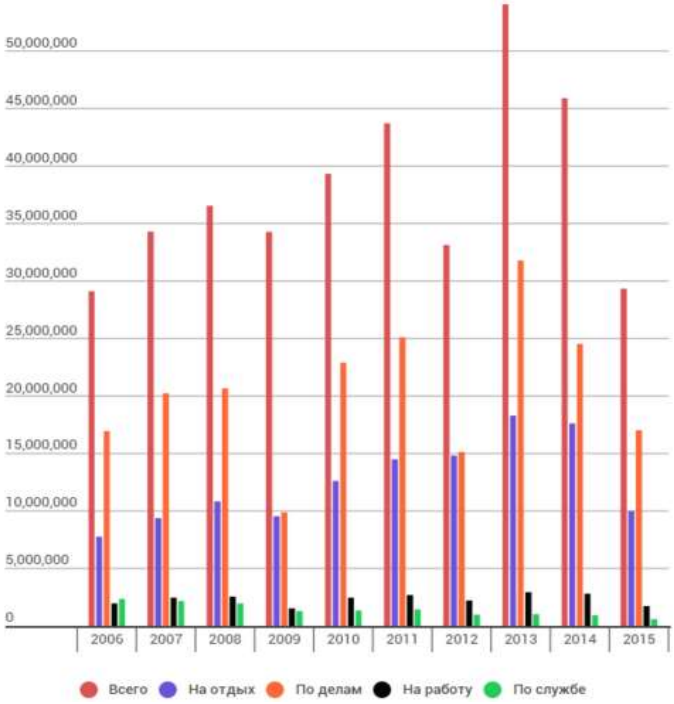


Рисунок 2 – Количество российских туристов, выезжавших из страны за 2003 – 2015 гг. [2]

В 2015 году, когда упал курс рубля, произошел резкий спад числа выехавших из РФ. В сравнении с 2014 годом на четверть снизился поток желающих съездить в теплые страны на весенние праздники и на 20% увеличился спрос на въездной туризм. В течение первой половины 2015 года, по данным АО КБ «Ситибанк», российские туристы потратили во время отдыха заграницей денежную сумму на 38% меньше, по сравнению с 2014 годом.

Количество туристов из России в 2015 году снизилось до минимума за последние 15 лет. Значительные потери понесли такие страны, как Доминиканская Республика, которую посетили на 86% меньше российских туристов, Тунис — 84% в связи со сложившейся острой политической ситуацией в стране. Индию, КНР и Таиланд посетили вдвое меньше россиян (снижение на 50–53%).

Наивысшей точки внешний туризм достиг в 2013 году. Именно тогда отдохнуть в заграничные страны отправились 18,3 миллиона россиян, а в целом из страны выехали 53 миллиона человек. Лидером по числу въехавших в страну туристов оставались Турция и Египет. Наиболее слабые позиции в 2013 и 2015 годах занимали такие страны, как Кипр, Италия и Таиланд в связи с высокой ценовой политикой в сфере туризма.

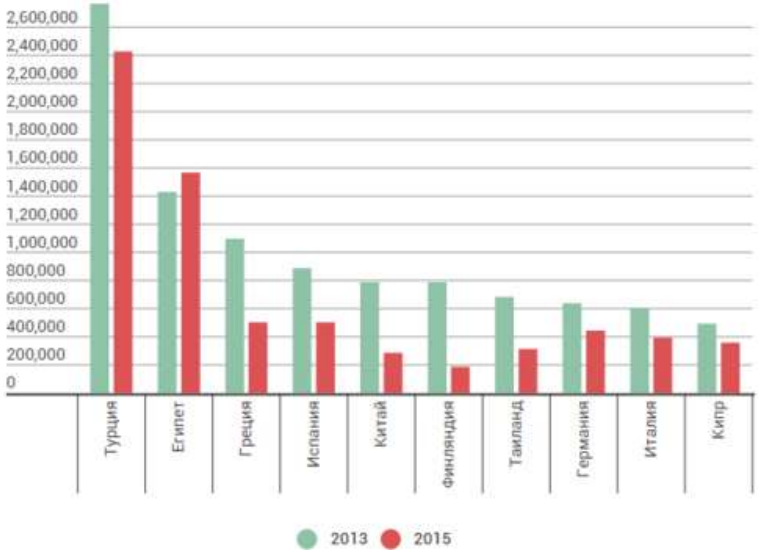


Рисунок 3 - Десять наиболее востребованных стран [2]

Очень трудно выделить причину, изменившую структуру туристического рынка многих стран. Из-за предъявленных России санкций и нестабильности валюты началось сокращение объема рынка. Мощным потрясением явилось закрытие Египта и Турции, которые были очень востребованными направлениями - более пяти миллионов туристов в год [3].

В текущем 2016 году наблюдается рост внутреннего туристического потока, который представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Изменение структуры и объема внутреннего туризма за 2015 год и прогноз на 2016 год, чел.

Город/Год	2015 год, чел.	Прогноз на 2016 год, чел.	Темп роста,%
Москва	780 000	1 000 000	22%
Санкт-Петербург	270 000	300 000	10%
Сочи	368 668	392 200	6%
Кемеровская обл.	415 000	500 000	17%
Алтайский край	349 600	380 000	8%
Ставропольский край	200 229	215 300	7%
Кабардино-Балкария	158 400	180 000	12%
Татарстан	225 000	250 000	10%
Итого:	2 766 897	3 217 500	

На рисунке 4 представлена структура внутреннего туризма России по городам – лидерам в данной отрасли туризма, чел.

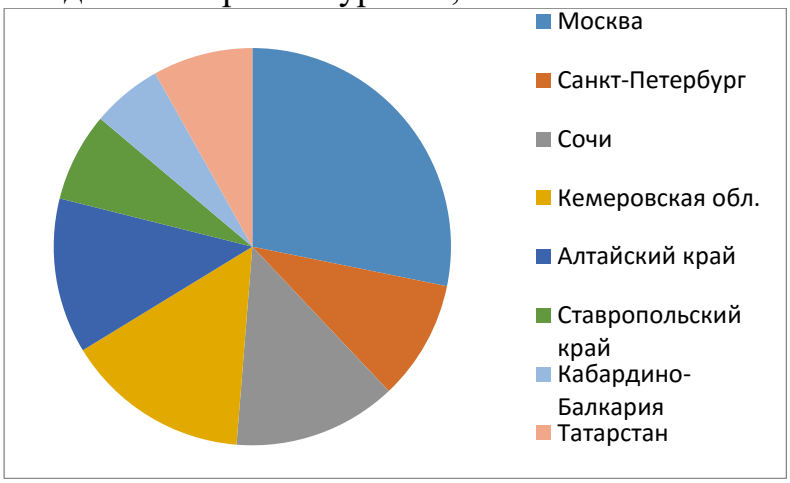


Рисунок 4 – Структура внутреннего туризма России за 2015 год [1]

По количеству посетивших туристов на первом месте находится г. Москва и Кемеровская область. Лидирующую позицию на рынке внутреннего курортного туризма в России по количеству прибывших туристов займет Сочи, который вполне может конкурировать со многими заграничными курортами. На сегодняшний день наиболее популярными и готовыми к приему туристов в «высокий» летний сезон являются курорты Краснодарского края, Крыма и Севастополя, Северного Кавказа, Алтайского края и Калининградской области.

На рисунке 5 изображен прогноз структуры внутреннего туризма в России на 2016 год, который предполагает, что такие города как Москва, Сочи и Кемеровская область останутся на лидирующих позициях по количеству посетивших туристов.

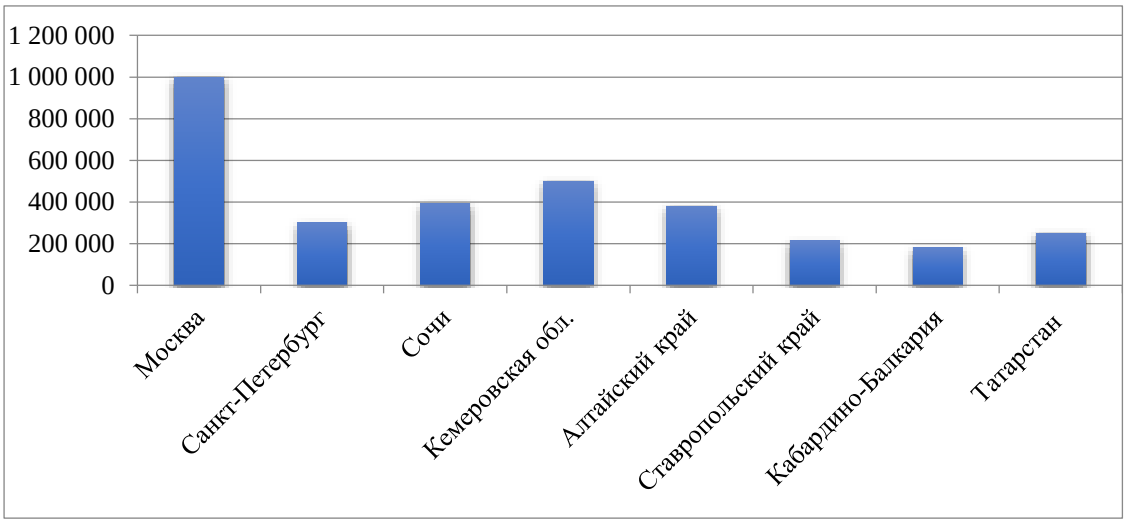


Рисунок 5 – Прогноз структуры внутреннего туризма на 2016 год.

В настоящее время прорабатывается вопрос привлечения дополнительного туристического потока за счет удлинения курортного сезона в регионах России. В связи с этим активно продвигаются другие (помимо пляжного) перспективные виды туризма. В частности, санаторно-курортное лечение, спортивный, культурно-познавательный и паломнический туризм. Исходя из данных таблицы 2, уже произошло увеличение числа туристов, посетивших такие города, как Москва, Санкт-Петербург, Казань.

«Турция в 2016 году, скорее всего, останется закрытой для россиян, в то же время Египет вероятнее всего сможет открыть свои границы для туристов из России», - заявил спикер Госдумы С. Е. Нарышкин.

Существует два варианта развития внешнего туризма: либо он сократится еще на 35% при неизменности ситуации запрета на продажу туров в Турцию и Египет, либо покажет статистику прошедшего 2015 года, если данные направления вновь будут открыты. Вероятнее всего в 2016 году туристическим агентствам разорение уже не грозит, так как на рынке остались сильные участники, которые успели перенаправить свою деятельность на внутренний туризм.

Использовнаные источники:

1. http://www.russiatourism.ru/ Федеральное агентство по туризму
2. http://www.gks.ru/ Федеральная служба государственной статистики
3. Выборнова Л.А. Анализ конъюнктуры рынка туристских услуг. Современные сервисные технологии. Научные исследования аспирантов и молодых ученых. Материалы Всероссийской научно-технической конференции (11 ноября 2011 г.) / Министерство образования и науки, Филиал ФГБОУ ВПО «РГУТиС» в г. Самара. – Самара: Изд-во «Инсома-Пресс», 2011. – 328 с. – с. 15-26
4. Райзберг Б. А., Лазовский Л.Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. – 5 изд; перераб. и доп. - М., 2006.

Миронов В.О.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва

ПЛАНИРОВАНИЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

В статье приведены факторы повышения эффективности производства и отражен перечень планов, необходимых для прогрессивной работы любого предприятия.

Ключевые слова: *производство, планирование, прибыль, норма, технический прогресс.*

In the article the factors of increase of production efficiency and is reflected in the list of plans required for progressive operation of any enterprise.

Keywords: production, planning, profit, rate of, technical progress.

Эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия может отражаться широким спектром показателей. Каждый показатель играет определённую роль в достижении оптимального экономического эффекта. Поэтому при планировании производства необходимо учитывать влияние отдельных факторов на получение желаемого результата. Такие факторы делятся на внутренние и внешние. Внутренние, в свою очередь, подразделяются на основные и неосновные. Основные факторы показывают, насколько успешно налажен производственный процесс на предприятии. Неосновные факторы не оказывают непосредственного влияния на производство, однако их также следует учитывать. Например: структурные сдвиги в составе продукции, нарушения хозяйственной и технологической дисциплины. Внешние же факторы отвечают за обеспеченность предприятия экономическими ресурсами: топливом, рабочей силой, информацией.

Для планирования финансово-хозяйственной деятельности предприятия важен комплексный анализ всех показателей. Именно так мы сможем обосновать стремление организации к наиболее устойчивому положению на рынке. Для этого нам понадобятся определённые нормы и нормативы, отвечающие нужному вектору воспроизводства. Норма – это плановая величина затрат или дохода, характеризующая степень ожидаемого значения показателя, т.е. это такое значение, к которому отношение плановой службы предприятия будет приемлемым. Процесс составления норм может зависеть от показателей предыдущего года, но с поправкой на инфляцию, увеличение производительности труда, скорости оборачиваемости продукции и т.д.

Повышение эффективности производства достигается за счёт составления прогнозов и контроля за их исполнением. При этом большую

роль играет такой ограниченный ресурс как время. Это время, необходимое для сбыта новой продукции, для внедрения новой техники и технологии, для воплощения управленческих решений.

Стремление к рациональному управленческому решению должно выработать у его организатора ответственность за задуманную им идею.

План повышения эффективности производства является комплексным и подразделяется на группы различных планов, отражающих основные направления организационно-технического совершенствования производственно-хозяйственной деятельности. К их числу относятся:

1) план совершенствования и улучшения качества продукции;

2) план внедрения прогрессивной технологии, механизации и автоматизации производства;

3) план совершенствования систем управления, планирования и организации производства;

4) план научной организации труда;

5) план по экономии материалов, топлива и энергии;

6) план модернизации и замены устаревшего оборудования;

7) план капитального ремонта основных фондов;

8) план научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;

9) план использования основных фондов.

Повышению эффективности производства могут способствовать следующие факторы: научно-технические (ускорение НТП, автоматизация, роботизация, применение ресурсосберегающих технологий); организационно-экономические (специализация и кооперация производства, рациональное размещение производительных сил, экономические методы управления хозяйственной деятельностью); социально-психологические (образовательный и профессиональный уровень кадров, формирование определенного стиля экономического мышления); внешнеэкономические (международное разделение труда, взаимопомощь и сотрудничество стран).

Использованные источники:

1. Жирнов, А.В. Проблемы подготовки специалиста технического профиля для аграрного производства / А.В. Жирнов, Е.Ю. Лапшина // Экономика и социум. – № 4-6 (13). – 2014. – с. 224-227

2. Жирнов, А.В.Инвестиции и развитие материально-технической базы сельского хозяйства / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Экономика и социум. - 2014. - №4-6(13). - С. 731-734

3. Жирнов, А.В. Экономические санкции и продовольственная безопасность / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Материалы VI Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения» Ульяновск, 2015. – С.147-149

4. Жирнов, А.В. Развитие системы планирования региональных

агропромышленных объединений / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина // Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Современное развитие АПК: региональный опыт, проблемы, перспективы»: сборник научных трудов.-Ульяновск: УГСХА, 2005. –С. 145-149
5. Лапшин Ю.А. Состояние и перспективы развития материально-технической базы АПК / Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов //Материалы VII Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения». - Ульяновск, 2016. – С. 63-67
6. Лапшин, Ю.А. Применение интерактивных методов в учебном процессе / Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина, А.В. Жирнов // Экономика и социум. -2014. - № 3-2(12). – С. 377-380.

Миронова Н.А.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва

НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье изучено понятие «налоговое планирование». Выделены цели и задачи, а также предназначение налогового планирования на предприятии; определены принципы и этапы планирования налогов на предприятии.

Ключевые слова: *планирование, налоги, предприятие.*

The article examined the concept of "tax planning". Obtained goals and objectives, as well as the purpose of tax planning at the company; defines the principles and steps of tax planning at the company.

Keywords: *planning, tax, company.*

Планирование - это процесс разработки планов развития, реализация которых способствует достижению целей и задач государства, предприятия, человека. Планирование осуществляется везде и всегда, как в обыденной жизни любого человека, так и в деятельности предприятий и государства. Именно поэтому существует очень много разных видов планирования. Одним из видов планирования является налоговое планирование на предприятии.

Планирование налогов на предприятии – это деятельность предприятия, которое является налогоплательщиком, направленная на уменьшение налогового бремени. Сущность налогового планирования отражается в возможности предприятия использовать разрешенные законом способы и приемы сокращения налоговых обязательств.

Налогообложение является неотъемлемой частью деятельности любого

предприятия. Налоги – это определенная часть дохода предприятия, которая изымается государством. Естественно, любое предприятие старается минимизировать эту часть. Именно для этого и необходимо налоговое планирование на предприятии, поэтому актуальность данного вопроса не ставится под сомнение.

Исследованием проблемы функционирования налогового планирования занимались как отечественные ученые, так и зарубежные.

Среди зарубежных ученых, наибольший интерес представляют работы Д. Кэмбелла, Е. Томсетта, Д. Джонсона.

Существенный вклад в область налогового планирования внесли такие российские ученые, как Горбунов А., Гуськов С., Кожинов В., Медведев А.Н., Тихонов Д.Н. и другие.

Налоговое планирование осуществляет:

- мониторинг деятельности предприятия в финансово-хозяйственном аспекте;
- анализ действующего законодательства;
- изучение конкретных проблем каждого налогоплательщика для выявления схем и методов по оптимизации налогообложения;
- анализ методов оптимизации налогообложения, используемых конкурентами и партнерами, для применения наиболее эффективных схем на собственном предприятии;
- применение наиболее результативных схем и методов налогообложения предприятия.

Основными принципами налогового планирования являются:

- соответствие применяемых методов и способов действующему законодательству;
- соблюдение принципа экономии при разработке оптимизации налоговых платежей;
- индивидуальный подход ко всем видам деятельности и особенностям конкретного налогоплательщика;
- систематичность и наличие нескольких вариантов при применении методов оптимизации налогообложения на предприятии.

Условно, процесс налогового планирования можно разделить на следующие этапы:

1. выбор наиболее выгодного с налоговой точки зрения места расположения предприятия;
2. выбор оптимальной для конкретных целей деятельности организационно-правовой формы юридического лица или формы предпринимательства без образования юридического лица;
3. полное и правильное использование налоговых преимуществ и льгот;
4. принятие решений о рациональном размещении активов и прибыли

предприятия, при этом имея в виду не только предполагаемую доходность инвестиций, но и налоги, уплачиваемые при получении этого дохода.

Действующее ныне налоговое законодательство предоставляет хозяйствующим субъектам ряд возможностей для практической реализации налогового планирования.

Инструментами налогового планирования являются налоговые льготы, специальные налоговые режимы, зоны льготного налогообложения на территории Российской Федерации и за рубежом, соглашения об избежании двойного налогообложения и т. д., позволяющие практически реализовать предусмотренные законодательством наиболее выгодные с позиций возникающих налоговых последствий условия хозяйствования.

Планирование и прогнозирование налогов решает следующие проблемы:

- обеспечение высокой конкурентоспособности, т.к. предприятие будет своевременно реагировать на изменение налогового законодательства РФ в условиях экономической нестабильности;
- снижение налоговых обязательств предприятия;
- возможность рационально и эффективно использовать ресурсы;
- экономия на налогах приведёт к увеличению прибыли предприятия.

Если на предприятии не осуществляется налоговое планирование, то могут последовать налоговые потери по одному или нескольким видам налогов, что в дальнейшем приведёт к ухудшению финансового состояния и уменьшению возможностей для эффективного развития компании, следовательно, конкурентоспособности.

Организация налогового планирования на предприятии предоставляет возможность достичь оптимального налогообложения и увеличить эффективность работы предприятия. Таким образом, если налогоплательщик осуществляет предпринимательскую деятельность, не только не нарушая закон, но и не злоупотребляя своими правом на получение льгот, такая деятельность называется **налоговым планированием**.

Использованные источники:

1. Вылкова, Е.С. Налоговое планирование. Теория и практика: учебник для вузов / Е. С. Вылкова. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательство Юрайт, 2014. - 660 с.
2. Жирнов, А. В. Использование эконометрических методов в планировании и прогнозировании: Методические рекомендации для самостоятельной работы студентов по дисциплине «Эконометрика» [Текст] / А.В. Жирнов, Н.Е. Зимин. - М.: ФГОУ ВПО МГАУ, 2005. - 69 с.
3. Козенкова Т.А. Налоговое планирование: учебник / Т.А. Козенкова - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. - 224 с.
4. Козенова Т.С. Налоговое планирование на предприятии: учебник / Т. С.Козенова - М.: Омега-Л, 2011. - 315 с.

Миронова М.Н.
студент 3-го курса
Ражова Н.А.
студент 3-го курса
Нижегородский Государственный Педагогический Университет
Россия, г. Нижний Новгород

РЕКЛАМНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В ТУРИСТИЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Аннотация: В данной статье для более детального изучения темы рассматривается понятие рекламы и цели рекламной деятельности. Дается определение рекламного бизнеса, а также понимание того, из чего он складывается в области туристических организаций. В данной статье раскрывается определение понятия "менеджмент", а также составляющие профессионализма менеджера, как работника туристической компании. Авторами сделан акцент на важнейшем элементе успешного руководства в гостиничном бизнесе и указывается значение индивидуального подхода в работе менеджера. Определены несколько ролей в деятельности менеджера туристической организации. Также дается определение менеджера в рекламном бизнесе, те роли, в которых он может выступать, сфера его ответственности, его профессионализм и его функции.

Ключевые слова: реклама, рекламная деятельность, менеджмент, профессионализм, коллектив, туристические организации, сфера услуг, гостиничный бизнес.

ADVERTISING MANAGEMENT IN TOURISM ORGANIZATIONS

Abstract: In this article for a more detailed study of the topic deals with the concept of advertising and advertising goals. The definition of the advertising business, as well as an understanding of what it develops in the field of tourism organizations. This article deals with the definition of "management", as well as the components of the professional manager as employee travel company. The authors focuses on the most important element of successful leadership in the hospitality industry and indicates the value of an individual approach in the work of the manager. It identified a number of roles in the activities of the manager Tourism Organization. Also provides a definition in the advertising business manager, the roles in which it can perform, the scope of its responsibility, its professionalism and its functions.

Keywords: advertisement, advertising, management, professionalism, team, tourism organizations, services, hotel business.

Делать деньги без рекламы может только монетный двор.
(Томас Маколей)

Реклама - особый вид деятельности, который сопровождает

человечество на протяжении всей истории его развития. Это своего рода взаимосвязь производителя и потребителя. Целью рекламы считается увеличение спроса на объявляемый ею услуги или товары [1].

По всему миру данная отрасль развивается с огромной скоростью, привлекая в нее такие отрасли как производство или экономика. В связи с этим появился новый вид деятельности - "рекламный бизнес". Качественное руководство деятельностью в сфере услуг считается залогом успеха и называется "рекламный менеджмент".

Термин "менеджмент" означает мастерство достигать определенных целей, при помощи применения мотивов разума и поведения людей. Путем применения человеческих способностей, лидеры добиваются стратегических целей туристической компании [2].

Профессионально подходящего к работе менеджера создает присутствие конкретных своеобразных индивидуальных качеств, значительная организация и способность добиваться результатов с помощью других людей.

Важнейший элемент успешного руководства в гостиничном бизнесе - это гибкость и способность адаптироваться к постоянным изменениям, понимание методов управления.

Так же важным является и индивидуальный поход. Ведь руководитель решает не только трудности человеческих коммуникаций, но и налаживает связь с подчиненными, что необходимо на предприятиях туриндустрии.

На сегодняшний день менеджер в своей деятельности играет несколько «ролей»:

– управляющий - руководящий коллективом и наделенный властью;

– лидер - применяя компетентность и авторитет, ведет подчиненных за собой;

– инноватор - способен в короткие сроки внедрить в производство инновации [3].

Менеджер в рекламном бизнесе - это профессионал согласно координации, управлению и компании рекламной организации, на всех стадиях ее реализации [4]. Акцентирует его деятельность в рекламном бизнесе - допустимая разнообразность выполняемых функций, зависящая от того, в каком месте он работает.

Рекламный менеджер может выступать в качестве:

– потребителя (функционирует от лица производственной компании, который нанимает специалистов с целью исполнения заказа на рекламу продукции компании);

– рекламного агента, который самостоятельно от рекламных учреждений, выступает в качестве их посредника;

– продавца рекламных услуг (это сотрудник организации, который предоставляет средства с целью размещения рекламы);

– менеджера, который является работником рекламного агентства, способен выступать покупателем, заказывающий своим клиентам время и место для размещения рекламных материалов [5].

Рекламный менеджер несет ответственность за создание, распространение и воздействие рекламы туриндустрии на конечных потребителей. Его идеальный образ, как правило, складывается из умения организовать и координировать работу творческого коллектива, направленную на создание рекламы гостиничного бизнеса. Профессионализм рекламного менеджера в сфере услуг состоит в его способности мотивировать деятельность специалистов, в его способностях как организатора с точки зрения его личностных качеств, в его умении сглаживать конфликты и разрешать проблемы между сотрудниками в коллективе. С одной стороны, рекламный менеджер должен быть строгим начальником, требующим исполнения работ в указанные сроки, с другой, партнером членов коллектива.

Функции мотивирования и стимулирования являются наиболее важными функциями в работе рекламного менеджера туристической организации, поскольку от знания менеджером способов морального и материального поощрения зависит качество работы, как отдельного сотрудника, так и всей организации в целом.

За последние десятилетия реклама набирает обороты с немыслимой скоростью, охватывая все более широкие аудитории, превращаясь тем самым в отдельный вид бизнеса. В современном мире в рекламном бизнесе наблюдается рост конкуренции, что обязывает рекламного менеджера находить все менее затратные и более эффективные способы продвижения продукции, что особенно характерно для предприятий туриндустрии.

Использованные источники:

1. Айоаде О.К., Синева Н.Л. Формирование положительного имиджа туристской организации // Индустрия туризма и сервиса: состояние, проблемы, эффективность, инновации. – Сборник статей по материалам II Международной научно-практической конференции. 2015. С. 111-112.
2. Камионский С. Менеджмент в российском банке - М.: Эдиториал УРСС, **2013.** - 112 с.
3. Клок Дж. Конец менеджмента / Дж. Клок, Голдсмит К; - М.: СПб: Питер, **2016.** - 368 с.
4. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф.Хедоури. - М.: Дело, **2013**. - 704 с.
5. Ндоки Рефозо Р.Л., Синева Н.Л. Реклама в сфере туризма // Индустрия туризма и сервиса: состояние, проблемы, эффективность, инновации. – Сборник статей по материалам II Международной научно-практической конференции. 2015. С. 145-146.

Михайлин А.С.
студент 2-й курса
факультет «Информационных систем и технологий»
Поволжский Государственный Университет
Телекоммуникаций и Информатики
Россия, г. Самара

ЭВОЛЮЦИЯ СИСТЕМ БЕЗОПАСНОСТИ АВТОМОБИЛЯ

Аннотация: Автотранспорт, как и многие другие изобретения, был создан для того, чтобы облегчить жизнь человека, преодоление большого расстояния, перевоза груза, путешествий и т.д.. В результате роста производства машин, растет плотность автомобилей, увеличиваться количество ДТП. Для этого автопроизводители стремятся, если и не предотвратить ДТП, то хотя бы уменьшить последствия дорожно-транспортных происшествий.

Ключевые слова: Информационные системы, дорога и безопасность, ДТП, умные помощники, автомобильная промышленность.

Дорожно-транспортные происшествия начинают свою историю сразу же, после появление автотранспорта. Например, Никола Жозеф Кюньо в ходе испытания своего автомобиля, не справился с управлением и врезался в стену, Мери Уорд задавили насмерть ее же братья на экспериментальной паровой машине. Даже в одном из городов Великобритании плотностью автомобилей всего в две машины и те смогли разбиться друг об друга.

В XX в. Автомобили представляли собой телегу с сидением и набором рычагов управления, так что о системах безопасности сказать, мягко говоря, трудно. Любое эволюционное конструктивное изменение, которое шло на улучшение безопасности можно считать системой безопасности. Сложно представить сейчас автомобиль без наружного освещения - попросту фар, но это именно первое изобретение активной системы безопасности, начиная с обычных свечей и керосина, а в 1898 г. появились первые электрически фары. Развитую промышленную гидравлическую систему инженеры активно разрабатывали как новые системы безопасности, так в 1921 г. появились гидравлические тормоза, а в 1923 г. на автомобилях Renault внедрили усилитель тормозов.

Накапливая опыт и развиваясь в автомобильной индустрии, инженеры создавали автомобили, которые далеко ушли вперед в техническом плане. Если автомобиль Кюньо развивал примерно 4км/ч, то Volvo PV/4 в 1927 г. развивал 90 км/ч. Увеличение скорости автомобилей повлияло на тяжесть последствий в ДТП. Первый прорыв в области пассивной безопасности, система, предназначенная для снижения тяжести ДТП, сделала компания Volvo, в 1944 году они стали устанавливать на свои автомобили многослойное стекло - триплекс, которое при ударе не разлеталось на осколки и не ранило людей находившихся в нутрии автомобиля.

Автомобильная индустрия развивалась в геометрической прогрессии в плане безопасности - трехточечные ремни безопасности, зоны деформации, подушки безопасности и т.д.

Система предотвращения ДТП, активная система безопасности, стала новой эрой в автоиндустрии. Первой такой системой стала АБС – антиблокировочная система тормозов, позволяющая сохранить управление над автомобилем. Такая система впервые появилась на Mercedes в 1978 г. С развитием информационных технологий компания Bosch разработала в 1995 г. программу динамической стабилизации (ESP) , позволяющая предотвратить занос автомобиля с помощью компьютера.

Сегодня автомобилестроение ушло, даже наверно убежало далеко вперед по сравнению с 40-50- ми годами. Развитие информационных технологий позволяет создавать более умные и технологичные автомобили. Сейчас активные системы безопасности – это набор различные датчиков, которые работают в месте или порознь в зависимости от алгоритма программного обеспечения. Например, система предотвращения наезда на пешехода – это система, состоящая из инфракрасных камер, видео камер, электронного блока управления. Для системы распознавания дорожных камер не нужно ставить еще одну камеру, можно использовать уже существующую, нужно просто изменить алгоритм работы, т.е., алгоритм управления системы распознавания дорожных знаков используют туже камеру, что и алгоритм управления системы обнаружения пешехода. Это очень удобно, т.к. можно создавать комбинированные датчики для удешевления производства. Таких умных систем множество – система слежения за дорожной разметкой, автоматическая парковка и т.д. Все эти системы созданы благодаря развитию компьютерной индустрии.

На основе развитий информационных технологий существует перспективное направление повышение безопасности автотранспорта – это коммуникация автомобилей. Система представляет собой связь транспортных средств и городскую инфраструктуру по средствам беспроводной сети. Это система имеет хорошее будущие, она сможет, благодаря общению, снизить аварийность перекрестков, уменьшить количество ДТП в плохую погоду и т.д.

Так же многие автопроизводители развивают новый вид безопасных транспортных средств – системы автоматического управления автомобилем. Если сначала такие системы представляли собой помощника парковки - автомобиль сканировал место парковки и без помощи водителя сам парковался, то теперь все силы брошены на автомобили с автономной системой управления. Управление автомобиля осуществляется с помощью радиолокации, оптических датчиков, компьютерных алгоритмов – ведутся работы по созданию автомобиля с искусственным интеллектом. Это комбинация нового и старого, т.е. все те разработки в области активных

систем безопасности, адаптивный круиз контроль, слежение за полосой и т.д. будет объединять “главный мозг”. В теории это должно сократить на нет все возможные виды ДТП, но такого никогда нельзя добиться, сбои, ошибки алгоритма работы, террористические атаки. Так же если раньше ДТП списывали на человеческий фактор, то у искусственного интеллекта отсутствует такой фактор. Благодаря тепловизеру, видеокамере, определенному алгоритму работы, системе обнаружения пешехода, может отличать пешехода от автомобиля, но при определенных факторах это не работает, например, в плохую погоду система "теряется" и не может оптимально работать, такая же история и с дождем, трудно передать машине ощущения, к которым мы привыкли как люди. Еще одна из проблем, как ни странно сами люди. Машина видит людей как программный код, движение, температурные сигнатуры и т.д. Она просто не сможет отличить школьника, от полицейского. Так что реализация такого автомобиля еще будет не скоро, нужно время и прорывы в информационной индустрии. Хотя как то язык не поворачивается называть беспилотный автомобиль автомобилем, автомобилем хочется управлять самим ради самого вождения и удовольствия, а это терминатор какой-то плюсы которого, в том, что его не жалко отправить на место боя.

Использованные источники:

1. Скорость автомобиля и безопасность [Электронный ресурс]: http://transspot.ru/2013/02/24/skorost-avtomobilya-i-bezopasnost-chast-1/
2. Системы безопасности автомобиля [Электронный ресурс]: http://autohis.ru/safesystem.php
3. Веб-сайт оценки безопасности автомобилей [Электронный ресурс]: http://www.euroncap.com/
4. Беспилотный автомобиль [Электронный ресурс]: https://geektimes.ru/post/143478/
5. Автомобильные технологии Bosh [Электронный ресурс]: http://www.bosch-mobility-solutions.ru/ru/ru/driving_safety_2/driving_safety_systems_for_passenger_cars_3/driving_safety_systems_for_passenger_cars_1.html
6. Первые автомобили [Электронный ресурс]: http://www.rockautoclub.com/#!automobile/c1k7w

Монгуш А.М.
студент 4 курса
Монгуш А – Б.В.
студент 4курса
факультет «Экономический»
Маркова Г.И.
научный руководитель, ст. преподаватель
кафедра «Бухгалтерский учет, анализ аудит»
ФГБОУ ВО «Тувинский государственный университет»
Россия, Республика Тыва, г. Кызыл

СПОСОБЫ И ПРИЕМЫ ДЕТЕРМИНИРОВАННОГО ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА

Аннотация: В статье раскрывается понятие под экономическим факторным анализом понимается постепенный переход факторным анализом понимается постепенный переход от начальной факторной смене, выявления полного набора прямых, количественно измеряемых фактора.

- заметке
- статье

Ключевые слова: детерминированная и вероятностная связь**,** моделирование, основные свойства детерминированного подхода к анализу, этапы детерминированного факторного анализа, модели анализа, способы оценки влияния фактической модели.

In article the concept under the economic factorial analysis reveals gradual transition from initial to factorial system, disclosures of a totality of the straight lines which are quantitatively measured a factor is understood.

Keywords: the determined and probabilistic communication, modeling, the main properties of the determined approach to the analysis, stages of the determined factorial analysis, analysis model, ways of an assessment of influence of the actual model.

Детерминированный факторный анализ представляет собой методику исследования влияния факторов, связь которых с результативным показателям носит функциональный характер, т.е. результативный показатель может быть представлен в виде произведения, частного от давления или алгебраической суммы показателей, явившихся факторами детерминированной модели.

По характеру взаимосвязи различают:

1) Функциональная (детерминированная) связь, при которой каждому значению факторного признака соответствует определенное значение результативного признака.

2) Стохастическая (вероятностная) связь, при которой каждому значению факторного признака соответствует множество значений

результативного признака или определенное статистическое распределение.

Моделирование – это отражение деятельности с помощью математических моделей или формул.

Основные свойства детерминированного подхода к анализу:

1. Определение детерминированной модели путем логического анализа.
2. Наличие полной связи между показателями
3. Невозможно разделить результаты влияния одновременно действующих факторов, которые не поддаются объединения в одной модели.
4. Изучение взаимосвязи в краткосрочном периоде.

Этапы детерминированного факторного анализа:

1) Построения экономической обоснованной детерминированной факторной модели.
2) Выбор приема анализа и подготовка усилий для его выполнения
3) Реализация счетных процедур
4) Формулирующие выводов.

Модели анализа:

1) Общая формула мультипликативной модели:

Q = a* b* c …… * d, результативный показатель представляет собой приведение факторов сомножитель.

2) Общая формула аддитивной модели:

Q = a+b+c+d+ …….+ П , результативный показатель представляет собой алгебраическую сумму факторов слагаемых.

3) Общая форма кратной модели: $R_{CK=}$ П/ СК , примером кратной модели могут служить различные коэффициенты рентабельности.

Способы оценки влияния факторов в детерминированной факторной модели.

Метод цепной подстановки содержится в определении ряда промерных методичной подмены базовых значений причин на отчетные. Разницу промежних значений одинакова примирению результативного признака с помощью сменяемого фактора.

Пример: Двухфакторные мультипликативные модели.

предприятие	Базисный период	Отчетный период
№ 2	0,042	0,048
	12,6	13,4

Показатели	Условия обозначения	Базисный период	Отчетный период	Отклонения (+ -)	Индекс (темп изменения)
Рентабельность продукции	РП	0,042	0,048	0,006	114,29

Коэффициент оборачиваемости	КО	12,6	13,4	0,8	106,35
Рентабельность капитала	РК	0,5292	0,6432	0,114	121,54

1) $RK_{0} = РП_0 * КО_0 = 0{,}042 * 12{,}6 = 0{,}5292$
2) $RK_{*} = РП_1 * КО_0 = 0{,}048 * 12{,}6 = 0{,}6048$
3) $RK_{1} = РП_1 * КО_1 = 0{,}048 * 13{,}4 = 0{,}6432$
1) $\Delta РК\ (РП) = РК_{*} - РК_0 = 0{,}6048 - 0{,}5292 = 0{,}0756$
2) $\Delta РК\ (КО) = РК_1 - РК_{*} = 0{,}6432 - 0{,}6048 = 0{,}0384$
3) $\Delta РК = \Delta РК\ (РП) + \Delta РК\ (КО) = 0{,}0756 + 0{,}0384 = 0{,}114$

Способ абсолютных ризниц:

$\Delta РК\ (РП) = \Delta РП * КО_0 = 0{,}006 * 12{,}6 = 0{,}0756$

$\Delta РК\ (КО) = \Delta КО * РП_1 = 0{,}8 * 0{,}048 = 0{,}0384$

Факторы	Размер влияния тыс. руб.	Удельный вес влияния, %
РП	0,0756	66,32
КО	0,0384	33,68
РК	0,114	100

Вывод: Рентабельность капитала в отчетном периоде по сравнению с базисным выросла на 0,114 (на 21,54%), в том числе за счет роста рентабельности продукции на 0,0756 (66,32%), за счет роста коэффициента оборачиваемости на 0,0384 (на 33,68%).

Использованные источники:

1. Маркова Г.И. Теория экономического анализа. Учебное пособие / Г.И. Маркова. – Кызыл: Издательство ТывГУ, 2008. - 43с.

Морозова Г.В.
студент 2 курса
факультет управления
Ульяновский государственный университет
Россия, г.Ульяновск

ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Аннотация: В статье говорится о понятии человеческого капитала. А также о его влиянии как на экономику страны в целом, так и на отдельное предприятие. Проанализированы факторы, оказывающие влияние на развитие человеческого капитала. Выделены проблемы, препятствующие развитию интеллектуального капитала России.

Ключевые слова: человеческий капитал, индекс развития человеческого капитала, инвестиции в человеческий капитал, социальная сфера, миграция квалифицированных кадров.

QUESTIONS OF DEVELOPMENT OF HUMAN CAPITAL

Morozova G.V.
Student of the Faculty of Management,
Ulyanovsk State University
Russia, Ulyanovsk

Abstract. This article refers to the concept of human capital. Also its impact both on the economy as a whole and in individual enterprises. The factors that influence the development of human capital. Highlighted the problems hindering the development of Russian intellectual capital.

Key words: human capital, human capital development index, human capital investment, social sphere, migration of trained personnel.

В современном мире, в эпоху информационной экономики, роль человека как экономического ресурса в развитии отдельно взятого предприятия и страны в целом значительно возросла.

Наука не стоит на месте, а инновации и технологии требуют соответствующего уровня развития человеческих знаний.

Скорость развития науки стремительно возрастает, а вместе с тем и скорость старения знаний соответственно увеличивается. Это говорит о том, что человеческий капитал нуждается в своевременном подкреплении.

Человеческий капитал представляет собой не что иное, как совокупность знаний, умение эффективно применять их на практике для получения прибыли в рамках предприятия, а также для развития всего общества.

Так как человеческий капитал сильно влияет на экономические показатели страны, ее конкурентоспособность, то вопрос его развития становится приоритетным в политике государства.

На уровень развития человеческого капитала влияют природно-биологические (здоровье) и приобретенные свойства человека (навыки и умения), поэтому инвестиции в сферы здравоохранения, образования и культуру являются необходимой и важной задачей каждой страны.

В 2015 году Россия в Рейтинге развития человеческого капитала поднялась на 25 позиций по сравнению с прошлым годом и заняла 26 место из 124 исследуемых стран [5]. Прежде всего, такой рывок связан с хорошими показателями в области развития образования, с его доступностью всем возрастам.

Для улучшения качества образования, его доступности Министерство образования России реализует различные проекты, одним из которых является «Концепция развития дополнительного образования детей» на 2014-2020 года. Данный проект наиболее полно обеспечивает право человека на развитие и свободный выбор различных видов деятельности, в которых происходит личностное и профессиональное самоопределение детей, подростков и молодежи.

Исходя из приведенной выше статистики, совершенно очевидно, что образование играет ключевую роль в развитии человеческого капитала.

Однако нельзя забывать и о других факторах, которые влияют на человеческий капитал и на сегодняшний день оставляют желать лучшего: качество рабочих мест, возможность профессионального развития, продолжительность жизни, качество здравоохранение.

Недостаточные инвестиции в сферу здравоохранения влекут за собой проблемы низкой рождаемости и высокой смертности населения, что отражается на развитии человеческого капитала. Для сравнения: Российская Федерация (26 место по развитию капитала) по данным на 2015 год тратит на медицину около 7% от ВВП, тогда, как, например, Нидерланды инвестируют 12% ВВП на здравоохранение и по развитию человеческого капитала занимают 8 место [6].

Для полноценного развития экономики страны, необходимо уделять достаточное внимание здоровью нации, так как оно является важной основой человеческого капитала. Низкие инвестиции в здравоохранение значительно подрывают развитие человеческого капитала.

Развивать человеческий капитал – это еще не все, необходимо уметь правильно распоряжаться им и давать шанс гражданам реализовывать свой потенциал.

В России остро стоит проблема утечки интеллектуального капитала заграницу. «Утечка умов», обогащая человеческий капитал развитых стран, негативно отражается на экономическом состоянии России, обостряет и без того сложную демографическую ситуацию в стране»[4].

Главные причины данной проблемы в сокращении государственного финансирования науки, падение престижа самой научной деятельности, более привлекательные условия для специалистов на Западе.

Очевидно, что необходимо повышать интерес к человеческому капиталу и предпринимать меры по решению проблемы миграции квалифицированных специалистов в другие страны.

Конечно, наибольший вклад в развитие человеческого капитала вносит государство, но не стоит забывать и про частный сектор экономики. На конкурентоспособность, прибыль любой организации в первую очередь влияет уровень развития ее специалистов. Поэтому очевидно, что компании заинтересованы в непрерывном профессиональном росте своих работников.

Однако нередко компании сталкиваются с проблемами, связанными с невозможностью инвестировать средства в человеческий капитал. Это связано с нестабильным положением российских компаний в современных условиях кризиса. «Это ориентирует хозяйствующих субъектов на стратегию выживания, краткосрочную сиюминутную личную выгоду, игнорирование долгосрочных целей развития организации и интересов потребителя»[3].

Зачастую только крупные компании способны вкладывать достаточно

средств в развитие своего персонала, такие как, например, «Металлоинвест», создавшие в 2012 году «Школу начинающего предпринимателя» или «Сбербанк», который на базе собственного корпоративного университета вместе с ведущими бизнес-школами мира реализуют уникальные образовательные программы для своих сотрудников. Малому бизнесу недоступны такие масштабные программы по развитию человеческого капитала.

Среди проблем развития человеческого капитала, также стоит отметить и тот факт, что в России интеллектуальный капитал ценится не в такой мере, как на Западе. Отчасти это происходит по причине того, что основное производство для нас все также завязано на сырьевой отрасли.

Помимо государства и частных предприятий на развитие человеческого капитала оказывает влияние также и сам человек. Вложения и инвестиции в развитие интеллектуального капитала будут неэффективными, если человек не будет заинтересован в этом. Зачастую препятствием к росту человеческого капитала становится пассивная жизненная позиция граждан.

Поэтому немаловажной задачей государства выступает также повышение интереса среди граждан к своему здоровью, спорту, образованию и культуре – воспитание здоровой интеллектуально развитой нации.

Итак, нами были рассмотрены различные проблемы развития человеческого капитала на примере России. Были выявлены факторы, оказывающие непосредственное влияние на уровень человеческого капитала, главным образом, из социальной сферы. Решающую роль в формировании человеческого капитала играет государство, от которого зависит качество медицинских и образовательных услуг, а также их доступность. Главная проблема в здравоохранении – недофинансированность. Также немаловажная проблема – отсутствие возможности инвестирования в человеческий капитал частного сектора в виду неопределенности окружающей среды и отсюда – ориентацию на краткосрочные цели. В дополнении к этим проблемам, также была выделена проблема пассивности со стороны граждан, низкой заинтересованности в собственном здоровье и профессиональном развитии.

Использованные источники:

1. Кучина Е.В. Проблемы развития человеческого капитала в российских компаниях // Креативная экономика. — 2012. — № 2 (62). — С. 23-29.
2. Носкова К.А. Формирование, накопление и развитие человеческого капитала // Гуманитарные научные исследования. 2013. № 5 [Электронный ресурс]. URL: http://human.snauka.ru/2013/05/3033
3. Трофимова Ю.А., Разнова Н.В. Проблемы формирования человеческого капитала России // Молодёжь и наука: Сборник материалов VI Всероссийской научно-технической конференции студентов, аспирантов и

молодых учёных [Электронный ресурс]. — Красноярск: Сибирский федеральный ун-т, 2011. — URL: http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2010/section13.html, свободный.
4. Ходякова И.А., Чекменёва Т.Г. Развитие человеческого капитала в современной России и проблема «утечки мозгов» 2014 г, режим доступа - http://elibrary.ru/
5. Сайт «Центр гуманитарных технологий Информационно-аналитический портал» URL: http://gtmarket.ru/news/2015/05/19/7160
6. Сайт «Центр гуманитарных технологий Информационно-аналитический портал» URL: http://gtmarket.ru/ratings/expenditure-on-health/info

Морозова О.М.
магистрант 2 курса
факультет «Туризм»
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
программа «Информационно-аналитическое обеспечение туристской деятельности»
Master program "Information and analytical support of tourist activity"

ОТСУТСТВИЕ ДЕЙСТВЕННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ И МЕХАНИЗМОВ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ТУРИСТСКОГО ПОТОКА В РЕГИОНЫ, В РАМКАХ СОБЫТИЙНОГО МЕРОПРИЯТИЯ

The lack of effective instruments and mechanisms for attraction of tourist flow in the regions, in the framework of events

Аннотация:

На современном этапе, в современных условиях, необходимо находить эффективные механизмы привлечения туристского потока в регион. Туризм – динамично развивающийся сектор мировой экономики, оказывающий стимулирующее действие на ее ключевые отрасли: транспорт, связь, строительство, производство товаров народного потребления, сельское хозяйство и другие кластеры туриндустрии. Российская практика также свидетельствует, что вследствие своего значимого мультипликативного эффекта туризм выступает катализатором социально-экономического развития территорий, способствует повышению социального эффекта, но из-за определённого ряда проблем, привлечение этих ресурсов недостаточно эффективно, и не может привлечь достаточно туристов в Российскую Федерацию.

Abstract:

At the present stage, in the present conditions, it is necessary to find effective mechanisms for attracting tourist flow to the region. Tourism - a dynamic sector of the world economy, has a stimulating effect on its key sectors: transport,

communications, construction, consumer goods, agriculture and other tourism industry clusters. Russian practice also suggests that because of its significant multiplier effect tourism acts as a catalyst of social and economic development of the territories, promotes social effect, but because of a certain number of problems attracting these resources inefficiently, and can not attract enough tourists to the Russian Federation.

Ключевые слова: туризм, регионы, кластеры, Россия, событийное мероприятие

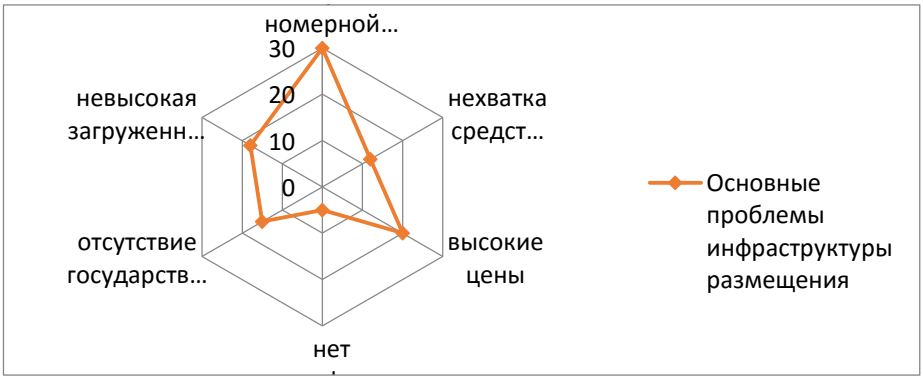
Key words: Tourism, regions, clusters, Russia, event management

Российская Федерация обладает высоким туристско-рекреационным потенциалом, на ее территории сосредоточены уникальные природные и рекреационные ресурсы, объекты национального и мирового культурного и исторического наследия, проходят важные экономические, спортивные и культурные события, но из-за определённого ряда проблем, привлечение этих ресурсов недостаточно эффективно, и не может привлечь достаточно туристов в Российскую Федерацию.

Туризм – динамично развивающийся сектор мировой экономики, оказывающий стимулирующее действие на ее ключевые отрасли: транспорт, связь, строительство, производство товаров народного потребления, сельское хозяйство и др. Российская практика также свидетельствует, что вследствие своего значимого мультипликативного эффекта туризм выступает катализатором социально-экономического развития территорий, способствует повышению социального эффекта. Однако имеющиеся в стране возможности развития туризма используются далеко не в полной мере: доля России составляет менее 1,5% мирового туристского потока. Это объясняется неразвитостью всех элементов, составляющих туристский рынок, наличием серьезных препятствий в формировании, развитии и реализации туристского потенциала территорий. Эти препятствия носят многоплановый характер: они касаются состояния инфраструктуры туризма, организационно-экономических вопросов его функционирования и управления. В современных условиях обостряется важность освоения инновационных технологий в туристской деятельности. Поэтому создание благоприятных условий, способствующих развитию туристской деятельности, обусловливает необходимость научной разработки эффективных направлений формирования, развития и реализации туристского потенциала территорий, что и определило тему исследования.

Основными проблемами туристской индустрии в России являются:

1. Инфраструктура размещения: Рис.1



2. Политическая и экономическая нестабильность страны;
3. Недостаточно развитая инфраструктура дестинаций;
4. Отсутствие готовых инвестиционных площадок;
5. Высокие тарифы на пассажирские перевозки (авиа-, ж/д-, авто-);
6. Не эффективный маркетинг. Недостаточное продвижение национального турпродукта;
7 Дефицит квалифицированных кадров;
8. Низкое качество предоставляемых услуг;
9. Отсутствие конкуренции на туристском рынке России;
10. Избыточные административные формальности
11. Использование неэффективных механизмов привлечения туристского потока в Российскую Федерацию.

Одним из действенных эффективных механизмов для привлечения туристов в регион, является событийный туризм. На примере Чемпионата мира по футболу в 2018 г.,можно проанализировать проблемы регионов, сделать сравнительный анализ, найти решение на поставленные вопросы и выявить наиболее действенные механизмы привлечения туристов на событийное мероприятие.

Конечно на современном этапе, в первую очередь, всё будет решаться на уровне Правительства, т.к. проблема политической и экономической нестабильности в стране стоит на первом месте. Иностранные инвесторы, в связи с санкциями, боятся выходить на российский рынок, но при создании эффективных инвестиционных проектов можно привлечь инвесторов в регион. Ведь историко-культурное и природное наследие России является важнейшим конкурентным преимуществом туристской отрасли страны. На 2014 год в России было зарегистрировано: около 500 исторических городов, более 140 тыс. памятников истории и культуры, из которых 25 тыс. объектов федерального значения, 108 музеев-заповедников, 102 государственных природных заповедника, 39 национальных парков и 68 заказников федерального значения. При имеющихся положительных тенденциях, туристско-рекреационный потенциал нашей страны в настоящее время недоиспользован. По оценке Всемирной туристской организации, Россия может ежегодно принимать до 70 млн. российских и иностранных туристов.

Туристско-рекреационная деятельность в Российской Федерации находится в стадии реформирования и развития и, конечно же, требует инвестиций.

Для повышения инвестиционной привлекательности проектов необходимо:

- Создание туристско-рекреационного паспорта территории,выделение точек роста и приоритетных направлений развития туризма;
- Создание Комиссии при Администрациях регионов, экспертирующие и поддерживающие туристские проекты;
- Поддержка социально-значимых туристских проектов, которые необходимо поддерживать из региональных бюджетов и специально создаваемых фондов;
- Включение научно-образовательного сообщества в разработку, экспертизу проектов и оценку потребностей в кадрах «под ключ»;
- Необходимость инвестирования не только в строительство инфраструктурных объектов, но и в продвижение продуктов и услуг ТРК, брендирование территории;
- Разработка региональной инвестиционной политики.

Стратегическими принципами развития и действенными механизмами, на мой взгляд, будут являться:

- использование комплексного подхода к развитию туризма;
- интеграция планов развития туризма во все сферы народного хозяйства и социальной жизни общества: образование, здравоохранение, социальное обеспечение, культура, искусство, наука, промышленность, сфера услуг;
- инновационный характер развития туризма;
- стимулирование предпринимательских инициатив, участников турбизнеса, создание условий для роста количества малых предприятий;
- обеспечение межкультурных коммуникаций и международного сотрудничества при организации туристских программ;
- сбалансированность интересов всех участников процесса развития туризма (потребители, бизнес, некоммерческие организации, органы государственного управления, государственно-частные предприятия, местные жители);

Установлено, что большинство из выявленных в ходе исследования барьеров на пути развития туризма связано с уровнем развития туристской инфраструктуры. Среди них: недостаточное количество гостиниц туристского класса с современным уровнем комфорта; высокая стоимость предоставляемых туристам услуг; недостаточная техническая оснащенность и пропускная способность объектов гостиничной инфраструктуры. Сформулированы рекомендации по устранению указанных барьеров, в том числе: приведение в действие организационно-экономических механизмов, стимулирующих инвестирование в гостиничную инфраструктуру;

увеличение количества объектов гостиничной инфраструктуры; повышение привлекательности регионального туристского продукта; увеличение туристского потока (включая повторные посещения); повышение эффективности работы предприятий и организаций гостиничной инфраструктуры.

Проведённое исследование даёт основание утверждать, что для достижения намеченных целей и реализации различных программ развития дестинаций как туристского центра, целесообразно осуществление комплекса согласованных мероприятий по развитию гостиничной инфраструктуры, созданию экономических условий для стимулирования опережающих темпов развития именно этого сегмента туристской инфраструктуры.

Состояние и развитие транспортной инфраструктуры определяет степень доступности туристской дестинации. Активное развитие транспортной инфраструктуры непосредственно влечет за собой увеличение туристских потоков, а рост количества туристов, посещающих конкретную дестинацию, становится важным привлекательным моментом для инвесторов, вкладывающих средства в туристскую транспортную инфраструктуру.

Представляется, что развитие транспортной инфраструктуры туризма носит социально значимый характер, поэтому для ее создания необходимо активно привлекать как государственные, так и частные инвестиции, реализовать государственные программы развития транспортной системы России. Учитывая огромные расстояния между дестинациями в России, в перевозке туристов главную роль играет воздушный транспорт.

Потребностям прогнозируемых туристских потоков не соответствует и современное состояние аэродромной сети. Для совершенствования перевозок туристов необходимо развивать железнодорожный транспорт, создавать интермодальную транспортную систему туризма (ИТСТ), которая сможет предоставить туристам возможность путешествовать по единому билету с использованием специальных типов подвижного состава и инфраструктуры. Анализ результатов проведённого опроса туристов показывает, что наибольшее предпочтение имеет предложение по организации их доставки к объектам посещения специализированным транспортом. Далее следуют предложения туристов, связанные с состоянием дорог, качеством перевозки, удобными парковками и расписанием транспорта.

Позиционировании и продвижение дестинации необходимо осуществлять с учетом возрастающей конкурентной борьбы между туристскими дестинациями, в том числе на уровне регионов России.

Правильно избранное позиционирование, использование имеющихся уникальных туристских ресурсов, четко сформулированная стратегия

маркетинга (определение целевых групп и способов их привлечения) позволит стимулировать увеличение туристского потока, повысить инвестиционную привлекательность туристской отрасли, рассчитывать на привлечение частных инвестиций для реализации проектов развития туристской инфраструктуры.

Исходя из предложенного подхода и потенциала развития различных видов туризма, целесообразно предложить следующее механизмы:

- Основные туристские продукты должны формироваться в сфере событийного туризма: бизнес-туризма, конгрессно-выставочной деятельности, развлечений, спорта и активного отдыха, индустриально-минералогического туризма;

- При формировании туристских продуктов важно максимально использовать одно из основных конкурентных преимуществ –расположение.

- Развитие туристского бренда необходимо осуществлять в рамках развития туристского бренда, что позволит получить максимальную выгоду и частично монополизировать её на внешних рынках.

Конкретные механизмы по продвижению регионального туристического продукта определяются целевой аудиторией и уровнем транспортной доступности по отношению к основным рынкам сбыта.

Принимая во внимание уровень развития туристской индустрии и структуру спроса регионального туристического продукта целесообразно сконцентрировать основные рекламные ресурсы на следующих основных рынках:

На 1-ом этапе (до 2020 года) – жители региона;

На 2-ом этапе (до 2030 года) – жители России и зарубежных государств.

В качестве основного инструмента, помимо традиционных рекламных носителей и СМИ, необходимо создание доступного интерактивного путеводителя в сети интернет, с предоставлением контактной информации и GPS координат для самостоятельного планирования путешествия.

При работе с жителями регионов целесообразно создавать культуру гостеприимства, продвигать туризм как отрасль экономики и сферы профессиональной деятельности, способствующей росту благосостояния и приносящей пользу для каждого жителя (проведение специализированных акций, конкурсов и т.п., направленных на продвижение положительных результатов для дестинации от развития туризма, печать специализированных периодических изданий, посвященных возможностям отдыха регионе).

- При работе с аудиторией соседних регионов важное значение имеет взаимодействие с туристическими операторами, формирующими групповые и индивидуальные туры, в том числе межрегиональные. Рекомендуется проведение информационных туров для туроператоров соседних регионов,

организация и проведение деловых мероприятий в сфере туризма – Форумов, проведение перекрёстных презентаций.

- Для продвижения на внешних рынках целесообразно объединить усилия с отраслевыми федеральными структурами – Министерством культуры РФ и Федеральным агентством по развитию туризма:

- участие в крупнейших международных туристических и иных выставках единым российским национальным стендом с привлечением органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации. Национальный стенд должен быть направлен, в том числе, на продвижение главных туристских маршрутов въездного туризма в России;

- поддержка и консолидация профильной выставочной деятельности в Российской Федерации с целью создания на отечественном туристском рынке одной из крупнейших мировых туристических выставок;

- реклама российского туристского продукта на главных зарубежных рынках и на внутреннем рынке с целью увеличения въездного и внутреннего туристского потока и создания благоприятного имиджа России;

- подготовка рекламно-информационной печатной и иной продукции для распространения ее на крупнейших международных туристических выставках и через российские загранпредставительства, в том числе через представительства, создаваемые при федеральном органе исполнительной власти в сфере туризма;

- распространение информации о России как о привлекательном туристском направлении в глобальной сети Интернет;

- проведение иных акций, например, информационная поддержка фестивалей и событийных мероприятий, проводимых в стране, презентации новых российских туристских направлений за рубежом, организация информационных туров для зарубежных и отечественных СМИ, проведение крупных международных конференций, симпозиумов, конгрессов и других мероприятий на базе двустороннего и многостороннего международного сотрудничества, а также сотрудничества с крупнейшими межправительственными организациями.

Вышеперечисленные механизмы необходимо использовать для увеличения турпотока как въездного, так и внутреннего туризма, активного продвижения дестинаций, как места проведения крупнейших международных мероприятий, например: Чемпионата Мира по футболу – 2018 и Всемирной выставки World Expo-2020

Использованные источники:

1. **Монография:** 6. Ускова Т. В., Дубиничева Л. В., Орлова В. С. Социально-экономический ресурс туризма: монография / Т. В. Ускова, Л. В. Дубиничева, В. С. Орлова. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2011. – 182 с. – 10,6/3,5 п. л.

2. Орлова В. С. Приоритетные стратегии развития въездного туризма и

условия их реализации на региональном уровне / В. С. Орлова // Вузовская наука – региону: материалы шестой всероссийской научно-технической конференции. – Вологда, 2008. С. 131-133. – 0,3 п. л.
3. Н. А. Пахолков, Повышение инновационной активности в туризме / Н. А. Пахолков, // Инновационная деятельность. 2010. № 3 (12). С. 78-81 – 0,4/0,2 п. л.
4. Гуляев, В.Г. Организация туристской деятельности/ В.Г. Гуляев. – М.: НОЛИДЖ, 2011. - 118 с.
5. Дурович, А. П. Маркетинг в туризме/А.П. Дурович. – М.: Знание, 2011. – 195 с

Мурзакулова К.К.
ст. преподаватель
ОшГУ
Кыргызская Республика, г. Ош

НАЦИОНАЛЬНО-КУЛЬТУРНАЯ СПЕЦИФИКА КОНЦЕПТА «ВРЕМЯ – УБАКЫТ»

Статья посвящена вопросам сопоставительного анализа концепта «время – убакыт» в русском и кыргызском языках. Автор, обращаясь к одному из базовых, универсальных концептов, показывает, как воспринимается данный концепт разными культурами. Основное внимание в работе автор акцентирует на то, что в силу своей предельной абстрактности время не подается в привычную схему толкования значений, но для описания семантической структуры данного концепта могут использоваться только метафоры.

В современной лингвистике термин «концепт» используется как обозначение одной из форм репрезентации знаний о мире с позиций когнитивной семантики. Особое место среди концептов принадлежит так называемым универсальным, базовым концептам. Они занимают центральное место в картинах мира многих национально-языковых сообществ, так как составляют основу, фундамент всего мировосприятия. Несомненно, что концепт "время" в русском языке и соответствующий ему концепт "убакыт" в кыргызском языке по праву входят в число таких концептов, представляя собой одну из несущих конструкций образа мира.

Обзор научной литературы по интернет – ресурсу показывает, что феномен времени с давних пор привлекает к себе внимание исследователей из самых разных научных сфер: физики, философии, психологии, лингвистики. Как отмечают исследователи, отправным же пунктом лингвистических (и не только) исследований концепта «временя» является тезис о том, что один из важнейших ключей к постижению тайны времени заложен в языке. Через призму его языковой репрезентации можно получить доступ к пониманию современного мировидения конкретного этноса.

Концепт «время» является межкультурной единицей, т. е. он воспринят разными культурами, несет в себе их следы, которые, отразившись в языке, предоставляют доступ к выявлению национально-культурных различий, а выявление национально-культурной специфики языковой репрезентации конкретных концептов способствует разрешению таких актуальных общенаучных задач как создание целостной концепции соотношения языка, мышления, внеязыковой действительности и национальной культуры. В силу своей предельной абстрактности время не подается в привычную схему толкования значений, но для описания семантической структуры данного концепта могут использоваться только метафоры. Метафорические термины позволяют исследователю составить представление об образе времени через изучение сфер ассоциаций и персонификацию этого понятия. Время как абстрактное понятие в кыргызском **и** русском языках нельзя ощутить, но человек может его: *оплакивать - ызаланат, проклинать - каргайт, ненавидеть – жек көрөт, терять – жоготот, провести – өткөзөт, продлить – узартат, ждать – күтөт, тянуть, задерживать – узартат, карман калат, прославить – дактайт, предполагать – болжолдойт, иметь – бар болот, увидеть – көрөт. найти – табат, о нем можно сожалеть – өкүнөт.*

Семантика большинства глаголов русского и кыргызского языков предполагает какое-либо эмоциональное состояние человека, его определенное отношение ко времени, когда произошло то или иное событие. Человек может выражать свое отношение к определенному периоду, поре, моменту, течению времени, но не может повлиять на ход времени или его свойства. Течение и воздействие времени неподвластно человеку, человек не может противиться, терпеливо ждет своего времени, благоприятного случая (кудай буйруса болот – бог даст), поскольку, согласно христянской и мусульманской веры, каждому существу и каждой вещи под солнцем предназначено свое время. Глаголы-действия самого времени - в совокупности с глаголами-действиями человека над временем позволяют сделать вывод о его свойствах. Время может: *прийти – келет, пройти – өтөт, ускользать – тайыйт, пролетать – зымырайт, учат, подкрадываться – тымызын келет, приближаться – жакындайт, требовать – талап кылат, не может ждать – күтпөйт.*

Данные сочетаемости позволяют выделить три условных метафорических блока: *Время - путник(жолочу): то, что движется; Время – господин (башкаруучу) то, что требует, приказывает, не ждет; Время – имущество (мүлк): то, чем обладают*.

Первый метафорический блок указывает на самый очевидный факт - время длится. Г. П. Аксенов пишет, что "длительность есть настолько ясное и заметное свойство времени, что чаще всего оно отождествляется со временем. Неосознанно подразумевается, что длительность и время - это

одно и то же, хотя. Время более многоаспектное явление, чем длительность, а последнее есть нечто бесструктурное, беспрерывное, спонтанное, не имеющее ни начала, ни конца». Для описания характеристики длительности прибегали к метафорам, как в русском, так и в кыргызском языках, обозначающим передвижение в пространстве: оно может уходить медленно и незаметно (убакыт акырын билинбей өтөт), а может быстро лететь (зымырап учат). Ай айланып, жыл тегеренбей - быстро; зуу этуу - очень быстро, желдей учуу – быстро. Исследование сочетаемостей времени-субъекта и времени-объекта в современном русском и кыргызском языке показало, что время можно: дать – *берсе болот, оставлять – калтырса болот, провести – өткөзуу, потратить зря – бекер кетируу, заполнить – толуктоо, выбрать – тандоо, занять – ээлөө купить – сатат алуу, иметь – бар болуу, в нем можно нуждаться – муктаждануу, заставить двигаться – каймыл аракеттендент. воспринимать как само собой разумеющееся – кадырасе нерседей кабыл алынат, в нем можно сориентироваться – убакыт багыт берет.* Время может: *пройти – өтүп кетиши мүмкүн, прийти – келет, медленно тянуться – акырын жылат, остаться – калат, закончиться – түгөнөт, заставлять кого-либо что-либо делать – бирөөү\бир нерсе жасаттырат, изменять свои качества – өзүнүн сапатын өзгөртөт, показать что-либо – бир нерсени көрсөтөт.*

Анализ действий, производимых над временем, в современном мире, открывает перед нами нового человека, принимающего активную позицию по отношению к времени, способного определенным образом влиять на него. Человек, а также обстоятельства могут давать время (убакыт берет), занимать (алат), выбирать (тандайт), наполнять (толуктайт), купить (сатат), оставить (калтырат) и даже заставить его двигаться (кыйлыл аракет кылат), идти (жүрөт).

Концепт "время", будучи одним из ключевых концептов, является важной частью концептуальной системы, которая во всех языках отражается по-разному, что позволяет говорить о временном восприятии, об этническом временном менталитете, временных универсалиях, и в целом о временной картине мира. Одним из наиболее ярких результатов вербализации концепта "время - убакыт" являются фразеологические единицы со значением "время". Концепт "время – убакыт» представляет собой многомерное ментальное образование, кодирующее знание о традициях, обычаях, обрядах, бытовой культуре, повседневном поведении, нормах использования времени, и имеет многослойную структуру (этимологический, универсальный, национальный слои). В кыргызском языке отсчет времени выражался реалиями окружающего мира, бытом, укладом жизни. *Например:* 1. Короткий промежуток времени: **Бээ саам** (букв. «дойка кобылы» т.к. дойка кобыл происходит за часто 5-6раз в день); **Чай кайнам** (букв. «закипание чая»); **Эт бышым** (букв. «пока свариться мясо»). 2. Сравнительными оборотами

обозначено быстрота, мимолетность времени: 1. Айтып оозун жыйганча (букв. «сказав, не успел собрать рот»; 2. Желдей учуу (букв. «летать как воздух»; 3. Таманынан чан чыгуу (букв. «пыль выходит из-под пяток»; 4. Көз ирмегенче – не успел глазом моргнуть, в миг. 3. Давно минувшее: 1. Атам замандай (букв. «времена отца»). – давний, дальнейший, 2. Бала болуп, башына жүн чыккандан бери (букв. «с тех пор как ребенком выросли волосы на голове»; 3. Жер каймактагандан бери (букв. «с тех пор как земля покрылась сливками»).

Универсальную основу семантики концепта со значением "время-убакыт» в русском и кыргызском языках представляет фразеологический образ, основная функция которого состоит в том, чтобы выразить субъективный, эмоционально-оценочный взгляд на мир, приблизить к нам языковые факты, сделать их яркими, наглядными, эстетически-значимыми, существующими реально в нашем воображении. В основе фразеологического образа могут лежать национальные традиции и обычаи, исторические факты, сказочные и мифологические сюжеты.

Исходя из полученных в ходе исследования данных, можно сделать вывод, что в основе языкового воплощения концепта «время» и кыргызской и русской лингвокультурах помимо универсальных черт лежат и национально-специфические особенности, которые обусловлены различием кыргызской и русской социальных культур, отразивших особенности менталитета и системы ценностей двух национальных сообществ. Как правило, прежде всего, фразеологизмы, внутренняя форма которых обладают национальной спецификой, отражающей особенности восприятия времени русским и кыргызскими народами.

Использованные источники:

1. Аксенов, Г. П. Причина времени. М.: УРСС. 2000.
2. Добровольский, Д. О. Национально-культурная специфика во фразеологии / Д. О. Добровольский // Вопросы языкознания. 1998. - № 6. С. 25 -33.
3.Добровольский, Д. О. Образная составляющая в семантике идиом / Д.О. Добровольский //Вопросы языкознания, 1996. - №1. С. 71 - 93.
4. Карасик, В. И. Лингвокультурный концепт как единица исследования /
5. Карасик, В. И., Слышкин Г. Г. // Методологические проблемы когнитивной лингвистики. Воронеж, 2001. - С. 32-37.
6. Караулов, Ю. Н. Русский язык и языковая личность / Ю. Н. Караулов. - М.: Наука, 1987. - 264 с.
7. Маслова, В. А. Введение в лингвокультурологию. / В. А. Маслова. – М., 1997.
8. Маслова. В. А. Когнитивная лингвистика: учеб. Пособие. / В. А. Маслова. – Минск: ТетраСистемс, 2005.– 254 с.
9. Мокиенко, В. М. Образы русской речи: историко-этимол. и этнолингвист. очерки фразеологии. / В. М. Мокиенко. – Л.: Изд-во Ленинград. ун-та,

1986.– 277с.

Мусин Н.Д.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа

ВЛИЯНИЕ УРОВНЯ СТРАХОВАНИЯ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ЧИШМИНСКОЕ»

В статье проанализирован ряд классификаций факторов конкурентоспособности предприятия. Приведена авторская классификация внешних факторов и предпосылок к повышению конкурентоспособности предприятия. Произведен анализ предприятия ОАО «Чишминское».

Ключевые слова: страхование имущества, конкурентоспособность, влияние страхования.

Проблема конкурентоспособности имеет большое значение, так как носит универсальный и всемирный характер. И ее решение стоит перед многими товаропроизводителями. В условиях нарастающего кризиса конкурентоспособность приобретает более острый характер.

Конкурентоспособность предприятия — это относительная характеристика, которая выражает степень отличия данного предприятия от конкурентов в сфере удовлетворения потребностей клиентов [13].

Актуальность работы обуславливается тем, что изучение конкурентоспособности имеет большое значение для предприятия, так как развитие организации неизбежно связано с конкуренцией и противостоянием на рынке производителей и поставщиков аналогичной продукции.

Исходя, из актуальности темы была поставлена следующая цель: исследовать и проанализировать конкурентоспособность предприятия с использованием фактора страхования.

Страхование - необходимый элемент производственных отношений, связанный с возмещением материальных потерь в процессе общественного производства. Важнейшим условием нормального воспроизводственного процесса является его непрерывность и бесперебойность [10].

Специфичность экономической категории страхования возникает в силу следующих признаков:

- случайный характер наступления разрушительного события;
- чрезвычайность нанесенного ущерба, характеризуемая натуральными и денежными измерителями;
- объективная необходимость предупреждения, преодоления последствий указанного события и возмещения материального или иного ущерба.

Указанные признаки в своей совокупности свидетельствуют о наличии страхового риска в производственной деятельности предприятия и необходимости защитных и предупредительных мер для обеспечения непрерывного и бесперебойного производственного процесса [11].

Рассмотрим основные факторы в таблице 1, которые будут использованы в ходе анализа.

Таблица 1 Исходные данные

Факторы	ОАО Чишминское (Сигма)	Конкуренты	
		Солнечные продукты	Юг Руси
Доля рынка	30	50	40
Рентабельность, %	30	40	30
Средневзвешенная цена	90	105	107
Количество услуг	средняя	Высокая	Высокая
Уровень известности	Известен	Известен	Известен
Оценка потребителей	4	5	3
Доступность в магазинах	4	5	4
Качество	5	5	5

Факторов, влияющих на конкурентоспособность предприятия, достаточно много. Действия их часто разнонаправлено, поэтому при определение конкурентоспособности предприятия следует использовать обобщающие оценки:

- метод суммы мест;
- метод балльной оценки;
-метод построения профиля требований;
-метод балльной оценки с учетом коэффициента весомости [2].

Оценка конкурентов по сумме мест выполнена в таблице 2.

Таблица 2 Балльная оценка конкурентов

Факторы	ОАО Чишминское	Конкуренты	
		Солнечные продукты	Юг руси
Доля рынка	5	3	4
Рентабельность услуг	4	5	3
Средневзвешенная цена	4	5	4
Количество услуг	5	4	5
Известность марки	5	4	3
Оценка потребителей	5	4	3
Доступность в магазинах	5	4	4
качество	5	5	5
итого	38	34	31

Проведя анализ, мы выявили, что наибольший балл набрало ОАО «Чишминское» 38, что свидетельствует о высокой конкурентоспособности предприятия.

Следующим шагом будет построение бальной оценки с учетом коэффициента весомости в таблице 3.

Таблица 3 Балльная оценка с учетом коэффициента весомости

Факторы	Коэффиц весомости	ОАО «Чишминское»		Конкуренты			
				Солнечные продукты		Юг Руси	
		баллы	Гр.2*гр3	баллы	Гр.2*гр.5	баллы	Гр.2*гр7
Доля рынка,%	0,12	5	0,6	3	0,4	4	0,5
Рентабельность услуг,%	0,12	4	0,5	5	0,6	3	0,4
Средневзвешенная цена	0,12	4	0,5	5	0,6	4	0,5
Количество услуг	0,13	5	0,7	4	0,5	5	0,7
Уровень известности услуг фирмы	0,12	5	0,6	4	0,5	3	0,4
Оценка потребителей	0,12	5	0,6	4	0,5	3	0,4
Доступность в магазинах	0,12	5	0,6	4	0,5	4	0,5
качество	0,15	5	0,8	5	0,8	5	0,8
Итого	1,0	38	4,9	34	4,4	31	4,2

Относительный показатель конкурентных преимуществ ОАО «Чишминское» определен на основе данных метода балльной оценки с учетом коэффициента весомости:

П=Бп/Бк , где

Бп – балльная оценка анализируемого предприятия, баллы;

Бк – балльная оценка наиболее сильного конкурента, баллы.

П=Бп/Бк =4,9/4,4=1,12 или 112 %

Превышение преимуществ предприятия над преимуществом конкурента составляет 12%, следовательно, положение ОАО «Чишминское» на рынке недостаточно устойчивое.

На следующем шаге, мы введем фактор уровня страхового покрытия имущества, для более устойчивого положения на рынке. Рассмотрим в таблице 4.

Таблица 4 Исходные данные

Факторы	ОАО Чишминское (Сигма)	Конкуренты	
		Солнечные продукты	Юг Руси

Доля рынка	30	50	40
Рентабельность, %	30	40	30
Средневзвешенная цена	90	105	107
Количество услуг	средняя	Высокая	Высокая
Уровень известности	Известен	Известен	Известен
Оценка потребителей	4	5	3
Доступность в магазинах	4	5	4
Качество	5	5	5
Уровень страхового покрытия имущества	100	-	-

Проанализировав таблицу 4, можно сделать вывод, что уровень страхового покрытия имущества присутствует только у ОАО «Чишминское».

Таблица 5 Бальная оценка конкурентов

Факторы	ОАО Чишминское	Конкуренты	
		Солнечные продукты	Юг руси
Доля рынка	5	3	4
Рентабельность услуг	4	5	3
Средневзвешенная цена	4	5	4
Количество услуг	5	4	5
Известность марки	5	4	3
Оценка потребителей	5	4	3
Доступность в магазинах	5	4	4
качество	5	5	5
Уровень страхового покрытия имущества	5	1	1
итого	43	35	32

Следующим шагом будет построение бальной оценки с учетом коэффициента весомости и уровня страхового покрытия имущества в таблице 6.

Таблица 6 Балльная оценка с учетом коэффициента весомости

Факторы	Коэффиц весомости	ОАО «Чишминское»		Конкуренты			
				Солнечные продукты		Юг Руси	
		баллы	Гр.2*гр3	баллы	Гр.2*гр.5	баллы	Гр.2*гр7
Доля рынка,%	0,10	5	0,5	3	0,3	4	0,4
Рентабельность	0,10	4	0,4	5	0,5	3	0,3

услуг,%							
Средневзвешенная цена	0,12	4	0,5	5	0,6	4	0,5
Количество услуг	0,13	5	0,7	4	0,5	5	0,7
Уровень известности услуг фирмы	0,10	5	0,5	4	0,4	3	0,3
Оценка потребителей	0,10	5	0,5	4	0,4	3	0,3
Доступность в магазинах	0,12	5	0.6	4	0,5	4	0,5
качество	0,14	5	0.7	5	0,7	5	0,7
Уровень страхового покрытия имущества	0,06	5	0,3	1	0,06	1	0,06
Итого	1,0	43	4,7	35	3,96	32	3,76

Относительный показатель конкурентных преимуществ ОАО «Чишминское» определен на основе данных метода балльной оценки с учетом коэффициента весомости:

П=Бп/Бк , где

Бп – балльная оценка анализируемого предприятия, баллы;

Бк – балльная оценка наиболее сильного конкурента, баллы;

П= Бп/Бк =4,7/3,96=1,19 или 119 %

Мы видим, что после внедрения фактора уровня страхового покрытия имущества превышение преимуществ предприятия над преимуществом конкурента составляет 19%, следовательно, положение ОАО «Чишминское» на рынке заметно улучшилось и стало более устойчивым.

Проведя анализ, мы выяснили, что страхование как фактор повышения конкурентоспособности предприятия играет важную роль, о чем свидетельствует проведенный анализ. Следует отметить, что при повреждении или поломки имущественного объекта несет убытки и в тоже время происходит остановка производства, тем самым снижается конкурентоспособность. Именно поэтому необходимо произвести страхование имущественных рисков. Преимущество страхования как метода в том что, предприятие при относительно небольших затратах на страховые премии, в итоге получает многократные бонусы в виде страховых выплат. Получив выплаты, предприятие за короткие сроки сможет восстановить производство.

Использованные источники:

1. Бакиева, А.М. Научно-методические аспекты формирования конкурентных стратегий агропромышленных предприятий/ А.М.Бакиева, В.А.Ковшов // Аграрный вестник Урала.- 2010.- № 3 (69). С. 11-14.

2. Бринк И. Ю., Савельева Н. А. Бизнес-план предприятия. Теория и

практика/ Серия “Учебников, учебные пособия”. Ростов н/Д: Феникс, 2002.- 384 с.
3. Ефимов О.Н. Об аграрном страховании и его организационных формах/ О.Н Ефимов // Страховое дело.- 2014. № 5 (254).- С. 32-37.
4. Ефимов О.Н. Об имущественном интересе в страховании (статья)// Материалы международной научно-практической конференции, посвященной 80-летию ФГОУ ВПО Башкирский ГАУ «Состояние, проблемы и перспективы развития АПК» (30 сентября – 1 октября 2010г.) Часть III. –Уфа: ФГОУ ВПО «Башкирский ГАУ», 2010. – С. 43-47.
5. Ефимов, О. Н. Новейшее страхование в законах. Монография / О. Н. Ефимов. – Science Book Publishing House, Yelm, WA, USA, 2013. -484 с.
6. Ефимов О.Н. Структура местного страхового рынка [Электронный ресурс]/ Ефимов О.Н.— Электрон, текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2014.— 58 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/23089.— ЭБС «IPRbooks», по паролю
7. Ефимов О.Н. Экономика страхования и анализ страховых операций [Электронный ресурс]: курс лекций/ Ефимов О.Н.— Электрон, текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2014.— 2G1 с.— Режим доступа: http://www.lprbookshop.ru/23092.— ЭБС «IPRbooks», по паролю
8. Ефимов, О. Н. О базовых понятиях страхования [Текст] / О. Н. Ефимов // Взаимодействие государства и страховых организаций: проблемы и перспективы. – 2011. – С. 32-39.
9. Ефимов, О. Н. Основы страхового дела [Текст] : учебное пособие / О. Н. Ефимов. – Уфа, 2014. – 123 с.
10. Ефимов, О. Н. Страхование как фактор инновационной и инвестиционной активности сельхозпроизводителя [Текст] / О. Н. Ефимов // Научное обеспечение инновационного развития АПК: материалы Всероссийской научно-практической конференции в рамках XX Юбилейной специализированной выставки «АгроКомплекс-2010». – Уфа, 2010.
11. Ефимов, О. Н. Экономика предприятия [Текст] : учебное пособие / О. Н. Ефимов. – Саратов: Вузовское издание, 2014. – 732 с.
12.Ефимов, О. Н. Экономика страхования и анализ страховых операций [Текст] : курс лекций / О. Н. Ефимов. – Уфа, 2014.
13.Конина Н. Ю. Конкурентоспособность фирмы в глобальном мире; Проспект, 2012. - 368 с.
14.Ковшов, В. А., Янчиев, Д. И. Разработка стратегии как инструмента антикризисного управления предприятием [Текст] / // Актуальные вопросы организации и менеджмента : материалы IX Всероссийской студенческой научной конференции "Студент и аграрная наука" (26-27 марта 2015 г.) / Башкирский ГАУ. - Уфа, 2015. - С. 225-227.

Мустафина Н.Р.
студент 4 курса
факультет «Экономико-математический»
Салимова Ф.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Государственное управление и финансы»
Башкирский государственный университет
Нефтекамский филиал
Россия, г. Нефтекамск

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ВОЛАТИЛЬНОСТЬ КУРСА РУБЛЯ

Аннотация: Статья посвящена анализу основных макроэкономических факторов, влияющих на волатильность курса российского рубля (по отношению к доллару США), а именно таких факторов как: цена на нефть, уровень инфляции, уровень безработицы и денежный агрегат М2.

Ключевые слова: российский рубль, волатильность, факторы, инфляция, безработица.

В экономике деньги, как товар, имеют свою цену – курс. Как любая цена, валютный курс отклоняется от стоимостной основы – покупательной способности валют – под влиянием спроса и предложения валюты, соотношение которого зависит от ряда факторов.

С точки зрения длительности периода движения курса выделяют краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные факторы. Краткосрочные движения курса предсказать сложно: эти факторы являются спекулятивными и психологическими. Данные факторы влияют на рубль в текущий момент. Среднесрочные факторы – это те факторы, от которых зависит распределение средств крупных игроков: глобальных инвесторов, фондов, корпорации, ЦБ РФ и др. Эти факторы формируют мини-тренды – направления, длящиеся от нескольких недель до месяцев. Монетарная политика ЦБ РФ имеет сильное влияние на курс рубля, т.к. ЦБ является мегарегулятором, крупным игроком на рынке, и обладает самыми мощными рычагами воздействия. ЦБ устанавливает процентные ставки и осуществляет фискальную политику. Так, в 2014 г. ЦБ РФ отпустил рубль в «свободное плавание», то есть отказался от валютных интервенций.

Долгосрочные факторы – это те факторы, которые формируют устойчивый тренд.

Паритет покупательной способности – это соотношение покупательной способности валют разных стран. Согласно этой теории, на одну и ту же сумму денег, пересчитанную по текущему курсу в национальные валюты, в разных странах мира можно приобрести одно и то же количество товаров. Если единица товара в России будет стоит дешевле,

чем тот же товар к примеру, в США, то покупать товар в России будет выгоднее. Это вызывает рост цен на товар в России и падение цен в США, а курс рубля согласно паритету покупательной способности должен упасть.

Большое количество внешних долгов негативно сказывается на курсе рубля, это связано с тем, что государство и корпорации вынуждены скупать валюту на рынке, чтобы выплачивать обязательства иностранным кредиторам.

Низкий экономический рост или падение экономики способствует увеличению оттока капитала и вызывает падение курса рубля. Рост экономики наоборот, привлекает капитал в страну, что вызывает увеличении спроса на национальную валюту и ее укрепление.

Итак, рассмотрим некоторые из основных макроэкономических факторов, стоящих за движением валютного курса на примере российского рубля (RUB/USD). Период исследования с января 2013 г. по декабрь 2015 г. данные были взяты ежемесячно.

Основным внешним фактором является мировая цена на нефть. Рассмотрим динамику данных показателей с января 2013 г. по декабрь 2015 г. на графике (рисунок 1).

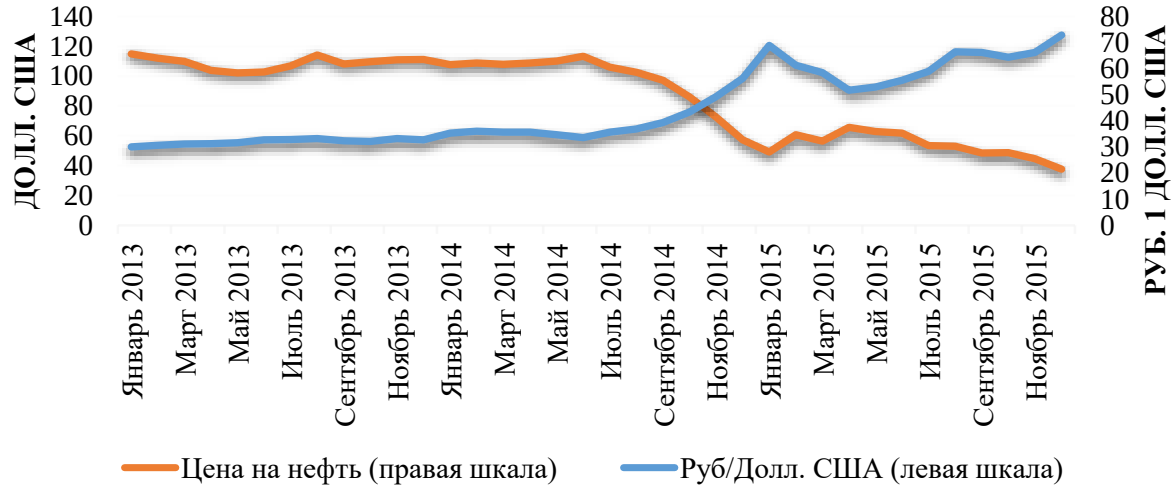


Рисунок 1 – Динамика курса российского рубля и цены на нефть на сорт Brent с января 2013 г. по декабрь 2015 г.

Из рисунка 1 видно, что курс рубля и цена на нефть имеют обратную зависимость, т.е. со снижением цены на нефть – курс рубля растет и наоборот. Чтобы подтвердить данную связь, рассчитываем коэффициент корреляции динамики цены нефти и курса рубля, используя который возможно выяснить реальное влияние нефтяного рынка на курс национальной валюты. В таблице ниже приведены коэффициенты корреляции за 2013-2015 гг.

Таблица 2 – Значение рассчитанного коэффициента корреляции

Год	Коэффициент корреляции
2013	-0,11925
2014	-0,99674
2015	-0,91497

Согласно статистическим данным, которые мы получили за 3 года, высокое (обратное) влияние цены нефти на курс рубля наблюдается в 2014 г. и в 2015 г., при этом в 2015 г. зависимость чуть снизилась по отношению к 2014 г. Т.е. чем выше цена на нефть, тем сильнее укрепляется национальная валюта, а если долларовые цены на нефть начинают падать, то РФ теряет прибыть и вынуждена девальвировать собственную валюту, в целях сохранения рублевого эквивалента выручки за нефть. В 2013 г. зависимость слабая, а это значит, что в этом году курс рубля определял другой фактор. Таким образом можно сказать, что курс рубля не всегда зависел от цен на нефть. Но в периоды кризисов связь между ними возрастала, и они начинали двигаться в одном направлении.

Далее рассмотрим влияние инфляции на национальный курс. Теоретически уровень инфляции в стране снижает покупательскую способность валюты, т.е. происходит обесценение рубля. Итак, рассмотрим, подтверждается ли на практике это утверждение (рисунок 2, таблица 2).

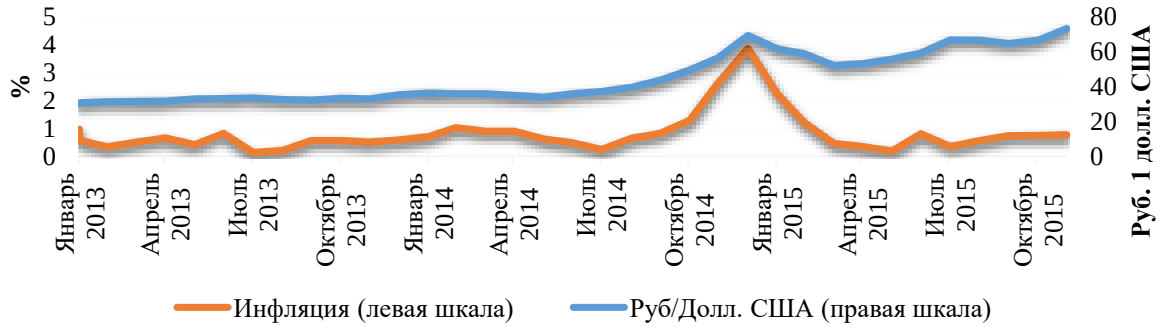


Рисунок 2 – Динамика курса российского рубля по отношению к доллару

США и значения инфляции в РФ с января 2013 г. по декабрь 2015 г.

Из рисунка 2 мы видим, что некая связь наблюдается, итак, рассмотрим это с помощью коэффициента корреляции (таблица 3).

Таблица 3 – Значение рассчитанного коэффициента корреляции

Год	Коэффициент корреляции
2013	-0,43028
2014	0,841064
2015	0,351236

Согласно полученным данным, влияние инфляции проявляется

неоднозначно. В 2013 г. мы наблюдаем слабую (обратную) связь, в 2014 г. связь высокая (прямая), в 2015 г. связь опять ослабевает. Таким образом можно казать, что, чем выше темп инфляции в стране, тем ниже курс ее валюты, если не противодействуют иные факторы.

Следующий фактор – уровень безработицы. Уровень безработицы напрямую характеризует экономическое состояние страны. Его увеличение всегда свидетельствует о сокращении производства и увеличение суммы на социальные выплаты со стороны государства. Теоретически, увеличение уровня безработицы ведет к ослаблению курса национальной валюты. Рассмотрим динамику показателя безработицы и курса рубля к доллару США (рисунок 3).

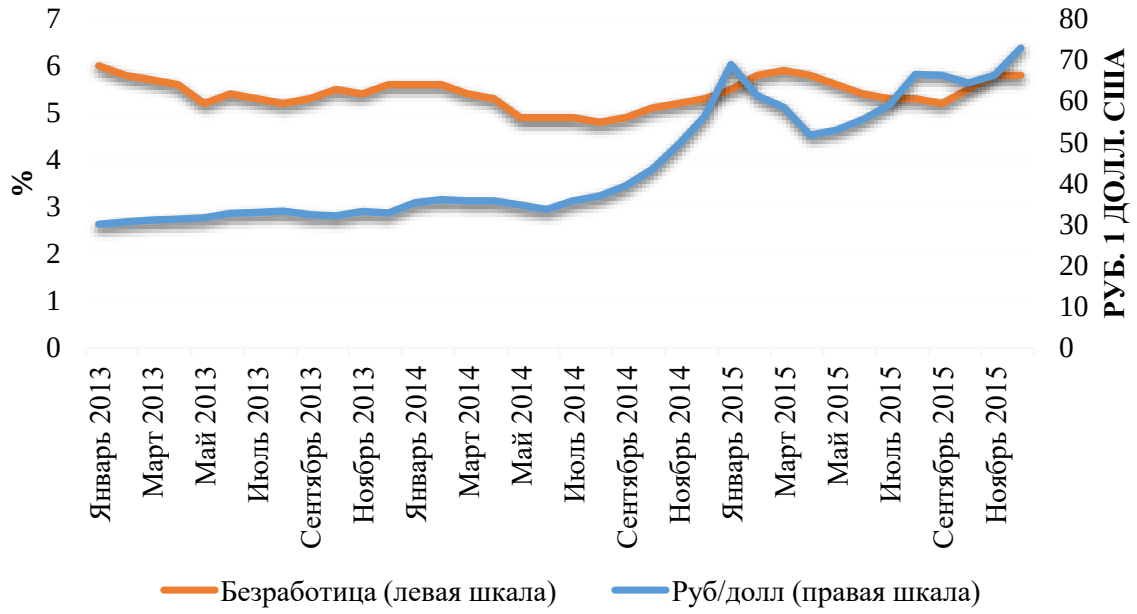


Рисунок 3 – Динамика курса российского рубля по отношению к доллару США и значения безработицы в РФ с января 2013 г. по декабрь 2015 г.

Согласно представленному графику, можно предположить, что в 2013 г. некая связь наблюдается, но с 2014-2015 гг. связи не видно, т.е. зависимая переменная и фактор действуют вне зависимости друг от друга.

Рассмотрим, как ведет себя коэффициент корреляции (таблица 4).

Таблица 4 – Значение рассчитанного коэффициента корреляции

Год	Коэффициент корреляции
2013	-0,7867
2014	0,109009
2015	-0,11451

Действительно, в 2013 г. сильная (обратная) связь, т.е. с ростом

показателя безработицы, курс национальной валюты ослабевает, но в 2014-2015 гг. данная связь сводится к минимуму.

Следующий фактор – денежный агрегат М2. М2 включает в себя наличные деньги в обращении, а также депозиты до востребования (чековые вклады) в коммерческих банках и сберегательных учреждениях, дорожные чеки, бесчековые сберегательные счета, мелкие срочные вклады. В классической экономической теории принято считать, что М2 отражает предложение валюты, а значит, при росте М2 курс валюты должен падать. Итак, рассмотри динамику показателя денежного агрегата М2 и курса рубля к доллару (рисунок 5).

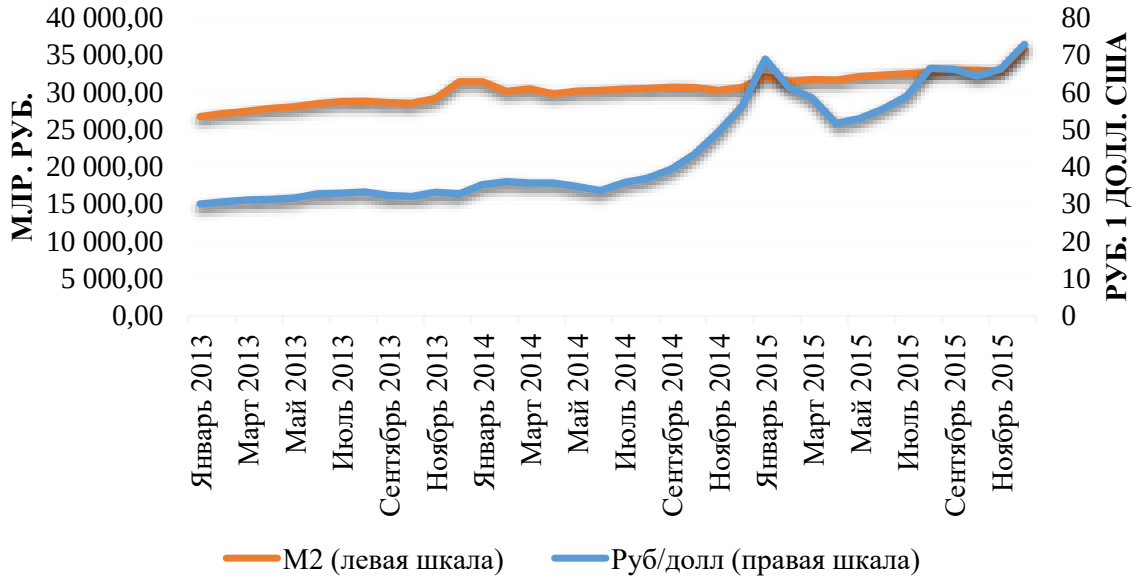


Рисунок 5 – Динамика курса российского рубля по отношению к доллару США и значения денежного агрегата М2 с января 2013 г. по декабрь 2015 г.

Из графика видно, что вышеуказанное утверждение можно отвергнуть, т.к. согласно графику, в 2013 г. мы видим, что связь положительна, с июня 2014 г. связь неоднозначна. Однако на практике все обстоит иначе: М2 отражает активность финансового рынка и темпы роста ВВП. Также темп роста М2 определяет уровень ставок (чем выше первый, тем выше и второй), а значит - доходность валютных депозитов. Рассчитаем коэффициент корреляции (таблица 5).

Таблица 5 – Значение рассчитанного коэффициента корреляции

Год	Коэффициент корреляции
2013	0,754428
2014	0,126636
2015	0,678115

Степень связи за три года менялся волнообразно: в 2013 г. связь положительная и сильная, в 2014 г. связь между факторами утрачивается, и 2015 г. связь опять восстановился, чуть не достигнув уровня 2013 г.

Изучив влияние некоторых из основных макроэкономических показателей можно построить вывод-таблицу (таблица 6).

Таблица 6 – Результаты корреляционного анализа факторов, влияющих на курс российского рубля за 2013-2015 гг.

Факторы	Курс рубля к доллару США		
	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Цена на нефть (Brent)	Н	В	В
Уровень инфляции	Н	В	Н
Безработица	В	Н	Н
Денежный агрегат М2	В	Н	С

Где, В – высокая связь, С – средняя связь, Н – низкая связь.

Таким образом, по результатам исследования, нельзя сказать, что конкретный фактор точно влияет на курс рубля, в силу их многочисленности и дифференцированного влияния в разные периоды.

Использованные источники:

1. Балдин, К.В., Быстров, О.Ф., Соколов, М.М. Эконометрика: учебное пособие / К.В. Балдин, О.Ф. Быстров, М.М. Соколов – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 254 с.
2. Денежная масса [Электронный ресурс] // CBR.RU – Официальный сайт Центрального банка Российский Федерации – Электрон. дан. – URL: http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=ms (дата обращения: 05.04.2016). – Загл. с экрана.
3. Динамика цены нефти Brent [Электронный ресурс] // RU.INVESTING.COM – Официальный сайт Центрального банка Российский Федерации – Электрон. дан. – URL: http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=ms (дата обращения: 05.04.2016). – Загл. с экрана.
4. Gks.ru – Официальный сайт государственной статистики Росийсской Федерации.

Мухамедьянова Р.Ф.
студент 2 курса
«Факультет математики и информационных технологий»
Филипенко Е.В., к.п.н.
доцент
кафедра психолого-педагогическое образование
Стерлитамакский филиал Баш ГУ
Россия, Башкортостан, г. Стерлитамак

ДЕТСКАЯ ОДАРЕННОСТЬ КАК ПРЕДМЕТ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

Аннотация: В данной статье рассматривается вопрос детской одаренности, излагаются ключевые понятия в области психология одаренной личности, рассматриваются научно-теоретические аспекты одаренности, ее виды и проявления, социально-психологические характеристики одаренных детей.

Ключевые слова: одаренность, одаренные дети, виды одаренности, признаки одаренности.

Muhamedyanova R. F., student
2 course, "the Faculty of Mathematics
and Information Technology "
Russia, Sterlitamak
Filipenko E.V. - Ph.D.assistant professor of psycho-pedagogical
Education, Sterlitamak Branch
BSU Russia, Republic of Bashkortostan, Sterlitamak

CHILDREN'S GIFTEDNESS AS A SUBJECT OF PEDAGOGICAL RESEARCH

Abstract: this article examines the issue of children's giftedness, outlines key concepts in the field of the psychology of gifted individuals, examines the scientific and theoretical aspects of giftedness, its types and manifestations, socio-psychological characteristics of gifted children.

Key words: giftedness, gifted children, types of giftedness, characteristics of giftedness

Детская одаренность на протяжении нескольких веков волновала многих педагогов и на сегодняшний день занимает ведущее место в психолого-педагогических исследования. Вопросы одаренности детей исследовали, отечественные ученые, такие как Ю.Д.Бабаева, А.И.Савенков, В.С.Юркевич, Е.Л.Яковлева, и др., а также зарубежные.

В целом, под одарённостью понимают наличие потенциально высоких способностей у человека. Учитывая, что проблема одаренности вопрос очень сложный и до конца не изученный, а в научных исследованиях до сих пор нет единого мнения относительно его сущностных характеристик, то и определений данному феномену можно найти очень много.

В настоящее время существует две основных и при этом совершенно противоположных точки зрения на происхождение одаренности детей. Согласно одной, каждый ребенок может быть одаренным, если создать для развития одаренности благоприятные условия. Согласно второй точке зрения, одаренность является врожденным качеством и развить ее практически невозможно: она либо есть, либо ее нет.

Б.М. Теплов определил одарённость как «качественно-своеобразное сочетание способностей, от которого зависит возможность достижения большего или меньшего успеха в выполнении той или иной деятельности» [3]. При этом одарённость, отмечает Е.П. Ильин понимается не как механическая совокупность способностей, а как новое качество, рождающееся во взаимовлиянии и взаимодействии компонентов, которые в неё входят. [2]. Одаренностью также называют: высокий уровень развития способностей ребенка, устойчиво проявляющихся на протяжении длительного отрезка его жизни, в сочетании с выраженной познавательной мотивацией (Л.А. Венгер); высокий уровень развития способностей человека, позволяющий ему достигать особых успехов в той или иной деятельности (Н.А. Сидорина) и др.

Вместе с тем нужно отметить, что одарённость обеспечивает не успех в какой-либо деятельности, а только возможность достижения этого успеха. Кроме наличия комплекса способностей, для успешного выполнения деятельности человеку необходимо обладать определённой суммой знаний, умений и навыков. Кроме того, необходимо отметить, что одарённость может быть специальной — то есть одарённостью к одному виду деятельности, и общей — то есть одарённостью к разным видам деятельности. Часто общая одарённость сочетается со специальной. Многие композиторы, например, обладали и другими способностями: рисовали, писали стихи и т. д.

Исследования научной литературы позволяет выделить следующие виды одарённости детей в:

- практической деятельности – в ремёслах, спортивную, организационную одарённость.
- познавательной деятельности – интеллектуальную одарённость различных видов в зависимости от предметного содержания деятельности (в области естественных и гуманитарных наук, интеллектуальных игр и др.)
- художественно- эстетической деятельности – хореографическую, сценическую, литературно-поэтическую, изобразительную и музыкальную одарённость.
- коммуникативной деятельности – лидерскую одарённость.
- духовно-ценностной деятельности – одарённость, которая проявляется в создании новых духовных ценностей [1, с.14].

Признаки явной одаренности связаны с высоким уровнем выполнения той или иной деятельности. Одаренный ребенок стремится завершить начатое дело. Он способен выполнить чертеж, нарисовать портрет, разработать алгоритм, вербально описать последовательность операций, сформулировать опорные идеи. Причем он не просто создает, а создает новое, меняет привычное. Ему свойственна высокая критичность к результатам собственного труда, склонность ставить сверхтрудные задачи, стремление к совершенству. Желание переделывать, шлифовать нередко вызывает непонимание и даже раздражение окружающих: «Тебе что, больше всего надо?» Но ему действительно надо больше и лучше всех.

Однако одаренность может проявляться и антисоциально, например, через «провокации». Ребенок экспериментирует, проверяя на прочность окружающий мир, создавая порой опасные для жизни и здоровья условия. Среди таких детей бывают беспощадные разрушители игрушек. Но знайте: это не варварство, а путь познания. И тут уже задача родителя и учителя поддержать творческий импульс и направить его в позитивное русло.

Важно подчеркнуть следующее: поведение одаренного ребенка необязательно соответствует всем вышеперечисленным характеристикам одновременно. Поведенческие признаки одаренности вариативны и часто противоречивы по своим проявлениям, поскольку в сильной мере зависят от социального контекста. И все-таки даже наличие одного из них должно привлечь внимание специалиста и мотивировать его на проведение тщательного и длительного по времени индивидуального анализа, а соответственно перестроить свой стиль взаимодействия и общения с таким ребенком.

Для успешного осуществления образовательного процесса с одаренными детьми педагог должен обладать рядом специфических личностных качеств:

- Обладать сверхчувствительностью к проблемам, быть способным видеть «удивительное в обыденном».
- Уметь находить и ставить перед детьми реальные исследовательские задачи в понятной для них форме.
- Уметь увлечь детей дидактически ценной проблемой, сделав её проблемой самих детей.
- Быть способным к выполнению функций координатора и партнёра в исследовательском поиске. Помогая детям избегать директивных указаний и административного давления.
- Уметь быть терпимым к ошибкам учеников, предлагать свою помощь только в случае, если направленность детей к нужным другим источникам информации не привела к успеху.
- Уметь организовывать наблюдения и экспериментальную деятельность детей.

- Организовывать мероприятия для обмена информацией и обсуждения результатов.
- Поощрять и развивать критическое отношение к исследовательским процедурам.
- Внимательно следить за динамикой детских интересов.
- Быть гибким и при сохранении высокой мотивации разрешать отдельным детям про должать заниматься над интересующей их проблемой, пока другие дети ищут пути подхода к новой проблеме. [1, с.16].

Вместе с тем необходимо отметить, что большинство работающих педагогов имеют недостаточный уровень психолого-педагогической, методический и технологической подготовки для работы с данной категорией детей, проявляющими нестандартность в поведении и мышлении. Все это часто приводит к неадекватной оценке личностных качеств ребенка, его поведения и результатов деятельности. Более того творческое мышление одаренного ребенка нередко рассматривается педагогами как отклонения от нормы или крайний негативизм, поскольку такие дети могут не подчиняться всеобщим школьным требованиям, не выполнять домашние задания, отказываться от изучения учебного материала, который им известен или кажется неинтересным, скучным и т.д. Разумеется, не каждый учитель способен смириться с таким поведением ребенка, и именно от непонимания, незнания проблемы возникают конфликтные ситуации, взаимные обиды и обвинения родителей в плохом воспитании ребенка, а школы – в непонимании проблемы.

Поэтому подготовка учителей к работе с одаренными детьми должна стать одной из центральных мест в деятельности как отдельного педагога, так и всего педагогического коллектива образовательного учреждения.

Использованные источники:

1. Блинова В.Л., Блинова Л.Ф. Детская одаренность: теория и практика: учебно-методическое пособие. - Казань: ТГГПУ, 2010. -562с.
2. Ильин Е. П. Психология творчества, креативности, одарённости. - Спб.: Питер, 2011, - 147с.
3. Теплов Б. М. Способности и одарённость. // Психология индивидуальных различий. Тексты. М.: изд-во Моск. Ун-та, 1982, - 136 с.

Мухина А.А.
студент 1 курса
Сярдова О.М., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра менеджмента организации
ФГБОУ ВПО «Тольяттинский государственный университет»
Россия, г. Тольятти

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРАНСПОРТНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Аннотация: В статье рассматриваются проблемы оценки эффективности транспортного обеспечения в России. Рассмотрены и сгруппированы показатели качества транспортных услуг.

Ключевые слова: транспортная логистика, ресурсосберегающие схемы перевозки, качество транспортного обслуживания, аутсорсинг.

Abstract: The article deals with the problem of assessing the effectiveness of transport security in Russia. Considered and grouped the quality of transport services.

Keywords: transport logistics, resource transportation scheme, the quality of transport services, outsourcing.

Глобализация экономики сопровождается небывалыми ранее темпами роста торговли. При этом транспорт служит материальной базой производственных связей между отдельными территориями, выступает как фактор, организующий мировое экономическое пространство и обеспечивающий дальнейшее географическое разделение труда.

Значительная часть логистических операций на пути движения материального потока от первичного источника сырья до конечного потребителя осуществляется с применением различных транспортных средств. Затраты на выполнение этих операций составляют до 50 % от суммы общих затрат на логистику.

Эффективность, качество и надежность транспортной доставки являются ключевыми понятиями при управлении доставкой товаров, так как именно с их помощью конкретизируются цели, которые ставят перед собой участники транспортного процесса. Хотя эти понятия часто используются самостоятельно, между ними существует некоторая однозначная связь.

Качество – компонент системы оценки эффективности, а надежность – компонент системы оценки качества.

В настоящее время качество транспортных услуг не имеет общей принятой методики оценки. Разнообразие подходов к оценке качества доставки объясняется разнообразием требований потребителей в конкретных ситуациях оказания транспортных услуг. Обращает на себя внимание, что,

несмотря на независимость проработки специалистами и учеными перечней показателей качества применительно грузовым перевозкам, они включают либо одни и те же измерители, либо близкие по своему смыслу. Такая близость объясняется единством принципов функционирования автотранспортных систем, независимо от объекта перемещения.

Во всех случаях качество логистического сервиса оценивается его доступностью, функциональностью, надежностью. Методологически не совсем правильно использовать для оценки качества транспортных услуг показатели производительности и затрат [1].

Заказчика транспортных услуг могут привлечь следующие качественные характеристики перевозки груза:

1. Минимальный срок доставки товара.
2. Удобная процедура заключения договора.
3. Сохранность перевозимого груза.
4. Минимальный срок от заключения договора до подачи под погрузку подвижного состава и выполнения заказа на доставку товара.
5. Своевременное документальное подтверждение приема (сдачи) груза перевозчиком.
6. Гарантии доставки товара в согласованные сроки без опозданий.
7. Полная и достоверная информация об условиях перевозки, условиях договора и местонахождении груза во время перевозки.

По оценкам западных специалистов показатели качества транспортного обслуживания распределяется в следующем порядке:

1. Надежность поставки
2. Своевременность информации о выполнении договора перевозки и удобства ее анализа, выполнение принятых обязательств
3. Удобное взаимодействие в процессе заключение договора и выполнения доставки
4. Возможность кредита при оплате транспортных услуг

Наиболее часто надежность логистического обслуживания понимается как соблюдение перевозчиком обязательств по срокам доставки и соответствия условиям договора доставки. Надежность обслуживание выступает как синоним гарантированности обслуживания потребителя и минимизации рисков. Такое понимание надежности тесно связано с информационным обеспечением процесса доставки. Необходима опережающая информация о сроках исполнения заказа [2].

В логистической цепи товародвижения безопасность движения - один из факторов, обеспечивающих сохранность груза его прибытия в установленный срок.

Оценка эффективности всегда субъективна и зависит от того, в чьих интересах она производится. Качество всегда дается с точки зрения потребителя транспортных услуг. Надежность же – объективная

характеристика , оцениваемая вероятностью безотказной работы.

Оценка эффективности доставки может быть оценена потребителем услуги следующими показателями:

1. Объем реализации доставленного товара в денежном выражении (стоимость доставленного товара) и в натуральном измерении (тонны, штуки, кубометры и пр.).

2. Затраты на доставку, включая ущерб от потерь товара при перевозке и просрочки в доставке, а также санкции за невыполнение грузоотправителем своих обязательств.

3. Доля затрат на доставку товара в объеме продаж.

4. Затраты на доставку в расчете на единицу массы товара.

Для перевозчика эффективность его работы может быть оценена другими показателями:

1. Величина дохода, выручка от оказания транспортных услуг.

2. Затраты на оказание транспортных услуг, включая санкции за неудачу или повреждение товара, просрочку в доставке другие случаи невыполнения перевозчиком своих обязательств

3. Финансовый результат от оказания транспортных услуг (прибыль от перевозок)

4. Прибыль на рубль затрат (рентабельность перевозок)

Экономическая эффективность транспортного процесса оценивается локальными и комплексными, натуральными и экономическими измерителями, а также показателями внетранспортного эффекта. Локальные (частные) критерии эффективности, если сравниваемые варианты перевозок отличается по одному, отдельно взятому показателю.

Например, внедрения часовых графиков перевозок исключает простои автомобилей в очереди. Значит, в этом случае эффективности сравниваемых вариантов перевозок может быть оценена одним показателем длительность простоя автомобиля в пунктах погрузки и разгрузки. возможно использование также стоимостной оценки простоев транспорта.

Обычно используют несколько показателей эффективности, комбинируя в зависимости от поставленных задач те или иные частные и (или) комплексные показатели. Может проводиться поиск предпочтительного варианта путем последовательного рассмотрения несколько критериев либо выбор производится по одному критерию, а остальные выступают в качестве ограничений.

В качестве локальных и частных показателях эффективности часто используют такие параметры как длительность простоев транспортных и погрузочных средств, длительность доставки товаров, коэффициент использования грузоподъемности, длина порожних пробегов. К числу локальных показателей относят также энергоемкость или топливо емкости материалоемкость и металлоемкость перевозок.

Трудоемкость перевозок представляет собой количество труда всех категорий работников на единицу выполненной транспортной работы за определенный период времени, как правило за год измеряется трудоемкость перевозок в человеко-часах на 100 ткм. На автомобильном транспорте производительность живого труда примерно в 6-7 раз ниже, чем на железнодорожном транспорте и в 10 раз ниже, чем на водном. Это связано со значительно меньшей грузоподъемностью от автотранспортных средств и меньшим средним расстоянием перевозки автомобильным транспортом по сравнению с другими видами транспорта [3].

Несмотря на разнообразие комплексных критериев экономической эффективности транспортных услуг в их основе лежит единый принцип соизмерения затрат и полученного полезного результата. Этому принципу отвечают показатели, как себестоимость, рентабельность и трудоемкость перевозок, удельные приведенные затраты.

Использованные источники:

1. Фадеева А.В., Боргардт Е.А. Совершенствование логистических процессов на предприятиях автомобильной промышленности//Приволжский научный вестник. 2015. № 5-2 (45). С. 40-46.
2. Кузнецов В.Н., Сярдова О.М. Управление заказами в цепи поставок предприятий автомобильной промышленности // Экономические науки в России и за рубежом. 2014. № XIV. С. 58-61.
3. Гуренков И.С., Сярдова О.М. Логистические затраты в цепи поставок промышленных предприятий//В сборнике: Наука и образование в жизни современного общества сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 18 частях. 2013. С. 68-70.

Оглавление

Alekseeva O., THE USE OF NEW MARKETING TECHNOLOGIES ADVANCEMENT LENDING PRODUCTS ON THE MARKET AND THEIR SIGNIFICANCE FOR IMPROVING THE FINANCIAL PERFORMANCE OF THE BANK.....3

Burmistrov V.V., Egorycheva M.L., ESSENCE OF CORPORATE MANAGEMENT IN A BANK, ITS ROLE AND VALUE IN MARKET CONDITIONS 12

Gabrielyan O.R., THEORETICAL BASE FOR OVER VIEWING RISKS IN THE ENERGY SECTOR 14

Gudkova V.S., Obukhova L.Y., RUSSIAN AGRICULTURAL SECTOR IN TERMS OF SANCTIONS..... 18

Mikitenko E. G., Yakubenko K. S., Gogoleva M. A ., SOCIAL RESPONSIBILITY IN PUBLIC ADMINISTRATION 19

Tsypkina K.Y., M&A TRENDS IN GLOBAL AIRLINE INDUSTRY 22

Tsypkina K.Y., ACQUERER'S STOCK PRICE DYNAMICS AROUND M&A ANNOUNCEMENT: AIRLINE COMPANY CASE 24

Tsypkina K.Y., METHODOLOGIES FOR DETERMINING M&A PERFORMANCE 27

Абдуллина Н.Х., АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ПРИ ВЫБОРЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 29

Абелгузин Н.Р., Миннигулова Э.Ф., РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА 32

Абелгузин Н.Р., Миннигулова Э.Ф., ФОРФЕЙТИНГ 35

Аблизина Н.Н., Полторыхина С.В., НАПРАВЛЕНИЯ СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ В РОССИИ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА РЕЗУЛЬТАТОВ ИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 37

Абрекова А.Р., Углицких О.Н., ДИНАМИКА РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ..... 45

Абрекова А.Р., Углицких О.Н., ПОЯВЛЕНИЕ ЗОЛОТА КАК ВСЕОБЩЕГО ЭКВИВАЛЕНТА И ЗОЛОТЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ СТАНДАРТЫ 48

Аванесова М.А., Колкарева Э.Н., ДЕПОЗИТНЫЕ ОПЕРАЦИИ БАНКА РОССИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ..... 52

Авдеева Е.С., Седов И.С., ДРЕВНЯЯ СПАРТА – СОВЕТСКИЙ СОЮЗ..... 55

Агавелян Г.Г., ЛИЗИНГ КАК ФОРМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 61

Агафонова В.В., Королев А.И., ВЛИЯНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА РЕАЛИЗАЦИЮ КОНКУРЕНТНЫХ БАНКОВСКИХ СТРАТЕГИЙ 64

Агафонова В.В., Беспалова Е.Е., Платонова А.А., РОЛЬ КОМПЬЮТЕРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РФ 67

Айтиева С.Н., К ВОПРОСУ О СУЩНОСТИ ПАРЕМИИ И ПАРЕМИОЛОГИИ 73

Акиров А. М., МЕТОДОЛОГИЯ ПОНЯТИЯ ЮРИДИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА80

Албеков Х.Н., МОНИТОРИНГ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ СЕЛЬСКИХ НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ..... 83

Алгазина Ю.Г., МОДЕЛЬ ОПТИМИЗАЦИИ ДИВЕРСИФИЦИРОВАННОГО ПОРТФЕЛЯ ПОСРЕДНИКОВ 90

Александрова Ю. С., ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РФ 93

Alexandrova Y. S., FEATURES OF FORMATION OF THE SECURITIES MARKET IN RUSSIA 96

Андреев Н.Ю., Раздроков Е.Н., ВЗАИМОСВЯЗЬ УРОВНЯ ЛИКВИДНОСТИ И АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИЗДЕРЖЕК КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА (НА ПРИМЕРЕ ПАО «ЗАПАДНО-СИБИРСКИЙ КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК»)... 99

Анисимова М.В., АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ.... 103

Анисимова А.В., ПРОБЛЕМЫ, СВЯЗАННЫЕ С ФИНАНСИРОВАНИЕМ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ..... 107

Анищенко А.Н., АНАЛИЗ ЗАВИСИМОСТИ РЕГИОНА ОТ ВВОЗИМЫХ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ..... 110

Антонов Н.В., Краскова А.А., СОТРУДНИЧЕСТВО САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ И КАЗАХСТАНА В РЕКРЕАЦИОННОЙ СФЕРЕ..... 114

Антонова Ю. И., ГРАЖДАНСКОЕ ОБЩЕСТВО РОССИИ И СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ..... 117

Арзамасцева В.А., АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПО БОРЬБЕ С ИНФЛЯЦИЕЙ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ 122

Афанасьева С.В., МЕТОДЫ ОЦЕНКИ И ПОВЫШЕНИЯ КРЕДИТОСПСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ..... 126

Афанасьева С.В., АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ВИЛТ»..... 129

Афонина И.С., Исаева Т.С., АВТОМАТИЗИРОВАННЫЕ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА 133

Афонина И.С., РОЛЬ НАЛОГОВ В ЭКОЛОГИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РОССИИ 136

Афонина И.С., Исаева Т.С., СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ 138

Афонина Т.Н., ТЕНДЕНЦИИ И ФАКТОРЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ 142

Афонина И.С., Исаева Т.С., ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМ 149

Ахметова Э.Р., Сафин И.Д., ЕДИНЫЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕНЫЙ НАЛОГ 154

Бабиньян Я.С., Синицына А.В., Бондарчук О.П., ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ВНЕШНИЙ ДОЛГ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 158

Бабиньян Я.С., Синицына А.В., Бондарчук О.П., РАЗВИТИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА 161

Базайкина М.В., ПОРЯДОК УЧЕТА И МЕТОДИКА АНАЛИЗА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ 163

Байбакова А.Ф., Ханнанова Т.Р., УПРАВЛЕНИЕ ДОХОДАМИ И РАСХОДАМИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ НА ПРИМЕРЕ ГОРОДСКОГО ОКРУГА АГИДЕЛЬ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН .. 167

Байбакова А.Ф., Ханнанова Т.Р., ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ И РАСХОДАМИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ 170

Байков Н.Н., ГЛАВНЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ АЛЕКСЕЯ КУДРИНА НА ПОСТУ МИНИСТРА ФИНАНСОВ 174

Баранов Н.А., ВЛИЯНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА ЭКОНОМИКУ ПРЕДПРИЯТИЯ 179

Баранов А.А., Городнянская Н., РАЗРАБОТКА МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ 183

Баранова Е.Ф., Зюзина Н.Н., АНТИКРИЗИСНЫЙ МАРКЕТИНГ В УСЛОВИЯХ НОВОЙ РОССИИ 186

Баранов А.А., Краснова Е.Ю., ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ МАРКЕТИНГОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ 189

Безунов Н.Д., ОБОСТРЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА И САНКЦИЯМИ СО СТОРОНЫ СТРАН ЗАПАДА 193

Белова Д.В., Панина К.И., РОССИЙСКАЯ ПРИВАТИЗАЦИЯ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД..... 198

Белова Е.В., ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ НА ОСНОВЕ ЭФФЕКТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ И ГОСУДАРСТВА..... 202

Белоусова Е.Е., АНАЛИЗ И ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО "ЯМКИНСКИЙ МОЛОЧНЫЙЗАВОД"

Белоусова И.С., ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ..... 210

Беляев В.А., ДИАГНОСТИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ЗАО ПЛЕМЗАВОД "БАРЫБИНО"... 213

Белянина Н.О., ТЕОРИЯ ПОДКРЕПЛЕНИЯ МОТИВОВ И ОСОБЕННОСТИ ЕЕ ПРИМЕНЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ 217

Белянкина В.В., ПЛАНИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА..... 220

Береза А.И., Кетова Н.П., ОЦЕНКА ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ЦЕНТРОВ ПО ИЗУЧЕНИЮ ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКОВ..... 223

Бернгард Е.В., ПОНЯТИЕ «ЦЕННОСТЬ» В КОНТЕКСТЕ ТЕОРИИ МОДЕРНИЗАЦИИ 228

Беспалова Д.Е., Выборнова Л.А., АНАЛИЗ РЫНКА ПЛАТНЫХ УСЛУГ НАСЕЛЕНИЮ..... 235

Бесчастнова Н.В., Вагизов Р.А., ОЦЕНКА ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ НА ОСНОВЕ ПОДСЧЁТА ИНДЕКСА ГЛОБАЛИЗАЦИИ 239

Бесчастный И.В., ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ 244

Биктуганова Г.Ф., 6 УСТОЙЧИВЫХ ВАЛЮТ ПРОТИВ ДОЛЛАРА США В 2016 ГОДУ..... 246

Биктуганова Г.Ф., 6 ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ВАЛЮТНЫЙ КУРС248

Битакова М.Э., АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ЗАО «СОВХОЗ ИМЕНИ ЛЕНИНА»..... 250

Бобровникова А. А., Овчинникова А. С., Нечипоренко Л. В., ДЕМОГРАФИЧЕСКОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ..... 253

Богдашкина Ю.С., ОСОБЕННОСТИ СОСТАВЛЕНИЯ СЕГМЕНТНОЙ ОТЧЕТНОСТИ..... 257

Богославский Д. И., Зиниша О. С., ФОРМИРОВАНИЕ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ В КРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД 260

Богородова А.А., Уразбахтин И. Р., ПОВЫШЕНИЕ ПЕНСИОННОГО ВОЗРАСТА В РОССИИ 267

Божко Е.Н., ГЛОБАЛЬНОЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ КАК ВАЖНЫЙ ИНСТРУМЕНТ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА УСЛУГ 270

Болотова Ю.В., ВОДА КАК ПРИРОДНЫЙ КАПИТАЛ 273

Боробова М.А., КЛАССИФИКАЦИЯ МЕТОДОВ ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ277

Бочков А.А., Трегубенко З.С., ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ АГРАРНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ 281

Бразевич Д.С., Герасимова А.Ю., Заварицкая О.В., КУЛЬТУРОЛОГИЯ VERSUS ФИЛОСОФИЯ 284

Буйко А.И., УЧЕТ ЗАТРАТ НА ОСНОВНОЕ ПРОИЗВОДСТВО НА ПРИМЕРЕ ОАО «ХАНТЫМАНСИЙСКГЕОФИЗИКА» 290

Буйлова В.А., Уразбахтин И.Р., ОПТИМИЗАЦИЯ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ В ЯНДЕКС.ДИРЕКТ 298

Буйная Е.В., Александрова А. Д., Мельник Н.С., ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ (БЮДЖЕТИРОВАНИЯ) НА СОВРЕМЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ 302

Букина М.С., ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ 305

Булатова В.С., ОПТИМИЗАЦИИ МЕТОДОВ И СПОСОБОВ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ 309

Булатова В.С., ОПЕРАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ В УПРАВЛЕНИИ ЗАТРАТАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «СЕРВИСГАЗАВТОМАТИКА», Г. НЯГАНЬ) 314

Булатова В.С., АНАЛИЗ ВАРИАЦИЙ РАСЧЕТОВ УРОВНЯ СУЩЕСТВЕННОСТИ КАК ОПТИМИЗАЦИЯ МЕТОДОВ И СПОСОБОВ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «СЕРВИСГАЗАВТОМАТИКА», Г. НЯГАНЬ) 323

Булатова В.С., ОСОБЕННОСТИ СУДЕБНО-БУХГАЛТЕРСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ, КАК ВИДА ВНЕШНЕГО КОНТРОЛЯ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ 329

Булатова В.А., Чебану А.А., АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИМИДЖЕМ ОРГАНИЗАЦИИ 332

Булатова Л.М., РЕАЛИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТНОГО ПОДХОДА В НРАВСТВЕННОМ ВОСПИТАНИИ ШКОЛЬНИКОВ..... 335

Бурова О.А., НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ГОСУДАРСТВЕННЫХ (МУНИЦИПАЛЬНЫХ) УЧРЕЖДЕНИЯХ339

Буслова В. С., ФОРМИРОВАНИЕ НАУЧНОГО МИРОВОЗЗРЕНИЯ НА УРОКАХ ФИЗИКИ..... 343

Бутова Е.С., Зюзина Н.Н., МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА 345

Валимухаметова Э.Р., ПРИМЕНЕНИЕ ПАНЕЛЬНОГО РЕГРЕССИОННОГО АНАЛИЗА ДЛЯ ОЦЕНКИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ 349

Ван Вэй, ВАЛЮТНАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ЕЕ ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО ЭТАПА ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ 354

Васильева А.С., РЕГИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ РЫНКА ТРУДА АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ 358

Васильева А.С., ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ 362

Ващенко В.Р., ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО ПИТАНИЯ КАК ВАЖНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ СИСТЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА РАБОТНИКОВ 366

Винатовская К.А., АНАЛИЗ И ХАРАКТЕРИСТИКА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ И СРЕДСТВ МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН 370

Воеводина Ю.Г., УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА373

Возиян И. С., МАСШТАБЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТНК 377

Волкова А.И., ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ КРЕДИТОВ В РОССИИ..... 381

Волошина А.Г., Сажнева С.В., МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОПТИМИЗМ..... 386

Вонский В.В., Муракова К.К., ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫЙ ФОНДОВ 390

Ворсина О.А., Углицких О.Н., ХЕДЖИРОВАНИЕ ВАЛЮТ КАК ИНСТРУМЕНТ СНИЖЕНИЯ РИСКОВ 394

Выборнова Л.А., Бенгина П.М., АНАЛИЗ ФАКТОРОВ МАРКЕТИНГОВОЙ СРЕДЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ СОВРЕМЕННЫЕ КОНКУРЕНТНЫЕ ПОЗИЦИИ И ВОЗМОЖНОСТИ ДЕТСКИХ ЦЕНТРОВ РАННЕГО РАЗВИТИЯ 396

Гавриков В.А., МЕДИААКТИВНОСТЬ ГУБЕРНАТОРА ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ В.В. ПОТОМСКОГО: ЛИЧНЫЕ КОНТАКТЫ СО СМИ..... 401

Газизова Ч.Ф., АНАЛИЗ ВНЕШНЕГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ..... 405

Гайсина Д.Ф., Шутько Г.Н., УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ 408

Галкина А.В., ГОРОДСКИЕ ПАРКОВКИ - СПОСОБЫ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ 412

Галяева Л.Е., Каде Э.А., ПОНЯТИЕ РОЗНИЧНОГО БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ 420

Ганделян К.Э., Ковалева Е.С., Бондарчук О.П., ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ..... 425

Ганделян К.Э., Ковалева Е.С., Бондарчук О.П., ФАКТОРИНГ – СУЩНОСТЬ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ..... 428

Ганиева Н.Г, АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ..... 432

Гарбарь Е. А., УЧАСТИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЗАКУПКАХ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ 435

Гареева Э.Р., Сиразетдинов А.Р., ТАКТИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ДОПРОСА СВИДЕТЕЛЕЙ И ПОТЕРПЕВШИХ 439

Гареева Э.Р., Сиразетдинов А.Р., ТАКТИКА ПРОВЕДЕНИЯ ОБЫСКА ... 443

Гареева Э.Р., Фаизов Р.М., СУДЕБНАЯ ЭКСПЕРТИЗА ВОССТАНОВЛЕНИИ УНИЧТОЖЕННЫХ МАРКИРОВОЧНЫХ ОБОЗНАЧЕНИЙ 447

Гермогентова М.Н., Баграмян Т.С., ПУТИ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ БАНКОВ НА БАНКОВСКОМ РЫНКЕ РОССИИ 449

Гильманшина А.И., ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА (НА ПРИМЕРЕ АО «ТЮМЕНЬЭНЕРГО») 454

Глушакова И.П., Брезгина О.Н., СИСТЕМА МЕТОДИЧЕСКОГО СОПРОВОЖДЕНИЯ УЧАСТНИКОВ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА В РАЗВИВАЮЩЕЙ СРЕДЕ ГБОУ СПО СО «АИТ» 458

Глызина М.П., Гавриленко С.А., Павленко Т.С., ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ СЕЛЕКТИВНОЙ СТРАТЕГИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВОЙ МОБИЛЬНОСТИ КАДРОВ463

Глызина М.П., Лущик Т.Н., ВЛИЯНИЕ КОНФЛИКТОВ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ..... 467

Глызина М.П., Чоломбитько А.И., ОРГАНИЗАЦИЯ И МОТИВАЦИЯ ТРУДА: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ 469

Грибенников Д.А., ПЛАНИРОВАНИЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В ООО «АРТЕМОВО» ЖУКОВСКОГО РАЙОНА КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ473

Григорян О.А., Горская Е.В., Бондарчук О.П., КРЕДИТНЫЕ РИСКИ БАНКОВ, ИХ ВИДЫ И МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ 477

Григорян О.А., Горская Е.В., Бондарчук О.П., ПОЛИТИКА ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РОССИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА 481

Гришина Е.С., Абаева Н.П., ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ИЗ ВНУТРЕННИХ ИСТОЧНИКОВ 484

Грищук А.П., Кириллова Е.В., ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В БУХГАЛТЕРИИ..... 488

Грищук А.П., Кириллова Е.В., СПЕЦИФИКА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АУДИТА В КОМПЬЮТЕРНОЙ СРЕДЕ 491

Грищук А.П., НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ НАД ТРАНСФЕРТНЫМ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕМ: НОВВОВВЕДЕНИЯ И ПРОБЛЕМ 495

Грищук А.П., Кириллова Е.В., ТИПОВЫЕ СТРУКТУРЫ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА 497

Гукасян Д.А., Касаткин В.В., ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО О БАНКРОТСТВЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ. НОВЫЙ ЗАКОН И НОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ..... 502

Гукасян Д.А., Ниценко Е.Ю., ЗАЩИТА ПРАВ ЧЕЛОВЕКА И ГРАЖДАНИНА. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ 505

Гукасян Д.А., Харченко Д.А., АНАЛИЗ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРАВОВЫХ АКТОВ О СВОБОДЕ СОВЕСТИ И ВЕРОИСПОВЕДАНИЯ ГРАЖДАН ... 507

Гуменюк П.О., ЗАРУБЕЖНЫЕ МЕТОДЫ АНАЛИЗА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКОВ, КАК ВАЖНЫЙ ИНСТРУМЕНТ В УПРАВЛЕНИИ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ БАНКА .. 510

Гурьянова Т.Ю., Карасева Н.П., УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ: СУЩНОСТЬ, ЭТАПЫ, МЕТОДЫ 516

Гусак Т. С., Колкарева Э. Н., ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК РФ – ФИНАНСОВЫЙ МЕГАРЕГУЛЯТОР 520

Гусак Т. С., Симонянц Н. Н., АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ЛИЗИНГОВОГО РЫНКА В РФ 522

Давыденко И.Г., Левченко В.Ф., МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОНТЕКСТ СТАБИЛИЗАЦИИ СЕГМЕНТА РЫНКА ВАЛЮТНОГО ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ 526

Давыдова Е. В., ДИАГНОСТИКА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ЗАО «СОВХОЗ ИМ. ЛЕНИНА» 532

Дадашева Б.М., Магомедова З.О., АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА 536

Дамницкая Ю. С., Колкарева Э. Н., ИНВЕСТИЦИОННО-КРЕДИТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ 539

Дементьева М.В., ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПРЕДПРИЯТИЯОАО ХАЛВИЧНЫЙ ЗАВОД «НАЛЬЧИНСКИЙ» 544

Денисова О.С., ПРОЦЕДУРА БАНКРОТСТВА 547

Джиоева М.А., МЕТОДЫ МИНИМИЗАЦИИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК 549

Джумадурдыева Д. Х., ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО КРЕДИТНОГО РЫНКА 552

Добрынина Т.С., ПЛАНИРОВАНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА 557

Донгак О.В., ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ 560

Доргушаова А.К., МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ДЛЯ СБАЛАНСИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ 564

Дорогая Т.В., УЧЕТ У ЗАСТРОЙЩИКА ТРАНСФОРМАТОРНОЙ ПОДСТАНЦИИ ПРИ ЗАСТРОЙКЕ МИКРОРАЙОНА 569

Дорофеева В.А., Малюкова Е.В., ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ 571

Дорошенко Н.Н., Заворин С.Н.
РОЛЬ МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРИ РЕШЕНИИ ЗАДАЧ НЕФТЕГАЗОВОЙ ГЕОЛОГИИ 574

Дубикова П.А., Монина Е.С., СПОСОБЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА..... 583

Дудникова Е.А., АНАЛИЗ РАСХОДОВ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ..... 587

Дудник Т.А., Хобта Е.С., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ 594

Дулоглу О.А., СТРАТЕГИЯ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ..... 597

Дьяков С. А., Макарова Т. С., ТРУДНОСТИ С КОТОРЫМИ СТАЛКИВАЕТСЯ МАРКЕТОЛОГ ПРИ РАБОТЕ В ТАБАЧНОЙ СФЕРЕ 600

Дьяков С.А., Хохлова Т.Ю., СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ КАК СОВРЕМЕННАЯ ФОРМА РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА..... 606

Дядищева Ю.В., МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ ИМИДЖА БАНКА 613

Евсеева А.А., Пьяных Д.С., АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ ДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ 615

Евстефеева С. А., СОСОТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ 618

Егорова М.Н., РАЗРАБОТКА ИННОВАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ НА ПРИМЕРЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)622

Егорова М.Н., РОЛЬ СТРАТЕГИИ В КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВАХ ОРГАНИЗАЦИИ..... 624

Елисеев Н.Р., Турбин С.А., ВНЕДРЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ..... 626

Елисеев Н.Р., Турбин С.А., ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПЛАНИРОВАНИИ И БЮДЖЕТИРОВАНИИ..... 630

Еналеева А.Ш., ОЦЕНКА И КОРРЕЛЯЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ИЗМЕНЕНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПОСТУПЛЕНИЙ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИИ В БЮДЖЕТНУЮ СИСТЕМУ РФ632

Ерёмина Т.В., ОПЕРАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ПАССАЖИРСКИЙ ПЕРЕВОЗОК (НА ПРИМЕРЕ АО «СЕВЕРРЕЧФЛОТ») 637

Есаян А.Г., ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ..... 642

Ессина Л.Ю., УЧЕТ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ645

Ефименко В.А., ПЛАНИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА 648

Железняк О.Б., ПОНЯТИЕ И НАЗНАЧЕНИЕ БУХГЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ СОГЛАСНО ПБУ 4/99 «БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ» 652

Жидков В.Е., Горностаева Ж.В., Аразклычев А.Р., ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ 656

Жилина Е.В., Корытова В.Е., АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И СТРУКТУРЫ ТОВАРООБОРОТА РОЗНИЧНОЙ СЕТИ «МАГНИТ» 663

Жилина Е.В., Корытова В.Е., ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ «МАГНИТ» 667

Жукова А.А., АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОАО «ОСТАНКИНСКИЙ МОЛОЧНЫЙ КОМБИНАТ» 670

Жучкова Я.Д., Абаева Н.П., СУЩНОСТЬ И ПРОЦЕСС ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЛИНГА 673

Зайцев Д.А., ЭФФЕКТИВНОСТЬ СТРАУСОВОДСТВА. ПЕРЕРАБОТКА МЯСА СТРАУСА НА ПРИМЕРЕ ООО «РУССКИЙ СТРАУС» 676

Зверева Н.А., ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ХАНТЫ-МАНСИЙСКАЯ РАЙОННАЯ АПТЕКА» 679

Зеленцова П.А., Ширяева Н.В., КУДА ВЛОЖИТЬ ДЕНЬГИ В 2016 ГОДУ?...683

Зенович А.И., ОРГАНИЗАЦИЯ ТРУДА СЛУЖАЩИХ, КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ 686

Зенченко Э.Г., Шуклина З.Н., АКТУАЛИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНОЙ РЕКЛАМЫ ДЛЯ ЗАЩИТЫ БЕЗДОМНЫХ ЖИВОТНЫХ 689

Зиниша О.С.,Якунина М.С., МЕЖДУНАРОДНЫЕ КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ 704

Зиниша О.С., Матусева О.А., ПРЕДПОСЫЛКИ СОЗДАНИЯ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ «МИР» 710

Зиниша О.С.,Карпенко И.В., ПОЛИТИКА БАНКА РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ 715

Зиниша О.С.,Трунина С.Э., ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЕЗНАЛИЧНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ НА ОСНОВЕ БАНКОВСКИХ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ: РОССИЙСКИЙ ОПЫТ 720

Зиниша О.С., Семенова Д.В., ДЕНЕЖНО – КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ 725

Зиниша О.С.,Глазкова Е.А., НОВЫЙ "ШЁЛКОВЫЙ" МИРОВОЙ ПОРЯДОК: МЕЧТА ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?..... 730

Зиятдинова С. Н., МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ..... 735

Золотухина А.С., ГУДВИЛЛ 739

Зорькин И.А., СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НАЧИСЛЕНИЯ АМОРТИЗАЦИИ В НАЛОГОВОМ И БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ..... 742

Зубарева К.А., Харченкова Г.И., УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ ТРУДА НА ПРИМЕРЕ ИП ЗУБАРЕВ А.Ю. 746

Зюзина Н.Н., Губин В.Ю., ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА СТАРТАПА. 754

Зюзина Н.Н., Парышева А.И., ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТОЛОГ КАК ПРЕСТИЖНАЯ И ДОХОДНАЯ ПРОФЕССИЯ В УСЛОВИЯХ НОВОЙ РОССИИ 757

Зюзина Н.Н., Князев С.В., КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ СЛУЖБЫ МАРКЕТИНГА 759

Зюзина Н.Н., Зайцев В. В., ПРОДВИЖЕНИЕ ТОВАРОВ В СОВРЕМЕННОЙ ТЕОРИИ МАРКЕТИНГА..... 763

Иваненко И.А., ГЕНЕЗИС ГЛОБАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ НАДНАЦИОНАЛЬНОГО ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ 766

Иванов А.В., АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ 771

Иванова А. А., Байрак Т.А., Крылатова Ю.В., Солдатова М. С., ГЕНДЕРНЫЕ СТЕРЕОТИПЫ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ..... 775

Иванова М.К., ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОФЕССИИ «МАРКЕТОЛОГ» 777

Игибаева Д.А., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ..... 781

Игибаева Д.А., АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО УЧРЕЖДЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ХАЙБУЛЛИНСКОМ РАЙОНЕ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН..... 784

Ильина Е.В., КУЛЬТУРА ПОВЕДЕНИЯ КАК ОДНА ИЗ ВАЖНЕЙШИХ СТОРОН СОЦИАЛЬНОГО СТАНОВЛЕНИЯ ЛИЧНОСТИ..... 789

Ильинова В.Ю., БЮДЖЕТНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ. 793

Исаева Т.С., МЕТОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ТРАНСФЕРТНЫХ ЦЕН В ЦЕЛЯХ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ 796

Исламова З.Р., Винатовская К.А., ИСТОРИЯ ВОССОЗДАНИЯ ДАВЛЕКАНОВСОКОЙ ГАЗЕТЫ 799

Ислямова Р.Ф., Климушкина Н.Е., Прохорова Л.М., ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ КАК ДВИЖУЩИЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ РЕГИОНА 802

Исхакова Н.Р., Сафиуллина Н.З., Исхакова Л.М., ВЛИЯНИЕ КУЛЬТУРЫ ИСЛАМА НА ДУХОВНО-НРАВСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МОЛОДЕЖИ (НА МАТЕРИАЛАХ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН) 805

Ищанова Д.А., СУЩНОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПОНЯТИЯ «ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ» 808

Коберидзе Л., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БРЕНДИНГА КАК ИНСТРУМЕНТА УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ 812

Кадырова Г.К., ФРАЗЕОЛОГИЧЕСКАЯ РЕПРЕЗЕНТАЦИЯ РЕЛИГИОЗНОГО МИРА ЧЕЛОВЕКА (НА МАТЕРИАЛЕ РУССКОГО И КЫРГЫЗСКОГО ЯЗЫКОВ) 820

Казанцева Е. В., ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО О ЗАКУПКАХ ТОВАРОВ, РАБОТ, УСЛУГ ОТДЕЛЬНЫМИ ВИДАМИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ 824

Калашникова Н.Ю., РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ В ПЕРИОД КРИЗИСА 827

Калимуллина З.Р., Кутлиярова Р.Ф., ОСОБЕННОСТИ АРБИТРАЖНОЙ СИСТЕМЫ СУДОВ В РФ 831

Канатаева С.Р., ОСНОВНЫЕ МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ 834

Канатьев Д.М., Задорина Д.А., СВОЙСТВА И ОПТИМИЗАЦИЯ РАБОТЫ WI-FI СЕТИ 838

Карабановский А.Н., СОДЕРЖАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И СУЩНОСТЬ ИННОВАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА849

Карачковская О.И., ОСОБЕННОСТИ ТЕХНОЛОГИИ И УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА 854

Карачковская О.И., ОРГАНИЗАЦИЯ СКЛАДСКОГО УЧЕТА ТОВАРОВ В ТОРГОВО-СНАБЖЕНЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ 857

Карпова Н.А., СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОБЕСПЕЧЕНИЮ КОНКУРЕНЦИИ И ИНФОРМАЦИОННОЙ ОТКРЫТОСТИ ЗАКУПОК .. 859

Карташова Л.И., ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ОБМЕННЫЙ КУРС РОССИЙСКОЙ ВАЛЮТЫ 862

Кемалова Л.И., Корнильцева Е.Г., Мылтасова О.В., ТОЛЕРАНТНОСТЬ КАК ОСНОВА МЕЖЭТНИЧЕСКОГО СОГЛАСИЯ В КРЫМУ 869

Кикичева Ю.С., ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ В МЕТОДИКЕ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ КЛИЕНТА БАНКА 873

Киселева С.С., АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СПРАВОЧНО-ПРАВОВЫХ СИСТЕМ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ 877

Климочкина Н. И., ОЦЕНКА СТОИМОСТИ КОМПАНИИ 882

Коба А.В., ВОЗДЕЙСТВИЕ САНКЦИЙ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ 886

Ковалева А.В., СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МСФО 1 С ПБУ 4/99..... 888

Кожев В. Д., Уразбахтин И. Р., ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ..... 892

Кожевникова В.Д., Нагаева К.Р., КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КУЗНЕЦКОГО УГОЛЬНОГО БАССЕЙНА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ897

Козлова Е.П., МНОГОУРОВНЕВАЯ СИСТЕМА ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ «УСТОЙЧИВОСТЬ» 900

Колесникова К.Д., ПРОБЛЕМА ОПТИМАЛЬНОГО ВЫБОРА СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РАБОЧИХ В МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ 904

Колкарева Э.Н., СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГА В РОССИИ..... 906

Комаров А. Ю., СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ «ЗАКУПКИ ТОВАРОВ, РАБОТ, УСЛУГ ОТДЕЛЬНЫМИ ВИДАМИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ» 910

Комзарева А.С., ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА СУДОВ (НА ПРИМЕРЕ АО «СЕВЕРРЕЧФЛОТ»)..... 913

Комзарева А.С., ОРГАНИЗАЦИЯ ОТДЕЛА ВНУТРЕННЕГО АУДИТА (НА ПРИМЕРЕ АО «СЕВЕРРЕЧФЛОТ»)..... 917

Кондратьев В.Н., ТОЧКИ РОСТА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ..... 920

Коннова В. А., ОЦЕНКА ПРОГРАММЫ ПО УЛУЧШЕНИЮ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ФИНАНСОВЫХ ВЛОЖЕНИЙ ОРГАНИЗАЦИЙ 924

Константинова Т.Е., ДИСКУССИОННЫЕ АСПЕКТЫ ОГРАНИЧЕНИЯ ПОЛНОЙ СТОИМОСТИ КРЕДИТА В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ 930

Копеин А.В., СЖАТИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ КАК УСЛОВИЕ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА 934

Копеин А.В., Филимонова Е.А., ОТ ЕДИНИЧНОГО К ОБЩЕМУ В ФОРМИРОВАНИИ МЕТОДОЛОГИИ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ938

Корешкова М.А., УЧЕТ ВЫПУСКА БРАКА В ПП «1С: УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ» 941

Корж В.Н., Резник Е.С., Шуклина З.Н., ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА НА РЫНКЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ И УСЛУГ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ 944

Корнева Б.Э., УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТОРСКОЙ И ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ 959

Корнеев В.Б., ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ КОРПОРАЦИЕЙ 964

Коростелева В.В., Анисимова А.В., РОЛЬ НАЛОГОВ В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДОВ БЮДЖЕТОВ РОССИИ 969

Корчак Н.Ю., Тоноканян Ю.С., ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НАЛОГА НА ИМУЩЕСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ НА СПРОС НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ 977

Косников С. Н., Бондаренко А.О., ОПТИМИЗАЦИЯ ШТАТНОЙ ЧИСЛЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ С ПОМОЩЬЮ ТЕХНОЛОГИИ АУТСОРСИНГ 981

Костина Н.Ю., ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ ХОЗЯЙСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРОИЗВОДСТВЕ 986

Костина Н.Ю., ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В США И В ШВЕЦИИ 989

Костина Н.Ю., ОБЩИЕ ОСНОВЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 992

Костина Н.Ю., ТИПЫ РАСХОДОВ БЮДЖЕТА СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ, ИХ ОСОБЕННОСТИ И ЗНАЧИМОСТЬ ДЛЯ СОЦИУМА 995

Костина Н.Ю., АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ И ЕЁ ОТРАСЛЕЙ, СУЩНОСТЬ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОГРАММ 1001

Костина Н.Ю., СУЩНОСТЬ, ЦЕЛИ И ЗНАЧИМОСТЬ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ ДЛЯ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 1005

Котова К.И., Сазанов О.В., ПРОСТЫЕ И ПРИВИЛЕГИРОВАННЫЕ АКЦИИ: СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА 1008

Котова К.И., Сазанов О.В., АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОБСТВЕННЫХ И ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ В ООО «ДСК КМК 2»..... 1011

Кравченко М.А., Петруша М.А., ФОРМИРОВАНИЕ СБЫТОВОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ОСНОВА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЕЕ СИСТЕМЫ СБЫТА..... 1015

Кравченко М.А., Петруша М.А., СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСПОРТОМ TMS 1017

Кравченко М.А., Третьякова А.С., ФОРМИРОВАНИЕ ПОРТФЕЛЯ ЗАКАЗА ПРЕДПРИЯТИЯ..... 1021

Краснова М. А., ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА 1023

Краснова М. А., НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ ... 1028

Краснолобова Е.А., КНИЖНЫЙ УГОЛОК КАК СРЕДСТВО ФОРМИРОВАНИЯ ЧИТАТЕЛЬСКОГО ИНТЕРЕСА ДОШКОЛЬНИКОВ1032

Кремин А.Е., ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ НАСЕЛЕНИЯ ТЕРРИТОРИИ: СУЩНОСТЬ И ПРОЦЕСС ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ..... 1035

Крылова А.О., АНАЛИЗ ПБУ 5/01 «УЧЕТ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ»..... 1041

Кудашова М. П., ПЛАНИРОВАНИЕ ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ..... 1044

Кузибецкая Г.В., Стажарова Д.М., Ермаков Б.В., РЫНОК ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ТРУДА В ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКЕ РОССИИ 1047

Кузнецов А.С., АНАЛИЗ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ, МОТИВАЦИИ И ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРИМЕРЕ ЗАО «СИНИЧИНО»..... 1053

Кузнецова М.В., Султанова Л.Ф., Барбул А.О., Муктаганова М.Ж., ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В МАГНИТОГОРСКЕ..... 1057

Кузнецова Д.С., ПРИЗНАНИЕ И ОЦЕНКА ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ 1061

Кузнецова И.Г., Абаева Н.П., ФИНАНСОВАЯ ГИБКОСТЬ КАК УСЛОВИЕ СНИЖЕНИЯ ДОЛГОВОЙ НАГРУЗКИ..... 1063

Кузнецова М.В., Муктаганова М.Ж., Шаянова А.И.. Тарасова О.С., Султанова Л.Ф., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ 1067

Кузнецова М.Н., СИСТЕМА ОЦЕНОЧНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАКУПКАМИ 1072

Кузьмина В.М., Трусова В.Н., ПОЛИТИЧЕСКИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РИСКИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА 1075

Кузьмина В.М., Санькова Е.Н., СПЕЦИФИКА ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ВЛАСТИ И МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕГИОНАХ РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ КУРСКОЙ ОБЛАСТИ)..... 1078

Кузьмина И.К., ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КООПЕРАТИВА (НА ПРИМЕРЕ СПСК «КООПЕРАТОР») 1081

Кунина Е.А., СЕГМЕНТНАЯ ОТЧЕТНОСТЬ 1084

Кунина И.А., ВИДЫ СЕГМЕНТОВ И ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ СЕГМЕНТНОЙ ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ 1088

Купец А.А., ОСОБЕННОСТИ ЭКОЛОГОЧИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ И ВОСПИТАНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ШКОЛЬНИКОВ 1091

Курамшина А.Ш., Рудаков А.М., УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРСНЫМИ ПРОЦЕДУРАМИ НА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ГРАЖДАНСКОЙ СЛУЖБЕ1095

Куренкова К.И., ПОВЕДЕНИЕ РУКОВОДИТЕЛЯ В КОНФЛИКТНОЙ СИТУАЦИИ 1097

Кучеренко Н.А., Бакутина И.А., Нечипоренко Л. В., АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ 1100

Лабзуева К., ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВЫХОДА НОВОГО ТОВАРА НА РЫНОК 1104

Лаврина С.Е., ПЛАНИРОВАНИЕ ЧИСЛЕННОСТИ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ 1107

Лагутик В.В., ВОСПРИЯТИЕ И ПОНИМАНИЕ ПАРТНЁРАМИ ДРУГ ДРУГА В ПРОЦЕССЕ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ 1110

Лайпанова Д.Б., СОСТОЯНИЕ РЫНКА ТРУДА В КЧР 1113

Лапшов М.С., НавасардянА.А., Хамзина О.И., ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ АУДИТ: ПРОБЛЕМЫ, ВОПРОСЫ, РЕШЕНИЯ..... 1117

Лесных В.А., МАЛЫЙ БИЗНЕС В АГРОСФЕРЕ 1122

Лесных В.А., ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ..... 1125

Липатова А.В., ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЗАТРАТ И ПОРЯДОК КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ СЫРА 1129

Логвиненко Е.В., ИСТОРИЯ РОССИЙСКОЙ ИНФЛЯЦИИ: ВТОРОЙ ЭТАП 1993-1995 ГГ 1133

Логвиненко Е.В., РОСТ ЦЕН И ИНФЛЯЦИОННОЕ ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ В АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ 1136

Логвиненко Е.В., ОБЗОР ОСНОВНЫХ ОШИБОК ОЦЕНКИ НЕДВИЖИМОСТИ В РЕГИОНЕ 1140

Логвиненко Е.В., КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ИНФЛЯЦИОННОГО ТАРГЕТИРОВАНИЯ 1143

Лукьянова И.Н., Игнатьев А.А., ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ЗЕМЕЛЬ 1146

Луцко К.А., ОБЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ FMCG РИТЕЙЛА НА 2016 ГОД В РОССИИ 1150

Ляшко А.А., КРЕДИТОВАНИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА 1153

Мазилов Е.А., Кузьмин И.В., НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ: СУЩНОСТЬ И ЕГО СОДЕРЖАНИЕ 1157

Майорова А. В., ДИСТАНЦИОННОЕ БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ: ВОСТРЕБОВАННОСТЬ И УГРОЗЫ 1163

Макарова А. А., АНАЛИЗ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ И МОТИВАЦИИ ТРУДА НА ПРИМЕРЕ ОАО «ГАГАРИНСКИЙ ХЛЕБЗАВОД» 1168

Макарова А.Э., СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ 1172

Макарова Я.И., АНАЛИЗ И ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ 1174

Макиева З.Г., ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА 1186

Мамаева Г.А., РЕАЛИЗАЦИЯ КОНЦЕПТА «ТРУД/ЭМГЕК» В РУССКИХ И КЫРГЫЗСКИХ ПОСЛОВИЦАХ И ПОГОВОРКАХ 1189

Маркевич Е. М., ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ МЕДИА НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА 1194

Маркова Г.И., ПЛАНИРОВАНИЕ АУДИТА 1195

Маркова Г.И., Шожукпан Б.Э., Монгуш М.С., АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И ВЫПОЛНЕНИЯ ПЛАНА ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ 1199

Маркова Г.И., Куулар Х.Ю., Ооржак Т., РОЛЬ БИЗНЕС - ПЛАНИРОВАНИЯ В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЯ 1202

Маркова Г.И., Куулар Х.Ю., Ооржак Т., РОЛЬ БИЗНЕС-ПЛАНА В ПЛАНИРОВАНИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ 1205

Маркова Г.И., Хапык-оол У.У., Монгуш Р.Э., АНАЛИЗ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ЗАПАСАМИ 1209

Маркова Г.И., Хапык-оол У.У., Монгуш Р.Э., АНАЛИЗ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ЗАПАСАМИ 1212

Маркова Г. И., Тюлюш Б. Н., Лопсан Д. Я., МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ КУЛЬТУРЫ И КАЧЕСТВА ТУРИСТСКОЙ УСЛУГИ В РЕСПУБЛИКЕ ТУВА 1215

Маркова Г.И., Очур-оол Ш.В., Донгак Д.Д., СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ КОМПЛЕКСНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 1220

Маркова Г.И., Шожукпан Б.Э., Монгуш М.С., АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ 1222

Марченко Т.С., АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ 1225

Махновская К.С., СОВРЕМЕННОЕ НАПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛЕНИЯ КАРЬЕРОЙ ПЕРСОНАЛА 1232

Медведева А. Э., АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОФШОРНЫХ ЮРИСДИКЦИЙ 1238

Меметова Э.Э., ПРИМЕНЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ КАЧЕСТВА БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 1241

Меркулова А.В., ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОИЗВОДСТВА «ЗДОРОВОГО» ХЛЕБА 1243

Мжельская В.Ю., Камнева Ю.В., Сергиенко М.И., СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ВНУТРЕННЕГО И ВНЕШНЕГО ТУРИЗМА В РОССИИ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ 1247

Миронов В.О., ПЛАНИРОВАНИЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА 1253

Миронова Н.А., НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ . 1255

Миронова М.Н., Ражова Н.А., РЕКЛАМНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В ТУРИСТИЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ 1258

Михайлин А.С., ЭВОЛЮЦИЯ СИСТЕМ БЕЗОПАСНОСТИ АВТОМОБИЛЯ1261

Монгуш А.М., *Монгуш А – Б.В.*, СПОСОБЫ И ПРИЕМЫ ДЕТЕРМИНИРОВАННОГО ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА..... 1264

Морозова Г.В., ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА1266

Морозова О.М., ОТСУТСТВИЕ ДЕЙСТВЕННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ И МЕХАНИЗМОВ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ТУРИСТСКОГО ПОТОКА В РЕГИОНЫ, В РАМКАХ СОБЫТИЙНОГО МЕРОПРИЯТИЯ..... 1270

Мурзакулова К.К., НАЦИОНАЛЬНО-КУЛЬТУРНАЯ СПЕЦИФИКА КОНЦЕПТА «ВРЕМЯ – УБАКЫТ» 1277

Мусин Н.Д., ВЛИЯНИЕ УРОВНЯ СТРАХОВАНИЯ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ЧИШМИНСКОЕ» 1281

Мустафина Н.Р., АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ВОЛАТИЛЬНОСТЬ КУРСА РУБЛЯ..... 1287

Мухамедьянова Р.Ф., *Филипенко Е.В.*, ДЕТСКАЯ ОДАРЕННОСТЬ КАК ПРЕДМЕТ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ..... 1293

Мухина А.А., ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРАНСПОРТНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ..... 1297