

электронное периодическое издание

ЭКОНОМИКА

и

социум

ISSN 2225-1545

№ 2(15)-2015



ЭЛЕКТРОННОЕ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЕ
ПЕРИОДИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ
«Экономика и социум»

<http://www.iupr.ru>

УДК 004.02:004.5:004.9

ББК 73+65.9+60.5

ISSN 2225-1545

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

Редакционный совет:

*Зарайский А.А., доктор филологических наук, профессор,
Смирнова Т.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 № 2(15) (апрель-июнь, 2015). Часть 1. Сайт: <http://www.iupr.ru>

© Институт управления и социально-экономического развития, 2015

*Aksenov E.P.
PhD (economics)
Assistant professor
Kuzbass State Technical University
Russia, Kemerovo*

ABOUT THE DEVELOPMENT AND IMPROVEMENT THE THEORY OF FINANCIAL MANAGEMENT

Abstract: The article discusses the need for further development and improvement of the methodology of financial management.

Key words: financial management, development, efficiency, functions.

The relevance of improving financial management methodology is determined by the objective need for effective solutions to complex geopolitical challenges, problems of accelerated social and economic development of Russia. The high quality of financial management is a priority for overcoming numerous, complex socio-economic, demographic and environmental challenges, strengthening defensive capabilities.

Theories of financial management is the highest form of scientific knowledge, providing a holistic view of financial relations, principles and models of goal-setting and achieving-goals in the process of the implementation of financial and economic activities. Therefore, the methodology of financial management is the science of the most common ways of understanding and overcoming the financial and economic contradictions, problems in the process of solving of actual problems connected with sustainable development businesses.

In this regard, the functional concept of financial management is the most significant basis and the relationship of studied phenomena, processes in the form of basic concepts, patterns, and principles in basic and advanced features of financial management of business entities. In this sense, the structural-functional model is a skeleton, the foundation of the general theory of finance, representing the most common are constantly evolving and expanding the system-deductive form of organization of scientific knowledge on the management of financial relationships of economic entities. It is necessary to further fruitful development and improvement of financial theory on an interdisciplinary basis.

Therefore, the concept of the functional financial management is not just a set of abstract or ideal objects, truths, represented by the set of axioms, terms, and the essence of system concepts – the stable semantics of scientific knowledge generated and used in the process of self-actualization business entities. This approach assumes the existence and use of the system as a whole process control of interconnected and band management concepts, such as: engineering, organizing, monitoring, controlling and reengineering. Currently, their primary role in ensuring the efficiency and quality of system management, including financial and economic subjects, there is an absolute truth.

This approach provides a radical rethinking of methodologies to improve the management, because the lifts her onto a new, higher level of efficiency. Therefore, it is the main focus of improving the methodology of financial

management, an effective means of further improving financial relations of economic agents. In terms of current realities in the global knowledge-based economy and implying significant change factors of competitiveness, is intellectual-value management paradigm, which basis makes the triad: "knowledge-intellectual capital-innovation". In fact, it is the need of modern society in strengthening scientific, cultural potential, human capital. Their systematic unity is essential to enhance the quality of life.

Modern Russian society, in which most of the population is employed in the non-production sphere (the officials, «office plankton», sellers, security guards, etc.), often erroneously referred to as postindustrial. In this regard, the supporters of the "false postindustrial society" and their followers believe that this type of Russian society is the ultimate goal of development.

Cybernetics and development of innovative technologies designed to make modern human from the routine, the heavy, harmful, hazardous work and provide it with more free time for self-improvement, the development of culture, science, healthy living. At the same time, in Russia the growth of trade and services, first of all, is associated with degradation of industrial and agricultural production.

It should be noted, that the advances in mining are proud. Russia is one of the world leaders in producing them. However, GDP per capita in our country is significantly less than in developed countries.

It is clear that the period of extensive economic growth we have come a long time ago. The absence of a highly developed diversified national industry and agriculture do not allow us to produce products and goods with a high added value. This does not allow us to provide a high level of food safety, the accelerated pace of building human capital.

At the same time, the availability of huge reserves of mineral resources, underused fertile land, advanced scientific capacity obliges Russia to be a leader in the production of industrial and agricultural products, become a world scientific and financial centre. It is necessary to develop the industrial power, engineering, chemistry, electronics, high tech, culture.

Russia needs all available opportunities to counter global and domestic evil, permanently damaging its positive national identity and culture. Above all, Russia needs a positive driftwood ideology national egoism, excluding the destroying cosmopolitanism. However, this should not mean for us to complete isolation from the rest of the world and stupidity. We must have wide open doors for all the positive and useful.

Healthy competition in the political, economic and social sphere on the basis of a positive ideology permanent desire to do well, the continuous development of healthy competition in all sectors of society on the basis of the effective development and use of financial management will allow Russia to overcome any crisis.

HEDGE FUNDS: MYTHS AND REALITY

It is generally said that the first known hedge fund was an investment partnership established more than 60 years ago by Alfred Winslow Jones. There are various definitions of hedge funds in use, but broadly speaking, a hedge fund is any type of investment company or private partnership that uses the following instruments and techniques:

- Long or short positions across asset classes;
- Derivatives, such as options (call or put), futures, swaps, etc.;
- Financial leverage.

In addition, hedge funds often share the following characteristics:

- They are often formed as an unregulated investment pool and are generally domiciled offshore;
- They usually charge a performance fee;
- They require high minimum investments;
- Hedge fund managers usually invest their own capital along with their clients[1].

One of the biggest misconceptions about hedge funds is that they must take excessive risks in order to gain higher returns. The best hedge funds are specialists at minimizing risk and make it an integral part of their investment plan. Conscientious risk management serves to limit losses and promotes more consistent, generally higher risk-adjusted returns. Here are some myths and realities about hedge funds:

Myth: Hedge funds are only for wealthy private investors.

Reality: This idea belongs to the past. Today, even retail clients can invest in hedge funds.

Myth: Hedge funds are very risky and highly volatile.

Reality: The primary objective of hedge funds is to preserve capital by minimizing volatility, which has historically been much higher on stock markets than with hedge funds[2].

Myth: Hedge funds lack transparency in their portfolios and organization.

Reality: Nowadays, most hedge funds provide investors with monthly reports containing appropriate financial details. Pressure from institutional investors has helped to increase transparency.

Myth: Hedge funds are always unregulated investment vehicles.

Reality: Although true for many offshore hedge funds, numerous investment managers are regulated by local authorities such as the SEC in the US and the FSA in the UK. Hedge funds regulation is a widely discussed matter among financial authorities in today's world.

Myth: Hedge funds use significant leverage.

Reality: Less than 30% of hedge fund managers employ a leverage effect greater than 2x (source: Van Hedge Fund Advisers International).

Misconceptions about hedge funds often arise from their complex nature and the lack of transparency that still prevails in this industry. Investors often regard hedge funds as “black boxes” that are risky by nature but offer high potential returns. However, over the long-term, hedge funds tend to generate better risk-adjusted returns than traditional asset classes[3].

List of references:

1. Hedge fund survey [electronic resource]:http://www.google.ru/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CBsQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.fca.org.uk%2Fstatic%2Fdocuments%2Fhedge-fund-survey.pdf&ei=EhMTVev7C6nRygO5zoDwBw&usg=AFQjCNFddREO_K9ikNmOlya6PUnuAETfcw&sig2=nsd9J_8jfYghronRydLI6g&bvm=bv.89217033,d.bGQ&cad=rjt.
2. Amin GS, Kat HM (2003) Stocks, bonds and hedge funds. J Portf Manag 29(4):113–120.
3. Stulz RM (2007) Hedge funds: past, present, and future. J Econ Perspect 21(2):175–194.

Chahkiev G.G.

Associate Professor, Ph.D.

**Financial University under the Government of the Russian Federation,
Moscow**

THE SYSTEM OF HOUSING AND UTILITIES IN THE FOREIGN COUNTRIES

Annotation: Under the legal regime of agricultural land should be understood the statutory procedure for accounting, inventory, monitoring, use and protection. Agricultural lands are a special category of land, ie, that part of the land fund of the Russian Federation, which is designed and used for different applications. Land categories are generic object of the legal regime.

Key words: agricultural land, economic exploitation, regulation.

The reform of the housing sector in Central and Eastern Europe (CEE) for the purpose of market reforms in the initial stage was not raised. This can be explained by the fact that: First priority was given to the reform measures to liberalize the economy, the creation of multi-structural forms of property, labor, capital, etc.; Secondly, some CEE countries have started reforms in the field of housing - communal services (HCS) before the start of transition to a market economy. However, the transition to a market economy has created a significant need to review the housing policy in general. In this regard, the reform of public utilities was included in the plans for reforms in all CEE countries, but the ways of their implementation have been individually in each country. This was due to a

variety of financial opportunities and individual pace of reforms in each country. Despite this, there are common features that can be identified in each country in CEE:

- transition from state housing finance in favour of private;
- restitution of privatization of the housing stock;
- changes in the mechanism of housing maintenance and system of payment for housing - communal services (HCS);
- changes in the mechanisms of social protection of the population on the content and presentation of dwellings.

Going directly to the analysis of the control system utilities may be noted that in Slovakia, despite the general trend, utility rates grew at a moderate pace. In the country, and there is now a practice of obtaining municipal utilities subsidies from the state, thus, curbing the growth rates is still possible in this country.

Of all the countries of Central and Eastern Europe, Poland became a pioneer of radical changes in the field of public utilities. Due to this, the country managed to achieve stability in the sector (reform has been held for 15 years): there is no problem of mass non-payment, the exhaust system of subsidies, tariffs, credits and exemptions.

Common to all these countries is that the great role of homeowners' associations (OSZH), which is a non-profit consumer organization that unites the owners of real property or the shareholders, created to manage the complex real estate, ensuring operation of the complex, possession, use and disposition of property. In Hungary and Slovakia they are bearing the name of "Housing cooperatives".

An important element in Hungary, Slovakia and Poland is privatization, under it in these countries is a transfer to individuals not only property, but also control of enterprises and assets located in the state and municipal property. In fact - it's privatization without transfer of property rights.

In various European countries the cost of housing services may differ substantially. However, one thing remains common - residents have the right to choose the organization that supplies electricity, water and heat. For our country, this situation seems to be simply impossible, because the choice of the Russians simply do not have. But a resident of London, for example, can choose any two electricity providers - one to supply the light Day, one tariff, which is usually a little higher, and the second - at night. This is the situation in other European countries - consumers have the right to refuse service provider of water, if there was an organization offering more favourable rates.

Another pan-European feature: the absence of separate accounts for the hot water. Each apartment house has its own boiler, working mostly on electricity, so that instead of a centralized hot water supply services, residents simply pay extra for electricity. The cost of electricity varies greatly depending on the country. In Bulgaria, for example, for 1 kilowatt of energy will have to pay 0.01 Euros, while in Montenegro rate varies depending on the time of day - night electricity costs 0.06 Euros, in the afternoon - 0.08 Euros. In Spain, as residents pay 0.08 euro per

1 kW on the counter for electricity, but still pay extra 0.54 Euros a month as a monthly fee.

It should be noted that in many respects the system utilities in Europe is only for residents of integrity. Counters each apartment are usually installed in a separate room, where representatives of utilities come every month, take readings and make payment instalment amount. The Europeans then just pay the invoice date, fully trusting the correct charges.

In the Russian capital has steadily introduced differentiated payment for the electricity consumed, depending on the time of day. If we compare the ratio of the amount of payment for utility services and the value of per capita income, we find that on average Americans and residents of central and western Europe give 10% of their income on a monthly basis, paying bills for electricity, water, gas, garbage and other necessary services. Russians give an average 15-20% of their monthly income to pay for housing and communal services, the situation may vary depending on the average income by region.

It is worth noting that in Iceland there is no management companies themselves. Each house has its own fund to which residents are required to take a month about 11 thousand crowns, which is equivalent to 95 US dollars. If there were problems with the heating or water supply, managing the house, which is chosen by the people themselves, please contact the respective commercial organization, paying for repairs from the fund.

From this fund, which can be compared with our flat fee, funds are allocated for salaries and cleaner that monitors the purity of the door, the janitor and garbage disposal. In general, utilities cost Icelanders in the amount of about \$ 200, and the contribution to the fund house is almost half of the monthly expenses. Extras cable TV - about \$ 20 and council tax - about 1.5 dollars per square meter of living space. Gas, water and electricity will cost the people of Iceland only 70-75 dollars.

Achieve a comparative cheapness of heating and electricity small northern country has managed through the use of geothermal heat and extremely effective system of housing and communal services. In addition, the people of Iceland are used to protect the house warm and have a very high level of energy efficiency.

Due to the need to promote competition, de-monopolization of the scope and efficiency of interaction between the subjects of public utilities there is a need to revise the structure of housing management. The structure of the interaction of levels of housing management including system information links at the regional and municipal levels.

Each level has a specific organizational structure, substantive and functional aspect of management. Developed level structure allows organizational management to separate the functions of each of them and determine the system of information communications system utilities in the region. An important feature of the proposed approach - focus on self-management of homeowners, which implies responsibility for their own and the general share property, choice and guarantee control of companies providing services related to the housing stock.

The supreme management body in a residential apartment building and the primary level of housing management is the general meeting of homeowners, which selects a method of controlling the home, the conditions of the common property and makes the final decisions. Proper organization of information support of the assembly, the motivation of participants, preparation of standard agendas of meetings and subsequent protection of the rights of owners is advantageously carried out under the control of the municipality. Timely and active work of the executive branch in matters of stimulating activity of the population, methodological assistance is an essential element of successful reform of the industry.

The second level of control displays various forms of housing management and their characteristics defined in the Housing Code. In practice today distinguish between two basic forms: the management company (CC) and homeowners (HOA). CC - organization professionally engaged in the management of the housing stock, plus work which consists in the professional approach to management, the possibility to accumulate the funds of several houses for overhaul in the presence of the production base. HOA - homeowner association for co-management and, in the confines of the law, disposal of real estate, the most democratic way to control when the owners manage their own property and common. A characteristic feature in the management of public utilities is the ability to directly control the tenants of their property without organization, dealing with professional management. However, the complexities involved in such a process of public participation in the management outweigh its advantages, so its widespread use is not rational.

Based on these features, there are recommendations that are appropriate to provide the owners to choose the best form of government houses. Identified four conditions (data) to be taken into consideration when choosing forms of governance: the total area of VF; the share of the common property; the dilapidated state of VF; the solvency of the population. Management efficiency is defined as the probability of proper implementation of basic management tasks - uninterrupted supply of good quality public services within the approved tariff.

References

1. Bezljudov A.I. ZhKH: problemy upravlenija. - M.: Stroizdat. - 1990. - s.14, s.280.
2. Belousova N., Vasil'eva E., Livshic V. O gosudarstvennom reformirovanii estestvennyh monopolij v jekonomike Rossii // Obshhestvo i jekonomika. - 2002. - M. 1 re1. s. 29.
3. Zhad'ko P.A. // Uslovija vybora formy upravlenija mnogokvartirnym zhilym domom// Jekonomicheskie nauki №3 2010 - (0.5 p.l.).
4. Ignatov V.G., Butov V.I. Zarubezhnyj opyt mestnogo samoupravlenija i ego reformirovanija. - Rostov-na-Donu: Izd-vo SKAGS, 2004. - 144 s.

Cherkasova Y.V.
undergraduate student of the 1st course
Institute of Service and Business (branch) of Don State Technical
University
Russia, Shachty
Gogoleva M.A., Ph.D
Associate Professor of the Department of Foreign Languages
Institute of Service and Business (branch) of Don State Technical
University
Russia, Shachty

EFFECTIVE MECHANISMS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF RUSSIAN ECONOMY

Annotation.

The article deals with possible new approaches to the organization of the use of technological innovations, improvement mechanism of interaction between science, business and government, increase of knowledge-intensive production. The role of small innovative enterprises in the sustainable development of the domestic economy is shown. Scenarios of realization of educational institutions, their intellectual potential in the form of small innovative enterprises are analyzed.

Key words: *innovative development, sustainable development, local economy, small innovative enterprise, an effective mechanism of interaction.*

By 2020 in the Russian economy a change of leader growth is expected. The potential contribution to the acceleration of GDP of high-tech products and the knowledge economy in the 2014-2017 can be leveled with the contribution of traditional sectors and exceed the weight of the contribution of the oil and gas industry. By 2020, the share of oil and gas complex in the structure of GDP will be reduced to 10-12% (from 18.7% in 2007), and the contribution of the sector of the knowledge economy and high technology will increase to 17% -19% (from 10.9% in 2007) [1].

The creation, implementation and wide dissemination of new products, services, and processes have become key factors in the growth of volumes of output, employment, investment, foreign trade turnover. Here are the most significant provisions of the product quality, saving labor and material costs, growth in labour productivity, improvement of production and increase its efficiency. All this ultimately determines the competitiveness of enterprises and their products in domestic and international markets, improving the socio-economic situation in the country [2].

The saturation of the Russian economy of technological innovation requires a new organization of their use, improvement of the mechanism of interaction between science, business and government, updating approaches to the organization of scientific and technological innovation, increase the production of

science-intensive products. Small businesses had not the last role in this.

The successful functioning of small innovative business is possible only in the presence and interaction of several factors (governments, industrial capital, financial capital, science or intellectual capital), shaping the innovation environment. Full innovative structure can be formed only with the participation of all stakeholders (government, industrial enterprises, scientific organizations, financial institutions, various innovative enterprises). The main motivating factor of each participant of innovation processes should be their own interests.

Small innovative companies are important components of any national innovation system. As a rule, they are in the final stages of the full innovation cycle, joining the process of creating of innovative product at the commercialization stage. Small innovative enterprises can operate completely independently, developing and implementing their own market strategy or within the cooperative strategy with one of the following types of economic agents:

- research universities and centers. In this case, small innovative businesses are often organized as spin-off companies of large universities and they are enterprises of «one product/technology» engaged in the commercialization which does not require large financial investments of scientists' developments;
- large innovative company. Significant experience of interaction of large and small innovative enterprises have accumulated in Japan and technological leaders of the European Union (Germany, France). Usually a large company gives small ones certain activities to outsource, including conducting applied and experimental research, leaving a function of the system integrator;
- other small and medium-sized innovative enterprises. Within the cooperative strategy small and medium enterprises cooperate with each other at any stage of the innovation process with the aim of improving competitiveness and reducing the risks of innovation.

One of the most important components of the national innovation system and the economic transition to innovative way of development is also an effective interaction of enterprises and entrepreneurs with researchers and developers.

R. M. Nizhegorodtseva and Nikitenko S. M. in their work «Effective mechanisms of modernization and innovative development of economy» offer six possible scenarios for the implementation of scientific and educational institutions of their intellectual potential in the form of small innovative enterprises [1].

Scenario 1. Small innovative enterprises are created with 100% per cent of charter capital budget of scientific and educational institutions.

The script has more minuses than pluses, as such enterprises do not have:

- entrepreneurial experience;
- own production and technological base;
- experienced professionals in the field of production and sales of products;
- start-up Fund of labour payment and financial means to pay other costs associated with the development of new products;
- collateral for borrowing.

Besides, product idea is born from the available results of intellectual

activity, and not the needs of the market.

Scenario 2. Small innovative enterprises are created by budgetary scientific and educational institutions and enterprises of midsize business.

The advantages of this scenario are the following:

- medium-sized businesses have many years of practical business experience;
- they make products demanded on the market (no one is working for 'stock');
- they have own industrial and technological base and, as a rule, there are unused areas and equipment;
- they have qualified personnel and experienced professionals, «feeling» the market;
- this company is able to provide with co-financing from own resources the newly created small joint innovative enterprise in case of receiving grant support from means of the regional or Federal budgets.

Scenario 3. Small innovative enterprises are created by budgetary scientific and educational institutions and «starters» - small innovative enterprises operating in the framework of the program «START» by Fund of assistance to development of small forms of enterprises in scientific-technical sphere.

We can highlight the following advantages of this scenario:

- «starters» already have minimum business experience;
- «starters» usually feel at ease in universities, research institutes, as the vast majority of such enterprises are created on the basis of intellectual property staff;
- «starters» have a guaranteed wage Fund and funds for costs payment associated with bringing new products to market;
- «starters» have the opportunity to provide co-financing from own funds or, by agreement, the investor of the newly created joint small innovative enterprise in case of receiving grant support from means of the regional or Federal budgets.

Scenario 4. Small innovative enterprises are created by budgetary scientific and educational institutions, medium-sized enterprises, «starters» and consulting organization.

This «mix» implies the most stable variant of development of small innovative enterprises due to a combination of all advantages previously discussed scenarios. However, in the «big family» sometimes it is difficult to find consensus.

Scenario 5. Small innovative enterprises are created by budgetary scientific and educational institutions and large corporate (holding) structures.

Scenario 6. Small innovative enterprises are created by budgetary scientific and educational institutions and foreign enterprises, and other stakeholders. «Other persons» can be individuals and foreign partners.

However, in addition to the period of birth of small innovative enterprises on the basis of different organizational legal forms it is necessary to consider more complex periods associated with activity in the market conditions. For sustainable development of the enterprise the availability of qualified people, real support from the public authorities, administrative and financial resources are important.

The sources used:

1. Nizhegorodtsev R. M. Effective mechanisms of modernization and innovative development of economy (theory and practice) [Text] / R. M. Nizhegorodtsev, S. M. Nikitenko. - Kemerovo: LLC «Siberian publishing group». – 2010. – P. 94.
2. Mironova, D. D., The formation mechanism of interaction of subjects of innovative activity in the region through effective infrastructure elements [Text] / D. Mironova D. // Bulletin of the Volga Regional State University of Service. Series: Economics. - 2011. - No. 18. - P. 18-25.

Dirgėlienė Irena

Master of Law

Kazimieras Simonavičius University

J. Basanavičiaus str. 29 A, LT-03109 Vilnius, Lithuania

APPLICATION OF ACTIO PAULIANA IN LAW VARIOUS COUNTRIES: THE ASPECTS OF THE DEBTOR AND THE THIRD PARTY ACTING IN BAD FAITH

Annotation. The institution of Actio Pauliana has been established both in the states of continental and common law. The legal regulation of the institution differs: in Lithuania it has been established in the Civil Code and court practice, in France – the Civil Code, in the United States of America – the Bankruptcy Code; however the concept of the institute of actio Pauliana in all of the countries mentioned is almost the same. In Lithuania the application of the institute of actio Pauliana is regulated in a much greater detail than in France. In France it is enough for a contract to be concluded by deception (in bad faith) and violate the rights of the creditor. In Lithuania proving the debtor's dishonesty is not enough – it is necessary to prove the dishonesty of the third party as well. The conditions of the application of the institute of actio Pauliana in Lithuania and the United States of America are very similar, although one of these countries is regarded as a country of continental law and the other – as a country of the common law.

Key words. Actio Pauliana, debtor, third party, the principle of good faith.

Introduction

In court practice the principle of good faith is often mentioned with application of the creditor's defence measure – the institute of actio Pauliana. Based on the article 6.66 of the Civil Code of the Republic of Lithuania, when a creditor challenges the payable transaction concluded by their debtor, it is important to determine the debtor's honesty. The transfer of the debtor's property to the third parties does not invalidate the transaction. It does not give the creditor the right to challenge the transaction based on the institute of actio Pauliana. The transaction may be challenged only in cases when the debtor dishonestly sought to avoid the obligations to the creditor. In order to challenge the transaction concluded between the debtor and the third party, it is necessary to prove the dishonesty of the third person, whom the transaction was concluded with.

This research is relevant, because academic works lack more detailed information on the comparative analysis of the application of the institute of actio

Pauliana in different legal systems.

Novelty. There was no detailed analysis of the application of the institute of actio Pauliana in the countries of common and continental law before. The legal doctrine acknowledges that the onus of proof hinders the creditor's possibilities to make the dishonest debtor to fulfil their obligations, but there are no suggestions on how the situation could be improved. This article contains not only conclusions, but also suggestions on how to protect the creditor from the actions of dishonest debtors and third parties.

Research goal – to analyse the advantages and differences of application of the institute of actio Pauliana in various countries and its effect on contractual relationships.

Research object – the application of the actio Pauliana in Lithuanian, French and US law.

Research methods: the research was made using logical, descriptive and theoretical generalisation methods, which enable full disclosure of the essence of the institute of actio Pauliana in Lithuanian, French and US law. Individual court decisions were analysed in the context of legal practice by introducing a systematic legal approach. The linguistic-legal explanation method was also used, which manifests itself in the literal analysis of judicial decisions.

1. The institute of actio Pauliana in the Roman law

The origins of actio Pauliana were already visible in the Roman law: in Digests it was mentioned as a personal civil claim for the recovery of assets. In ancient Rome, when serious punishments, such as the capital punishment, selling the debtor to slavery or house arrest, were abolished, a threat occurred that the debtor, not scared to lose one's freedom or even life any more, would intentionally reduce one's property thus deceiving creditors. In order to avoid such deception, the praetor created another punitive complaint for dealing with such crimes. In Rome the crime when a debtor intentionally created or increased one's inability to settle with the creditor was referred to as *fraus creditorum*. The name of actio Pauliana comes from the name of Paul, a lawyer in ancient Byzantium. In ancient Rome a claim for actio Pauliana could be used to demand to punish a debtor and the third parties, however the right to punish was not absolute: punishment could be applied only with respect to the size of the damage caused, also, the debtor had to have intentionally reduced one's assets to the level that they would not be able to satisfy the creditor's demand, while the third parties had to be aware of the fact that they harm the creditor (Girard 1932).

The institute of actio Pauliana originated from the Roman law can be found in the legal acts of all of the European countries of continental law. For example, in the Netherlands and France the institute of actio Pauliana is governed by the Civil Code. In Austria and Germany actio Pauliana is mentioned in separate laws. The countries of common law have an institute similar to the actio Pauliana too (Voskuil 1992). It should be noted that the conditions of the application for actio Pauliana, the entirety of which is necessary for the application of the institute of actio Pauliana, did not change from the very first articles that defined it.

2. The conditions of application of actio Pauliana in various countries

Country	The conditions of application of actio Pauliana
Lithuania	Established in the article 6.66 of the Civil Code and the practice of the Supreme Court of Lithuania. Supreme Court of Lithuania: 1. The creditor must have an undoubted and valid right to claim; 2. The disputed transaction must violate the rights of the creditor; 3. The one-year limitation period of the claim has not yet expired; 4. The debtor was not obliged to conclude the disputed transaction; 5. The debtor was dishonest, because they knew or had to know that the transaction concluded will violate the rights of the creditor; 6. The third party, having concluded the payable bilateral transaction, was dishonest; 7. The creditor's demand is directed to the assets (or their value) transferred according to the disputed transaction only to the extent necessary to satisfy this claim (The decision in the civil case No. 3K-3-587/2008).
United States of America	The Bankruptcy Code of the United States of America: 1. The aim of the transaction was to prevent, postpone or deceive any entity to which the debtor was or became indebted at the time of the conclusion of the transaction or after the conclusion of such transaction; 2. The debtor received less than reasonably adequate compensation for the transfer of assets; 3. The debtor was insolvent at the time of the transaction or became insolvent as a result of such transaction; 4. The debtor engaged or was intending to engage in activity or transactions, due to which the assets remaining with the debtor become of unreasonably low value; 5. The debtor was intending or it can be assumed that the debtor was intending to assume obligations, which exceed their possibilities to settle at the end of the term, etc (US Code of Bankruptcy).
France	The Civil Code of France (Art. 1167): The creditor can challenge the actions of the debtor in their own name, which: 1. Were concluded using deception; 2. Violate their rights (Code civil des Français).

In conclusion to the data provided in the table, it could be said that the institute of actio Pauliana was established in the countries of both continental and common law. The legal regulation of the institute is different: in one country it is established not only in the Civil Code, but also in the court practice, in another – in the Civil Code, while in the third one – the Code of Bankruptcy; however the concept of the institute of actio Pauliana itself is almost the same in all three countries mentioned. In Lithuania the application of the institute of actio Pauliana is regulated in a much greater detail than in France. In France it is enough for a contract to be concluded by deception (in bad faith) and violate the rights of the creditor. In Lithuania proving the debtor's dishonesty is not enough – it is necessary to prove the dishonesty of the third party as well. The conditions of the

application of the institute of actio Pauliana in Lithuania and the United States of America are very similar, although one of these countries is regarded as a country of continental law and the other – as a country of the common law.

3. The application of the institute of actio Pauliana in Lithuanian legal system

In Lithuania the creditor's right to challenge transactions concluded by the debtor was established in the Law on disputing acts harmful to creditors (The law on disputing acts...1931, No 367) already back in 1931. The law indicated the creditor's right of action against transactions concluded by the debtor and the third parties if those persons were aware of the fact that the debtor's aim was to undermine the creditors. The application of the institute of actio Pauliana required to prove the dishonesty of the debtor and the third party regarding the creditor already then. Based on such claim and having acknowledged such an act to be void, assets could have been recovered from the third party and in case it was not possible to do that, then the value needed to satisfy the demands of the creditor.

Unlike now, in the Interwar Lithuania the creditor's right of demand had to be recognized by the decision of the court – only then the creditor could make a claim of actio Pauliana.

The article 57 of the Civil Code (The Civil Code of the Republic of Lithuania 1964), which came into force in 1964, defined the institute of actio Pauliana. Later the Civil Code was amended by the law of the 11 June 1998 (Valstybės žinios 1998, No57-1582). According to D. Augaitė, "the provision of the law was defined insufficiently and creditors rarely used the institute of actio Pauliana, while the court practice was not common." (Augaitė 2004).

The Chapter 4 of the Book Six of the Civil Code that came into force as of 1 July 2001 (Valstybės žinios 2000, No74-2262), among other ways of defending the special rights of creditors, established the institute of actio Pauliana too. The Art. 571 of the Civil Code defined the basis of contract nullity. In the Civil Code that is valid today, the institute of actio Pauliana is highlighted in a separate chapter on defending the interests of creditors.

According to the author, the fact that the institute of actio Pauliana was dedicated a separate chapter was determined by its countervailability: the aim of the institute is to defend creditors from dishonest debtors, who take action in order to reduce their solvency, and at the same time – the creditor's possibility to achieve complete satisfaction of their demands. The aim of a claim is to restore the solvency of the debtor and return the assets fraudulently transferred to other individuals to the debtor. Restored solvency of the debtor increases the possibility that they will fully or at least partially fulfil their obligation to the creditor.

There is an increasing tendency of debtors seeking to avoid their obligations to creditors by taking unfair action, such as transferring their assets to third parties and thus protecting themselves against the creditor's possibility to direct the recovery to the assets of the debtor. Seeking to protect themselves from dishonest actions of the debtors, creditors have a right to use the claim of actio Pauliana to

challenge the transactions made by the debtor. Before making a claim it is necessary to make sure that all conditions needed for the claim are present:

1. The creditor has an undoubted and valid right to claim.
2. The disputed transaction violates the rights of the creditor.
3. The one-year limitation period of the claim has not yet expired.
4. The debtor was not obliged to conclude the disputed transaction.
5. The debtor was dishonest, because they knew or had to know that the transaction concluded will violate the rights of the creditor, while the third party, having entered into a payable bilateral transaction, was dishonest.
6. The creditor's demand is directed to the assets (or their value) transferred according to the disputed transaction only to the extent necessary to satisfy this claim.

As we can see, there are numerous conditions for the application of *actio Pauliana*, but we will examine only the aspects of the bad faith of the debtor and the third person. As it was already mentioned, the practice of the Supreme Court of Lithuania often mentions the principle of good faith in application of the institute of *actio Pauliana*. The creditor, seeking to dispute the payable transaction concluded with a debtor must prove the debtor's dishonesty. The transfer of the debtor's property to the third parties does not invalidate the transaction. This fact alone does not give the creditor the right to challenge the transaction based on the institute of *actio Pauliana*. The contract may be challenged only in cases when the debtor dishonestly sought to avoid the obligations to the creditor. In order to challenge the transaction concluded between the debtor and the third party, it is necessary to prove the dishonesty of the third person, with whom the transaction was concluded.

In the case No. 3K-3-339/2009 (The decision in the civil case No. 3K-3-339/2009) the Supreme Court of Lithuania established dishonesty of the debtor and the third person as a condition for the application of *actio Pauliana*. This case indicates that the debtor, as well as the third party, are regarded as dishonest only in cases, when there is a basis to claim that they knew or had to know that conclusion of such contract will violate the rights of the creditor.

Talking about the good faith of a third person, it should be noted that an honest acquirer can be regarded thus only if they have made an inquiry by means available, whether the person intending to enter into a transaction does not have any creditors, or if the transaction will not violate their interests." Such data can be acquired during an interview with a person selling their assets or their representative, as well as registers and other official or private sources. Defending creditors' interests according to the institute of *actio Pauliana* includes not only cases, when the debtor's rights in rem are restricted, but also in cases when the debtor has a creditor and the debtor's rights in rem are not restricted. It is important to evaluate, whether the conclusion of a transaction will not objectively violate the rights of the creditor.

Based on the practice of the Supreme Court of Lithuania (The decision in the civil case No. 3K-3-168/2007), in each transaction the acquirer of the assets is

interested in not having any difficulties regarding the assets acquired and seeks to protect themselves from any recoveries. This means that the acquirer of the assets is also interested in the stability of the civil legal relations. Thus, before entering into such transactions, this person should prudently inquire, whether the other party of the transaction is trustworthy and if their actions are fair. It is reasonable to demand for explanation and other data from the future party of the transaction, which would show whether the party has creditors, whose interests could be violated by concluding the transaction.

In another case (No. 3K-3-17/2006), the Supreme Court of Lithuania has expressed its support regarding the duty to determine the bad faith of the third party entering into the transaction with the debtor as the condition of application of *actio Pauliana*. "The bad faith of the third person, compared to the bad faith of the debtor, could be not as pronounced and it is not required that their knowledge would be focused on a certain creditor. It is enough for the third person to know that such transaction would cause or increase the insolvency of the debtor"(The decision in the civil case No. 3K-3-17/2006).

In the practice of the Supreme Court of Lithuania (case No. 3K-3-485/2010) it is indicated that "*actio Pauliana* cannot be interpreted in a way that could create preconditions to challenge transactions, which were not prohibited at the time of their conclusion and met the conditions of common business practice, despite the fact that during the time of their conclusion the debtor had obligations for other creditors and later was declared bankrupt. Such interpretation and application of the law would cause legal uncertainty, distrust in the debtor with financial problems and would unreasonably restrict their possibilities to carry out their activity, seek for settlement with all creditors and avoid bankruptcy. Meanwhile, the bankruptcy administrator would be given unfounded assumptions to dispute any transactions concluded before the bankruptcy proceedings without exception, thus abusing their rights (The decision in the civil case No. 3K-3-485/2006).

Speaking on the honest acquirer's rights in rulings adopted by cassation procedure, the Supreme Court of Lithuania has concluded that "the civil law involves the application of the general principle of good faith (CC, Art. 1.5), which, among else, means that each person is regarded as honest if not proven otherwise. Regarding proof, each person does not have to prove one's good faith if the law does not presume a certain entity as dishonest or guilty (for example, a debtor is presumed as dishonest in case of *actio Pauliana* according to the cases provided in the article 6.67 of the Civil Code, while the guilt of the debtor in application of civil liability – according to the Art. 6.248 of the Civil Code). If a person is the manager of the property, then their management of the property is regarded as occurred in good faith, until proven otherwise (CC Art. 4.26, pt. 2). If it is a subject of the proceedings, a person intending to terminate the management or having other demands for the manager of the property, must prove the fact that the management is dishonest. Honesty can be proven wrong, since that is a disputable presumption. An honest acquirer can be regarded thus only if he/she has made an inquiry by means available, whether the person intending to enter

into a contract does not have any creditors and if the contract will not violate their interests” (The decision in the civil case No. 3K-3-535/2007).

In conclusion, it should be noted that the institute of *actio Pauliana*, established in the legal system of Lithuania facilitates the work of creditors seeking to defend their rights. The opinion of D. Vanhara, stating that "the current legal regulation creates relatively difficult conditions for creditors to challenge dishonest transactions of their debtors" is very true. If a creditor encounters dishonest actions of the debtor, which do not fall under the scope of the presumption of bad faith, covered by the Art. 6.67 of the Civil Code, then the creditor may encounter a lot of difficulties in trying to prove the bad faith of the parties that have violated the interests of such creditor." (Vankara 2009). According to D. Vanhara, the violated rights of the creditor also remain undefended in cases when the debtor's dishonesty in concluding a transaction is proved, but the dishonesty of the third person could not be proved.

It follows that the burden of proof complicates the creditor's possibilities to ensure that the dishonest debtor fulfils their obligations and thus the legislator should think about shifting a part of the burden of proof on the debtor and the third person. In order to defend the rights and legal interests of the creditor, violated by the bad faith of the debtor and the third party, it would be beneficial to consider the application of sanctions for dishonest debtors and third parties. It is likely that the application of sanctions would reduce the number of dishonest transactions between debtors and third parties that result in the debtor's insolvency.

Conclusions

1. The institute of *actio Pauliana* originated from the Roman law and can be found in the legal acts of all of the European countries of continental law. For example, in the Netherlands and France the institute of *actio Pauliana* is governed by the Civil Code. In Austria and Germany *actio Pauliana* is mentioned in separate laws. The countries of common law have an institute similar to the *actio Pauliana* too. It should be noted that the conditions of making a claim for *actio Pauliana*, the entirety of which is necessary for the application of the institute of *actio Pauliana*, did not change from the very first articles defining this institute.

2. The institute of *Actio Pauliana* has been established both in the states of continental and common law. The legal regulation of the institute differs: in Lithuania it has been established in the Civil Code and court practice, in France – the Civil Code, in the United States of America – the Bankruptcy Code; however the concept of the institute of *actio Pauliana* in all of the countries mentioned is almost the same. In Lithuania the application of the institute of *actio Pauliana* is regulated in a much greater detail than in France. The conditions of the application of the institute of *actio Pauliana* in Lithuania and the United States of America are very similar, although one of these countries is regarded as a country of continental law and the other – as a country of the common law.

3. Upon making an *actio Pauliana* claim, the burden of proof complicates the creditor's possibilities to ensure that the dishonest debtor fulfils their

obligations and thus the legislator should think about shifting a part of the burden of proof on the debtor and the third person. In order to defend the rights and legal interests of the creditor, violated by the bad faith of the debtor and the third party, it would be beneficial to consider the application of sanctions for dishonest debtors and third parties. It is likely that the application of sanctions would reduce the number of dishonest transactions between debtors and third parties that result in the debtor's insolvency.

References

Legal acts

1. Constitution of the Republic of Lithuania.
2. The Civil Code of the Republic of Lithuania.
3. US Code of Bankruptcy. Access on the internet: <https://www.law.cornell.edu/uscode/text/11/548>
4. Code civil des Français. Access on the internet: <http://codes.droit.org/cod/civil.pdf>
5. The law on the amendment of the articles 84, 318, 472 (1) of the Civil Code of the Republic of Lithuania and the supplement with the article 57(1).
6. The law on disputing acts harmful to creditors.
7. Valstybės žinios.

Court practice

7. The decision in the civil case No. 3K-3-587/2008, made on 28 January 2008 by the Division of Civil Cases of Lithuanian Supreme Court.
8. The decision in the civil case No. 3K-3-339/2009, made on 31 July 2009 by the Division of Civil Cases of Lithuanian Supreme Court.
9. The decision in the civil case No. 3K-3-168/2007, made on 19 April 2007 by the Division of Civil Cases of Lithuanian Supreme Court.
10. The decision in the civil case No. 3K-3-17/2006, made on 11 January 2006 by the Division of Civil Cases of Lithuanian Supreme Court.
11. The decision in the civil case No. 3K-3-485/2006, made on 11 January 2006, by the Division of Civil Cases of Lithuanian Supreme Court.
12. The decision in the civil case No. 3K-3-535/2007, made on 3 December 2007, by the Division of Civil Cases of Lithuanian Supreme Court.

Special literature

13. Girard. P. F. Romėnų teisė. 1932. T. 2. P. 50 – 58.
14. Voskuil C. C. A. Law and reality – essays on national and international procedural law. Martinus Nijhoff Publishers. 1992. P. 90
15. Vanhara D. Kreditoriaus teisės ginčyti skolininko sudarytus sandorius (Actio Pauliana) probleminiai aspektai, Juristas (2009. Nr.9).
16. Augaitė D. Actio Pauliana. Jurisprudencija. 2004. t. 55 (47) P. 5–18.

*Dmitrienko N.A., Candidate of pedagogic sciences,
Assistant Professor*

Grachev P.P., a master student

*Kushnareva I.V., Candidate of economic sciences,
Assistant Professor*

*The Institute of Service and Business (branch) of Don State Technical
University Schachty*

TRANSPORT LOGISTICS

Abstract: The problem concerns the interaction of international logistics with other types of logistics: the processes of purchasing, producing, distributing, transporting, storing and information processing are considered. The marketing concept of transport logistics is revealed and its significance is stated in this paper.

Keywords: production, resources, efficiency, logistics, transport, economy, purchase logistics, produce logistics, distribute logistics, transport logistics, logistics of stocks, international logistics.

The logistics is a quickly developing science branch. It is impossible to find a field of the enterprise or organization activity without logistic principles and methods, it would be impossible. It is a science about planning, controlling and transport managing, the warehousing and other material and non-material operations made in the course of bringing raw materials and materials to manufacturing enterprise, intra factory processing of raw materials, materials and semi-finished products according to the interests and requirements, and also transferring, storing and processing the relevant information. [1]

The development of a transport network is intended to strengthening commercial relations between the states of the whole world, and in globalization processes, the main direction is based on logistics, i.e. the international logistics. The international logistics is a special area of theoretical and practical knowledge, business skills, effective actions of professional experts focused on the processes of organization, technology and optimization technology, management and control of interconnected streams serving the aims of international material streams exchange, intellectual products, innovations and services in time and space. The peculiar feature of international logistics is that the producer and the consumer of production are in different states and therefore the logistic chain of distribution is formed by taking into account the passing frontiers and customs. The logistics can be divided into purchasing, production, distributive, transport, information processes. Allocating warehouse logistics and logistics of stocks are also important fields of logistics. However such logistics division into functional areas is rather conditional as these areas are parts of the whole chain and is made by the interconnected links of a logistic chain.

Purchasing logistics. Purpose of purchasing logistics is consisted in coordination and integration of logistic types of marketing and commercial activities providing the enterprise in supply for delivery, which is more than the business organization optimizing expenses of resources. Implementation of supply (purchases) is one of the major functions of each firm. Its value can be evaluated

in two aspects: tactical (quick) and strategic. Implementation of supply in operational plan is being done with the help of daily operations connected with purchases and directed to regulate the problems connected with lack of a necessary supply of material resources or finished goods. Absence of demanded production quantity meets the quality standards, the delivery of goods must be done in time and convenient way to reach the consumer of production or service. It is so obvious that lack of claims, in particular, can serve as an indicator of good quality supply. The strategic party of supply process includes all processes of purchases managing and relationship with suppliers, communications and interactions with other departments of the company, requirements and inquiries of consumers, and also planning and development of new purchasing schemes and methods, etc. Production logistics.

The production logistics according to a commodity policy of the enterprise provides a continuous production of the enterprise, carrying out their constant loading of raw materials, accessories and their storage; optimization of inner productions according to the principles of organizing production (duration, rhythm and another).

Distribution (marketing) logistics. The distribution logistics represents a complex of strategic, organizational, financial and other measures which are closely connected in a flexible control system of material and other streams in the course of their advance to internal and external markets according to marketing strategy of the company. The distribution logistics is responsible for providing goods demanded in the market, necessary quantity of the goods, in time and of appropriate quality, it is to maintain transporting process, transferring and so on.

Warehouse logistics. Any enterprise has a warehouse or a warehouse network, faces a set of logistic problems as strategic, and operational. Thus it is necessary to remember that all tasks within these problems are closely connected and have to be considered in accurate sequence. The movement through a warehouse is connected with expenses of substantiated work thus increasing costs and price. In this regard the problems are connected with functioning of warehouses influenced on rationalization of material streams movement in a logistic chain, using vehicles and distributing costs. The modern large warehouse is a difficult technical construction which consists of the numerous interconnected elements, and has a certain structure and carries out a number of functions on transformation of material streams, and also accumulation, processing and distribution of goods between consumers. The warehouse logistics provides products storage, movement and consolidation in a warehouse, the organization of system of warehousing includes marking, packing, repacking, control of movement in a warehouse, warehouse document flow, management of warehouse stocks, coordination with logistic purchasing operations, production, distributive, and transport and information logistics.

Information logistics. Information logistics belongs to such area of logistics due to maintenance of interrelation between separate links of a logistic chain, creation of the uniform databases; information systems and improvement of

merchandising system allow reducing production costs.

Transport logistics. The role of transportation is so great that it separately allocates transport logistics. External (logistic channel of supply is sale) and internal (intra production, technological) transportation. Consumers of transport services choose transport means and ways of transporting which would provide the best quality of logistic service. In the structure of logistic expenses transportation costs is 20 – 40% and more. Transport possesses a special role in forming and developing logistics in our country. The domestic transport and enterprises are participating in international transport of freights the first needs modern logistic technologies of transportation and cargo handling: inter-multimodal and terminal systems of transporting goods, transport technologies from " door to door", modern telecommunication systems of maintenance cargo transportation and so on.

Logistics and quality management are inseparable concepts. The organizations began to realize that the qualitative product delivered with delay or damage can not find the consumer. Shortcomings and omissions of logistics reduce all efforts on improving a product quality. It is necessary to meet the needs of consumers in a delivery chain introducing control systems of quality, their continuous improvement. [2]

This is one of the fundamental directions of managing information and material streams of goods. The most favorable route is to bring logistic object to a consumer in the shortest possible time (provided terms) with the minimum expenses, and object damage during delivery process. Negative impact on logistic object is based on external factors (a transportation condition), and temporary factor is based on delivery of objects with great expenses. Vehicles promote the movement of a material stream from primary source of raw materials to final consumers. An example of transport logistics is bringing demanded quantity of goods to a necessary point without expenses. Such movement is also called transport logistics.

Transport can be divided into two categories: transport for general use and public transport. The branch of a national economy satisfying requirements of all other branches and the population in transporting goods and passengers is public transport service is considered to be main. The railway transport, a water transport (sea and river), motor, air and pipeline transport belongs to public transport network. Inter transport is transporting of special goods. Here we can see vehicles and technical improvement of transport, introduction new, more modern technologies, improvement of transport organization promotion increase efficiency of transportations. Technical improvements reduce time of loading and unloading operations; increase the speed, volume of the transported goods, etc. A problem of transport logistics is to reduce duration and labor input of transportation of goods as a result of reduction a number of the carried-out operations and stages of transporting process.

Two basic concepts are operation and stages are essence of transport technology of bringing goods. Operation is the uniform, a part of transporting

processes for achieving a definite purpose, which is carried out by one or several performers. The set of operations carried out is called a stage. Transportation process coordination and phasing; in ambiguity of actions are the main signs characterizing technology of transport process. Any operation means approach the object of management to a goal providing transition from one operation to another. The last operation is the introduction of the first operation to the second stage. The more precisely the description of process of transportation of goods corresponds to its subjective logic, has a high probability of increasing efficiency of people's activity occupied in it. When performing the stages and operations included in each technology it is necessary to provide ambiguity of actions. If performance of one operation deviates, it will be reflected in all links of a technological chain.

Production and transporting goods includes stages of loading, transportation and unloading is called cycles of transport process. The rhythm of each cycle is defined by the frequency which, depends on the average duration of one cycle. High degree of dynamism, continuous change of a state and change of structure of elements distinguish one cycle from another. Cycles of separate transportations are fluctuated in time. However they always have the beginning and the end. Each repeating cycle of transportation develops separate stages which are in close interrelation and equally directed as their ultimate goal is to reach spatial change of providing goods. The complex of these cycles developing creates transportation process.

To solve problems of transport logistics, it is necessary:

- 1) to create transport systems, transport corridors and transport chains;
- 2) to provide technological unity of transport and warehouse process;
- 3) to plan transport process paying attention to warehouse and production;
- 4) to choose a type of vehicle;
- 5) to choose vehicle type;
- 6) to define rational routes of delivery, etc.

We will consider the basic principles of transport logistics. The creation, the analysis and improvement are done on the basis of methodology of general cybernetic theory of systems composed the first, fundamental principle of transport logistics.

Highlights of system approach in creation of transport logistics consist of:

- 1) purposes of creating and functioning transport system logistics;
- 2) elements of transport logistics to achieve the goal;
- 3) structure which the system of transport logistics has to have to achieve a goal;
- 4) system structure of transport logistics, aimed at achieving the goal;
- 5) interactions of transport logistics system with external systems;
- 6) system activity as a result of transport logistics compared to the goal.

The requirements to the market transport services establish the second principle of transport logistics. Such requirements consist of:

- 1) provision a wide complex of services (for example loading and unloading, packing products, temporary storage the goods in warehouses, customs

registration of imported goods etc.);

2) organizing multimodal transportation of goods by different types of transport according to uniform transport documents;

3) cargo deliveries according to accurate schedule;

4) registration of all transport documents.

Exact rendering transport services during the exact period of time, in places of destination, necessary quality and acceptable price for the consumer are the third principle of transport logistics.

The fourth principle of transport logistics approves a priority of the valid rendering transport service, technical insurance of rendering transport services at large scales but which has no practical implementation due to the absence of orders for transportation of goods. That is the transport enterprise needs to possess great opportunities for transporting goods. The high tariffs for transportations, competitors with other transport organizations are the conditions to be considered.

The effective level of consumers transport service proposes the fifth principle of transport logistics. A choice of reasonable compromise solution in transport service: level is to be increased to preserve the potential and perspective customers. To organize flexible system of grants intended to differentiating levels of transport service for different customers, i.e. for different market segments.

It is necessary to take into account the influence of this link to the system of transport logistics. The seventh principle of transport logistics consists in it. Considering technology and conditions of transporting goods, demanded transport service is the basis of practical usage.

The costs of each separate transport service operation ensure the eighth principle of transport logistics. Elementary operations of transport service consist of:

1) empty vehicle for loading;

2) loading transport package in the vehicle;

3) unloading the goods from the vehicle at the warehouses;

4) Transporting the goods at 1 km distance.

Calculations of technical and economic costs and justifications are the condition of the ninth principle of transport logistics.

Performance of calculations and justification should be carried out beforehand and is stored in a computer databank. It will be a marketing strategy the management in competitive conditions. The tenth principle of transport logistics is based on it.

Processing information concerning shippers and customers in the region, competitors, types of transport, potential partners, on multimodal transportation, public administration, the transport legislation, banks and insurance companies, cargo terminals, customs warehouses ensure the eleventh principle of transport logistics.

"To create and support good business, partnership with other transport organizations - participants of transportation process accounting mutual interests and compromises" makes the twelfth principle of transport logistics. It is possible

to draw a conclusion that transport logistics consists of transporting goods to the necessary point, using optimum route for the determined time at minimum expenses. [3]

In the conclusion we can say that international transport activity of Russia is based on different processes, purchasing, and warehouse and information logistics. Such ratio of functional areas can be explained by insufficient integration of our country into world economic system. Thus, it is possible to note that the international logistics promotes development of foreign economic activity of the enterprises, optimizing purchasing, transport, warehouse and other processes. [4]

References:

1. Rodnikov, A.N. Logistics :Glossary. - M.: Economics, 1995.
2. Voronin, G.P. Quality Logistics-Logistics of Quality Logistics// - №12-2014-p.24
3. Makarov, M.A Transport logistics// Actual problems of the humanity and the natural sciences. - № 12. -2012-s.194-198
4. Lyamanova, E.A. Development of international logistics and its relationship with other types of logistics//System Management. - № 2. -2012-p.29

Ekaterina Fedotova

Master student of Institute of Social and Humanitarian Technologies

National Research Tomsk Polytechnic University

Russia, Tomsk

ANALYSIS OF TRENDS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF RUSSIAN FRANCHISING

Abstract. This article considers the results of the investigation of basic trends franchising in Russia, the structure of franchise and prospects of development this business model in future.

Keywords: FRANCHISING, BUSINESS, RUSSIAN ECONOMY, FRANCHISING MARKET, GLOBAL TRENDS.

There is no doubt that franchising is one of the most attractive types of activity for small and medium-sized businesses. This business model has been actively developing for more than 20 years and it has excellent prospects for development in Russia. Today franchising is one of the best ways to raise the efficiency of business in any sphere of activities, so in future those entrepreneurs who want to improve their competitiveness will definitely choose franchising.

Over the past 2 years dynamics of economic growth in Russia has dramatically shifted into low gear. According to Russian Federal State Statistics Service in 2014 and 2013 GDP growth accounted for 0.6 % and 1.3%, respectively as against 3.4 % in 2012 [1]. On the part of manufacturing this slowdown was connected with dynamics of industrial production, wholesale and retail trade, construction, real estate transaction and net tax on products. On the part of GDP the slowdown was provoked by consumption dynamics and dynamics of capital formation. However, despite such volatile economic environment franchising has clear prospects for further development and gives entrepreneurs

new opportunities.

It should be noted that official statistics stays quiet about any market data on franchising. Up to the present moment Russian Federal State Statistics Service hasn't provided any statistical data concerning franchising. For example, it is not known how many available franchises are there in the country. There is no a unified register because franchising is not singled out into a certain business type. However, the total volume of Russian franchising market is estimated at \$5 billion. The predominance of franchise units over company-owned units allows the franchisor to spare funds on distribution and increase market coverage without much additional expenditure. The number of company-owned units is gradually decreasing. Nowadays their percentage accounts for 75-79% depending on the branch of industry.

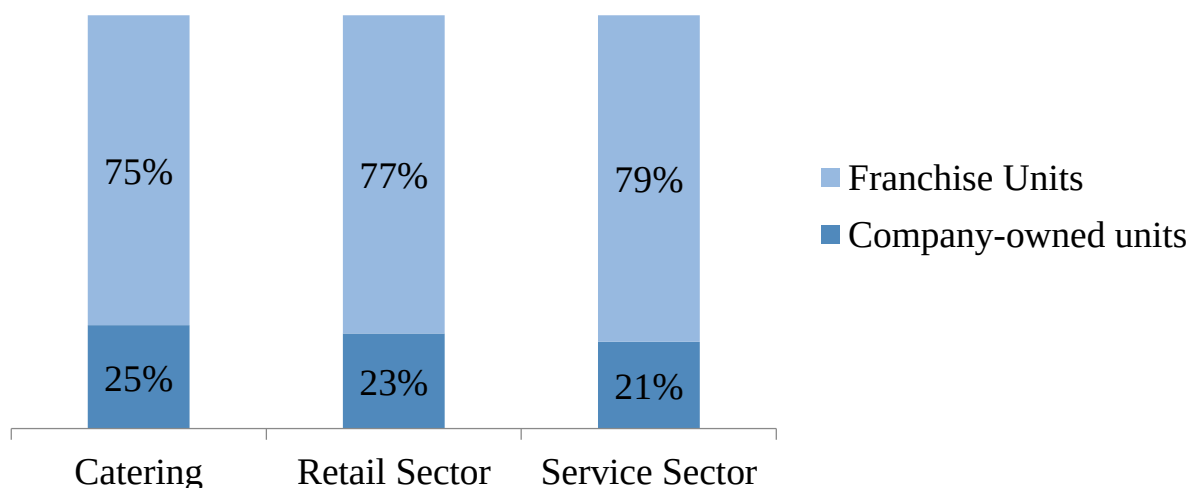


Image 1 – The structure of franchise and company-owned units by the type of economic activity in Russia, 2014 [2]

It is worth noting that boom time for new franchises in Russia is over. Decline in the Russian economy, sharp increase in exchange rate, erosion of purchasing power, and as a consequence of that, sales slowdown make Russian franchising change its business strategy. According to the data from Russian franchise association there were 750 franchise companies in 2011 (98% growth over a 3-year period) and by 2014 their number has fallen to 720. But those companies that managed to consolidate their positions in the market try to develop their networks. 40% of franchisors are originally Russian and there is a potential for growth in this particular sector (for example, 90% of franchisors in China are presented by Chinese brands). [3]

Global development trends of franchising are typical for Russia. It is connected with common franchising benefits and conditioned necessity for the unification of potential and resources in the age of globalization. However, every country has its own peculiarities related to socioeconomic, cultural and psychological, legislative and other factors. For instance, public demand for certain goods and services and development trends of one or another branch of

industry influence overall franchising structure. Russia has its own peculiarities of franchising, for example, in our country retail and catering establishments and establishments for public service have become more popular than other branches while in the USA leading positions have been held by fast food companies.

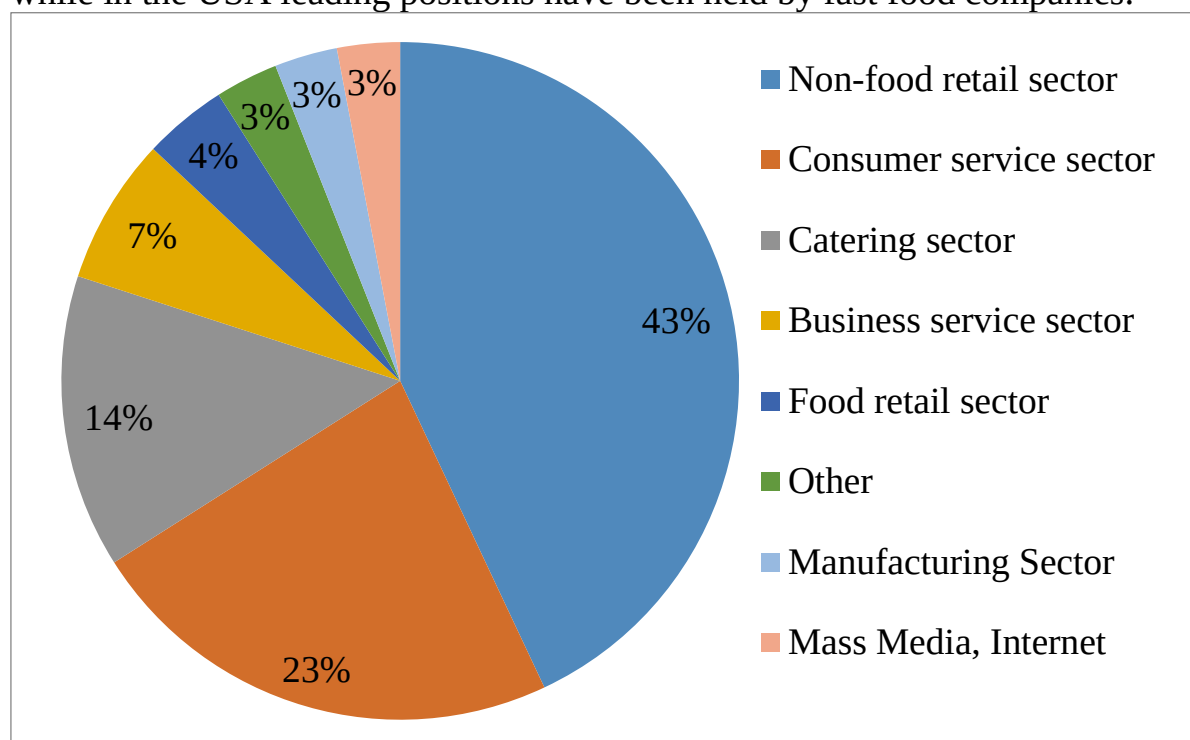


Image 2 – Structure of Russian franchising [4]

Worldwide tendency of last years shows that franchise companies can be divided into three main types: trading companies (they accounts for about 80% of the total number of franchisors), service companies (providing services) and manufacturing companies. Russia is not the exception and has the same types of franchise companies.

It is obvious that distributional franchising predominates over manufacturing franchising. Consequently, it is important to pay special attention to the development of manufacturing franchising and business format franchising in Russia. They are the most promising sectors.

Such indicator as payback period is rather substantial argument when buying a franchise. According to the research data from Retail Idea company the average payback period typical of Russian franchising market does not surpass 24 months (2 years). Sometimes this period is even less than 12 months (no more than 10% of all franchisees had such experience).

The payback period depends on a number of different factors such as the branch of industry, location, geographic footprint and demographic factors. For example, retailing and catering are repaid much faster than manufacturing.

Apart from this, when buying franchise potential franchisees are guided not only by payback period, brand awareness, franchise cost but they also focus on various ratings. After analyzing these ratings the following general tendencies of franchise market in Russia can be revealed:

- franchise growth in retail sector;
- the decrease of total amount of franchise offers with simultaneous network growth;
- high level of Russian franchises;
- increasing popularity of fashion jewelry franchises in clothes and footwear industry which do not require a lot of investment from potential franchisees.

Various government and regional franchise support programmes favour the development of this business model. Such programmes suggest:

- judicial and tax reform introduction;
- *economic debureaucratization*;
- small and medium-sized business support;
- elaboration of bespoke solution for franchising development;
- start-up subsidies;
- assistance in development and promotion of national brands;
- training of skilled personnel;

In the near future all that will allow enterprises to become more confident in the market and open up new horizons for themselves and their customers. Besides, franchising prospects in Russia will remain favourable for a long time, so entrepreneurs who will decide to try themselves in this sphere of business will never lose. Moreover, they will be able to develop their business and extend the geographic reach conquering new cities and primary audience.

References

1. Federal State Statistics Service of Russian Federation // 2015 - [Электронный ресурс] – URL: <http://www.gks.ru>
2. Russian Association of Franchising // 2015 - [Электронный ресурс] – URL: <http://rusfranch.ru>
3. Просветов Иван 25 самых выгодных франшиз в России // 2015 - [Электронный ресурс] – URL: <http://m.forbes.ru/article.php?id=260415>
4. Рождественская А. Семь факторов роста российского франчайзинга // 2014 - [Электронный ресурс] – URL: <http://franshiza.ru>

Gabrielyan A.R.

Bachelor of Economics

Financial University under the Government of Russian Federation

Moscow, Russia

THERETICAL BASES OF A FUZZY PAY-OFF METHOD FOR REAL OPTION VALUATION IN ENERGY SECTOR

According to A. Damodaran's classification reserve opportunities of the company, and also industrial tests and scientific researches belong to a separate type of real options, namely growth option. Besides, A. Damodaran refers strategic merges and absorption to this type of real options. Characteristic of an option of growth is that it, in fact, presents the prerequisite or a link to chains of

the interconnected projects, opening new opportunities for growth in future [Damodaran, A., 2012, p. 46].

Real options "for" projects are connected with an assessment of investment opportunities while real options "in" projects create administrative flexibility directly.

Classical examples of real options "for" projects is the assessment of oil fields, mines, pharmaceutical research projects where in general it is necessary to estimate result of such projects and to make the decision on expediency of investment into these projects. Strengthening the base and columns on a multilevel parking can be an example of real options "in" projects.

Practical use of real options "in" the project didn't gain distribution and development of this theory is only at the initial stage now. Though many theoretical and empirical researches are devoted to real options "for" the project as well as in the case of real options "in" the project their practical distribution is still complicated.

First, it is connected with complexity of understanding of real options by the managers of the companies. Respectively, a psychological factor takes place when, without understanding the tool or seeing complexity in its studying, the manager refuses to use the real option, claiming that it isn't applicable specifically for its firm.

Second, M. Amram and N. Kulatilaka see complexity that the qualitative analysis providing numerical values corresponding to real situation is expensive, also the management often follows the developed strategy, and it also results in need of rather deep studying of real options and formations, so-called, option thinking [A. Damodaran, 2012]. The option thinking allows to use real options for active company management and decision-making process.

Third, the option thinking of managers means formation of the trained organizations by them. A. V. Bukhvalov argues about it in his article "Real options in management: classification and appendices" [Bukhvalov, A.V., 2013]. This rather essential restriction in use of the real options as the control systems developed by world practice, has taken root recently in Russia.

Fourth, the usage of real options limits the difficult mathematical apparatus which is initially developed for the financial markets and respectively there is a discussion concerning objectivity of results of calculations. According to certain authors, there is a fear that estimates that real options can be overestimated, especially in emerging markets where information support for decision-making is lower, than in the developed ones, when the experience of forecasting the market tendencies is worse. Real options are used at adoption of strategically important decisions therefore the slightest miscalculations can lead to serious financial losses.

However active development of the real options theory proves relevance of this tool in development and estimation of the strategy and promotes gradual overcoming of these restrictions. The alliance of financial, strategic and own vision of managers makes real options to be a valuable tool in formation of

flexibility of the firm in the conditions of the uncertain environment.

In the modern finance theory the traditional methods and approaches applied to an assessment of efficiency of investment projects often show the limitation as in the majority they are intended for the companies functioning in stable spheres of business. Such methods don't include administrative flexibility, risk and uncertainty of the project in calculations, therefore, they ignore possibility of stage-by-stage planning and financing the project where there is an opportunity in the course of implementation of the project to change investment data in the external and internal environment.

In Russia there is rather rough process of creation of the new hi-tech companies, and the market differs by high degree of uncertainty.

Innovative enterprises are characterized by uncertainty of situations, risk of a decision-making process, plurality of available options of capital investments, limitation of financial resources for investment, by a large number of entrance indicators, and also existence of information which is poorly formalized and can't be considered as application of only quantitative methods.

Economic literature, as a rule, doesn't give definition of the "uncertainty" because of big abstractness of this concept. Uncertainty and risk are inseparably linked, but have rather essential difference. Uncertainty can't be excluded completely, especially while planning and forecasting.

In more general sense the concept can give such definition to uncertainty - insufficiency of data on conditions in which economic activity, low degree of anticipation of these conditions proceeds. Uncertainty is connected with risk of planning, decision-making, implementation of actions at all levels of economic system.

They consider risk as possibility of a deviation of the investment income (or a concrete conditional cash flow) from the expected size; the changes and the scale of fluctuations of the possible income (streams) is wider, the risk is higher.

More reasonable is approach of risk definition is neoclassical one, though consequences of risk are most often shown in the form of financial losses. The risk of losses is an alternative of obtaining the additional income.

We consider that various and numerous parameters weren't risk factors of certain investments (for example, a jump in prices of raw materials, increase in terms of construction of new shop, violation of the production technology, emergence in the market of the strong contender, etc.) – all of them finally are shown only in two aspects:

- the actual positive conditional cash flows will be less expected;
- the actual negative conditional cash flows will be more expected (on an absolute value).

Thus, uncertainty is the ineradicable quality of the market environment connected to the market conditions, and extent of its influence isn't determined. Then the risk is a measurable possibility of loss caused by need of decision-making in the course of interaction with the market environment possessing uncertainty.

The problem of the accounting of uncertainty and risk arises in investment calculations at determination of efficiency of investments when the investor is compelled to define for himself to what risk he is ready to go in order to receive a desirable result. Thus the solution of this two-criteria task is complicated by the fact that tolerance of investors to risk is individual.

Traditionally for an assessment of change of random variables, development of hypotheses under laws of their distribution, and also the account and an assessment of correlation communications between these variables statistical information is used, as well as expert estimates, methods of imitating modeling, and analog methods. When using statistical and analytical methods experts face that market uncertainty has no statistical nature.

Use of analog methods doesn't give the necessary clearness of the obtained data, and in the analysis of unique innovative projects in general becomes impossible.

To investigate possible change of investments' efficiency, it is necessary to describe properly the existing investment uncertainty of parts of future financial condition of the project, both regarding revenue and perspective expenses. According to authors, at an assessment of investments' efficiency indicators of discounting taking into account risk and methodology of indistinct mathematics are the most acceptable.

For the first time in 1965 in work of the American mathematician Lofti Zade "Fuzzy sets" ("Indistinct sets") the concept of indistinct sets was submitted. Unlike the classical theory of sets where accessory of elements to a set is estimated in binary terms according to an accurate condition — an element either belongs, or isn't present to this set, the fuzzy logic allows to define intermediate values between standard estimations. By means of this mathematical apparatus the price variable can be considered as a variable with values "very low", "low", "average", "high", "very high". Thus, by means of this mathematical apparatus it was succeeded to approach the mechanism of computer processing and the analysis of data [Trigeorgis, L, 1996].

The theory of indistinct sets resolves the graduated assessment of the relation of belonging of elements to a set; this relation is described by means of function of accessory:

$$\mu_A(x) = x \rightarrow [0,1]$$

(1)

X – is the universal set, and $\mu_A(x)$ is function of accessory or the certain mathematical function setting degree or confidence with which elements of some set of X belong to the set indistinct set of A. The more the argument x corresponds to an indistinct set of A, the more the value is, i.e. the values of argument are closer to 1.

The function $\mu_A(x)$ accepts values in some linearly ordered great number of X. A great number of X is called as a set of accessories, X is frequently the piece (0,1).

Then the indistinct set A is defined as:

$$A = \{(x, A(x)) / x \in X\} \quad A = \{(x, A(x)) | x \in X\}$$

(2)

Basis of use of indistinct model is represented by indicators, input parameters in a look is indistinct - linguistic variables. Achievement of such result can be received at adjustment statistically or analytically obtained basic data at a size of risk of fluctuation of this parameter, set by an indistinct variable.

For determination of efficiency of the innovative project we use a discounting indicator taking risk into account. For definition of this indicator it is offered to use a well-known formula of calculation of the discounted cash flows, however for the accounting of risk of the innovative project it is necessary to recalculate cash flows at each stage taking probability of a conclusion of an innovative product to the following development stage into account.

The formula of calculation for rNPV in general looks as follows:

$$rNPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_1 * P_0}{(1+r)^t * P_1}$$

$$rNPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_1 * P_0}{(1+r)^t * P_1}$$

(3)

where NPV – the net specified value corrected on risk;

P_1 – probability of a conclusion of technology in t timepoint;

$\frac{P_0}{P_1}$ – probability of achievement of a cash flow of t CF in t timepoint.

The method of the discounted cash flows taking into account risk (rDCF) expands an assessment of a method of the discounted cash flows (DCF), partially includes real options, provides various scenarios of development of the project and represents a simple tree which includes risk of failure at each stage of innovative development.

For a task of an indistinct variable when determining components it is necessary to multiply them statistically or analytically receiving sizes on coefficient of risk of their deviation from the expected sizes which would be set by an indistinct and linguistic variable in the form of triangular indistinct numbers.

The model expression of the following is: parameter A is approximately equal and in range $[a_{max}, a_{min}]$.

Adjustment of parameter is determined by a formula:

$$k_a = [k_{amin}, k_A, k_{amax}]$$

$$k_a = [k_{amin}, \bar{k}_A, k_{amax}]$$

(4)

Values of parameters are defined with the risk expressed by indistinct number (5) - (7).

$$rNPV_{min} = \sum_{t=1}^n \frac{CF_{mint} * P_0}{(1+r_{max}) * P_1}$$

$$rNPV_{min} = \sum_{t=1}^{N_{min}} \frac{CF_{mint} * P_0}{(1+r_{max}) * P_1}$$

(5)

$$rNPV_{av} = \sum_{t=1}^N \frac{CF_{avt} * P_0}{(1+r) * P_1}$$

$$rNPV_{av} = \sum_{t=1}^{\bar{N}} \frac{\overline{CF}_{avt} * P_0}{(1+\bar{r}) * P_1}$$

(6)

$$rNPV_{max} = \sum_{t=1}^N \frac{CF_{max t} * P_0}{(1+r_{min}) * P_1}$$

$$rNPV_{max} = \sum_{t=1}^{N_{max}} \frac{CF_{max t} * P_0}{(1+r_{min}) * P_1}$$

(7)

To calculate the cost of the innovative project we suggest to interpret function of accessory as density of distribution and to consider a population mean and dispersion of the corresponding random variable.

It is impossible to consider parameters of a random variable, operating with function of accessory of triangular indistinct number therefore we interpret this function as density of distribution of a random variable with the parameters corresponding to it - dispersion and population mean. In other words it is necessary to enter the complete parametrical description of behavior of a random variable at the normal law distribution of two parameters.

For determination of cost of a real option by rDCF method it is offered to use the following formula (8):

$$ROC = \frac{A(Pos)}{A(Pos) + A(Neg)} * E(A)$$

$$ROV = \frac{A(Pos)}{A(Pos) + A(Neg)} * E(A),$$

(8)

Possible average $E(A)$ value for positive area of values for triangular indistinct number is determined in the following way.

Indistinct approach for the rDCF method gives additional opportunities to projects as it allows to consider interrelation between risk and opportunities.

References:

1. A.V. Bukhvalov, (2013), Real Options in management, M. Delo, p. 27-56
2. A. Damodaran (2012), Investment Valuation: Tools and Techniques for determining the Value of an Asset, Wiley Finance, p. 203-260
3. L. Trigeorgis, (1996), Real Options: Managerial Flexibility and Strategy in Resource Allocation, Asco Trade Typesetting Ltd., p. 112 - 146

REAL OPTIONS ANALYSIS AND METHOD OF FUZZY LOGIC

REAL-OPTIONS ANALYSIS

The basic call option contract is defined as an agreement in which the buyer (holder) has the right (but not the obligation) to exercise by buying or selling an asset at a set price (strike price) on a future date (the exercise date or expiration); and the seller (writer) has the obligation to honor the terms of the contract. Options valuation originated from the financial market where options are bought at a certain price and exercised only if advantageous. The option holder has the right, but not an obligation to take action to buy (call option) or sell (put option) something, such as stocks, during a certain time limit, now or in the future, for a pre-determined price. For example, Bob may purchase a 1-year option to buy 100 shares of company X at \$50 per share. If company X's shares trade above \$50, Bob is likely to exercise the option. In doing so, Bob gets a net payoff equal to the price of the share at the time of option exercise, less the \$50 he'll pay per share. If company X's shares trade below \$50, Bob is not required to exercise the option and his losses are limited to the purchase price of the option.

Real options are similar to financial options, except that it applies the theory of options to real life projects.

Real options analysis is looking at investment projects and assets as possibilities and analyzing their acquisition, project start, or making changes within projects as exercising an option. Real option valuation (ROV) is valuing these possibilities as options. Real options are useful both, as a mental model for strategic and operational decision-making and as a valuation and numerical analysis tool. This paper concentrates on the use of real options in numerical analysis, and particularly on the derivation of a numerical monetary real option value for a given investment opportunity, or identified managerial flexibility.

Real options are most commonly valued with the same methods that have been used to value financial options since the 1970s, i.e., with the Black-Scholes option pricing formula [Black and Scholes 1973] with the binomial option valuation method [Cox, Ross et al. 1979], and with Monte-Carlo based methods that use the logic of the Black-Scholes formula [Boyle 1977]. These models are based on the assumption that they can quite accurately mimic the underlying markets as a process, an assumption that may hold for some quite efficiently traded financial securities, but may not hold for real investments that do not have existing markets, or that have markets that can by no means be said to exhibit even weak market efficiency. That is, the construct of the "classical" models requires market completeness and efficiency.

Recently, a novel approach to real option valuation was presented by Datar and Mathews [Datar and Mathews 2004; Mathews and Datar 2007; Mathews and Salmon 2007], where the real option value is calculated from a pay-off distribution

(a distribution of the future expected values from a real asset), in their case a probability distribution of the NPV for a project that is generated with a (Monte-Carlo) simulation. Datar and Mathews show that the results from the method converge to the results from the analytical Black-Scholes method.

The defining difference between financial options and real options is the nature and liquidity of the underlying asset. Financial assets such as equities, bonds or foreign exchange are traded in a transparent market with a close-to-perfect pricing (depending on the fundamental view on how perfect the market is). These attributes of the underlying assets make it possible to trade the matching options at market prices on exchanges in a similar way. Real options are on the contrary written on very illiquid assets which are often unique and consequently very difficult to price at a market price. It can be real options on underlying assets such as different mineral mines, oil fields or life science development projects. For clarity, the main differences between financial options and real options can be seen below:

Financial Options	Real Options
- Short Maturity, usually in months.	- Longer maturity, usually in years.
- Underlying variable driving its value is equity price or price of a financial asset.	- Underlying variables are free cash flows, which in turn are driven by competition, demand and management.
- Cannot control option value by manipulating stock prices.	- Can increase strategic option value by management decisions and flexibility.
- Values are usually small.	- Major million and billion dollar decisions.
- Competitive or market affects are irrelevant to its value and pricing.	- Competition and market drive the value of a strategic option
- Have been around and traded for more than four decades.	- A recent development in corporate finance within the last decades.
- Usually solved using closed form partial differential equations and simulation/variance reduction techniques for exotic options.	- Usually solved using closed-form equations and binominal lattices with simulation of the underlying variables, not on the option analysis.
- Marketable and traded security with comparables and pricing info.	- Not traded and proprietary in nature, with no market comparables.
- Management assumptions and actions have no bearing on valuation.	- Management assumptions and actions drive the value of a real option.

FUZZY SETS AND NUMBERS

The basic concept of fuzzy sets and numbers originates in the classical set theory developed by Zadeh in 1965 [Zadeh, 1965]. The difference from the classical set theory is the value assigning of the membership grade, which previously was assigned using the grade of either one (for complete membership) or zero (for zero membership). Zadeh introduced the concept of not determining the value from a bivalent point of view but instead creating a continuum of grades to describe the grade of membership, hence making it possible to have e.g. a 0.6

grade of membership, defined by

$$A(x) = X \rightarrow [0,1]$$

, where $A(x)$ represents a fuzzy subset A of a non-empty set X in the interval $[0, 1]$.

In other words the notation of $A(x)$ simply represents a function, the membership function of A , while the X represents the universe for the fuzzy subset. The degree to which the statement “ x is in A ” (where x denotes a fuzzy quantity and A is the membership function) is true, is determined by finding the ordered pair $(x, A(x))$. This degree of truth is the second element of the ordered pair. All these ordered pairs completely define A , which can be written as

$$A = \{(x, A(x)) | x \in X\}$$

The purpose of introducing this algebra, “fuzzy sets”, was to handle imprecise elements in a decision making situation, e.g. regarding uncertain future cash flows. Normally, when dealing with uncertainty, the outcome is depicted by using the classical probability theory but instead fuzzy numbers use the theory of possibility. This means that fuzzy numbers can be seen as possibility distributions [Mezei, Fullér & Collan, 2009 (1), p. 5].

A γ -level set (or γ -cut off) of a fuzzy set A of X is the non-fuzzy (crisp) set denoted by $(A)_\gamma$ which separates the possibility distribution in positive outcomes and negative outcomes. As negative outcomes in the real option world are considered having a value of zero due to the managerial flexibility that makes it possible to terminate projects with a projected negative NPV, only the positive area of the possibility distribution is needed to calculate the value of the real option.

So if A is a fuzzy number the following notation is introduced

$$a_1(\gamma) = \min[A]^\gamma, a_2(\gamma) = \max[A]^\gamma$$

where $a_1(\gamma)$ denotes the left-hand side while $a_2(\gamma)$ denotes to the right-hand side of the γ - cut off, $\gamma \in [0,1]$.

The article “The mean value of a fuzzy number” [Dubois & Prade, 1987] argued how to calculate the mean value of a fuzzy number in a closed interval by using the upper and lower distribution functions. This was the precursor for the work of Carlsson and Fullér who have further developed the application of the theory. In 2000, they defined the crisp (single number) possibilistic variance¹ and the crisp possibilistic mean value which are shown below [Carlsson & Fullér, 2001, p. 316].

$$E(A) = \int_0^1 \gamma (a_1(\gamma) + a_2(\gamma)) d\gamma = \frac{\int_0^1 \gamma \frac{a_1(\gamma) + a_2(\gamma)}{2} d\gamma}{\int_0^1 \gamma d\gamma}$$

¹ $\sigma^2(A) = \int_0^1 \gamma \left(\left[\frac{a_1(\gamma) + a_2(\gamma)}{2} - a_1(\gamma) \right]^2 + \left[\frac{a_1(\gamma) + a_2(\gamma)}{2} - a_2(\gamma) \right]^2 \right) d\gamma = \frac{1}{2} \int_0^1 \gamma (a_2(\gamma) - a_1(\gamma))^2 d\gamma$

These findings will be used to calculate the fuzzy real options value.

References:

1. Black and Scholes (1973), Pricing of Options and Corporate Liabilities, p. 637-654
2. Cox, Ross et al. (1979), Option pricing: A simplified approach
3. Boyle (1977), Options: A Monte Carlo approach, p. 323-338
4. Datar and Mathews (2004); Mathews and Datar (2007); Mathews and Salmon (2007), The Handbook of Maritime Economics and Business
5. Zadeh (1965), Fuzzy sets. Information and control, p.338-353
6. Mezei, Fullér & Collan (2009), A fuzzy pay-off method for real option valuation. *Journal of Applied Mathematics and Decision Sciences*, p. 5
7. Dubois & Prade (1987), Necessity measures and the resolution principle, Academic Press, 287-315 & 321-326
8. Carlsson & Fullér (2001), Fuzzy Reasoning in Decision Making and Optimization, p. 316

Georgieva M.K.
student

University of Economics – Varna,
Varna, Bulgaria

TRADITIONAL PROBLEMS WITH THE EVASION AND SIPHONING OF VALUE ADDED TAX

Abstract: The Value Added Tax is created in 1954 by the French economist Maurice Laure. In 1994 the VAT is introduced in Bulgaria, and belongs to the group of indirect taxes. The final price of the goods and services, taxed with Additional Value, is paid by the customer. The frauds with the VAT are one of the most common criminal acts in the national (and in some cases international) organized criminality, as they are one of the basic means for funding it. Despite the undertaken measurements for preventing and controlling these types of frauds, they are still spread all over the country. The VAT siphoning and evasion are a serious threat for the regulation and the quantity of the incomes in the national treasury, as well as for the financial stability of the national economy at all.

Key words: Value Added Tax, Evasion, Siphoning.

In the tax practice, the cases with avoiding and transferring taxes are quite common, which causes a lot of problems.

Avoiding a tax is an action (or inaction) from the payer, orientated towards evasion (or usage) of specific facts and situations. This is usually done in order with avoiding the payment, or paying much more small amounts of the legally owed taxes. This is the reason why avoiding paying a tax leads to decreasing the incomes in the budget.[1] The schemes for siphoning the Added Value Tax are different, but still could be separated in two basic groups.

In the first type, object of buying and selling are goods and services, with highly increased price. This is achieved by buying and selling the good many

times between related firms, registered in the tax departments in the entire country. In many of the cases, there isn't a bought or sold good at all, but just printed invoices. The cost of the good or the service, object of the deal, is increased several times somewhere in the beginning of this chain. The firm, that increases the cost, calculates the value added tax, but doesn't deposit it in the budget. After several times of buying and selling a particular good, a firm appears that exports the good (in most of the cases this export is fictional), and then requires recovering the tax credit.

The second type of schemes is related to real goods, with real producers and exporters. The goods are mostly agricultural, and begin they way from entities, which are not registered in the Law on VAT, and so on they don't calculate and pay taxes over the goods. But their clients usually are registered on the Law on VAT, and are obligated to calculate and pay taxes, without having a tax credit for discount.[3] This way, the temptation to avoid the tax, even though it had been calculated, is great. They buy the good with a tax invoice, use a tax credit, and after that they sell that good, they hide the turnovers, in order not to pay the taxes. This way, they harm the national budget twice. First, they hide their turnover and pay no profit tax in the end of the year; and second—they siphon VAT from the system. After the good is being transferred among a few buyers, it reaches an exporter, that realizes a real export, after he had accumulated huge amounts of the good, and submits an application for tax credit recovery. In the investigation of such schemes, it's difficult to determine the real organizer, and if the end exporter is acting on his good will, or he is a conscious participant in the chain of siphoning.

Usually, a scheme for VAT siphoning is impossible to work without the so called phantom-firms. These firms have no legal or tax registration, or haven't been registered in the Law on Value Added Tax, but still print tax invoices. [3] As a rule, these firms have no real assets, and it's impossible for the tax entities to collect anything from them. Fake tax invoices are constantly printed under the name of these phantom-firms. In Bulgaria, it's hard to determine the real damages from the illegal siphoning of finances from the national budget under the form of tax credit. This is due to the fact that few of these legal violations could be ascertained. The damages to the state in cases like these are not small.

It also impossible to determine the annual damages to the state from income evasion of firms, subjects to Value Added Taxation. The amount of these damages is also not so small. In Bulgaria, the VAT over about 25 % of the real sales is being evaded every year.

The reasons for these violations, which reflect significantly over the national budget, could be classified by different points of view. But it could be strongly concluded, that these violations are done by two basic facts. The first fact is related to the desire of the businessmen (especially in these days) to gain as much money as they could and to gain it fast. The second fact is related to the real possibility to do this. Removing this possibility is not just desirable, but really plausible.

The schemes become realizable when there is tax administration staff involved in them. This is the reason why the staff selection and the morality of the staff are crucial in that process. By this mean, the principles, regulated in the Tax Procedure Code, are the ones, which the tax staff should follow in the determination and collection of tax claims.[2]

Basic and unconditional principle in the tax administration's work is the *lawfulness*. According to ar.5, when applying their rights and obligations, the tax administration entities must follow the Constitution, the Laws, and the International agreements, which Republic of Bulgaria is part of. [2]

Other important principle is the *impartiality* in the work. The staff is obligated to objectively determine all of the facts and situations, regarding the rights, the obligations, and the responsibilities of the tax subjects. Meanwhile, when following this principle, the tax entities could apply some specific rules, but they must not become overpowering, and to divert from the basic legal frames.

The *independency* as a principle, is crucial for providing lawfulness and impartiality in the work of the tax administration, as well as for preventing bureaucracy and corruption. On the other hand, the application of this principle must be strongly related to laws observation. An independency, lead by breaking the law, could be quite dangerous.

The *conscientiousness* is a constant and important principle in the behavior of the participants in tax procedures. This rule, even though it is part from the moral law, is supported with the certain obligation for keeping the determined deadlines, when executing the actions of tax procedures.

The tax administration staff is obligated to keep in secret and not to use the data and the facts, defined as an *official secret*, for other types of actions. This is a specific type of individual data, concerning the tax subjects, such as: sources, type and quantity of the profit, the income and the expenses; the amount of the determined and paid taxes; the used tax preferences and etc. According to the last changes in the Tax procedure codex, the court can order the tax administration to show information from the tax files of physical and legal entities to the prosecutor, the investigator and the entities from the Ministry of Internal affairs, in case when there's an information about committed crimes. [2] The risk here is that the information about the investigated entity could reach the criminal organizations, due to the 'carelessness'. There is no sure way for the information to remain protected, after it had been printed or copied for the needs of the police department. There is no guarantee that some staff members aren't bribed, even though they were carefully selected. This leads to the conclusion that the access to the tax declarations must not be clarified as a right, but also as an obligation. There also has to be added a mechanism for holding the people, who use this information, in charge, if they try to use it for different activities. So far, there isn't such a mechanism.

Positive aspect of the changes in the Tax procedure codes, which additionally motivates the tax staff, is the increased amount of material stimulation. This allows the staff from the Tax Policy department to receive a part

of the incomes from discovered violations. [2]

Reference

1. Blagoeva, N., Kanin. I., Krasteva. V., Analysis of the quantity and the structure of the budget incomes and the collection of the taxes in Republic of Bulgaria. Third International Scientific Symposium 'Materials, Methods and Technologies', September, 2001. Bourgas. P. 73-85
2. Tax Procedure Codex, Published in Gazette, copy 103 since November, 30, 1999. Additional changes, copy 43 since May, 20, 2005.
3. Law on Value Added Tax, Published in Gazette, copy 63, since August. 4, 2006. Additional changes, Gazette. Copy, 107 since December, 24, 2014.

Gogoleva M.A.

Candidate of pedagogic sciences

Assistant professor

Shkryabin A.I., post graduate student

The Institute of Service and Business (branch) of Don State Technical University, Shachty

THE ANALYSIS OF TAXATION SYSTEMS OF SMALL BUSINESS IN RUSSIA AND EUROPE

Abstract

The article deals with the main modes of taxation of small business in the Russian Federation and Europe. Tax bonanza and the role of taxation in the development of a market economy are examined in that article.

Keywords: taxation, taxes, tax bonanza, market economy, developed countries, small business, imputed income, demand-supply, simplified taxation system, unified agricultural taxation.

Today small business plays the key role in the economy of developed and developing countries. The role of small businesses within the global market economy has significantly increased in the 1980s and 1990s of the last century. And at the international arena small business solves the market's classical problems:

1. The equalization of economic fluctuations through the mechanism of demand and supply;
2. A support and development of a fully competitive environment;
3. The increasing of employees' competence and industry's development as a result of healthy competition [1].

There is no stable development of the market economy without a proper system of taxation. Of course, the formation of the state budget is possible without tax deductions. The most important role of taxation system is the state regulation of the economy. Thus, in the interaction between customers and suppliers there is another interactive object – the state. There are two main directions of the state's participation in that interaction:

1. Direct regulation of the market relations between customers and

suppliers through the creation of regulations;

2. The support of state's manufacture branch's development tool in a working condition through the exposure to the needs of the end user and production in a way that is necessary and beneficial for state [2].

In a domestic practice it is customary to classify small businesses by number of employees and revenue in to it:

1. Micro enterprises (up to 15 people, the revenues of up to 60 million rubles);
2. Small enterprises (up to 100 people, the revenues of up to 400 million rubles);
3. Medium enterprises (up to 250 people, revenue up to 1 billion rubles) [3].

There is no common classification system of the small business in Europe. Some countries of the European Union also classify small business by number of employees. Others use the rate of turnover of the company as an additional criterion (Germany, France, Belgium, and the UK). Italy and Ireland use the value of the property [4].

There are following modes of the small business taxation systems in Russia for today:

1. The common system of taxation;
2. The unified tax on imputed income;
3. The simplified system of taxation;
4. The patent system of taxation;
5. The system of taxation for agricultural producers [6].

While using common system of taxation, organization fully provides an accounting and pays all general taxes:

- The value added tax;
- The tax on organizations' profit;
- The tax on organizations' property.

An individual entrepreneur when using the common system of taxation pays the tax on the income of individuals, the value added tax, unified social tax on income, the tax from employees' salary, contributions for compulsory social insurance against accidents in production, the state customs duty, license and registration fees and other applicable taxes, fees and charges [7].

There is an important feature about the single tax on imputed income - since 2013 - it has become voluntary [6].

The unified tax on imputed income is the tax system, which is enforced by the municipal laws, urban districts and may be used only for certain kinds of activity:

- Household and veterinary services;
- Repair services, maintenance, cleaning and storage of motor vehicles;
- Transport services;
- Retail trade;

- Catering services;
- Outdoor advertising and advertising on vehicles;
- Services of temporary residence;
- The renting of trading shops and land for a trade [10].

The simplified taxation system for small businesses replaces next 3 taxes: the value-added tax, the tax on income and the tax on property of physical persons used in the enterprise, on the single tax. There are following single tax rates according to Asset 346 of the Tax Code of the Russian Federation:

1. 6% if only incomes are taxed:

The Simplified Tax = $D \cdot 6\%$, where D is the amount of income.

2. 15% if incomes are taxed after minus the value of costs:

The Simplified Tax = $(D - R) \cdot 15\%$, where D is the amount of income, and R – value of costs [9].

The patent system of taxation is gaining popularity in the Russian Federation now.

The patent system of taxation is, in fact, a replacement of the simplified taxation system. According to the patent system of taxation an entrepreneur has to obtain a patent for a particular activity. This patent replaces the payment of some taxes. For example, if an entrepreneur has a patent which gives him a right to do business in the field like a "maintenance and repairmen of motor vehicles and motor transport, machinery and equipment" that patent allows to avoid the tax on the income for this particular activity (6% according to the simplified taxation system). By the way, this mode of taxation may be applied exclusively to companies with the organizational form of the Individual Entrepreneur with the total number of employees not more than 15 persons [11].

The unified agricultural tax presents a replacement of three taxes for farms engaged in the production of agricultural goods: the tax on income, the value-added tax and the tax on a property of organizations. It is impossible not to notice the tendency of changing of the interest rate on the tax for producers of agricultural goods. In 2004 the interest rate was 0%, whereas in 2015 it is already 24% [12].

A distinctive feature between small business in Russia and in European countries is that the weight of budget of the European countries is much more than the same budget in the Russian Federation. This is due not only to higher interest rates on taxes, but also to the fact that the total number of people engaged in entrepreneurial activity in Europe is much higher (40 small businesses per thousand people in Europe against about 12-13 small businesses per thousand people in Russia).

In European countries there are the analogs of the imputed income taxation and the simplified taxation system used in Russia, but there are some differences:

1. Simplified accounting system;
2. Small business' subjects in several European countries are disburden from paying taxes for the first two years of activity;

3. There are some additional benefits for the small business in certain European countries. For example, if a company was established in the non economically developed area;

4. Simplified mechanism of incomes declaration is common in most European countries.

In conclusion, it is necessary to emphasize that there are quite favorable conditions for establishing and developing the small business in any state with a developed or developing market economy. The differences in the tax systems are mainly in a legislation system of the certain states which depend on the rules of the game in the market of that state. It is important to understand that initially the taxation system was created to replenish the state budget, but nowadays it's primarily focused on the regulation and development of the internal market.

References:

1. [Electronic resource]. - Access mode. - URL: http://www.mstu.edu.EN/science/conferences/11ntk/materials/section8/section8_24.html (date of access: 06.01.2015).
2. The tax code of the Russian Federation. Part 2. From 05.08.2000 The federal law No. 117 (edition of 04.10.2014) // legal-reference system "Consultant Plus" / [Electronic resource]. - Access mode. - URL: <http://www.consultant.ru/> (date of access: 06.01.2015).
3. Free public multilanguage universal Internet encyclopedia "Wikipedia" / [Electronic resource]. - Access mode. - URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Малое_предпринимательство (date of access: 06.01.2015).
4. Mitrofanov, I. A. The taxation of the small business in Russia and abroad: realities and projections [Text] / I. A. Mitrofanov, A. A. Ehrentraut // Young scientist. - 2012. - No. 1. Vol. 1. Pp. 130-135.
5. Yushkov O. O. Malis N. And., The Institute of Finance Researches of the Ministry of Finance of the Russian Federation "Taxation of a small enterprises" [Text]
6. [Electronic resource]. - Access mode. - URL: <http://www.moedelo.org/nalogooblogenie-malogo-biznesa> (date of access: 06.01.2015).
7. [Electronic resource]. - Access mode. - URL: http://wiki.klerk.ru/index.php/Общая_система_налогообложения (date of access: 06.01.2015).
8. The article #346.26. The tax code of the Russian Federation. General provisions.
9. The federal law of 24.07.02 No. 104, Chapter 26.2 of The Tax Code of the Russian Federation "The Simplified Tax System"
10. Free public multilanguage universal Internet encyclopedia "Wikipedia" / [Electronic resource]. - Access mode. - URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Единый_налог_на_вмененный_доход (date of access: 06.01.2015).
11. Federal law of 24.07.02 No. 104, Chapter 26.5 of The Tax Code of the

Russian Federation "The Patent System of Taxation"

12. Federal law of 24.07.02 No. 104-FZ, Chapter 26.1 of The Tax Code of the Russian Federation "The Unified Agricultural Tax"

13. Encyclopedic dictionary of Economics and law "Academician" / [Electronic resource]. - Access mode. - URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/dic_economic_law/16761/УСКОПЕЖНАЯ (date of access: 06.01.2015).

Grozeva M.Y.

Teacher

Professional high school of agriculture 'Hristo Botev'

Yambol, Bulgaria

EXPENSES ACCOUNTING AND CALCULATION OF THE PRIME COST IN THE TERMS OF THE ACCOUNTING LEGISLATION

Abstract: Forming the accounting information about the expenses is a complicated process. This process is being realized under a specific technology, fixed in the accounting legislation, which the companies should concern.

Key words: expenses, prime cost, calculation.

Many companies prefer the system for internal accounting of the expenses calculation to correspond with the accounting for external customers. 'Forming the accounting information about the expenses is a complicated, constant process of managing these expenses. This process is being realized under a specific technology, according to the Law on Accounting, The National Standards for financial reports of small and medium companies, The International standards for financial reporting, The International Accounting Standards and The Sample of the National Chart of Accounts.' [1, p.80]

The prime cost is a financial image of the manufacturing and realization expenses of the goods and serviced, which the company offers to the market. According to the Law on Accounting, the prime cost is the value of the manufactured (created) in the company assets, which doesn't include the administration expenses, the sale expenses, the financial and extraordinary expenses. [2, § 1, p.4] The prime cost is also a main index for economy activities. The calculation is the form of determination of the production's prime cost, and shows in details what types of expenses are done. [3, p.68.]

What is the range of the expenses that form the prime cost according to IAS 2 Inventories? IAS 2 determines the range of the expenses, included in the prime cost, by the mean of excluding. According to the Standard, the Inventories are excluded from the prime cost, and are being recognized as expenses for the period:

- The extra quantities of discarded materials, the labor included in them, and other manufacturing expenses.
- Warehouse expenses, except for the cases when they are needed for the manufacturing process before another, following manufacturing stage.
- The administrative costs, which are not related to bringing the

Inventories to their current stage and condition.

- Sales expenses.

“The conditions, mentioned in IAS 2, give us a reason to make the current conclusion: the prime cost of the production must involve all of the manufacturing expenses, which are not related to the usual course of the working activities. In order with this, two requirements could be determined, which seem to be contrary at first sight. The first requirement says: all of the expenses, related to the manufacturing of the production and the realization of the services must be included in the prime cost calculation. The second requirement says: these types of expenses must mark the usual course of the activity, e.g. to be within the norms.’[4, p.7]

In order with the first requirement, the range of the prime cost includes not just the basic manufacturing expenses, but also the expenses, related to the organizing and managing the manufacturing process itself. The expenses for organizing and managing the manufacturing process must be included in the prime cost. These expenses are separated in an independent expenses domain, and are being divided among the other manufacturing sections on some base.

In order with the second requirement, the prime cost must include only the expenses that are in the norms. This refers not just for the direct material and labor costs, but also for the total manufacturing expenses. Examples of direct material expenses, which must not be included in the prime cost, are: the wasters and the rejects from the production, unless they are in the norms of the legally established wastes. Examples of direct labor expenses, which also have to be excluded from the prime cost, are the downtimes, which are removable.

The rule for including costs, related to the usual course of the manufacturing activity, refers also for the total manufacturing expenses. The total manufacturing expenses, part of the prime cost, could be separated in constant, variable, and other.

The constant total manufacturing expenses are this type of expenses, which can't be influenced by the quantity of the produced production. In some cases, we can add some constant, indirect expenses with manufacturing character, such as: depreciation expenses, rent expenses, production inventory expenses, insurance expenses, maintenance expense and other. Therefore, their total volume is related not just for the used capacity, but also for the maintenance of the non-used capacity. Only the constant expenses, related to the used capacity, must be included in the prime cost of the production.

The total manufacturing expenses, which depend directly or almost directly from the volume of produced production, are variable. In some cases, depending on the specialization of the company, the production process could involve expenses such as: electricity expenses, expenses on the current maintenance of the manufacturing assets, labor expenses on the supportive staff, additional materials and others. These expenses are calculated only in cases when the company realizes some activities. Therefore, they are included in the prime cost of the production or the services in their total amount.

The other expenses of the production process could be an element of the prime cost, as far as they had been realized in order with taking the production and the unfinished production to their current stage and condition for usage. The expenses for creating new products for clients, as well as some non-manufacturing expenses, could be marked in this paragraph.

The distribution of the constant total manufacturing expenses is based on the normal capacity of the manufacturing powers. According to IAS 2 Inventories, the normal capacity is the one, which shows the average production for several periods or seasons in normal conditions, as the lost of capacity, due to the planned maintenance, has to be considered. This is the exact amount of realized capacity. It is a result from the total activities of a concrete company for a specific period of time. The sources for calculating the manufacturing capacity are financial reports, marking the completed economic operations. The conditions, which influence over the regular manufacturing capacity, constantly change. That's why it has its own dynamics, which leads to the need of its periodic recalculation.

The algorithm for calculating the regular manufacturing capacity is this:

1. Fixing the period of recalculation;
2. Analysis of the realized manufacturing, in order to remove the diversions from the regular production volume, which are a result of mere manufacturing or a downtime.
3. The previously calculated regular manufacturing capacity is compared to the capacity, reached through the accounting period of production.

The following situations are plausible:

a) the production volume is equal or bigger that the regular manufacturing capacity. In this case, the amount of the constant total manufacturing expenses for an item of production is defined in a way, that the inventories are not evaluated by their real cost. Moreover, the constant total manufacturing expenses are distributed among the real quantity of manufactured items.

b) the production volume is smaller than the regular manufacturing capacity. In this case, the amount of the total manufacturing expenses doesn't increase. While the undistributed expenses are accounted as other current expenses for the period, which doesn't include the revision expenses.

The variable total manufacturing expenses are distributed for every single item of production, on the base of the real usage of the manufacturing powers.

Reference

1. Averkovitch, E. Accounting of management, Faber, Veliko Tarnovo, 2010
2. Law on Accounting, Published in Gazette, copy 98 since November, 11, 2011
3. Georgieva, V., Dimova, D. The expenses report system - a necessity or a useless luxury for the enterprise. // *Перспективи розвитку економіки в умовах глобальної кризи*. Збірник матеріалів міжнародної науково-практичної конференції, 27 червня 2014 р., "ФОП Дробязко С.І.", Дніпропетровськ, 2014.
4. Ionkova, B. New ways of calculating the expenses, Bulgarian accountant, copy 2, 2003

Gyunzikova L.A.
student of accounting and audit faculty
Federal State educational institution of higher education budget
«Financial University under the
Government of the Russian Federation », Moscow
Supervisor–Polenova S.N., doctor of economic sciences, associate
Professor of «Accounting in commercial organizations»
Federal State educational institution of higher education budget
«Financial University under the Government of the Russian Federation »

**NOTION OF THE MANAGEMENT ACCOUNT AND ITS IMPORTANCE
FOR TAKING THE MANAGEMENT DECISIONS ON BASE OF
INFORMATION ON EXPENSES ON PLACES OF THE ORIGIN AND
CENTRE TO RESPONSIBILITY**

Abstract

Notion "management account" are considered as "forming accounting", "process" and "systems", types of the management analysis. The conclusion is done about value of the management account for taking the motivated decision.

Keywords: *management account, decision making, place of the arising the expenses, centers to responsibility*

The system of the taking the management decisions becomes all more significant for development of the modern economy. The main purpose to organizations are not only production output, sale goods and rendering the services, but also economy resource. Thence, the main purpose to organizations as economic system consists in reception necessary result under minimum spending resource.

Acceptance management decisions implies under itself choice of the best variant from ensemble of the other decisions. Acceptance motivated and well-timed management decisions impossible without reliable and exact information on activity of the enterprise. Herewith important information of the management account, which, first of all, is connected with costs on production of the product, services, information on their value on places of the origin centre to responsibility with the current checking for rational use resource. The specified methods on conduct of the management account is absent in legislation of the Russian Federation and normative legal document on accounting. So economic subjects by itself develop the methods of the management account, resting in information need specialist, taking management decisions.

As is well known, responsibility for taking the management decisions rests upon leader, manager. For performing the functions leader to organizations keeps the following algorithm of the taking the management decision:

- 1) collection information about amount of the expenses in specified length of time;
- 2) analysis to got information;
- 3) choice certain variant of the decision.

For efficient phased functioning (working) the leader special role gains the

management account since neither accounting, nor tax account can to the full satisfy the need for taking the motivated decisions.

Exists the miscellaneous a standpoint on determination of the management account, which are grouped by us on category.

First, management account is considered researcher, as forming accounting. In foreign economic dictionary management account is understood as a part of accounting, giving useful information management organizations for governing asset and obligations. The similar determination give and domestic authors. In the opinion of M.A. Vahrushina, management account as independent direction of the accounting to organizations provides its management device by information, used for planning, management, checking and estimations to organizations as a whole, as well as its structured subdivisions [2, p. 20]. At, the account remains important forming managerial system and acts with system of the financial account simultaneously. Either as previous author A.D. Sheremet interprets the management account as subsystem of the accounting, informing management within the framework of one organization and used for planning, strictly management and checking for activity of the organizations [8, p. 25].

Secondly, management account introduces the author as process. According to Methodical recommendation on organizations and conduct of the management account, designed and confirmed by Ministry of the economic development and trading the Russian Federation from April 22 2002 № 4, management account as process to identifications, measurements, accumulations, analysis, preparation, interpretation and presentations financial and production information, is a base for taking operative and strategic decisions by management of the enterprise [1, p.13]. The National association accountant USA gives its determination of the management account as process on identifications, measurement, accumulation, analysis, preparation, integrations and issues to financial information, used by management of the enterprise for planning, estimations and checking for production activity and efficiency of the use resource.

Thirdly, management account - a system. N.P. Kondrakov defines the management account as installed organization system on collection, registrations, generalization and granting to information on economic activity of the organizations and its structured subdivisions for realization of the planning, checking and management given by activity [4, p. 20]. In the opinion of G.M. Lisovich, management account as system of the account, planning, checking, analysis to information on expenses and result to economic activity, necessary management personnel for activity governing to organizations. He also considers that management account is a connecting-links between account process and management enterprise [5, p. 14].

Thereby, analysis of the determinations of the management account has shown that opinions scientist divided. However general in them is that he presents the component of the accounting, but information, formed with use the special methods required for taking the management decisions. Generalizing aforesaid, consider that management account this part accounting, functioning as system, in

base which lies the collection processes, processing and granting to information required for taking economic motivated decisions, as well as checking, estimations, planning to activity to organizations and efficiency of the use resource.

The management account - a collection instrument management of the organization, by means of which are taken operative, motivated management decisions, directed on increasing of efficiency of the work to organizations.

The component part of management account is accepted consider the management analysis. The term is incorporated with term "management account" in analogy, but notion of the management analysis several broader. The Management analysis is realized detailed, on base to the whole accounting information, including given primary account, has a possibility facility operative account to provide shaping to any available information on activity of the organizations. Specifics of the management analysis is concluded in possibility of the use required for integer of information management, regardless of the formality information, presented in financial account and accounting (financial) to reporting.

The foreign scientist interpret the management analysis as analysis of the expenses in the first place production organizations, calculating prime cost to product, work, services, using different methods of the account of the expenses on the base of the expenses centre separation and the centre to responsibility, planning the expenses and analysis deflection from plan (the budget).

At decision of the management problems in practical work necessary broad collection analytical and operative information, characterizing real financial and production-economic processes at the time of acceptance decision on different level of management. Account given for integer of management on any level must be corresponding to image are prepared and interpreted on base of the certain methods of the analysis.

Three select in system of the management analysis forming: perspective (forecast) analysis, operative analysis and the current (retrospective) analysis, each of which characteristic decision of the own problems.

Retrospective and operative analysis were typical mostly internal analysis in condition of the planned economy. Their primary task was a motivation to tension of the plan, checking for its execution, reinforcement of the mode spare, fight with loss and mismanagement, discovery and measurement of the reasons of the deflections.

Need for undertaking the perspective analysis appeared with transition Russian organization on market conditions of the management: tough rivals, condition to uncertainties and risk - translates the internal analysis in new quality, bring it before level of the management analysis. While retrospective analysis answers the question: «As this was?», prerogative of the perspective management analysis is searching for of the answer to question: "That will if?"

The important problem of the management account is an organization of the account on the centre of the expenses and the centre to responsibility. On base its

data leader to organizations will always be able to define, where expenses exceeded or, on the contrary, insufficient. Additionally managers centre to responsibility will try to reduce the expenses on structured subdivision of the organizations. In subject of the business often their salary directly depends on values arrived organizations. Than below expenses, that above profit.

The centers to responsibility and place of the arising the expenses quite often consider the alike category. However the presence of the two notions is not accidental. As is well known, the centre to responsibility -a structured subdivision at the head which manager, leader, have responsibility, but place arising the expenses- territorial structured subdivision at the head which no manager, however exactly here form the expenses.

Checking is produced in system of the management account for expenses on places of their origin for estimation result to activity to organizations. Since production enterprise is dynamically functioning system then since time priorities on directions of activity can change, but, signifies, organization of the account on the centre of the responsibility must be reoriented on reflection of such condition of the development and management enterprise.

The purpose to organizations of the management account on places of the arising the expenses - a making the efficient system of the account, which is the reason for undertaking operation on account of the expenses in cut of the places of the arising the expenses and payment of the expenses on type of activity, reception to account information on consumption resource on production necessities on segment of the organizations and calculation prime cost to product. The account of the expenses on places of their origin enables management to provide checking for consumption resource, sharing the indirect expenses between separate type of the product that it is important under calculation prime cost produced to product.

The allocation centre to responsibility is founded on purposes of the checking the expenses and result to activity of the segment to organizations, but under checking is understood entrusting to responsibility for appeared deflections on concrete person. The allocation of the centre to responsibility is defined by choice of the object of the checking. Thereby, the centre to responsibility - a structured subdivision to companies, who manager has responsibility for its activity.

If speak of efficiency of the account, that account of the expenses on the centre of the responsibility is more efficient in contrast with account on places of the origin. The purpose to organizations of the account on the centre of the responsibility - a collection and accumulation to information on expenses on each of them, as well as checking the expenses, their analysis, revealing the deflections of the actual expenses from planned, estimation result work centre to responsibility.

Literature:

1. Методические рекомендации по организации и ведению управленческого учета. Утверждены Экспертно-консультативным советом по вопросам управленческого учета при Минэкономразвития России от 22 апреля 2002 г.

№4) [Электронный ресурс] // Режим доступа:
<http://www.twirpx.com/file/152176/>

2. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: учебник для вузов / М.А. Вахрушина. - 8-е изд., испр. - М.: Издательство «Омега-Л», 2010. - 570 с.
3. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: учебник/ В.Б. Ивашкевич. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательство «ИНФРА-М», 2015. - 576 с.
4. Кондраков Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет: учебник / Н.П. Кондраков. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательство «Проспект», 2013. - 496 с.
5. Лисович Г.М. Бухгалтерский (управленческий) учет в сельском хозяйстве: учебное пособие / Г.М. Лисович, И.С. Шутова. - М.: Издательство «ИНФРА-М», 2011. - 168 с.
6. Поленова С.Н. Классификация расходов в себестоимости продукции, работ, услуг // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2014. № 11. С. 2-7.
7. Поленова С.Н. Учет прямых и косвенных расходов в себестоимости продукции, работ, услуг // Все для бухгалтера. 2014. № 2. С. 2-7.
8. Шеремет А.Д. Бухгалтерский учет и анализ: учебник / А.Д. Шеремет. -М.: Издательство «ИНФРА-М», 2012. - 618 с.

Indarbaev A.A.

*Financial University under the Government of the Russian Federation,
Moscow*

CONCEPTS, PRINCIPLES AND CHARACTERISTICS OF PUBLIC MANAGEMENT

Annotation: Based on the definition of "management as a science and art of management of intellectual, financial and material resources for the most efficient production operations and increase profits; set of persons employed in this area in the enterprise (organization), "we see that management has traditionally been seen as part of commercial organizations. At the same time, all the basic laws of general management are shown in the management of public organizations.

Key words: management, public service, development, the authorities.

The founders of managerial approach to public administration, David Osborne and Ted Gaebler (USA) in his famous work "The restructuring of the government» («Reinventing Government») analyzing the shortcomings of bureaucratic management model are detailed in the desired and necessary changes that need to happen at the federal and local levels.

Under management in the public service refers to the process management within the public service institutions, and the science of this administration, and management skill and a corresponding set of skills, and the staff of public administration. Management in the public service is realized through its core

functions: planning, organization, coordination, motivation and control. The division of labor management regulations fixed in the organizational structure, and repetitive and standard actions - in administrative procedures.

But if reform the civil service seriously and permanently, Russia should take into account trends in the development of public service developed countries, and, above all, world leaders - the US and Japan. It is obvious that in large part thanks to the high quality of public officials, these countries have taken a leading role in the world community. As for the modern Japanese civil service, it is based on two key indicators: the minimum cost and maximum efficiency. Index the minimum value is reached as a result of a strict limit on the number of administrative bodies, including ministers (usually about a dozen), and the number of employees of each public body. There is a rule that the party or coalition of parties in power can assign to the ministry as a result of a change of government is not more than three of his supporters (and the two Vice-Minister).

The high efficiency of the state apparatus Japan achieved including through the creation of an elite civil service, attracting to it the brightest talents and minds of the country. In order to guarantee and maintain a high level of efficiency of their employees, public authorities provide such salaries and pension benefits that are competitive with similar payments in the private sector. Attention should also be paid to the fact that in Japan the management of public service at almost all levels, including the recruitment, advancement, promotion, sanctions and pensions charged body that is independent of the government - the National Directorate for Personnel.

In the United States, as we know, the competitive selection of civil servants introduced in 1883, and currently 90% of federal officials come to the public service on a competitive basis.

Noteworthy is the experience of the competitive selection of civil servants in South Korea. On the nature of competition for civil service positions following facts. In the 80 years of the last century, some staff positions claimed 160 candidates and more. Candidates are not afraid of even very complex competitive examinations in 12 subjects, among which are profiling economics, business management and administration. As a result of personnel policy in 1988, 70% of civil servants in South Korea had university degrees.

Along the way, competitive selection and promotion of civil servants already gone neighbor Russia - Kazakhstan. Here establish a special agency of the Civil Service, to the President of the country. According to Kazakh legislation, to be created on a competitive basis, over 90% of the body of civil servants. This innovation of personnel policy in the public service is a real revolution for Kazakhstan, as previously state positions were almost the subject of inheritance.

These and other facts suggest that if Russia wants to enter into the circle of civilized nations, then it will create an elite civil service, which would seek the best representatives of Russian society. As world practice shows, including domestic, the best way to guarantee the elite civil service is the organization of competitive examinations based on their transparency. In this context, Russia

needs a law on the competitive selection of civil servants who have outlined the legal framework for the creation of a system of open competition for civil service positions. The only way to guarantee the constitutional principle of equal access of citizens to public service.

Competitive selection and promotion of civil servants allow for large-scale rotation of the political elite, have been unable to enforce the policy effective modernization of the country. It will include a green light to enter the public service of young people, including those who receive education in the specialty "State and municipal management". In addition, the new principles of selection and promotion of civil servants can become an additional support in order to achieve national reconciliation.

An important role in the modernization of the civil service could play a certification of "career" officials independent certification commissions based on criteria developed. In most of these commissions should be the most authoritative representatives of personnel management, experts in the field of state and municipal government. Current certification practice when officials certify themselves, is, with some exceptions, mostly formal. Possible and a different approach to solve this problem - instead of the older form of certification for the officials to carry out special state certification exam.

Regardless of the nature of the organization, its management and general patterns appear common mechanisms operate. Management in the ministry, regional administration, the university, in a transnational corporation has in common. In particular, in the management of these organizations takes place setting goals, identify priorities, make plans and programs of action, fixed administrative procedures, formed and developed organizational structure. In all organizations within the personnel management are built or that motivational system, practiced procedures for recruitment and promotion. In any organization, shall set forth the procedures for monitoring.

Management in the public service has its own peculiarities, manifested in: aims, methods evaluation, reporting, control procedures, responsibilities and incentives.

Thus, public management is necessary in the public service organization. Although today in the civil service, which is dominated by routine functions and solving repetitive routine tasks, dominated by traditional bureaucratic methods of management. Moreover, authoritarian control in this case turns out to be the best. However, a growing number of specific areas of the public service require innovative solutions are constantly emerging new challenges. In these areas, and reform should take place according to the new spirit of the times.

References:

1. The Constitution of the Russian Federation adopted by popular vote December 12, 1993 Moscow, 1994.
2. Belsky KS On Rank selection of civil servants // Problems of formation of state and municipal authorities in Russia. Ekaterinburg, 1998.
3. Gaponenko AL Features of management in the public service // State Service of

Russia. M., 1997.

4. Public service (an integrated approach): Textbook / Ed. AV Obolon. M., 1999.

5. Grishkovets AA Problems of legal regulation of public service in the Russian Federation: Monograph. Part 2: Improving public service: legal and organizational problems / rags.ru

*Калинина В.В., к. филол.н.
доцент*

МГЛУ ЕаЛИ

Шустова О.А.

студент 4 курса

МГЛУ ЕаЛИ

Россия, г. Иркутск

SOCIAL ORGANIZATIONS OF THE VIETNAM WAR PERIOD

The Vietnam War was one of the most notorious political events of the baby boom generation. What had seemed like a small skirmish in a far-away country turned out at the center of American politics. It changed not only a huge amount of human fates but also social situation in the country generally. It gave rise to social tensions, opposition ideas, protest activity, countercultures, spirit of non-conformism, and anti-war movements. It was the first “television war,” the first “rock and roll war,” and the first war strongly influenced by its rising unpopularity at home.

Firstly, anti-war protests began as an opposition to the draft. This system was found as socially unfair – people to be mobilized first were blue-collar Americans and African-Americans. Then, when the U.S. army needed more and more soldiers, the draft increased to mobilize various social groups.

After the draft opposition, new arguments against intervention appeared. These arguments arose mostly among students. Some believed that the Communist threat was used as a scapegoat, and accused the United States of having imperialistic goals in Vietnam. The war was also criticized as immoral when photographic evidence of civil deaths emerged [13].

The Vietnam War was the first war which got media coverage. The events on battlefield were shown to public by such means as television. Footage of casualties eliminated any thoughts of glorious war and helped opposition growth.

The Vietnam War flew into Vietnam Syndrome – a phenomenon, which means having a loss of faith and a defeatist attitude, a reject to support the U.S. intervention in un-winnable war, which costs a lot of human lives [13].

Anti-war movement had existed before the beginning of the war, but it reached the national prominence only with the Vietnam War, and remained powerful during the whole conflict.

Anti-war movement in the United States involved students on campuses, soldiers in the military, and civilians marching in the streets. Though students are considered to be the most memorable activists who played the key role in bringing pacifist ideas to the society, other social groups should not be underestimated.

Talking about student activism, it is important to mention, first of all, SDS. Students for a Democratic Society started in 1960 as a small multi-issue organization, which main interests were civil rights, equality, economic justice, peace, and democracy, but with the rise of the Vietnam War it transformed into the largest and the most influential radical student organization concerning anti-war movement [2].

As soon as the aerial bombing of Vietnam began and the U.S. troops were introduced, SDS started small demonstrations against the war. That was approved by other pacifists, and by the end of March of 1965 there were 52 chapters of SDS all over the country.

The first anti-war teach-in was held in the University of Michigan. It was supposed to start at 8 p.m. and continue as long as necessary. This teach-in attracted three thousand students and lasted 12 hours. It gave rise to hundreds similar events all over the country. The largest one was held at University of California, Berkeley. It attracted 36 thousand students and lasted 36 hours [3].

Such teach-ins helped thousands of students to understand the reality, so more and more people got involved into the anti-war movement. On the April 17 1965, SDS called the first national demonstration against the war in Vietnam. 25 thousand people, mostly college students, arrived in Washington. Paul Potter, the president of SDS, gave a speech that made many people to rethink their attitude to the country's not only foreign but also interior policy. One of demonstrators expressed it much more briefly: "Oh God! Everything they told me was a lie!"

As SDS members became more disappointed with the government's policy, they became more daring and radical. The slogan "from protest to resistance" pretty well expressed organization's intentions and mood.

In 1967 SDS organized a series of direct actions with the goal of not just protesting the war, but disrupting the "war machine." In October 1967, several hundred students at the University of Wisconsin organized a demonstration to prevent Dow Chemical Company, the largest producer of napalm (which was barbarously used to destroy civilians), from holding a job fair on campus. The police eventually forced the demonstration to end, but Dow was banned from the campus [2].

Also in October, SDS chapters on different campuses protested their administrations' involvement in the draft. Berkeley's SDS chapter organized a weeklong series of demonstrations and direct actions against the local draft board. However, each time, the answer was the same: The administration called the police to arrest or even beat demonstrators. After that events thousands of students who had doubted before joined the anti-war movement.

SDS members became concerned that not only the Vietnam War was an unsuccessful political action but also that the whole American political system was rotten to the core. As the result of that disappointment SDS got revolutionary mood. In 1969 SDS had 100 thousand members – the biggest number the organization ever had. However, SDS soon collapsed. SDS split into two rival factions, one dominated by the Maoist-turned-Stalinist Progressive Labor Party

(PL) and the other called the Revolutionary Youth Movement (RYM), which promptly split into two rival factions itself [3].

For African-Americans anti-war movement was closely connected with the civil rights movement. Fighting for the better life conditions they also fought for the life itself. Their struggle against the war was mostly connected with the draft.

Another anti-war organization, Student Nonviolent Coordinating Committee, was the civil rights movement organization founded in 1960 and firstly did not care much of American foreign policy. However, at the beginning of 1966 SNCC joined the movement against the Vietnam War. The idea was that African-Americans were compared to the Vietnamese. According to SNCC, both of them were poor, non-white, and the United States did not care much of their lives. SNCC inspired African-American men to avoid the draft and join the movement for the freedom in the country [10].

The National Black Anti-War Anti-Draft Union was formed in 1968 as organization against the war in Vietnam and the draft in African-American community. Their method was ordering young African-American men not to register for the draft though it was illegal. Also they asked African-American lawyers to protect unregistered. The motto of NBAWADU was "Hell No, I Won't Go!"

Black Women Enraged, a Harlem anti-war movement which goal, first of all, was to oppose the draft system, had absolutely the same demands as SNCC. They demanded African-American to ignore the call for the military service and stay at home to fight against the segregation [6].

One more group of people who were tired of the war was its participants. People who got through the hell turned out to have done it in vain, for nothing. They understood that the Vietnam War was not the war for the democracy but it was the war against the humanity.

Vietnam Veterans Against the War was formed in 1967 after 6 veterans had marched together in a peace demonstration. VVAW is considered to be one of the most influent units of that period. The organization gave voice to them who had learned from their own experience how cruel the Vietnam War was. So they did their best for the world to see that truth. The thing differing this organization from the others was that VVAW fought not only for the end of the war but also for the rights and needs of veterans. In spring of 1970, VVAW had 600 members. Over the next several years, thousands more joined [12].

In September of 1970 VVAW organized Operation RAW ("Rapid American Withdrawal"). About 200 Vietnam veterans marched from Morristown, NJ, toward Valley Forge State Park demonstrating horrors of the war. While marching veterans left leaflets which described what could happen to the civilians if they were the Vietnamese. Also in these leaflets VVAW called the people for help in putting the end to the war [8].

In January of 1971, VVAW began Winter Soldier Investigation to collect the testimony of the war crimes in Vietnam, including rapes, tortures, cruelties, and killing of civilians. About 150 veterans testified from firsthand experience.

The reason to start such testimony search was a notorious 1968 massacre of Vietnamese civilians at My Lai [1].

In April of 1971, the demonstration named Operation Dewey Canyon III took place in Washington, D.C. It was called as Operation Dewey Canyon I and Operation Dewey Canyon II, which were the names of invasions in Laos in 1969 and in 1971. The demonstration was also called “a limited incursion into the country of Congress.” About one thousand veterans and several Gold Star parents (parents of soldiers killed in Vietnam) took part in this peaceful anti-war protest. The march continued from April 18th to April 23rd, and was the most powerful anti-war demonstration held up to that time; it sparked off a series of major demonstrations that made it clear that the American people wanted the US out of Indochina [12].

On December 26 of 1971 two dozen veterans occupied the Statue of Liberty for two days protesting U.S. aerial bombings of Vietnam. They unfurled an inverted American flag on the statue’s crown that meant a signal of distress [5].

Committee for Non-Violent Action was formed in 1957 as an organization against nuclear weapon. It was one of the first American peace groups which concentrated on nonviolent methods like organizing protest demonstrations. In the mid-1960s CNVA focused efforts on the movement against the Vietnam War. Three activists traveled to Saigon but were deported because of picketing the United States Embassy. In June of 1965 CNVA picketed the Oakland Army Base where soldiers were being deployed to Vietnam. They requested to be allowed to visit the soldiers and give them gifts and well wishes, including some reasons why they should refuse to go. As the result they were arrested. In 1966 Committee used A War Tax Protest - the method of resistance enclosing refusal to pay tax [4].

The National Committee for a Sane Nuclear Policy was founded in 1957 to oppose atmospheric tests of nuclear weapons. As the war in **Vietnam** reached its peak, SANE became more active in the anti-war movement. In 1965, SANE led rallies against the war in New York and Washington, D.C. Two years later, Committee co-chaired the spring Mobilization to End the War in Vietnam [9].

Vietnam Day Committee was found in May of 1965 after 35-hour teach-in against the Vietnam War, which gathered 35 thousand people at the University of California. VDC appointed October 15 and 16 as International Days of Protest Against American Military Intervention. The other anti-war groups, for example SDS, joined the protest organization. As the result the protest spread across the country. Between 10 and 15 thousand of students and other activists got involved on 15 October [11].

The National Mobilization Committee to End the War in Vietnam was formed in 1967. The organization first was called the Spring Mobilization Committee to End the War in Vietnam. The Mobe, as the committee was commonly known, organized a mass rally on April 15, 1967 in New York City with 400 thousand participants and in San Francisco with 75 thousand protestors. After the rally the name was changed into the National Mobilization Committee to End the War in Vietnam.

The main Mobe's goal was to raise the public against the Vietnam War. The Committee also paid attention to the civil rights movement. The Mobe's motto was "What are we waiting for?"

In October of 1967 the Mobe organized the March on the Pentagon which gathered 150 thousand people [7].

The Vietnam War managed to spark anti-war movement not only within the country but also all over the world. The war gave rise to the opposition. A lot of social multi-issue organizations grew.

The most notable participants of the anti-war movement were the baby-boomers, mostly students. They did not only form organizations (some of them still exist), which shook the political and social situation within the country; but also gave a birth to the hippie counterculture which spread around the world and forced the people change their consciousness.

People stopped being just "civilians". They got a desire and a need to be an active part in the country's life. Some of these organizations still exist, and their participants still remember the notorious event which helped them to get the voice. The Vietnam War pushed the people to fight for the things they found important.

Reference list

1. Bolt, E. VIETNAM VETERANS AGAINST THE WAR AND THE WINTER SOLDIER INVESTIGATION (1971). [Electronic Resource] – <https://facultystaff.richmond.edu/~ebolt/Homepage.html>; (дата обращения 11.12.13).
2. Bailey, G. SDS and the struggles of the 1960s. [Electronic Resource] – <http://socialistworker.org/>; (дата обращения 08.12.13).
3. Bailey, G. The rise and fall of SDS. [Electronic Resource] – <http://isreview.org/issue/91>; (дата обращения 07.12.13).
4. Committee for Nonviolent Action Records. [Electronic Resource] – <http://www.swarthmore.edu/library/peace/index.htm>; (дата обращения 04.12.13).
5. Dec 26th 1971 – Statue of Liberty, Liberation. [Electronic Resource] – <http://warisacrime.org/>; (дата обращения 12.12.13).
6. Encyclopedia of African American History. [Electronic Resource] – <http://books.google.ru>; (дата обращения 10.12.13).
7. National Mobilization Committee to End the War in Vietnam Records. [Electronic Resource] – <http://www.swarthmore.edu/library/peace/index.htm>; (дата обращения 09.12.13).
8. Operation RAW. [Electronic Resource] – <http://www.vvawai.org/>; (дата обращения 11.12.13).
9. Records of SANE. [Electronic Resource] – <http://www.swarthmore.edu/library/peace/index.htm>; (дата обращения 10.12.13).
10. Six years of the Student Nonviolent Coordinating Committee. [Electronic Resource] – <http://www.ibiblio.org/>; (дата обращения 08.12.13).
11. Vietnam Day Committee. [Electronic Resource] – <http://www.calisphere.universityofcalifornia.edu/>; (дата обращения 07.12.13).
12. Vietnam Veterans Against the War (VVAW). [Electronic Resource] –

<http://www.iath.virginia.edu/>; (дата обращения 11.12.13).

13. Vietnam War Protests. [Electronic Resource] – <http://www.history.com/>; (дата обращения 03.12.13).

Koteneva D.D.

*student of faculty "Accounting and
audit"*

**FGOBUVO "Financial university under the Government of the Russian
Federation", Moscow**

**Scientific leader - Polenova S.N., d.e.n., assistant professor of the pulpit
"Accounting in commercial organization" FGOBUVO "Financial University at
Government of the Russian Federation"**

DRAFT ON FUNDS AUTOMATION OF THE ACCOUNTING RUSSIAN DEVELOPER IN ORGANIZATION

Abstract

In article are motivated stages of the formation of the automatic systems of the accounting and reporting and condition of their shaping in modern condition, meeting the demands modern software programs Russian developer.

Keywords: *automation, accounting, stages, Russian account practice.*

For present-day day is designed and used several thousand special computer products in sphere of the accounting and reporting, which are submitted for the market in all category of the prices and quality. The dialect about choice of special software within the framework of account and analysis their economic operation domestic enterprise, necessary to note that choice them in account practical person organization is made in favour of Russian computer products.

The automation of the accounting in Russia has several stages. The first stage began since 1990, when appeared need for software provision for formed new subject in market economies of the country. The particularity of this stage became mass import the foreign computer technology with the following making the computer products for necessities of the accounting domestic enterprise. The first computer product intended for conduct of the accounting at the point become "Turbo-accountant" (the developer "DIC"), "Sail" (the developer "Sail"), "Finance without problems" (the developer "Hakers-Design").

The second stage to automations was characterized by full-scale growing and development economic subject in process of the privatization. In this period was founded big amount cooperative society, which was needed the automation of the account processes. In this period was as one should begin formation large developer special software: "1C", "Diasoft", "Omega" [5, p. 665].

The modern stage to automations of the accounting in Russia is considered third. This period possible to characterize the complication earlier designed hi-tech products by join several areas to automations and creation of united software with broad possibility for economic analysis and accounting. The modern programs differ its qualities to modern normative-legal base, operative processing the big array to information [1, p. 437]. The most popular from such hi-tech products for

present-day day - a program "1C: Book-keeping" (the developer "1C"), as well as "Info-accountant" (the developer "Informatics").

The modern market of the hi-tech products for accounting is oriented on greater multiuser programs, which allow not only leading accounting on all area, but enabling to conduct the complex analysis to economic activity of the subject for entry of the management decisions. Amongst participant market hi-tech products for conduct of the accounting and reporting, possible select following [2, p. 156], presented in table 1.

Table 1

Types of accounting software of the accounting and economic analysis
in Russia and its developers

Company-developer	Computer programmes
"1C"	"1C book-keeping 8.0"
"Corporation Sail"	"SAIL-enterprise 7 "
"Infin"	"INFIN-Management"
"Info"	"Info-accountant"
"Omega"	"ABACUS Professional"
"R-Style Softlab"	"RS-Balance 3"
"Folio 2000"	"FOLIO Buhmaster"
"KOMTEH"	"KOMTEH"
"LOKIS"	"LOKOFFIS"
"Infosoft"	"Integrator solo"

The greatest share markets form the products for personal computer to companies "1C". The program is universal for conduct of the accounting on territory of the Russia on area of the account:

- operation on bank (the pay-desk);
- operation with currency;
- account of the fixed assets;
- account of intangible asset;
- account goods, material, services;

To value given program refer conduct of the account by the rules accounting and tax account, high efficiency for decision of the row of the tasks.

The program, which attracts a following on Russian market of the computer products, is a program "BOSS". Its developer is a company "IT". She is intended for use on large and average enterprise. The program includes the separate module "BOSS-accountant", as well as two main blocks: module on conduct of the financial account and material account with ensemble built-in reference book, which can be filled manually or automatically [4, p. 302]. The subsystems given program - material, product, goods, tax, capital, the fixed assets, intangible assets and others Software, which on interface and internal built-in module reminds the program foreign developer, - "Sail-enterprise 7". It is intended for use on small

and average enterprise, can be organized on 20 computers simultaneously, and united in local-area network that creates one information space for taking the management decisions.

To functional block given program possible to refer:

1. realization and storehouse;
2. book-keeping;
3. salary workman;
4. personnel (frames);
5. account of the agreements.

To positive parties of the use given program possible to refer [3, p. 280]:

- possibility to integrations with other computer product;
- presence of the powerful facilities of the processing the big array data;
- constant renovations of the information base of the program;
- development individual pattern for necessities of the organizations.

Amongst foreign programs, which also allow to automate conduct of the accounting and reporting, but because of high cost they have a smaller share market - a computer products "Sun system", "Platinum", "SAP". The data of the program are used by companies, which are interested in conduct of reporting on IAS and IFRS. To companies, which actively use the west program to automations of the account, pertain the affiliated enterprises of the large foreign companies. For them not characteristic of use the specific programs for conduct of the financial account and they use the program of the corporative nature.

Literature:

1. Безрукова Т.Л., Шанин И.И., Жабина А.И. Современные методы автоматизации бухгалтерского учета//Успехи современного естествознания. 2015. № 4. С. 664-667.
2. Елисеева Е. А. Сравнительная характеристика программ бухгалтерского учета//Проблемы и перспективы экономики и управления. 2014. №12. С. 155-158.
3. Карева И. Н. Сравнительная характеристика ERP-систем SAP и Oracle // Молодой ученый. 2014. №20. С. 279-281.
4. Нормуминов Б. А. Условия перехода к полной автоматизации бухгалтерского учета // Молодой ученый. 2015. №5. С. 301-303.
5. Ракиткина И. В. Компьютеризация бухгалтерского учета в России// Молодой ученый. 2014. №11. С. 437-440.
6. Поленова С.Н., Миславская Н.А. Выбор программ по автоматизации бухгалтерского учета // Экономика и социум. 2014. № 2-3(11). С. 1010-1016.
7. Поленова С.Н. Организация системы электронного документооборота в бухгалтерии // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2014. № 16. С. 29-33.

THE METHOD OF REAL OPTIONS FOR EVALUATING THE EFFICIENCY OF GAS PROJECT

Types of Real Options

The different types of options model the different ways a company can react to new information. The management's flexibility is thus embedded in several different real options. The different real options where it is possible to either exercise it or let it pass are described as simple options [Copeland & Antikarov, 2003, p.121]. The multifaceted real options are described as advanced options [Kodukula & Papudesu, 2006, p.145].

Option to abandon

If a project develops worse than estimated and fails to live up to the expectations, the project management can consider abandoning the project and thus saving future costs related to the project [Kodukula & Papudesu, 2006, p.102]. For projects where the NPV is very marginal the abandon option is particularly important as even minor changes to the estimates can change the outlook from profitable to loss-making.

Option to expand

In industries with a high growth rate the option to expand can be very useful and value-adding [Kodukula & Papudesu, 2006, p.110]. Projects with a low or even negative NPV may in the long run provide added possibilities if the market develops in the desired direction. But these possibilities only occur if the initial investment has been made. So in order to make a profitable investment at a later point in time it is essential that the foundation has been laid. It can be the expansion of a gas production if demand rises [Copeland & Antikarov, 2003, p.12].

Option to contract

This real option incorporates the possibility to scale down the project if the market does not develop quite as anticipated. It can be production facilities that need to be scaled down if demand suddenly fluctuates. Accordingly it is important that the management is aware of that future option when the facility is being designed and built. Also the option to outsource parts of the value chain is considered an option to contract [Kodukula & Papudesu, 2006, p.116]. Thus this option has had growing importance for nearly all industries in the last decades due to wage increases in the Western World.

Compound option

A compound option can be described as an option on options [Copeland & Antikarov, 2003, p.12]. In multiphase projects this option is very common as the initiation of one phase is dependent on the completion of the earlier phases or in other words the exercise of the earlier options [Kodukula & Papudesu, 2006, p.61-62]. Therefore the value of compound options is contingent of the value of other

options [Copeland & Antikarov, 2003, p.163]. Due to this cohesion between several real options a compound option is described as an advanced option.

Rainbow option

When there is more than one type of uncertainty embedded in the option, it is called a rainbow option [Copeland & Antikarov, 2003, p.221]. This is often attached to development projects as there is a technological risk regarding the efficacy and safety of the product and then a market related risk which determines the sales potential.

Valuation of investments in gas

Real options approach is used to analyze the investment decision in oil and gas production. The price of the option to invest is estimated using a binomial modeling and the backwards induction methodology. The assumption that prices evolve according to a binomial process and that investments in oil and gas are similar to investments in non-dividend paying assets permit us to state that an investor is indifferent to risk and requires no additional compensation for risk. In other words, the expected return on the investment is the risk free rate and the investment exists in a risk neutral world. The implication is that the option (to invest) can be valued on the basis that investor is risk neutral. Thus, the investor's risk preference has no effect on the value of the option (to invest) when it is expressed as a function of the price of the underlying asset, i.e., oil and gas. As a result of the general principle of risk-neutral valuation used in option pricing, we can with complete impunity assume the world is risk neutral because the resulting option prices are correct in a risk neutral world as well as other worlds. This explains why the pricing formulas of Black-Scholes (B-S) for European calls,^c and ^P for puts on non-dividend paying stocks do not involve the stock's return, ^μ.

$$c = S_0 N(d_1) - Y e^{-rT} N(d_2)$$

$$p = Y e^{-rT} N(-d_2) - S_0 N(-d_1)$$

where

$$d_1 = \frac{\ln\left(\frac{S_0}{Y}\right) + \left(r + \left(\frac{\sigma^2}{2}\right)T\right)}{\sigma\sqrt{T}}$$

$$d_2 = \frac{\ln\left(\frac{S_0}{Y}\right) + \left(r - \left(\frac{\sigma^2}{2}\right)T\right)}{\sigma\sqrt{T}} = d_1 - \sigma\sqrt{T}$$

It is well known that an analytical solution does not exist when valuing an American-type call option on a dividend-paying asset with positive exercise price

[See Hull, 2005]. Adapting the B-S model to this paper, the variables S_0 is the price of the underlying asset, Y is the benchmark representing the reference price of the underlying asset that the investor must earn to justify future investments in oil and gas production; r is the risk free rate of return continuously compounded, T is the expiration date, σ is the volatility of the price of the underlying asset and the function $N(x)$ is the cumulative probability function for a standardized normal variable.

A generalized binomial model on risk neutral investments

Let S_0 refer to the median price of the underlying asset and f is the option to invest in the underlying asset. The option to invest will expire in time, T . During the life of the option, the price of the underlying asset can move up from S_0 to a higher level, S_u , and the payoff from the option is f_u . Conversely, the price of the underlying asset can move down from S_0 to a lower price S_d and the payoff from the option is f_d . The inference is that $u > 1.0$; $d < 1.0$. In other words, the proportional increase in the price of the underlying asset when there is an up movement is $u - 1.0$; and the proportional decrease in the price of the underlying asset when there is down movement is $1.0 - d$.

Hypothetically, if the price of the underlying asset goes up, the value of the portfolio at the end of the option is

$$V = S_u \Delta - f_u$$

If the price of the underlying asset goes down, the value of the portfolio becomes

$$V = S_d \Delta - f_d$$

The value of Δ that makes the portfolio riskless becomes

$$\begin{aligned} S_u \Delta - f_u &= S_d \Delta - f_d \\ \Delta &= \frac{f_u - f_d}{S_u - S_d} \end{aligned} \quad (1)$$

Equation (1) shows that Δ is the ratio of the change in the price of the option to the change in price of the underlying asset as we move between tree nodes. We denote the risk free interest rate by r and the present value of the portfolio when the price of the underlying asset goes up becomes:

$$(S_u \Delta - f_u) e^{-rT}$$

Conversely, the present value of the portfolio if the price of the underlying asset goes down is zero and the option is worthless:

$$(S_d\Delta - f_d)e^{-rT} = 0$$

Now, suppose the cost of setting up the portfolio is

$$S_0\Delta - f;$$

It then follows that

$$(S_u\Delta - f_u)e^{-rT} = S_0\Delta - f_u; \text{ and}$$

$$f = S_0\Delta(1 - ue^{-rT}) + f_ue^{-rT}$$

If we substitute equation (1) for Δ and $p = \frac{e^{rT} - d}{u - d}$, the equation above becomes

$$f = e^{-rT}[pf_u + (1 - p)f_d] \quad (2)$$

P is the probability of an up movement and $(1 - p)$ is the probability of a down movement. Assuming that the price of the underlying asset will evolve along a binomial tree from $N = 0$ to $N = 4$ over four quarterly periods. Adapting Barberis (2009), we can assign values to S_u and S_d based on the equations below.

$$S_u = \mu^{\frac{1}{T}} + \sqrt{(\mu^2 + \sigma^2)^{\frac{1}{T}} - (\mu^2)^{\frac{1}{T}}}$$

$$S_d = \mu^{\frac{1}{T}} - \sqrt{(\mu^2 + \sigma^2)^{\frac{1}{T}} - (\mu^2)^{\frac{1}{T}}}$$

We set μ , and σ at $(\mu, \sigma) = (1.1, 0.3)$ to represent the annual after tax median rate of return and standard deviation respectively. Thus the price of the underlying asset goes up $u = 1.1619$, and down by $d = 0.8863$.

Figure 1 below illustrates the tree of prices when the binomial model is used. At time zero, the price of the underlying asset, S_0 , is known. At time Δt there are two possible prices, S_u and S_d ; at time $2\Delta t$ there are three possible prices, S_u^2 , S_u and S_d^2 and so on.

Accordingly equation (2) becomes

$$f = e^{-r\Delta T}[pf_u + (1 - p)f_d] \quad (3) \text{ and}$$

the expression for p becomes:

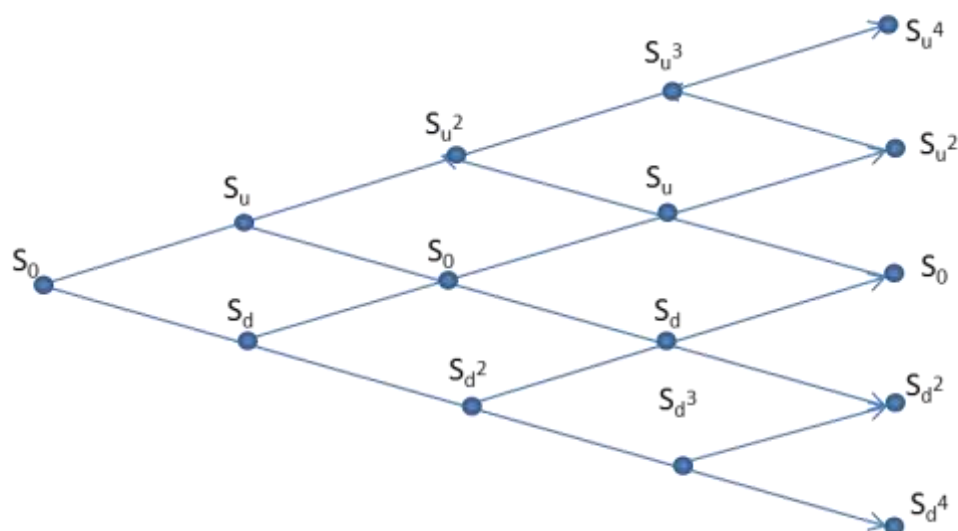
$$p = \frac{e^{r\Delta T} - d}{u - d} \quad (4)$$

Repeated computations of equation (3) gives

$$f_u = e^{-r\Delta T}[pf_{uu} + (1 - p)f_{ud}] \quad (5)$$

$$f_d = e^{-r\Delta T}[pf_{ud} + (1 - p)f_{dd}] \quad (6)$$

Figure 1: Tree used to value the option of a non-dividend paying asset.



Substituting equations (5) and (6) into (3), we get

$$f = e^{-2r\Delta T} [p^2 f_{uu} + 2p(1-p)f_{ud} + (1-p)^2 f_{dd}] \quad (7)$$

Equation (7) is consistent with the principle of risk-neutral valuation discussed earlier. The variables, p^2 , $2p(1-p)$ and $(1-p)^2$ are probabilities that the upper, middle and lower nodes will be reached. The option price is equal to its expected payoff in a risk neutral world discounted at the risk free rate. As we add more steps to the binomial tree, the risk neutral valuation principle continues to hold.

The use of Real Option analysis can add more value to oil field developments compared to traditional methods of making investment decisions. Since real options adds flexibility to projects, it can save upfront capital expenditure for instance in the amount of money spent on initial facility size/capacity since alternatively some limited capacity could have been added with the flexibility to add more at a later time.

References:

1. T.Copeland & V. Antikarov, (2003), Real Options, Revised Edition, Cengage Learning, p. 12, 121, 163, 221
2. J. Hull, (2005), Options, Futures and Other Derivative, Pearson Prentice Hall
3. P. Kodukula & C. Papudesu, (2006), Project Valuation Using Real Options J. Ross Publishing, p.145

THEORETICAL BASES OF A METHOD OF REAL OPTIONS IN THE PROCESS OF EVALUATING THE EFFICIENCY OF ENERGY SECTOR PROJECTS

The theory of real options is one of the methods of investment risk management considering both negative and positive outcomes of risk factors. Therefore it is obviously necessary to consider the essence of this theory, its applicability and role in the process of risk management of the projects.

Practically all dynamic methods of investment risk management are based on possibility of administrative maneuver - refusal of the project or of the part of its purposes, revision of the idea of the project, possibility of sharing, influence strengthening, decrease in influence - so the dynamic model of the project reflects ability of the manager to influence the project concerning risk factors.

Also it should be noticed that the static model of the project is the cornerstone of static methods of the management. These methods are directed mainly on settlement of failures, disregarding a positive side of risk decisions, the developer projects approved in the course of realization. Static character allows to remove the uncertainty inherent in all investment activity and caused by a temporary gap between the resources invested in the project and its result. Also static model of the project doesn't consider a factor of administrative flexibility - possibility of the manager to correct and change project parameters in process of its realization taking into account the incoming information.

The expected positive consequences and factors of administrative flexibility are considered within the modern theory of risk management and assessment of the investment projects. In this case the method of real options based on adaptability of investment projects to environment should be taken into consideration.

The definition of a financial option presented in the monumental work "Investments" of W.F. Sharpe should be considered as the following: "The financial option is the contract between two persons according to which one person grants to another person the right to buy a certain asset at a determined price within a certain period of time or grants the right to sell a certain asset at a determined price within a certain period of time. The person who receives the option is called the buyer of the option and has to pay for this right. The person who sells the option and responds to the decision of the buyer, is called the seller of the option" [Sharpe W., 2009].

The term "real option" is based on the statement that an asset is not only securities, but also real objects - capacities, resources, works of art, investment projects, other. In my opinion, the analogy between financial and real options isn't admissible taking into account considerable distinctions between these concepts.

First, the financial option is the contract between the parties in the

competitive and liquid market (options, and, above all — a basic asset) whereas real options are virtual concept: they exist usually only in the manager's head, and the second player is environment, therefore, real options can't be resold to other persons.

Secondly, the real option is directed to maximize value, unlike the financial option acting as means of hedging the risk. The nature of financial and real options is various therefore direct transfer of the theory of financial options for real options isn't correct.

Thirdly, the holder of a real option plays an active role in generation of cash flows of a basic asset (the project, business) by adoption the relevant financial decisions while the holder of a financial option is the passive participant of the generation process of cash flows of a financial asset as its cost is generated by the market. The holder of a financial option has potential rights for possession or sale of an asset while the decisions of the manager or the owner of the project are capable to create options [Lukasiewicz I.Ya., 2012].

The definitions of the term "real option" founded in the literature are stated in table 1.1.

Table 1.1

Definitions of the term “real option”

Source	Definition
Gracheva M. V.	The real option is the right (but not a duty) to carry out the investment project possessing property of administrative flexibility
R. Braly, S. Myers	The real option is understood as the right to change the investment process in order to increase the profitability of the project
Bukhvalov A.V.	Real option is the possibility of adoption of flexible decisions in the conditions of constantly changing environment; it is the derivative tool, which value and management depend on some basic process describing uncertainty
Limitovsky M. A.	Real options are situations in real investment, similar, in fact, to purchase or sale options on the market
Vorontsovsky A.V.	The real option represents the individual conditions on contract which is of interest only to participants of this contract and grants the right to the buyer of an option in case of approach of certain conditions to hold the events eliminated in the contract

Lukasiewicz I.Ya.	Real option is the right or opportunity to make the flexible decisions or actions allowing to increase the cost (value) of assets or to reduce losses

It should be noted that the treatment offered by Limitovsky M. A. contradicts the above-stated differences of financial and real options.

From table 1.1 it is possible to mark out the following main properties of real options:

1. Possibility of choice - to carry out an option or not (since it is the right, but not a duty);
2. Possibility of accounting the uncertainty;
3. Possibility of adoption of flexible decisions in conditions of constantly changing environment;
4. Special-purpose character of administrative actions.

Real options are administrative possibility of adoption of flexible decisions in conditions of dynamic environment allowing to increase the cost (value) of assets or to reduce losses. Despite various nature of an origin of real and financial options, they use the following general terminology:

- the "call" option is the right, but not a duty to buy a certain asset at the established buying price;
- the "put" option is the right, but not a duty to sell a certain asset at the established realization price;
- the American option can be carried out in time or according to the term of its repayment;
- the European option can be carried out only in an advanced stipulated date.

In my opinion, the method of real options allows:

- to expand tools of methods of investments assessment;
- to consider uncertainty in the course of making decision on implementation of the project;
- to estimate quantitatively administrative flexibility as additional possibility of the developer project;
- to develop possible strategy of risk management of the project;
- to avoid the underestimation of the project which is carried out on the basis of traditional methods of the analysis.

In application of the theory of real options there are some restrictions. As A. Damodaran, the expert in the field of financial investments, notes the value of an asset can be determined as the specified value of the cash flows falling on this asset.

However there is an exception carrying out two specific characteristics:

- 1) The value of asset is derivative of the value of other assets;
- 2) The cash flows created by this asset are caused by approach of certain events.

In case of existence of these characteristics, it is necessary to address to a

method of real options [Damodaran A., 2012]. Also in literature there are other conditions of expediency of application of the theory of real options [Selin V.P., 2011]:

- The level of uncertainty of the project is high, however the part of it can be resolved at receipt of new information in future;

- Management has an opportunity to carry out administrative influence - to change something in case of the new information.

Scientific researches of real options are completely based on the idea that flexibility has an ability to reduce not only negative consequences, but also to use favorable opportunities at implementation of the project.

As it has been noted above, in the theory of real options the basic category is adaptability, which main roles are the following:

- The reacting role - the owner of an option seeking to maximize the income makes decisions on the basis of external factors;

- An initiative role - possibility of managers to increase the option cost of the investment project before execution of the option.

In the model of assessment of real options the cost of adaptability and uncertainty generating investment risks of the project is considered. Undoubtedly, the quantitative assessment of these factors is very significant in risk - management. In the classical theory the assessment of only negative characteristics of risk are investigated, taking into consideration only possibility of losses.

Real options influence adoption of administrative decisions on an assessment of investment projects due to active risk management, being a basis of economic growth in activity of any developer. Using various methods of the analysis of investment projects (in particular, a method of scenarios and imitating modeling) it is possible to predict probability of positive or negative consequences in application of the real options theory.

The analysis of the specialized literature devoted to real options revealed the following classification of options:

1. Depending on a basic asset
2. Depending on the part of balance
3. Depending on uncertainty type
4. Depending on administrative actions of the manager
5. Depending on risk influence

Lets consider this classification of real options given above in details. The classification adapted for the theory of financial management depending on a basic asset is presented in table 1.2.

Table 1.2

Classification of real options by the form asset

Active	Possible real options
The investment opportunity	- Reduction of the volume of investment.
Production	- Expansion of production by means of implementation of additional investments; - Work with different resources or diversification of a product line.
Car/equipment	- Transfer to the idle time mode; - Sale at residual cost
Contract	- Conditions of the termination (renewal) of the contract
Technological patent	- Sale, transfer of the license or leaving the rights

The following classification of options is based on the balance. It is given in Limitovsky M. A. work in detail and is based on division of real options on two large groups - assets (investment decisions) and liabilities (financial decisions) [Limitovsky M. A., 2011]. Options in assets are connected with the made investment decisions and answer a question of an investment advantage in the project. Options in liabilities, namely options based on obligations and own capital, are connected with decisions in the field of sources of financing the realized investment projects.

In my opinion, classification of options is a technical problem. The option depending on several types of uncertainty is called iridescent. Modeling of iridescent options is technically a rather complex challenge. Theoretically all options are iridescent, however it is expedient to allocate the main type of uncertainty influencing the solved researcher's task.

As the real options theory assumes administrative impact on the project - the classification given by such foreign authors as T. Copeland, T. Koller, J. Murin [T. Copeland, T. Koller, J. Murin, 2007], and also domestic ones - Limitovsky M. A. [Limitovsky M. A., 2011] and Bukhvalov A.V. [Bukhvalov, A.V., 2013], is based on possibility of the parameters variation of the specific investment project.

Table 1.3

Classification of real options depending on their influence on the project risks

[R. Brealey, S. Myers., 2009]

The real options reducing negative consequences of risk events	The real options increasing positive opportunities of risk events
On reduction of the project	On reshaping (diversification) of the project

On an exit from the project / early end of the project	On expansion/development of the project
On a delay of the beginning of the project (waiting)	On possibility of strengthening business
On a temporary suspension of the project	On the implementation stage of the project

In my opinion, project managers have to mean constantly the classification given in table 1.3. The real options increasing favorable opportunities allow managers to increase the NPV of the project by means of the following transformations: to manage the project depending on the increased demand, to expand the project by means of new investments and additional construction.

References:

1. R. Brealey, S. Myers (2009), Principles of Corporate Finance, McGraw-Hill Education, p. 315 – 387
2. A.V. Bukhvalov, (2013), Real Options in management, M. Delo, p. 27-56
3. T. Copeland, T. Koller, J. Murin, (2007), Valuation, John Wiley & Sons, Inc., p. 184-211
4. A. Damodaran (2012), Investment Valuation: Tools and Techniques for determining the Value of an Asset, Wiley Finance, p. 203-260
5. M.A. Limitovsky (2011), Modern technologies of justification the investment and financial decisions, VSHFM, p.41
6. I.Ya. Lukasiewicz (2012), Investments, Infra-M, p. 412
7. W.F. Sharpe. (2009), Investments, 9th edition, Prentice Hall, p. 122

Pavlyukova O.V.

Ph.D., Financial University

under the Government of the Russian Federation

Panina O.V.

Associate Professor, Ph.D.,

Financial University under the Government of the Russian Federation

SOCIAL AND LEGAL STATUS OF CIVIL SERVANTS

Annotation: Features of the legal status of different categories of employees due to their duties and the nature of their authority, specific activities of state bodies in which they are serving. In this article, the author examines the social and legal status of civil servants, reveals features enhance public servant on the career ladder, describes how the civil service. The author reveals the basic problems of professionalism in the public service and propose some solutions.

Key words: management, public servants, public service, employees

The special status of the various kinds of public servants is set by special regulations, such as the laws of the Russian Federation "On the Procuracy of the Russian Federation", "On Federal Tax Police Bodies". Federal Law "On the Federal Security Service of the Russian Federation" and others.

As it is known, is currently in the theory of public service (to be exact - in the theory of the public service), along with the term "public servant" is used the concept of "public employee". I think, would be appropriate formation and selection in the theory and the establishment of the law of a more general and uniform concept, combining the above types of employees - "employees of public institutions". Persons in the public service or the service of a legal entity in the public sphere. Thus, the public service may include professional activities in the execution of the powers of the various relevant entities of the Russian Federation, local governments and organizations. Then, depending on the nature and character of public legal relations in the service would be to allocate public-service ratio (public law, administrative law) and private law employment relationship (private law, labor law).

Today it is necessary to develop and enact legislation on state and municipal service in the Russian regions with the indispensable subject to the provisions of the Federal Law on the Fundamentals of Civil Service of the Russian Federation. It seems that the status of "municipal" employees have yet to be installed in a single legislative act of the RF subjects, regulating the status of civil servants and subjects of the Russian Federation.

Legal regulation is based on a centralized basis subordination, on the principle of "power - subordination" enforce discipline, responsibility subordinate to a superior officer, the mandatory implementation of directives, regulations and decisions of higher authorities and officials.

In all countries where the legislation establishes a special public law status of civil servants and create professional, specially trained corps of civil servants, officials have the appropriate rights, obligations and restrictions privileges. Thus established a professional bureaucracy, a system of laws, which consists of two parts: one is common for public service employees; other regulatory relations in the field of general labor relations officers, who also work in public institutions (state and municipal authorities, communities, associations, and so on.). Between these two systems, the main difference lies in the fact that persons in the public service, as opposed to individuals, consisting in normal labor relations, have a special legal status of the public and have a preferential right (special duties, prohibitions, restrictions, etc. .). A minor difference is that the regulation of public service includes several specific duties (for example, a ban on strikes, more strict subordination to, the consequences of non-compliance with these regulations, etc.).

For example, a promotion provides the employee with additional powers, rights and duties; established and additional prohibitions and restrictions on service, especially the procedure for bringing disciplinary proceedings.

The structure of the institution of the legal status of civil servant is also granting him the skill category (rank). Qualifying rank assigned sequentially from lower to higher levels in accordance with its general and vocational education, assessment work on the last and previously held the position. Qualification category gives the right to be candidates for the offices.

In recent years, the status of civil servant is filled with new stipulations, was previously the subject of study and regulation of other branches of law and sector-specific legislation, such as labor or financial. Now laws provide for civil servants pensions, national insurance, pay (salary, allowances to the official salary for special conditions of service, seniority, class rank and monetary incentives on the basis of service for a certain period of time), various tax benefits to certain categories of government officials, the total duration of working time, regular and additional paid leave, moonlighting career.

Citizens applying for a position in the public service, you must have the appropriate professional education, specialization of civil service positions. Specialty public positions set depending on the functional characteristics of the state civil service positions and features a matter for the public authorities.

State authority presupposes that the civil servants and the ability to independently qualified to do business, to solve multifaceted administrative tasks. Here is manifested one of the most essential features of the service: interfacing information and data, or, in other words „, circumstances of the case law or legal norm. This feature requires that public officials pronounced ability for analytical thinking. The executive body of state power of the rank requires the employee the ability to see problems and issues in large interconnected environments and quickly master his new role, skillfully applied gained experience in his time to the requirements of particular situations and tasks.

In addition, the rules of conduct for public servants should be clearly social in nature, which involves a high sense of responsibility and willingness to take on challenging responsibilities.

The procedure for public service involves five groups of positions in this area. Accordingly, there are five categories of claims, each of which comes from a certain complexity of the tasks and requires appropriate training (preparatory service) to acquire the necessary skills. A set of training, organization and training suggest that training an employee for a particular post will be successful if it has the corresponding positions of the basic training such as a diploma for the right to enter higher professional institution for training in accordance with the profile of the position.

The problem of selection of civil servants for the nomination should be decided only by assessing professional competence, qualifications and personal employment impact (on the basis of professional skill).

The most important means of ensuring professionalism is organized system of selection and promotion of cadres, nomenclature, if it is properly organized - it is a necessary element of a professional service. Without a civilized, controlled, law-abiding, responsible nomenclature democracy as a system of control is not possible. The work on the formation of the body frame of the state apparatus should be guided by the triad: professionalism - stability - loyalty.

With the expansion and changes in the functions and tasks of public administration the number of employees of the administration, the number of civil servants and increase focus, usually at the level of regional authorities and local

governments. After the establishment of the federal public service emphasis on the formation of this institution is transferred to the regions and local authorities. Therefore, it is crucial to investigate how the initial legal model of public service of the federal center is projected for the region, taking into account the geographical, cultural, national, ethnic, political, economic and other features. This will be discussed in more detail in the second chapter.

References:

1. The Constitution of the Russian Federation adopted by popular vote December 12, 1993 Moscow, 1994.
2. E.A. Ageev Legal responsibility in government. L., 1998.
3. Alexandrov Z.O. Handbook of public servant. M., 1999.
4. Alekseev Y.P. Region. Management. Quality. M., 2000.
5. Grishkovets A.A. Problems of legal regulation of public service in the Russian Federation: Monograph. Part 2: Improving public service: legal and organizational problems / rags.ru

Plevo M.K.

student of the faculty «Account and audit»

FGOBUVO «Financial University at

Government of the Russian Federation», Moscow

Scientific leader - Polenova S.N., d.e.n., assistant professor of the dept

«Accounting in commercial organization» FGOBUVO

«Financial University at Government of the Russian Federation»

DEVELOPING LEGAL REGULATION OF THE RUSSIAN ACCOUNTING SYSTEM

Abstract

At present time one of the vital issues for further development of accounting in Russia is improving its legal foundations. This article demonstrates the need of changing the Federal Law «On Accounting»

Keywords: *accounting, problems, legislation, change.*

Correct understanding of object's nature is always needed, since it determines future functioning and development of the object. There is the opinion today that accounting should be dealt with separately from economic science. The justification of this is based on the fact that at present legal features of accounting often come before its economic nature.

Nature of accounting, as everywhere, reveals itself in its functions, which, in turn, are reflected in accounting goals and issues that accounting is addressing. The Federal Law № 402-FZ "On Accounting" (2011) establishes accounting objective as producing reliable accounting (financial) reports which is the law for the overwhelming majority of organizations. It follows that today accounting could be considered as a form of state control over economic activity. This interpretation of accounting makes it a tool for protecting the right of various users of accounting reports to receive reliable information needed to improve quality of management decision making.

Comparative analysis of new and old accounting legislation shows that the Federal Law "On Accounting" № 129-FZ (1996) (now void) gave more broad and precise definition of accounting objectives than its newest version № 402-FZ.

Of special importance is the fact that in the Law of 1996, alongside with listing the requests to full and reliable financial information, answering to the needs of various users, one of accounting objectives has been recognized as prevention of detrimental results of economic activities and revealing inner reserves for ensuring financial stability [2, p. 1]. These objectives pinpointed the economic nature of accounting, which is implied by its inherent relationship with the analysis of economic activity of an enterprise and its own due diligence.

To understand the economic nature of today accounting and the foundation of its objectives analysis both of its legal and methodological aspects appears helpful. Of main importance for accounting as a specific type of economic activity is the accounting balance, showing interdependence between three major indexes of economic activity, namely: capital, assets and obligations. There are two main interpretations of balance equality, being the cornerstones of two world schools of accounting, arising in the beginning of past century. Different approaches to balance equality lead to differing formulations of accounting objectives. The above accounting schools are:

- «personified» school;
- «institutional» school.

Representatives of the personified school gave most importance to the assets. The Balance equality within the framework of given approach is:

Assets = Capital + Obligation.

Concentrating on the assets, this school asserted that all liabilities are just debt obligations. Thus the own capital of the company becomes a debt to the owner. Therefore the major accounting objective in this framework is the increase in financing which implies facilitating the transformation of various assets into cash, i.e. Increase of company solvency.

In its turn, the institutional school offers another model of balance equality:

Capital = Assets - Obligation.

The Main postulate here is that own capital becomes the base for company functioning and developing providing its financial stability [3, p. 295]. Adherents of these theories share the opinion that preservation and increase of company capital is the major accounting objective.

Combining these two approaches allows asserting that the main accounting objectives linked to its economic nature are:

1. increasing **solvency** which presumes preventing unwanted consequences of economic actions;
2. increasing own capital in companies. Here the capital should be considered as the main company resource providing its **financial stability**.

Therefore it seems pertinent to introduce to the existing version of the Federal Law "On Accounting" № 402-FZ the following accounting objectives:

1. ensuring completeness and validity of account and report data;

2. preventing unwanted consequences from company economic actions;
3. discovering inner resources to enhance financial stability.

Implementation of these amendments into the Federal Law "On accounting" (2011) will allow to improve both information validity and efficiency of accounting personnel and will assist in increasing the prestige of the profession.

Literature

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 N 402-ФЗ (в ред. от 04.11.2014 №344-ФЗ)
2. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 21.11.1996 № 129-ФЗ (в ред. от 28.11.2011 № 339-ФЗ)
3. Панкова С.В., Туякова З.С. Развитие теории оценки персоналистической и институалистической школами бухгалтерского учета США и Англии // Вестник Оренбургского государственного университета. 2006. № 58. С. 295 – 302.
4. Поленова С.Н. Институциональная модель регулирования бухгалтерского учета и отчетности в России. М.: Дашков и К, 2012. 317 с.
5. Поленова С.Н. Институционализм в регулировании бухгалтерского учета и отчетности // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 23. С. 13-18.

Абалтусова А.А.
студент 2го курса
ЮФУ (бывш. РГУ)

Россия, г. Ростов-на-Дону

СОЦИАЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ

Аннотация. Цель исследования состоит в том, чтобы на основе существующих концептуальных подходов к социальному страхованию выявить тенденции и перспективы реализуемых им функций в системе социальной защиты.

Ключевые слова. Социальное страхование, социальная защита населения, доходы и расходы бюджета, социальная политика, пенсионная реформа, страховые взносы.

Система социального страхования реализует функции по охране здоровья, социального обеспечения граждан и влияет на качество их жизни. Согласно докладу ООН от 2014 года, Россия занимает 57-е место из 144 в общем списке рейтинга по уровню жизни. Это позволяет сделать предположение о слабости отечественной системы социальной защиты населения и системы социального страхования, а также объясняет безусловную актуальность выбранной темы.

Для раскрытия данной темы необходима реализация следующих этапных задач:

- выявить природу и содержание системы социального страхования как императива системы социальной защиты,
- на основе представленных статистических данных провести

сравнительный анализ систем социального страхования в России и за рубежом,

- изучить тенденции развития социального страхования РФ,
- оценить эффективность государственного регулирования социального страхования как системообразующего элемента социальной защиты;

- оценить перспективы развития социального страхования в России в условиях реформирования системы социальной защиты.

Конституция определяет Российскую Федерацию как социальное государство, поэтому социальной защите уделяется серьезное внимание. Согласно ФЗ РФ «Об основах обязательного социального страхования» от 9 июня 1999г. №165-ФЗ, обязательное социальное страхование – часть государственной системы социальной защиты населения, спецификой которой является осуществляемое в соответствии с федеральным законом страхование работающих граждан от возможного изменения материального и (или) социального положения, в том числе по независящим от них обстоятельствам.

В России предусмотрены различные виды социального государственного страхования населения.

1. Обязательное пенсионное страхование.
2. Обязательное страхование на случай временной нетрудоспособности (болезни) или материнства;
3. Обязательное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний;
4. Обязательное медицинское страхование.

Системы государственной социальной поддержки в каждой стране имеют различия в подходах и методах. В таблице 1, содержащей данные Организации экономического сотрудничества и развития, приведена сравнительная характеристика систем социального страхования России и ряда развитых стран (данные на 20 апреля 2015г., по курсу валюты: доллар – 51,47, евро – 55,41, шведская крона – 5,89 руб.). Из данных таблицы можно сделать вывод о том, что в России, как и в европейских странах, система социальной защиты населения финансируется в основном за счет страховых взносов. Но в России эти страховые взносы уплачивают только работодатели, работники при желании могут вносить свои средства в негосударственные фонды. В России наблюдается самое наименьшее ограничение по размеру облагаемого взносами дохода и высокая степень государственного вмешательства в систему социальной защиты населения.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика систем социального страхования (данные в пересчете на 20 апреля 2015г., по курсу валюты: доллар – 51,47, евро – 55,41, шведская крона – 5,89 руб.)

Параметры сравнения	США	Германия	Франция	Швеция	Россия
Основные источники финансирования	Социальный налог и другие налоги	Страховые взносы	Страховые взносы	Страховые взносы и налоги	Страховые взносы
Платательщик	Работодатель и работник	Работодатель и работник	Работодатель и работник	Работодатель и работник	Работодатель
Степень государственного вмешательства	Высокая	Низкая	Средняя	Высокая	Высокая
Максимальная база в месяц в нац. валюте	9750 долларов	4462.5 евро	3129 евро	36718 шведских крон	53333 рублей
в рублях	501833	247267	173378	216275	53333
Относительный показатель сравнения (в сравнении с Россией), раз	9,4	4,6	3,3	4,1	1

Распределение тарифов страховых взносов в 2014 г. представлено в таблице 2.

Таблица 2 – Распределение тарифов страховых взносов в 2014 г.

Страны	Работодатели, %	Работники, %
США	13,65	7,65
Германия	19,28	20,18
Франция	41,00	18,80
Швеция	31,42	7,00
Россия	30,00	0,00

Наибольшая нагрузка на работодателей наблюдается во Франции. В отличие от зарубежных стран, в России страховые взносы платят работодатели: в Пенсионный фонд – 22% от фонда оплаты труда, в ФФОМС – 5,1%, в ФСС – 2,9%. Итого 30%. В Германии работодатель и работник платят примерно по равной ставке.

В отличие от других стран, в России ПФР и ФСС одновременно выполняют функции, как фонда, так и органа управления и контроля. ПФР администрирует взносы на обязательное пенсионное страхование и на обязательное медицинское страхование. Взносы на другие виды обязательного страхования администрирует ФСС. В других странах этим занимаются отдельные органы. Во всех рассматриваемых странах общий контроль над всей системой социального страхования осуществляют министерства. В России этим занимается Министерство здравоохранения и

Министерство труда и социальной защиты.

В таблице 3 представлен уровень расходов на социальное обеспечение.

Таблица 3 – Расходы на социальное обеспечение на 2014 год

Страны	Удельный вес затрат на все виды социального обеспечения, % ВВП
США	20,0
Германия	26,2
Франция	33,0
Швеция	28,6
Россия	17,0

Доля ВВП, которая используется на социальные цели в России составляет лишь 17%, и это самый низкий показатель среди развитых стран.

Уровень страховых выплат в зарубежных странах замещает около 60-80% прежнего заработка. Этого в нашей стране пока еще нет. Следовательно, можно говорить о том, что в России не создана эффективная система социального страхования, поскольку страна не достигла соответствующего экономического развития.

Обеспечить государственные гарантии человеку призван производящий основную часть страховых выплат Фонд социального страхования. ФСС работает в трех основных направлениях: оплата больничных, выплата по несчастным случаям на производстве и выплата пособий, связанных с материнством.

При рассмотрении тенденций развития фонда социального страхования РФ необходимо обратиться к данным ФЗ «О бюджете Фонда социального страхования РФ» за 2012-2015 гг., на основе которых построена диаграмма, представленная на Рис.1. Диаграмма показывает, что с 2013 года до 2015 года наблюдается снижение доходов и расходов бюджета. В 2015 году видно превышение доходов над расходами. 10 апр.2015 г. Госдума приняла поправки в бюджет ФСС на 2015 год, согласно которым объем доходов бюджета фонда в 2015 году сокращается, а расходы увеличиваются по сравнению с 2014 годом.

Основной причиной снижения доходов ФСС стало снижение поступлений на социальное страхование в связи с сокращением фонда оплаты труда приблизительно на 2,5%, а рост расходов связан, в том числе, с повышением рождаемости и увеличением соответствующих выплат. Дефицит бюджета ФСС является одной из основных проблем системы социального страхования. На прогнозные 2016 и 2017 годы планируется рост доходов и расходов бюджета ФСС.

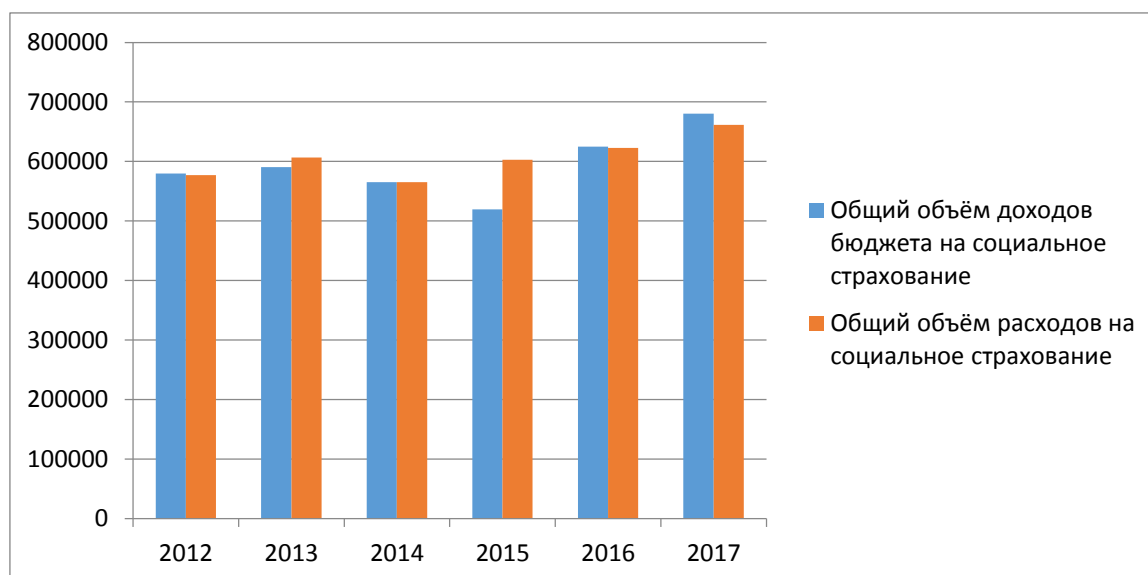


Рис.1. Сравнительная диаграмма общего объема доходов и расходов бюджета Фонда социального страхования, млн. руб. (Согласно ФЗ «О бюджете Фонда социального страхования РФ» от 2012-2015 гг.)

Также целесообразно обратиться к данным Заключения Счётной Палаты от 10 октября 2014 года по разделу «Социальная политика», которые представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Расходы Федерального бюджета на межбюджетные трансферты в бюджет ФСС РФ

	2014 год		2015 год	2016 год	2017 год
	закон	ропись	законопроект		
Раздел 10. «Социальная политика», млн. руб.	28731,6	31908,5	15996,5	5499,2	6183,6
Изменение к предыдущему году, млн. руб.	– 79411,9	–79300,3	–15912,0	–10497,3	684,4
в %	–73,4	–71,3	–49,9	–65,6	12,4
в % к общему объему по разделу	0,8	0,9	0,4	0,1	0,1

Из таблицы 4 видно, что наблюдается резкое снижение расходов федерального бюджета на предоставление межбюджетных трансфертов бюджету ФСС. Их доля составляет – 0,4 % в 2015 году и 0,1 % в 2016 – 2017 годах в общих расходах федерального бюджета по указанному разделу, что обостряет проблему дефицита бюджета ФСС.

Можно предположить, что данная статистика негативно отразится на развитии социального страхования и социальной поддержке населения.

Одной из главных проблем социального страхования является недостаточность средств пенсионного фонда для выплат пенсий гражданам. С целью ликвидации данной проблемы с 1 января 2015 года в России вводится новый порядок формирования пенсионных прав граждан и начисления пенсии в системе обязательного пенсионного страхования.

Согласно реформе, вводятся два вида пенсии: страховая пенсия и накопительная пенсия. Расчет страховой пенсии будет осуществляться по

новой пенсионной формуле с применением пенсионных коэффициентов - баллов.

Размер пенсии будет зависеть от факторов:

- продолжительности общего страхового (трудового и стажа за социально значимые периоды) стажа,
- размера заработной платы за каждый год,
- возраста, в котором обратились за назначением пенсии.

Переход на новую систему будет плавным: требования по страховому стажу увеличатся с 6 лет в 2015 году до 15 лет к 2025 году, а по баллам – с 6,6 в 2015 году до 30 в 2025 году.

Таким образом, величина будущей пенсии напрямую будет зависеть от того, какую негосударственную управляющую компанию или фонд выберет гражданин, и какая сумма пенсионных накоплений там аккумулируется, что в основном зависит от величины заработной платы. Работающие граждане сами станут активными участниками процесса формирования своей пенсии.

Это будет являться стимулом для получения «белой» зарплаты, наемные работники должны настаивать на официальном оформлении своих доходов, что должно стать сигналом для работодателей, а это является на данный момент проблемой.

Следует сказать об изменениях и в области обязательного медицинского страхования. Правительство РФ утвердило программу госгарантий бесплатного оказания медицинской помощи (Постановление "О программе государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов" от 28 ноября 2014 г.), сократив норматив ее подушевого финансирования в сравнении с ранее запланированным уровнем. Это позволит федеральному центру только в 2015 году сэкономить на субвенциях регионам 30 млрд руб., тогда территориальные фонды будут вынуждены пересмотреть темпы роста тарифов.

С 1 января 2015 года вступили в силу многочисленные поправки в законодательство по страховым взносам. Новшества введены Федеральным законом от 28.06.2014 № 188-ФЗ. Например:

1. Расширены возможности зачета излишне уплаченных страховых взносов.
2. Облагаемых взносами выплат стало больше.
3. Утвержден период, за который уплачиваются пени.
4. Расширен перечень застрахованных лиц – иностранцев и др.

Основываясь на вышеперечисленных нововведениях можно говорить о попытке повышения эффективности государственного регулирования социального страхования. Тем не менее, на сегодняшний день система обязательного социального страхования в России еще не отвечает в полной мере тем задачам, которые она призвана решать. Снижение уровня социальной защиты застрахованных, которое происходит в настоящее время, не только текущая проблема, но, к сожалению, и долгосрочная тенденция.

Подводя итог вышесказанному, целесообразно указать выводы (приоритетные направления совершенствования):

1. Социальная роль страхования проявляется в разрешении ряда общественных вопросов, влияет на качество жизни населения, поэтому необходимо обеспечить эффективную реализацию функций социального страхования.

2. При реформировании социального страхования в России важно учитывать опыт применения подходов и методов, используемых в системах государственной социальной поддержки развитых стран.

3. В связи со снижением уровня социальной защиты застрахованных, которое происходит в настоящее время, требуется провести серьезные институциональные изменения, а значит, необходимо прибегнуть к концептуальным разработкам и системным законодательным решениям.

4. Необходимо усилить участие государства в формировании доходной части бюджета фондов системы социального страхования и усовершенствовать механизм государственной поддержки в кризисных ситуациях.

Использованные источники:

1. Программа развития ООН: Индекс человеческого развития в странах мира в 2014 году.
2. ФЗ "Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний" от 24.07.1998 N 125-ФЗ (принят ГД ФС РФ 02.07.1998) (действующая редакция от 01.12.2014).
3. О страховых взносах в ПФРФ, ФССРФ, ФФОМС [Электронный ресурс] : федер. закон РФ от 24.07.2009. №212-ФЗ, (ред. от 02.04.2014) // СПС «Консультант Плюс».
4. Об основах обязательного социального страхования [Электронный ресурс] : федер. закон РФ от 16.07.1999. №165-ФЗ, (ред. от 28.12.2013) // СПС «Консультант Плюс».
5. Проблемы и перспективы развития государственных внебюджетных социальных фондов Российской Федерации [Текст]: монография / Г.Р. Нигматуллина, Р.И. Саитов. – Уфа, ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ, 2014. - 116 с.
6. Total Social Expenditure in % GDP [Electronic resource] / OECD. Stat Extracts – The Organisation for Economic Co-operation and Development. – Mode of access: http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SOCX_AGG

*Абдулаев А.С.
студент 4го курса
Магомедова П.А., к.э.н.
научный руководитель, преподаватель
«Финансы и кредит -1»
Финансово-экономический факультет
Дагестанский государственный
университет народного хозяйства
Россия, г. Махачкала*

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ДАГЕСТАНА: ПРОБЛЕМЫ, РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация:

В статье раскрыто социально-экономическое положение Дагестана, приведены и проанализированы проблемы социально – экономического развития в регионе, рассмотрены настоящее положение региона, пути его совершенствования и развития на перспективу.

Ключевые слова:

Развитие; инвестиции; прогноз; Республика Дагестан; производство; финансирование; экспорт; импорт; инфраструктура; рынок.

Основными проблемами социально-экономического развития республики по-прежнему остается высокий уровень безработицы (22,5% экономически активного населения по методологии МОТ) и бедности населения (52,7% живут на доходы ниже прожиточного минимума). Данные проблемы являются сдерживающими факторами экономического роста, препятствуют проведению эффективной экономической политики в республике, отрицательно влияют на общественно-политическую обстановку в регионе.

В результате по объему ВРП и промышленного производства на душу населения среди субъектов Российской Федерации Дагестан находится в последней десятке, а уровень обеспеченности расходов консолидированного бюджета собственными доходами составляет 20,7%.

Для преодоления сложившегося несоответствия необходимо максимально эффективное использование имеющегося производственного и сырьевого потенциала. Достижение этой цели возможно при решении ряда накопившихся проблем в приоритетных отраслях хозяйства республики.

Агропромышленный комплекс является основным звеном экономики республики. Несмотря на увеличение объема производства сельскохозяйственной продукции за последние годы и некоторое улучшение финансового состояния сельскохозяйственных предприятий, общее положение производителей сельскохозяйственной продукции остается довольно сложным.[6]

Среди основных проблем развития агропромышленного комплекса республики можно назвать также: высокие ставки налогообложения и

процентные ставки по кредитам, неразвитость рыночной инфраструктуры - рынков сельхозпродукции и продовольствия, техники, снижение природного потенциала отрасли - плодородия почвы, площадей сельхозугодий, поголовья племенного скота, низкая эффективность использования пахотной земли. Сдерживающими факторами развития отрасли являются: низкий уровень механизации, значительный износ (до 70%) действующего парка сельскохозяйственных машин, высокие цены на новую технику, недостаточное развитие лизинга оборудования и техники в агропромышленном комплексе, отсталые технологии сельскохозяйственного производства и другие.[1]

При наличии собственной сырьевой базы в республику импортируются и ввозятся из других регионов России продовольственные товары. Уровень развития сельскохозяйственной инфраструктуры (склады, хранилища, холодильники) не обеспечивает сохранность собранного урожая. В большинстве районов и городах республики не развивается должным образом сеть нестационарных учреждений социального обслуживания населения, не создается необходимая материально-техническая база, призванная решать вопросы предоставления адресной государственной поддержки и помощи инвалидам, ветеранам, семьям с детьми, одиноким престарелым и нуждающимся гражданам, детям, оставшимся без попечения родителей. Действующие социально-реабилитационные учреждения для детей, страдающих отклонениями в здоровье, не обеспечивает потребностей в реабилитационных услугах. Решение перечисленных проблем в экономической и социальной сферах требуют комплексного программного подхода.[1]

Избрание нового Президента состоялось. Рамазан Абдулатипов на ближайшие пять лет возглавил Дагестан. Этому событию предшествовала большая работа по определению приоритетов развития нашего общества, оценка реального положения дел в республике. Мы наблюдали и пертурбации в правительстве, и отставки, и неожиданные назначения. Итак, выборы позади, закончилась интрига... А дальше что?

Дальше надо работать. Работать усиленно, кропотливо, чтоб, как говорится, слова не разнялись с делами. Нужно последовательно реализовать все обозначенные в приоритетных проектах Президента тезисы, поднимать экономику, расширять производства, создавать новые рабочие места... От того, как будет работать республика сегодня, зависит ее социально-экономическое самочувствие завтра.

Министерство экономики Дагестана представило на рассмотрение в правительство РД «Прогнозный план социально-экономического развития Республики Дагестан на 2014-2016 гг.». Исходя из этого документа, можно уже сегодня делать какие-то выводы о том, в каком направлении будет двигаться республика, каких планов необходимо достигнуть.[2]

Попробуем обозначить основные ключевые моменты социально-экономического развития нашей республики на краткосрочную перспективу.

Итак, начнем, наверное, с валового регионального продукта. По прогнозу следует, что прирост среднегодовых темпов ВРП в 2014-2016 годах составит по республике чуть больше 11%. Стоит отметить, что в целом по стране прирост прогнозируется на уровне лишь 4%. Как же добиться такого роста?

По мнению экономистов, основной вклад в формирование ВРП республики и обеспечение его роста будут вносить такие виды экономической деятельности как «оптовая и розничная торговля» (27,3% от общего объема), «строительство» (20,1%), «сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» (14,2%). Прирост, по прогнозу Министерства экономики республики, ожидается и в промышленном производстве. В обозначенном периоде он должен составить порядка 16%. Более того, в 2016 году, по мнению экспертов, сохранится тенденция опережающего роста обрабатывающих производств по сравнению с добычей полезных ископаемых, производством и распределением электроэнергии, газа и воды.

На высоком уровне в 2016 году (по сравнению с 2012 годом) прогнозируются темпы роста химического производства – в 2,7 раза, производства прочих неметаллических минеральных продуктов – в 4,9 раза, металлургического производства и производства готовых металлических изделий – в 5,7 раза, производство машин и оборудования – в 2,3 раза, производство транспортных средств и оборудования – в 3,7 раза. Достичь таких темпов промышленного производства предполагается за счет реализации приоритетных проектов Президента Республики Дагестан, в том числе проекта «Новая индустриализация Республики Дагестан», а также участия республиканских предприятий промышленности в ФЦП, увеличения объемов государственного оборонного заказа на предприятиях республики по линии минобороны России, реализации приоритетных инвестиционных проектов предприятий, направленных на освоение новых видов высокотехнологичной продукции, формирования в республике кластеров на базе ведущих предприятий промышленности и эффективной инновационной инфраструктуры, в том числе путем создания технопарков и инновационного Венчурного фонда.[4]

По прогнозам минэкономики республики, динамика роста ожидается и в сельском хозяйстве. Здесь, скорее, речь идет о среднесрочной перспективе. По документу, среднегодовой темп роста в республике в 2014-2016 годах составит 106,6% (в прогнозе Российской Федерации – 102,8%). К 2016 году предполагается достичь роста объемов производства сельскохозяйственной продукции на 27,9%, увеличение темпов роста продукции растениеводства и животноводства прогнозируются на 23,5% и 30,5% соответственно.[5]

Достичь прогнозируемых показателей, как считают экономисты, позволит реализация приоритетных проектов Президента республики «Создание «точек» роста Республики Дагестан» и «Эффективный агропромышленный комплекс», которые направлены на развитие птицеводства, виноградарства, рыбохозяйственного комплекса, создание

геотермальных агропарков, а также за счет проектного сопровождения ключевых инвестпроектов в сфере АПК.

Также, по прогнозу, рост должен произойти и по инвестициям в основной капитал: среднегодовые темпы прироста в 2014-2016 гг. составят 17,2%, тогда как в целом по Российской Федерации – 7,1%. На душу населения этот показатель в 2016 году должен увеличиться в 2,3 раза и составить 118,1 тыс. руб. (по Российской Федерации – в 1,6 раза, но будет выше республиканского показателя: 142,4 тыс. рублей).

Задачи, конечно, амбициозные. Возникает вопрос: а как достигнуть таких достаточно высоких темпов роста инвестиций в основной капитал?

По прогнозу специалистов следует, что рост будет обеспечен за счет дополнительных капитальных вложений в энергетику, производство строительных материалов, агропромышленный комплекс, добывающий сектор, обрабатывающие производства, транспорт, туристско-рекреационный комплекс, жилищное строительство, образование и здравоохранение.[2]

Предполагается, что в указанных секторах экономики республики начнется реализация ряда новых инвестиционных проектов и программ, финансирование которых будет осуществляться как из государственных источников, так и за счет частных средств. Одним из приоритетных направлений развития экономики Республики Дагестан является реализация инвестиционных программ госкомпаний.

Ожидается, что к 2016 году в республике с учетом роста инвестиций в основной капитал, возрастет и объем работ в отрасли строительства до уровня 164 млрд. рублей. За три следующих года рост по этому виду деятельности составит порядка 18%. За этот период в республике планируется увеличить ввод в эксплуатацию жилых домов за счет всех источников финансирования.

Так, по данным специалистов, в следующем году запланировано ввести 1610 тыс. квадратных метров жилья, через год – 1730 тыс. кв. м, в 2016 году – 1860 тыс. кв. метров. Предполагается также увеличение поступления налоговых и неналоговых платежей во все уровни бюджетной системы РФ по РД в среднем на 20,0% ежегодно.

Что касается потребительских цен, то их динамика будет определяться как мерами, принимаемыми Правительством РФ по сдерживанию инфляции, так принимаемыми в республике антиинфляционными мерами. В прогнозируемом периоде основными задачами ценовой политики, проводимой в республике, экономисты по-прежнему называют снижение темпов роста потребительских цен на социально-значимые товары и услуги путем стимулирования экономического роста производства и развития конкуренции. В 2013-2015 годах в республике прогнозируется постепенное умеренное снижение инфляции: в 2013 году – до 5,2%, в 2014 году – до 5,1%, в 2015 году – до 5,1%.

По прогнозам специалистов минэкономики РД, за ближайшие три года

должна сохраниться тенденция роста внешнеторгового оборота. Так, объем экспортных поставок (включая экспорт нефти) прогнозируется в 2016 году в размере 127,6 млн. долл. США, импортных поставок (включая неорганизованную торговлю) – 919,4 млн. долл. США.

Достичь таких показателей, скорее всего, возможно, если будет рост импорта, который связан с увеличением социального уровня жизни населения в условиях расширения торговли с Азербайджаном, откуда физическими лицами в массовом количестве завозится дешевая продукция, произведенная в Иране, ОАЭ, Турции, Китае.

Вопросам развития среднего и малого предпринимательства уделяется огромное внимание на самом высшем уровне власти. Как известно, эта отрасль находится в числе приоритетов экономической политики в республике. Ожидается, что к 2016 году количество средних предприятий в республике возрастет по сравнению с 2012 годом в 1,7 раза, а количество малых предприятий – в 1,8 раза.

Говоря о социально-экономическом развитии Дагестана, невозможно обойти стороной такой важный аспект как реальные денежные доходы населения. Предполагается, что до 2016 года они увеличатся в 1,3 раза. В минэкономике республики прогнозируют, в 2016 году среднемесячная заработная плата на одного работника составит 23683,2 рубля. Но при этом, специалисты подчеркивают, что зарплата в республике не достигнет среднероссийского уровня, которая в 2016 году ожидается в размере 41180 рублей. Прогнозы даны. Остается теперь надеяться, что все указанные показатели будут достигнуты в перспективе. Нынешнее руководство республики знает, что делать и как делать. А что и как сделано – покажет время...

Использованные источники:

1. Мудунова А. Ю. Проблемы и перспективы привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику Республики Дагестан. - М. : МАКС Пресс, 2013.
2. Программа экономического и социального развития Республики Дагестан на период до 2016 года. Утверждена Законом Республики Дагестан от 03.12. 2004 №35.
3. Тоторкулов Ш.М. Теоретические вопросы управления социально-экономическим развитием субъектов Федерации (на примере Северного Кавказа): Монография. - М., 2014.
4. Инвестиционный потенциал Республики Дагестан. Каталог. Министерство экономики Республики Дагестан. Махачкала, 2013.
5. Абуев Н.М. Формирование и управление стратегией социально-экономического развития проблемного региона : На примере Республики Дагестан : Дис.- СПб, 2013.
6. Ибрапилов С. Дагестан в начале XXI века - некоторые проблемы и исторические перспективы.- Махачкала , 2013.

*Абдуллина Г.Х.
Сираева Р.Р., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО «Башкирский
государственный аграрный университет»
Россия, г. Уфа*

ПЕНСИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ГРАЖДАН, ПРОРАБОТАВШИХ В РАЙОНАХ КРАЙНЕГО СЕВЕРА

Север России богат полезными ископаемыми. Самой распространенной и развитой отраслью в северных районах является нефтегазовая. Нефтедобыча требует много видов работ: от разведки месторождений и залежей нефти и газа до бурения скважин, и непосредственной добычи полезных ископаемых. При этом все работы по добыче полезных ископаемых выполняются в тяжелых условиях труда.

Многолетняя работа с тяжелыми условиями труда так же дает гражданам право досрочного выхода на пенсию и на увеличение фиксированного базового размера страховой части трудовой пенсии по старости, либо на увеличение фиксированного базового размера страховой части трудовой пенсии по инвалидности, либо на увеличение фиксированного базового размера страховой части трудовой пенсии по случаю потери кормильца.

Так в соответствии с пп.2 п.1 ст. 27 Федерального закона № 173-ФЗ трудовая пенсия по старости назначается ранее достижения возраста, установленного ст. 7 Федерального закона № 173-ФЗ.

Право на досрочное назначение трудовой пенсии по старости за работу на Крайнем Севере предоставляется:

- мужчинам по достижении возраста 55 лет и женщинам по достижении возраста 50 лет, если они проработали не менее 15 календарных лет в районах Крайнего Севера либо не менее 20 календарных лет в приравненных к ним местностях и имеют страховой стаж не менее 25 и 20 лет соответственно;

- гражданам, работавшим в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях, трудовая пенсия устанавливается за 15 календарных лет работы на Крайнем Севере; при этом каждый календарный год работы в местностях, приравненных к районам Крайнего Севера, считается за девять месяцев работы в районах Крайнего Севера;

- гражданам, проработавшим в районах Крайнего Севера не менее 7 лет 6 месяцев, трудовая пенсия назначается с уменьшением общеустановленного пенсионного возраста (60 лет – для мужчин и 55 лет – для женщин) на четыре месяца за каждый полный календарный год работы в этих районах;

- гражданам, проработавшим не менее 15 календарных лет в районах Крайнего Севера или менее 20 календарных лет в приравненных к ним местностях и имеющим необходимый для досрочного назначения трудовой

пенсии по старости страховой стаж и стаж на соответствующих видах работ, возраст, установленный для досрочного назначения указанной пенсии, уменьшается на пять лет;

- женщинам, родившим двух и более детей, по достижении возраста 50 лет, если они имеют страховой стаж не менее 20 лет и проработали не менее 12 календарных лет в районах Крайнего Севера, либо не менее 17 календарных лет в приравненных к ним местностях;

- мужчинам по достижении возраста 50 лет, женщинам по достижении возраста 45 лет, постоянно проживающим в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях, проработавшим не менее 25 и 20 лет соответственно в качестве оленеводов, рыбаков, охотников-промысловиков.

Фиксированный базовый размер страховой части трудовой пенсии по старости, фиксированный базовый размер страховой части трудовой пенсии по инвалидности и фиксированный базовый размер страховой части трудовой пенсии по случаю потери кормильца «северян» увеличивается на соответствующий районный коэффициент, который устанавливает Правительство Российской Федерации в зависимости от района (местности) проживания, на весь период проживания в этих районах (местностях) проживания.

Гражданам, проработавшим не менее 15 календарных лет в районах Крайнего Севера либо не менее 20 календарных лет в местностях, приравненных к ним, и имеющим страховой стаж не менее 25 лет у мужчин и не менее 20 лет у женщин, фиксированный базовый размер страховой части трудовой пенсии по старости и трудовой пенсии по инвалидности устанавливается в повышенном размере независимо от места жительства. При этом им предоставлено право выбора: увеличение фиксированного базового размера страховой части трудовой пенсии по старости и фиксированного базового размера страховой части трудовой пенсии по инвалидности с применением соответствующего районного коэффициента либо установление повышенного фиксированного базового размера трудовой пенсии.

При определении стажа работы в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях для досрочного назначения трудовой пенсии по старости в связи с работой в упомянутых районах и местностях к указанной работе приравнивается работа, дающая право на досрочное назначение трудовой пенсии по старости в соответствии с выполнением определенных профессиональных обязанностей, а именно:

- на подземных работах, на работах с вредными условиями труда и в горячих цехах;

- на работах с тяжелыми условиями труда;

- в текстильной промышленности на работах с повышенной интенсивностью и тяжестью (женщины);

- в качестве рабочих локомотивных бригад и работников отдельных категорий, непосредственно осуществляющих организацию перевозок и

обеспечивающих безопасность движения на железнодорожном транспорте и метрополитене;

- в качестве рабочих, мастеров (в том числе старших) непосредственно на лесозаготовках и лесосплаве, включая обслуживание механизмов и оборудования;

- в качестве механизаторов (докеров-механизаторов) комплексных бригад на погрузочно-разгрузочных работах в портах;

- в плавсоставе на судах морского, речного флота и флота рыбной промышленности;

- в качестве водителей автобусов, троллейбусов, трамваев на регулярных городских пассажирских маршрутах;

- в качестве спасателей в профессиональных аварийно-спасательных службах, профессиональных аварийно-спасательных формированиях МЧС России и участвовавшим в ликвидации чрезвычайных ситуаций;

- на работах с осужденными в качестве рабочих и служащих учреждений, исполняющих уголовные наказания в виде лишения свободы;

- на должностях Государственной противопожарной службы (пожарной охраны, противопожарных и аварийно-спасательных служб) МЧС России.

Порядок определения стажа работы в северных районах регулируется Инструкцией о порядке предоставления социальных гарантий и компенсаций лицам, работающим в районах Крайнего Севера и в местностях, приравненных к районам Крайнего Севера, утвержденной Приказом Минтруда РСФСР от 22.11.1990 N 2 (далее - Инструкция), а также Постановлением Правительства РФ от 07.10.1993 N 1012 "О порядке установления и исчисления трудового стажа для получения процентной надбавки к заработной плате лицам, работающим в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях и в остальных районах.

Итак, гражданам, проработавшим не менее 15 календарных лет в районах Крайнего Севера либо не менее 20 календарных лет в местностях, приравненных к ним, и имеющим страховой стаж не менее 25 лет у мужчин и не менее 20 лет у женщин, фиксированный базовый размер страховой части трудовой пенсии по старости и трудовой пенсии по инвалидности устанавливается в повышенном размере независимо от места жительства. При этом им предоставлено право выбора: увеличение фиксированного базового размера страховой части трудовой пенсии по старости и фиксированного базового размера страховой части трудовой пенсии по инвалидности с применением соответствующего районного коэффициента либо установление повышенного фиксированного базового размера трудовой пенсии.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «О трудовых пенсиях в Российской Федерации» от 17.12.2001 г. № 173-ФЗ (ред. от 01.01.2014 г.).
2. Сайт ПФР - <http://www.pfrf.ru>

3. Сираева Р.Р., Камалова Д.А. Что ожидает будущих пенсионеров? Материалы Международной научно-практической конференции. - 2014. - С. 240-242.

Абдуллина Г.Х.

студент

Шутько Г.Н., к.э.н.

доцент

ФГБОУ ВПО «Башкирский

государственный аграрный университет»

Россия, г. Уфа

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ОБЪЕМА ОКАЗЫВАЕМЫХ УСЛУГ БЮДЖЕТНЫМ УЧРЕЖДЕНИЕМ

Бюджетное учреждение — некоммерческая организации, 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 или органов местного самоуправления в сферах науки, образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, защиты населения, физической культуры и спорта, а также в иных сферах[1].

Особенности учреждения как одной из форм некоммерческой организации, которые определяют особенности его функционирования, состоят в следующем:

- учреждением признается некоммерческая организация, созданная собственником для осуществления функций некоммерческого характера и финансируемая полностью или частично этим собственником;
- имущество учреждения закрепляется за ним на праве оперативного управления;
- учреждение отвечает по своим обязательствам находящимися в его распоряжении денежными средствами. При их недостаточности субсидиарную ответственность по обязательствам учреждения несет его собственник.

Также, следует учитывать тот факт, что учреждение может осуществлять предпринимательскую деятельность, но лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых оно создано.

Наряду с коммерческими предприятиями и организациями бюджетные учреждения по итогам работы за отчетный период определяют экономические или финансовые показатели (результаты) хозяйственной деятельности. Экономические показатели деятельности бюджетных учреждений используются в целях экономического планирования деятельности учреждения при проведении анализа хозяйственной деятельности, а также для определения налоговой базы.

К наиболее важным показателям деятельности бюджетного

учреждения следует отнести:

- объем бюджетного финансирования;
- расходы по бюджету;
- доходы от оказания платных услуг;
- расходы, связанные с оказанием платных услуг;
- прибыль (убыток) от оказания платных услуг.

Услуга — это некое действие либо комплекс действий, производимый одним лицом для другого, или в его интересах. Первое лицо - с целью получения им морального либо материального вознаграждения, а второе - с целью достижения желаемого результата за определённую плату, выраженную в ответном действии либо денежном эквиваленте.

Бюджетные учреждения, являясь распорядителями средств, не имеют в своём владении денежные средства. Весь объём денежных средств сосредоточен на единых счетах. Доступ к этим счетам бюджетные учреждения получают только через использование лицевых счетов, которые они открывают в финансовых органах. Таким образом, вместо счетов учёта денежных средств у бюджетных учреждений имеются счета внутренних расчётов с органами, организующими исполнение бюджета.

Бюджетные учреждения получают средства на свое содержание из бюджета на основе финансовых документов, называемых сметами. Бюджетные учреждения, как правило, не имеют доходов, а имеют лишь соответствующие расходы, которые финансируются за счет бюджета и внебюджетных фондов органов государственной власти или местного самоуправления. Но бывают ситуации, когда бюджетное учреждение имеет значительные доходы [2].

Исследуем хозяйственную деятельность МБУ «ИКЦ». МБУ "Миякинский информационно-консультационный центр" зарегистрирована 4 февраля 2010 года. Организационно-правовая форма — автономные учреждения. Тип собственности — муниципальная собственность. Основным видом деятельности является: "Деятельность в области права, бухгалтерского учета и аудита; консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления предприятием".

Миякинский ИКЦ оказал платных услуг за 2013 год на сумму – 200196 руб., за первое полугодие 2014 года на сумму – 151539 руб.

Всего за первое полугодие 2014 года оказано 3566 услуг. В сравнении с прошлым периодом (второе полугодие 2013 года) общее количество оказанных услуг увеличилось в 1,5 раза.

Таблица 1 Структура платных услуг

Наименование услуг	Март-декабрь 2013г.		Январь-июнь 2014 г.	
	Оказано услуг, шт.	Доля дохода от общей суммы выручки, %	Оказано услуг, шт.	Доля дохода от общей суммы выручки, %
Подключение налогоплательщиков к программному комплексу передачи отчетности Астрал-отчет	24	3,10	6	3,56
Передача отчетности через каналы связи в ИФНС и ПФР	30	1,50	100	3,30
Бизнес-проектирование	18	19,05	9	5,44
Юридические,	74	45,07	44	26,53
в том числе: Открытие ИП, К(Ф)Х, ЮЛ	16	25,30	7	16,71
Бухгалтерские	65	20,31	340	52,82
в том числе: Составление бухгалтерской и налоговой отчетности	43	5,10	203	39,85
Апробация сельскохозяйственных культур	5	4,93	0	0
Другие	150	6,04	180	8,34
Итого	332	100,00	665	100,00

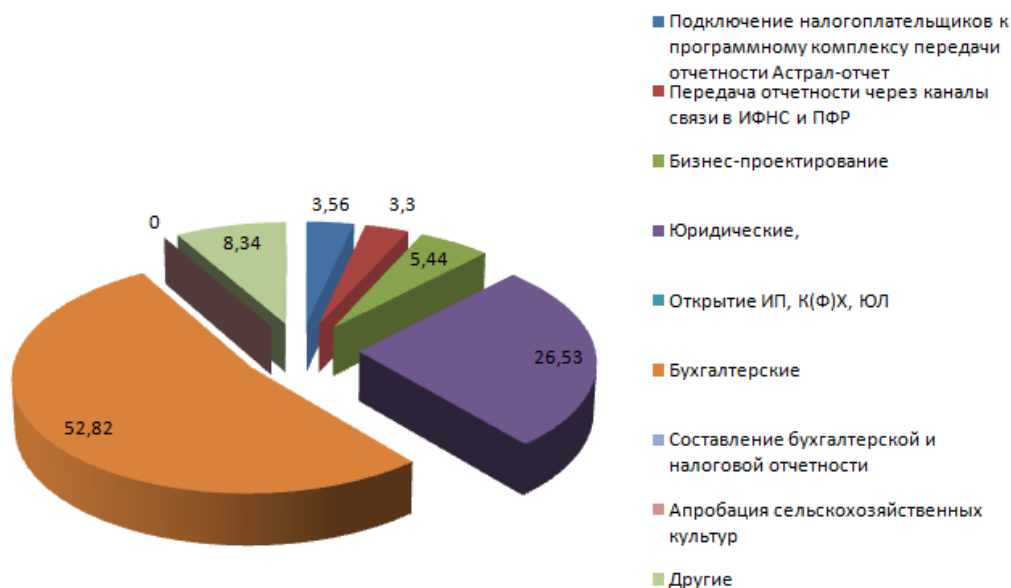


Рисунок 1 Структура доходов за первое полугодие 2014 год.

Наиболее востребованными услугами являются юридические и бухгалтерские услуги, на третьем месте стоят услуги бизнес-планирования.

МБУ «Миякинский информационно-консультационный центр» разрабатывает бизнес-планы для получения кредитов в банке, оформляет пакеты документов для получения субсидий по республиканской программе развития субъектов малого и среднего предпринимательства, а также субсидий, выделяемых Центром занятости населения. Для

сельскохозяйственных товаропроизводителей оформляет документы на получение субсидий на компенсацию части затрат на приобретение минеральных удобрений, топлива, составляет проекты договоров для регистрации права собственности на земельные участки, жилые дома.

Процесс предоставления бюджетных услуг носит многоуровневый характер, поэтому планирование показателей бюджета и критериев результативности оказания бюджетных услуг с применением различных методик представляет собой трудную и ресурсоемкую управленческую задачу, актуальную как для федеральных министерств и ведомств, так и для главных распорядителей бюджетных средств субъектов федерации.

Уникальные возможности МБУ «ИКЦ» – автоматизация функций управления бюджетным процессом, не полностью охваченных другими системами, и интеграция разнородных данных в едином информационно-аналитическом хранилище данных – позволяют совершенствовать методы анализа и планирования, обеспечивая эффективную поддержку принятия управленческих решений за счет комплексного анализа больших объемов информации.

С помощью анализа больших объемов информации бюджетное учреждение будет оказывать еще больший объем услуг индивидуальным предпринимателям, ЛПХ и частным лицам.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 12.01.1996 N 7-ФЗ (ред. от 31.12.2014) "О некоммерческих организациях".
2. Богданова М. М. Учет и отчетность в бюджетных организациях: особенности и правила // Финансовый бизнес, 2012. - № 4. – С.69-72.
3. Маслова Т.С. Теоретические аспекты организации и методики бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях, 2014. - № 6. – С.25-26.

*Абдуллина Г.Х.
ФГБОУ ВПО «Башкирский
государственный аграрный университет»
Россия, г. Уфа*

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА (НА МАТЕРИАЛАХ МБУ «ИКЦ»)

Аннотация. В статье рассматривается бюджетная политика учреждения в условиях кризиса. Приведены пути повышения эффективности бюджетного учреждения в условиях кризиса.

Ключевые слова: бюджет, риски, финансовая нестабильность, государственный сектор, выявление проблем.

Менеджмент любой организации, стремящейся вырваться из цепких лап кризиса, должен ясно представлять логику своих действий. Каждую из

шести перечисленных ниже стадий руководители должны наполнить конкретными действиями, учитывающими и специфику ситуации, и особенности бизнеса, и квалификацию ключевых участников процесса антикризисного управления.

Выделяют шесть стадий кризисного управления, которые показаны на рисунке 1.

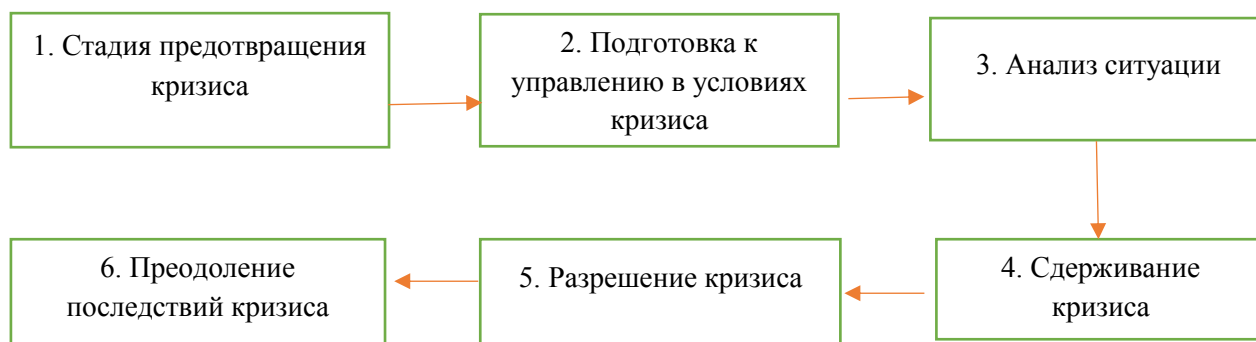


Рисунок 1 Стадии кризисного управления

В условиях неопределенности и повышенных рисков залогом экономического здоровья служит ответственная бюджетная политика. Более того, бюджетная политика должна учитывать появление новых возможных рисков, то есть предусматривать определенный «запас прочности». Это позволит системе государственных финансов стать стабилизирующим фактором экономики, а не дополнительным источником рисков для нее.

Задача бюджетного укрепления связана с оптимизацией расходов. Для сохранения и повышения качества государственных услуг в условиях ограниченности ресурсов бюджетной системы правительство приступило к реализации важной программы повышения эффективности бюджетных расходов. Ключевым пунктом программы служит переход от финансового обеспечения деятельности государственных учреждений к финансированию оказания государственных услуг. Для достижения этой цели реформируются механизмы их финансового обеспечения: мы переходим от сметного финансирования содержания бюджетного учреждения к предоставлению субсидий на выполнение государственного (муниципального) задания. Это создаст действенные стимулы для повышения экономической самостоятельности бюджетных учреждений, их заинтересованность в повышении качества и объема предоставляемых услуг.

Вторая главная реформа — преобразование системы бюджетных учреждений, стимулирование реорганизации части бюджетных учреждений в новые организационно-правовые формы. Такие учреждения могут получить большую самостоятельность, но сами будут нести полную ответственность по своим обязательствам. В результате нагрузка на бюджет может существенно снизиться.

Федеральный закон от 27.11.1992 N 4015-1 (ред. от 08.03.2015) «Об организации страхового дела в Российской Федерации» Статья 126.

Ответственность по обязательствам Российской Федерации, субъекта Российской Федерации, муниципального образования.

1. Российская Федерация, субъект Российской Федерации, муниципальное образование отвечают по своим обязательствам, принадлежащим им на праве собственности имуществом, кроме имущества, которое закреплено за созданными ими юридическими лицами на праве хозяйственного ведения или оперативного управления, а также имущества, которое может находиться только в государственной или муниципальной собственности. (Конец цитирования).

Как видим, и Российская Федерация, и субъекты Российской Федерации, и муниципальные образования имеют в своей собственности определенное имущество, которое, как и любое имущество, нуждается в страховой защите; кроме того, они нанимают на работу (службу) граждан своей страны для исполнения работ, входящих в компетенцию соответствующих органов, следовательно, обязаны принять меры для защиты жизни, здоровья, трудоспособности этих работников (служащих); как у субъектов хозяйствования у них также могут возникнуть потребности в страховании своей ответственности [2].

Системы бюджетного планирования предоставляют современный способ для реализации управления процессом планирования, обеспечивая постановку реалистичных задач и достижение запланированных показателей. Возможности таких систем позволяют организациям быстро изменять структуру бюджетов, проводить многовариантный анализ исполнения бюджета, осуществлять планирование, вносить корректировки в бюджет, застраховаться, что особенно актуально в период кризиса.

Несмотря на финансовые трудности в период кризиса, автоматизированные системы управления бюджетным процессом должны функционировать в финансовых органах исполнительной власти, т.к. они ускоряют процессы получения информации и помогают решать вопросы для более качественного прогноза.

В настоящее время наиболее надежным и выгодным решением данного вопроса является внедрение готовой системы автоматизации бюджетного процесса. Для более качественного сравнения и выбора наиболее оптимального варианта решения необходимо учитывать следующие критерии: опыт разработчиков в сфере автоматизации бюджетного процесса, их репутацию, комплексность предлагаемого решения, отзывы других клиентов о данной системе. При этом необходимо учитывать возможность самостоятельного расширения в готовой системе функций, настроек, заложенных методик. Это связано с постоянными изменениями в законодательстве и тем, что анализ и бюджетное планирование не являются строго формализованными процессами.

Одну из таких автоматизированных систем бюджетного процесса предлагает компания МБУ "Информационно-консультационный центр". Компания МБУ "ИКЦ" предлагает современное комплексное решение по

автоматизации задач, относящихся к сфере бюджетного планирования и анализа, для органов власти муниципального уровня в рамках реализации концепции бюджетирования, ориентированного на результат.

Проведем анализ имущества учреждения и источников его формирования по данным таблицы 1.

Таблица 1 Анализ баланса учреждения, руб.

	2013г.	2014г.	Изменение	
АКТИВ			руб	%
Основные средства	149006,74	84668,44	-64338,30	56,82
Денежные средства	78382,14	90182,32	11800,18	115,05
Расчеты по выданным авансам	18880,83	4350,00	-14530,83	23,04
Прочие расчеты с дебиторами	-132293,76	-68792,64	63501,12	52,00
Итого активов	113975,95	110408,12	-3567,83	96,87
ПАССИВ				
Расчеты по платежам в бюджеты	-97,30	21719,16	21816,46	-22321,85
Расчеты с кредиторами	-	54825,34	-	-
Финансовый результат хозяйствующего субъекта	114073,25	33863,62	-80209,63	29,69
Итого пассивов	113975,95	110408,12	-3567,83	96,87

По данным таблицы 1 видно, что валюта баланса учреждения в 2014 г. по сравнению с 2013 г. уменьшилась на 3567,83 рублей в абсолютном значении, то есть 96,87%. Денежные средства в 2014 г. составили 90 182,32 рублей, что составило 115,05%. В основном за счет финансовых результатов учреждения сформированы основные средства учреждения, а также финансовые активы предприятия и в первую очередь денежные средства учреждения.

Система управления деятельностью бюджетного учреждения должна строиться на основе отраслевого принципа, он является наиболее предпочтительным для достижения поставленных задач. Именно с позиции отрасли возможна объективная оценка эффективности бюджетного учреждения, перспектив их развития на внутреннем и внешнем рынках.

Механизм управления государственными бюджетными учреждениями нуждается в совершенствовании. Представляется следующий вариант мероприятий по совершенствованию управления государственной (муниципальной) собственностью:

- во-первых, необходима оценка количества и эффективности деятельности бюджетных учреждений и распределение их на группы в зависимости от ее результатов;
- во-вторых, проведение реорганизации неэффективных бюджетных учреждений в соответствии со специальной программой;
- в-третьих, разработка для предприятий, которые будут оставлены в прежней форме собственности (унитарной), системы контролирующих показателей, характеризующих эффективность их деятельности, а также

механизма ответственности руководителей за их выполнение;

- в-четвертых, ведение учета при реорганизации бюджетных учреждений социальной значимости их деятельности;

- в-пятых, сосредоточение внимания на развитии отношений аренды и доверительном управлении при законодательном разрешении экономических противоречий в их функционировании.

В ходе исследования установлено, что имеющиеся инструменты управления и контроля пока не обеспечивают необходимого качества управленческих воздействий и не позволяют эффективно решать задачи, стоящие перед бюджетными учреждениями. По нашему мнению, важно при формировании механизмов управления бюджетным учреждением учесть уровни управления и конкретные виды управляемых объектов. Инструментом для реализации данного решения является программный комплекс, которая может быть использована для любых сложных финансово-экономических расчетов, использующих большие объемы данных. Программный комплекс полностью соответствует современным требованиям бюджетного и налогового законодательства и легко адаптируется с учетом требований специалистов.

Комплексное решение по автоматизации бюджетного процесса основано на модульном принципе. При этом возможна выборочная установка модулей. Все модули поддерживают возможность информационного обмена друг с другом, а также с другими системами. Наиболее востребованными являются модули формирования и ведения реестра расходных обязательств, ведения реестра бюджетных услуг, формирования и мониторинга исполнения государственных и муниципальных заданий, планирования бюджета, мониторинга качества финансового менеджмента. При этом возможности оперативной настройки программного комплекса позволяют специалистам проводить многовариантный расчет и корректировку бюджета на требуемый период в условиях жесткой ограниченности финансовых ресурсов.

Бюджетная политика должна быть ориентирована на адаптацию бюджетной системы к изменившимся условиям и на создание предпосылок для устойчивого социально-экономического развития страны в посткризисный период. Сложность современной экономической ситуации и связанные с этим проблемы формирования и исполнения бюджета не должны рассматриваться в качестве основания для отказа от ранее определенных стратегических целей.

Бюджет не должен становиться ни источником финансовой нестабильности, ни дополнительным фактором падения деловой активности. Бюджетная политика должна создавать источники повышения конкурентоспособности российской экономики, ее модернизации и технологического обновления. Эти обстоятельства требуют значительной реструктуризации бюджетных расходов.

По итогам исследования можно сказать, что бюджетная политика

является центральным звеном развития сектора государственного управления. Представляя собой комплекс решений и мероприятий по осуществлению бюджетного процесса и исполнению государственных функций, она оказывает определяющее воздействие практически на все области жизнедеятельности. Это достигается посредством планирования достижения целевых показателей доходов и расходов государственного бюджета и распределения его денежных ресурсов по приоритетным направлениям бюджетной политики.

Использованные источники:

1. Федеральный закон N 7-ФЗ [Электронный ресурс]: [принята 12 янв. 1996 г.]: (ред. от 31.12.2014) // СПС «Консультант Плюс».
2. Ефимов, О.Н. Страхование по закону о страховом деле. Учебное пособие (приложение к программе подготовки бакалавров) / О.Н.Ефимов. - LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG, Heinrich-Böcking-Str. 6-8, 66121 Saarbrücken, Germany, напечатано в России, 2012, 685 стр.
3. Ларионов И.К. Антикризисное управление [Текст]: учебник / Под ред. И.К. Ларионова. - М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2013. - 380 с.

Авакова Э.Б., к.с.н.

доцент

кафедра управления персоналом

Санкт-Петербургский государственный

экономический университет

**СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ РАЗВИТИЯ
ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПЕРСОНАЛА В ПЕРИОД КРИЗИСА**

Аннотация: В статье обоснована особая значимость оценки и развития трудового потенциала персонала организации в период кризиса. Автор рассматривает группу социально-психологических методов развития трудового потенциала персонала как наиболее эффективную.

Ключевые слова: персонал организации, трудовой потенциал, социально-психологические методы, период кризиса.

Кризис в России – явление не новое. К сожалению, в кризисные периоды работодателям нередко приходится принимать весьма непопулярные меры, которые, тем не менее, являются необходимыми для их выживания и позволяют избежать полного прекращения деятельности, т.е. ликвидации организации и, соответственно, всех ее рабочих мест.

Так, одним из условий продолжения деятельности организации становится снижение затрат на содержание персонала, которое включает в себя следующие меры:

- сокращение численности персонала;
- отказ от мероприятий социальной поддержки;

- введение режима неполной занятости;
- снижение уровня оплаты труда;
- отмена бонусных выплат и др.

Подобные антикризисные меры не могут не оказывать негативного воздействия на персонал организации. Результатом проведения политики сокращения издержек на персонал, очевидно, может стать ухудшение социально-психологического климата в коллективе, снижение мотивации в работе сотрудников, а, значит, и снижение степени эффективности работы персонала (риск невыполнения работы в срок и с нужным качеством). Однако, часто недовольство проявляется тихо и в кулуарах, поскольку страх потери работы заставляет принять несправедливую, по мнению сотрудников, ситуацию такой, какая она есть. С качеством же работы проблемы, однозначно, неизбежны. Через определенное время, если не принять необходимых управленческих решений, их негативное воздействие повлечет снижение эффективности деятельности организации в целом: потеря клиентов, сокращение выручки и, как следствие, банкротство.

Для сохранения организации, обеспечения ее функционирования в условиях кризиса, и создания предпосылок для дальнейшего развития в посткризисном пространстве, становится актуальной проблема разработки комплекса мер, направленных на повышение эффективности деятельности персонала, основываясь на оценке и развитии его трудового потенциала.

Традиционно под трудовым потенциалом предприятия понимается основанная на профессиональных знаниях, практических навыках, личностных и психофизиологических характеристиках работников, способность вносить требуемый вклад в реализацию целей предприятия, при надлежащем материально-техническом, информационном и организационном обеспечении процесса труда. [Радько, 20]

Одновременно, заслуживает внимания, на наш взгляд, следующее определение. Трудовой потенциал – это социальный феномен, продукт специфического взаимодействия, который возникает в процессе трудового поведения, включения личности в систему общественного производства. [Логиновская]

Таким образом, трудовой потенциал отражает, с одной стороны, возможность активного участия работников организации в общественно-полезной деятельности как специфического производственного ресурса, с другой, - характеристику качеств работников, отражающих степень развития их способностей, пригодности и подготовленности к выполнению работ определенного вида и качества, отношения к труду, возможности и готовности трудиться с полной отдачей сил и способностей.

К сожалению, практика показывает, что потенциал целого ряда сотрудников организаций не используется в полном объеме. Параллельно с этим в компании часто числятся сотрудники, занимающиеся, преимущественно, отбыванием времени на рабочем месте, содержание которых в период кризиса является для предприятия непозволительной

роскошью.

«Потенциальная» категория персонала вполне в состоянии взять на себя дополнительную нагрузку, которая при оптимизации процессов не станет чрезмерной. Эти же сотрудники и есть тот ресурс, который в состоянии самостоятельно оптимизировать процессы. Для них такое доверие со стороны компании в тяжелый период и ощущение собственной стабильности на период кризиса будет стимулировать на достижение высоких результатов. Одновременно у них появится реальная перспектива не только профессионального, но и карьерного роста после выхода из кризиса.

Таким образом, в условиях кризиса роль оценки трудового потенциала персонала приобретает новый смысл – точнее, становится полезным инструментом для решения широкого спектра бизнес-задач. Она позволяет:

- оценить эффективность работы персонала компании (выделить персонал с высоким потенциалом, малоэффективный (или балласт), в целом удовлетворяющий требованиям);
- получить обратную связь от сотрудников компании;
- мотивировать персонал через обратную связь о результатах работы;
- использовать внутренние ресурсы компании взамен внешних.

В то же время, до сих пор важным остается вопрос разработки практически обоснованной методики эффективной оценки трудового потенциала. [Сидельцев, С. 90-92]

Анализ потенциала должен проводиться по конкретно сформулированным объективным критериям и независимой комиссией. В противном случае в компании останутся «свои», а «свои» и потенциал — нередко вещи разные. При невозможности проведения независимой оценки собственными силами необходимо участие профессионального консультанта — эти затраты окупятся мгновенно.

Специфика потенциала у каждой компании и каждого направления своя, но есть общие абсолютно необходимые компетенции потенциального сотрудника, которые должны быть учтены. Так в период кризиса на первые места выходят такие компетенции, как:

- способность принимать решения и брать на себя ответственность;
- способность генерировать идеи в рамках рабочего процесса;
- готовность самостоятельно работать на улучшение ситуации;
- умение работать под давлением (в условиях большого объема задач длительное время не снижая, а, наоборот, наращивая темпы);
- склонность к самообучению, саморазвитию;
- способность и готовность работать в команде (на тех позициях, где синергия дает высокий результат) и др.

Дать исчерпывающий ответ о потенциале сотрудника, основываясь

только на анализе результатов его работы, не всегда возможно, поскольку они фиксируют уровень его сегодняшнего состояния. Одновременно, характер деятельности, выполняемой специалистом в период оценки, может значительно отличаться от его работы в инновационных структурах, где ему, возможно, придется трудиться в будущем. В новых условиях работнику могут понадобиться совершенно другие качества, например, предприимчивость или новаторство, о наличии которых на момент оценки не было объективных данных. В итоге специалист, отлично проявивший себя в прошлой работе, может оказаться непригодным для новой деятельности. Более продуктивной является оценка личных и деловых качеств, проведенная в динамике, на относительно большом временном интервале. Специалисты, изучающие работу персонала, считают, что способность работника улучшать качество и результаты своего труда имеют гораздо большее значение, чем достигнутый им на данный момент уровень квалификации.

В связи с этим оценку трудового потенциала следует рассматривать в тесной взаимосвязи с его развитием. Процесс развития трудового потенциала предполагает воздействие на две его составляющие: квалификационную и личностную. [Судакова,] И в современных условиях все больше внимания справедливо уделяется личности работника, его индивидуальным особенностям.

По нашему мнению именно социально-психологические методы управления персоналом могут обеспечить наиболее полное развитие трудового потенциала персонала. Ведь цель руководителя и его аппарата – изменить личностные и коллективные установки и ценности в отношении трудовой деятельности, повысить творческую активность персонала, гармонизировать взаимоотношения в коллективе или в группе работников. Социально-психологические методы позволяют выявить склонности человека и подобрать ему такую работу и окружение, которое будет максимально способствовать развитию его потенциала и повышению удовлетворенности работой в компании. Данные методы помогают лучше понять своих специалистов, их желания и скрытые мотивы, что может заставить того, или иного сотрудника полностью отдаваться своему делу или, наоборот, какие существуют риски в отношении различных категорий персонала.

Так, первостепенным условием для развития трудового потенциала персонала, особенно в период кризиса, т.е. в период эмоциональной напряженности, является формирование общего благоприятного морально-психологического климата в организации, способствующего одновременно созданию положительного имиджа руководства в глазах сотрудников. И здесь целесообразно говорить о таких мерах, как:

- комплектование трудового коллектива с учетом социально-психологической совместимости, а также профессиональный отбор и обучение, ориентированные на соответствие психологических характеристик

человека выполняемой работе;

- создание прозрачной системы управления персоналом на всех этапах работы (подбор, стимулирование, оценка и т.д.);

- гуманизация отношений между работниками и руководителями, основанная на принципах социальной справедливости: стиль руководства, этика и культура управления;

- управление индивидуально-личностным поведением: управление организационной культурой, формирование корпоративных ценностей, внедрение кодекса корпоративного поведения с одновременной демонстрацией желаемых моделей поведения руководством компании;

- обогащение труда, т.е. создание сложных и интересных условий для работы;

- психологическое побуждение, выражающееся в поддержке любой инициативы, которая идет со стороны работников, в частности поддержка рационализаторских предложений;

- проведение профессиональных конкурсов, предполагающих как индивидуальное так и групповое участие;

И, как и в любом бизнес-процессе, здесь весьма актуальна роль руководства организации, причем как в качестве своего рода «идейного вдохновителя», так и непосредственного активного участника. Важно значение приобретает обеспечение обратной связи. Во-первых, регулярные беседы с отдельными специалистами или целыми командами. Когда руководитель умеет находить общий язык со своими подчиненными и способен найти общие темы для разговоров не только о работе, его сотрудники начинают раскрываться, становятся более откровенными и психологически расслабленными в работе. Ведь только в комфортных условиях и с хорошими людьми, мы, как правило, можем спокойно говорить о себе, своих желаниях, своих проблемах и вопросах. Простое человеческое откровенное общение открывает огромные возможности для продуктивной работы и для быстрого личностного роста. И, наоборот, когда начальник держится отстраненно или даже возвышенно, его сотрудники стараются отгородиться от него, у них не возникает желаний для развития и тем более стремления вкладываться в дела и проекты человека, который относится к ним безразлично. Во-вторых, регулярные (ежегодные и ежеквартальные) письменные опросы сотрудников с целью выявить степень удовлетворенности различными аспектами трудовой деятельности. Например, оценить эффективность работы команды в целом и ее отдельных членов, насколько комфортно человеку работать в данной команде и данной компании, насколько открытые и дружеские отношения у него в компании, чувствует ли он себя безопасно и уверенно в коллективе, обеспечивает ли компания его потребности в саморазвитии и самоактуализации. Подобные опросы помогают понять работодателю, как он может улучшить условия работы своих сотрудников, тем самым получив эффективный инструмент в

управлении ими. Ведь довольный своей работой, чувствующий признание, собственную важность и нужность, сотрудник будет работать и развивать компанию долгие годы. Важное отличие письменных опросов от устных бесед заключается в анонимности первых, т.к. многие люди боятся открыто говорить о существующих проблемах, например, из-за страха прослыть непрофессионалом, неэффективным членом команды, вызвать на себя злобу со стороны начальства и т.д. В отношении таких людей беседы не будут являться полезным инструментом.

Таким образом, развитие трудового потенциала персонала, в частности в период кризиса, требует создания внутри коллектива такой атмосферы, когда весь персонал заинтересован в достижении общей цели, каждый ощущает свою личную причастность к делу коллектива, свою необходимость и значимость. Добиться этого возможно посредством активного использования группы социально-психологических методов управления.

Использованные источники:

1. Логиновская О.А., Ташев А.К. Основы формирования и использования трудового потенциала на промышленном предприятии // Вестник ЮУрГУ. – 2004. – № 10. – С. 319-322.
2. Радько, С. Г. Трудовой потенциал как социально-экономическая категория / С. Г. Радько. — СПб.: Просвещение, 2010. — 140 с.
3. Сидельцев С. В. Методологические подходы к оценке трудового потенциала персонала предприятия [Текст] / С. В. Сидельцев // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы II междунар. науч. конф. (г.Санкт-Петербург, июнь 2013 г.). — СПб.: Реноме, 2013. — С. 90-92.
4. Судакова Е.С. Управление развитием трудового потенциала персонала финансовых организаций. Авт. дисс. на соискание уч. ст. канд. экон. наук. 08.00.05. Москва, 2014, с. 12.

Аввакумов И.И.
студент

Северо-Восточный федеральный университет
Россия, г. Якутск

ИЗУЧЕНИЕ ОТНОШЕНИЯ СТУДЕНТОВ К ПРОБЛЕМЕ ВЛИЯНИЯ ИЗМЕНЕНИЯ КЛИМАТА НА ПОВСЕДНЕВНУЮ ЖИЗНЬ THE STUDY OF STUDENTS ATTITUDES TO THE IMPACT OF CLIMATE CHANGE ON DAILY LIFE

Аннотация

Настоящая статья посвящена исследованию отношения студентов к проблеме влияния изменения климата на повседневную жизнь и сознание жителей по данным, полученным в результате проведенного в марте 2015 года учебного социологического опроса. В последнее время предметом научного интереса становятся социальные аспекты глобального потепления климата, т.е. как изменения в природе влияют на жизнь людей.

Annotation

The present article is devoted to the study of students' attitude to the problem of the influence of climate change on daily life and the consciousness of the inhabitants of the data obtained as a result in March 2015 academic sociological survey. Recently the subject of scientific interest is the social aspects of global warming, i.e. how changes in the nature affect people's lives.

Ключевые слова: *экологическая социология, социологическая исследования, окружающая среда, глобальная потепления, климат.*

Keywords: *environmental sociology, sociological research, environment, global warming, climate.*

Проблема изменения климата сегодня чрезвычайно актуальна. Климат на нашей планете меняется и меняется достаточно быстро. Однако на повестке дня стоят опасения, что к естественному изменению климата добавилось потепление, вызванное деятельностью человека. Климат Якутска резко-континентальный, с продолжительной суровой зимой и коротким жарким летом.

Цель исследования — определить отношение студентов к проблеме влияния изменения климата на повседневную жизнь и сознание жителей. Предметом исследования является климат, объектом исследования — студенты СВФУ в возрасте 17-25 лет.

Сбор первичных данных осуществлен в марте 2015 года методом анкетного опроса.

В анкетировании приняло участие 70 студентов Института естественных наук СВФУ. Возраст респондентов варьирует от 17 до 25 лет, однако преобладающим является возраст 18-19 лет. Соотношение юношей и девушек равно 1:1.

Методика социологического исследования заключается в следующем: опрос проводился с помощью анкеты, по своей структуре состоящей из открытых и закрытых вопросов.

Согласно полученным данным:

1. Большинство студентов (60%) оценивают состояние окружающей среды как среднее, в пределах нормы.

2. Подавляющее большинство студентов (47%) знает или слышало о глобальных изменениях климата.

3. Две трети студентов (66%) считают, что глобальное потепление климата окажет негативное влияние. В то же время каждый четвертый студент (24%) затрудняется ответить.

4. 36 % студентов считают, что погода зимой стала ощутимо теплее, чем раньше. Не замечают изменений 26 %. Однако при этом 11 % считают, что погода зимой стала ощутимо холоднее, чем раньше.

5. Студенты (48%) считают, что на состояние окружающей среды оказывают наибольшее влияние «Загрязнение бытовыми отходами и мусором» и «Лесные пожары». В меньшей степени по мнению студентов (5%) влияют наводнения.

6. 40% студентов связывают изменение климата с парниковым эффектом под действием фабрик и заводов, меньшая часть — с изменением светимости Солнца и изменением положения материков. 47% студентов считают, что с переменах в климате связаны другие причины.

7. Три четверти студентов (74%) называют умеренный климатический пояс наиболее благоприятным для жизни. Меньшая часть (19%) называют субтропический пояс.

8. Почти половине студентов (40%) больше нравится лето, затем следует весна. Меньше всего опрошенным нравится зима (11%).

9. Примерно половина студентов (46%) верит в приметы погоды. Остальные не верят (29%) или только иногда (25%).

Полученные в ходе опроса данные также позволяют говорить о том, что в зависимости от пола существует определенное различие в мнениях студентов по отношению на состояние окружающей среды. Девушки на 30% требовательнее, чем юноши, к состоянию окружающей среды.



Студенты (48%) считают, что на состояние окружающей среды оказывают наибольшее влияние «Загрязнение бытовыми отходами и мусором» и «Лесные пожары». Наводнения, по мнению студентов (5%), влияют в наименьшей степени.

Опрошенные студенты отметили некоторые изменения в погоде и природе, которые они замечают в повседневной жизни. Студенты сходятся в мнении о том, что «зимы стали теплыми», «наступление времен стало запаздывать» и «резко меняется температура воздуха».

Ответы на вопрос: «Какой сезон года вам больше всего нравится?»



Почти половине студентов больше нравится лето, затем следует весна. Меньше всего опрошенным нравится зима (11%). Нужно отметить, что зима в Якутии является продолжительной и суровой, средняя температура января -40...-45 градусов. Наименьшее количество студентов любит зиму.

Ответы на вопрос: «Тема изменения климата в Якутии обсуждается активнее всего...»

	Политиками	В социальных сетях	Друзьями, знакомыми	Не знаю
Респонденты	11,6 % (8)	33,4 % (23)	27,5 % (19)	27,5 % (19)

Тема изменения климата в Якутии, по мнению 38% студентов, активнее всего обсуждается в социальных сетях. 27,5% — обсуждается друзьями, знакомыми; и 11% — политиками. Остальные 27,5% студентов отметили пункт «не знаю».

Таким образом, климат Якутии, определяемый многими студентами как дискомфортный, даже как экстремальный, оказывает значительное влияние на организм и жизнедеятельность человека, вынуждая его использовать дополнительные социальные и биологические средства защиты от сурового климата.

В целом климат Якутии характеризуется как резко континентальный с неустойчивым ходом метеорологических и гелиогеофизических показателей.

По результатам проведенного социологического исследования было выяснено, что подавляющее большинство опрошенных студентов считают, что проблема изменения климата существует, и это изменение влияет на повседневную жизнь, на сознание жителей. Две трети студентов считают, что глобальное потепление окажет негативное влияние.

36 % студентов считают, что погода зимой стала ощутимо теплее, чем раньше. Не замечают изменения 26 %. Однако при этом 11 % считают, что погода зимой стала ощутимо холоднее, чем раньше. Можно прийти к

выводу, что изменение климата в Якутии выражено слабо.

Большая часть студентов предпочитает из сезонов года лето, а погоду — ясную и солнечную. Меньше всего опрошенным нравится зима. Из этого следует, что глобальное потепление в социальном плане не является критичной проблемой для студентов.

26,5% студентов считают, что Якутией уделяется недостаточное внимание к борьбе с изменением климата.

Использованные источники:

1. Центр содействия коренным малочисленным народам Севера/Учебный центр коренных народов Севера - Влияние изменения климата на повседневную жизнь и сознание жителей заполярной и южной Якутии //Ю.И. Жегусов [Электронный ресурс] Csipn.ru>...klimata...dm...vliyanie-izmeneniya-klimata...i (дата обращения — 12 марта 2015 г.)
2. А.И.Кравченко «Социология» общий курс.2002г. (дата обращения — 7 марта 2015 г.)

*Авдащенко Е.А.
студент 4 курса*

*РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва*

ОСНОВНЫЕ РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА

Важнейшая задача сельского хозяйства состоит в обеспечении населения продовольствием. Именно уровень экономической эффективности сельскохозяйственного производства предопределяет степень обеспеченности населения продовольственными товарами, а перерабатывающих предприятий— сырьем.

Каждое предприятие в условиях рынка стремится к большей экономической эффективности ведения своего хозяйства, что обуславливает его дальнейшее расширенное воспроизводство и обеспечение работников достойной заработной платой. Что в итоге ведет к благополучию всего общества.

В основе экономического прогресса любого общества лежит повышение эффективности общественного производства. Эффективность производства — это сложная экономическая категория, отражающая комплекс природных, экономических, научно-технических и социальных условий функционирования производительных сил и производственных отношений.

Значимость молока и молочных продуктов, производимых сельскохозяйственными предприятиями очень велика. За счет реализации молока и молочных продуктов предприятие формирует прибыль и заработную плату работникам, обеспечивая экономическую эффективность. Это позволяет восстанавливать основные производственные фонды и способствует развитию социальной инфраструктуры на селе.

Постоянное увеличение объемов производства во многом связано с правильным материальным стимулированием основных категорий рабочих, занятых в сельскохозяйственном производстве. Эффективное ведение животноводства требует повышения уровня организации производства, квалификации работников, улучшения материально-технической оснащенности.[1]

Повышение экономической эффективности сельского хозяйства позволяет увеличить производство сельскохозяйственной продукции при том же ресурсном потенциале и снизить трудовые и материальные затраты на единицу продукции.[4]

Для всесторонней характеристики эффективности сельскохозяйственного производства используют такие показатели как производительность труда и себестоимость продукции, а также рассчитывают эффективность фондов, инвестиций и капитальных вложений.

Экономическая эффективность производства молока характеризуется системой показателей, основными из которых являются:

1. надой молока на одну корову;
2. выход телят на 100 коров;
3. расход кормов на 1 ц молока;
4. затраты труда на 1 ц продукции;
5. прибыль от реализации молока;
6. уровень рентабельности производства.

Важнейшим показателем эффективности отрасли, определяющим в значительной мере характер и степень изменения всех показателей экономической эффективности молочного скотоводства, является продуктивность животных. [3]

К основным факторам, сдерживающим интенсивное развитие молочного скотоводства в крае, относятся:

1. Неустойчивое финансовое состояние большинства сельскохозяйственных предприятий края, вынуждающее для решения вопроса пополнения оборотных средств реализовывать продуктивный скот.

2. Относительно слабая механизация производственных процессов в животноводстве, ведущая к снижению продуктивности, качества продукции, увеличению затрат на ремонт.

3. Низкий уровень кормопроизводства. [2]

Повышение экономической эффективности молочного скотоводства в современных рыночных условиях является объективной необходимостью. Без этого невозможно осуществление основных принципов финансовой деятельности, самоокупаемости, самофинансирования, финансовой независимости.

Использованные источники:

1. Вопросы эффективности производства молока // Агробизнес – Россия. – 2008. - № 11. – С 5-6.
2. Данкверт А., Шичкин Г. Экономическая эффективность производства

молока и пути ее повышения в России // Молочное и мясное скотоводство. – 2008. - № 5. – С. 1.

3. Минаков И.А., Касторнов Н.П. Повышение эффективности молочного подкомплекса // Достижения науки и техники АПК. – 2007, - №3. – С.46-47.

4. Фоминых В.А, Чмырев М.А., Обидин В.С. Основные пути повышения экономической эффективности в животноводстве // Мой Алтай: село и город. – 2008, - №22-23. – С38-39.

5. Лапшина, Г.В. Социальные программы как элемент развития сельских территорий / Г.В.Лапшина, Ю.А.Лапшин, А.В.Жирнов // Материалы Международной научно-практической конференции «Организационно-экономический механизм инновационного развития сельского хозяйства в исследованиях молодых ученых. - Ульяновск: УГСХА, 2014. – С. 146-149.

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.Зимин, Н.Е. Влияние государственных программ на развитие регионального АПК /Н.Е.Зимин, А.В.Жирнов //Вестник Федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский государственный агроинженерный университет им. В.П.Горькина». -2006. - №4. – С. 27.

8.Жирнов, А.В. Социальные факторы мотивации трудовой активности работников АПК /А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Материалы III-ой Международной научно-практической конференции «Молодежь и наука XXI века– Ульяновск: УГСХА, 2010. – С. 66-69.

Агапова А.Ю.

студент 1-ого курса магистратуры

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

РЫНОК БАНКОВСКИХ КАРТ В РОССИИ: ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

Ключевые слова: банковские карты, кредитные карты, дебетовые карты, проблемы и перспективы, платежные системы, НСПК.

На сегодняшний день рынок банковских карт в России достаточно обширен и справедливо занимает достойную нишу в банковском бизнесе, поскольку является отличным способом привлечения клиентов на банковское обслуживание, привлечения денежных средств при помощи дебетовых карт и формирование дохода (в том числе комиссионного) при помощи кредитных карт.

Справедливо заметить, что банковские карты занимают существенную часть в структуре всех денежных операций, в развитых странах процент использования банковских карт для оплаты товаров и услуг достигает 90%.

В США оплата товаров и услуг посредством использования банковских карт давно не редкость, и еще в начале 20го века он превышал 60%, Таблица 1 описывает предпочтения американских потребителей касательно средств совершения электронных платежей.

Таблица 1. Предпочтительные формы совершения электронных платежей (на примере потребителей США). [1]

Форма платежа	Процент
Посредством кредитной карты	67
Электронной наличностью	18
С расчетного счета	10
Через банкомат	5

Несмотря на то, что Россия так же стремится не отставать от развитых стран в части безналичных расчетов, доля безналичных расчетов по-прежнему не столь велика. По данным ЦБ РФ, в первом квартале 2012 года она составила около 15% [2], в то время как в развитых странах, таких как Швеция и Япония данный показатель находится на уровне 97% и 93% соответственно. Большинство экономистов считают, что высокий процент наличных расчетов в денежном обороте страны отражает уровень невысокой финансовой грамотности населения, а так же глубину криминализации общества и степень экономической и общественной стабильности в целом на невысоком уровне. В последние годы Минфин не раз планировал ужесточение ограничений по оборотам наличных денежных средств, ведется активная государственная политика, направленная на сокращение масштабов налично-денежных операций и расчетов, например в 2015 года планируется ограничение размеров расчетов наличными денежными средствами суммой до 300 тыс. рублей [3].

В последние годы российское население активно обзаводится банковскими картами, в основном благодаря внедрению стипендиальных, зарплатных и пенсионных проектов. Нередки случаи кросс-продаж, осуществляемых коммерческими банками при выпуске зарплатных карт сотрудникам организаций, находящихся на зарплатном обслуживании в банке. В рамках кросс-продаж банками предлагаются множество продуктов: от кредита наличными и кредитных карт до открытия вкладов под более высокий процент через мобильные и интернет-сервисы.

Зачастую данный импульс для развития российского рынка банковских карт посредством внедрения зарплатных (а также стипендиальных и пенсионных) карт являлся скорее принудительным, нежели добровольным. Многих сотрудников и учащихся учебных заведений ставили перед фактом, что с определенного месяца зарплата/стипендия будет начисляться на банковскую карту, и иного выбора у них нет.

Если раньше рынок российских банковских карт был недостаточно диверсифицирован в сравнении с зарубежными рынками, то сегодня он ни в чем им не уступает, предлагая клиентам банковские карты как дебетовые с начислением на средний/минимальный ежемесячный остаток с выплатами в

конце месяца и бесплатным обслуживанием, так и кредитные с льготным периодом кредитования, дифференцированными ставками на безналичные и наличные операции и большим кредитным лимитом.

Сегодня активно пропагандируются безналичные расчеты посредством использования пластиковых карт, например, на спортивных мероприятиях или крупных концертах в спортивных комплексах и концертных залах нередко случаи, когда оплатить товар можно только при помощи пластиковой карты, где наличные денежные средства не принимаются к оплате.

Однако, несмотря на стремительное развитие российского рынка банковских карт, он имеет ряд проблем:

- Недоверие со стороны населения по отношению к банковским картам.

Участившиеся случаи мошеннических действий в сфере банковских платежных карт способствуют укреплению недоверия к виртуальному способу расчетов, поскольку нередко случаи несанкционированного списания средств со специальных карточных счетов клиентов.

Конечно, технологии защиты пластиковых карт находятся в постоянном развитии и модернизации, на сегодняшний день существует масса способов защиты карты: защита безналичных операций в интернете посредством ввода кода безопасности CVV2/CVC2; Технология 3D Secure, которая заключается в дополнительной аутентификации держателя карты при совершении платежей в интернете посредством отправления временного кода через SMS-сообщения, который необходимо ввести для подтверждения транзакции по карте; чипизация карт, которая служит дополнительной защитой в сравнении с пластиковой картой с магнитной полосой, и многие другие.

- Слабо развита инфраструктура по приему безналичных платежей.

Несмотря на распространенность банковских карт в качестве способа оплаты, нередко случаи отказов в приеме банковских карт в мелких розничных магазинах и сетях.

- Недостаточно развитая сеть устройств самообслуживания.

Так, лишь крупные коммерческие банки могут себе позволить обширную банкоматную сеть, поскольку обслуживание банкоматов само по себе достаточно дорогостоящее дело. Некоторые банки заключают с банками-партнерами договора о возможности клиентов мелких банков пользоваться банкоматными сетями более крупных банков.

- Сбои в работе Национальной системы платежных карт (далее – НСПК).

Отказ со стороны международных платежных систем VISA и MasterCard от обслуживания части российского населения, которое является клиентами банков, оказавшихся в санкционном списке США (например,

Банк Россия) спровоцировал ускоренное создание национальной платежной системы НСПК, которая будет обслуживать все внутрироссийские операции, а в перспективе, и операции россиян за рубежом.

Поскольку такое масштабное дело, как создание НСПК, осуществлялось в крайне сжатые сроки и перевод внутрироссийских операций требовался незамедлительно, не все операции были отлажены, что привело к некоторым сбоям. Так, в ночь на 29 апреля 2015 года произошел первый крупный сбой: по картам MasterCard и Visa, операции по которым перешли внутри России к НСПК, операции не проводились в течение пяти часов. В НСПК подтвердили данный сбой, однако сообщили, что он не является системным и все процессы налажены и сбои устранены.

Таким образом, подводя итог, стоит сказать, что российский рынок банковских карт является стремительно развивающимся, имеет множество фундаментальных проблем, которые можно разрешить с помощью плавного налаживания процессов, «плавного» в виду российского менталитета, заключающегося в отторжении различного рода нововведений.

Использованные источники:

1. The Economist, 19 February 2000, с. 18.
2. Безналичные расчеты по банковским картам в России будут набирать обороты. [URL: <http://moneynews.ru/News/16689>]
3. Минфин решил ужесточить ограничения по обороту наличных. [URL: <http://lenta.ru/news/2013/02/27/cash/>]

Агапова А.Ю.

студент 1-ого курса магистратуры

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

РЫНОК ФАКТОРИНГА В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Факторинг в России – сравнительно молодой финансовый инструмент и в настоящее время находится на начальных этапах своего развития, о чем свидетельствует ряд проблем, связанных с предоставлением данного вида услуг. В России нет четкого определения факторинга. В целом, правовое регулирование факторинговой деятельности в России находится на низком уровне, что свидетельствует о наиболее значимой проблеме российского рынка факторинга:

- *отсутствие надлежащей правовой базы для осуществления факторинговой деятельности;*

Имеется ряд противоречий в отношении лицензирования деятельности факторинговых компаний. В статье 825 Гражданского Кодекса Российской Федерации сказано, что в качестве финансового агента для заключения договора финансирования под уступку денежного требования могут выступать только коммерческие организации, то есть банки. Однако, статья 13 Федерального закона № 395-ФЗ «О банках и банковской деятельности», в

соответствии с которой лицензирование должно производиться для осуществления лишь банковских операций, освобождает от необходимости в получении лицензии для осуществления факторингового обслуживания, которое относится к банковским сделкам. [1] Таким образом, неточности в законодательстве относительно приобретения прав денежного требования приравнивает факторинговые компании и банки в вопросе лицензирования, и, как следствие, негласно наделяет их правом на осуществление факторинговой деятельности после их государственной регистрации.

Рост интереса к международному факторингу обусловил необходимость приведения законодательства Российской Федерации в соответствии с международными стандартами предоставления факторинговых услуг, поскольку в настоящее время факторинговая деятельность регулируется лишь косвенно, общими нормами обязательственного права (например, глава 43 ГК РФ).

Ограничения валютного законодательства РФ, согласно которым совершение факторинговых сделок между финансовыми агентами и их клиентами резидентами-экспортерами не относятся к числу разрешенных валютных операций, препятствует предоставлению международного факторинга российским потребителям.

Все вышеперечисленные факторы выявили необходимость присоединения России к Конвенции УНИДРУА по международным факторинговым операциям и 5 мая 2014 года Президент РФ Путин В.В. подписал Федеральный закон № 86-ФЗ "О присоединении РФ к Конвенции УНИДРУА по международным факторинговым операциям".

Конвенция УНИДРУА от 28 мая 1988 года четко определяет понятие факторинга, регулирует соблюдение интересов трех сторон факторинговой сделки и их права и обязанности по договору. Планируется внести ряд изменений в Гражданский Кодекс РФ, в Федеральный закон № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» и в статью 15.25 главы 15 Кодекса об административных правонарушениях РФ.

Присоединение России к Конвенции и последующие совершенствования российского законодательства в отношении предоставления факторинговых услуг увеличит долю факторинга в ВВП страны за счет увеличения спроса на использование международного факторинга, поддержки малого и среднего бизнеса и повышения конкурентоспособности российских банков на рынке.

■ *проблемы предоставления банковского факторинга;*

Юридическая форма факторингового бизнеса до сих пор вызывает множество споров, однако большинство экспертов утверждают, что предоставление факторинговых услуг в составе банка отрицательно сказывается на качестве предоставляемых услуг.

Главная проблема банковского факторинга заключается в отличной от кредитных подразделений системе принятий решений. Так, наличие скоринговой системы оценки факторинговых рисков во многих банках

отсутствует, вместо нее используются системы оценивания рисков, близкие к кредитным, что по определенным параметрам не соответствует особенностям предоставления факторингового обслуживания.

Еще одной проблемой предоставления факторинговых услуг в банке является нарастающая конкуренция внутри банка. Так, факторинговые отделы зачастую являются прямыми конкурентами кредитного подразделения банка, соответственно, развитие факторинга внутри банка весьма проблематично.

Благодаря объективным неблагоприятным условиям предоставления банковского факторинга, дальнейшее его развитие должно происходить в рамках небанковского факторинга – в специализированных компаниях, неаффилированных с банками. Однако это приводит к следующей проблеме предоставления факторинговых услуг в России:

- *необходимость постоянного фондирования и управления ликвидностью факторинговой компании;*

Прогнозирование оборачиваемости финансирования в факторинговой компании затруднительно, что влияет на увеличение риска потери ликвидности. Собственного капитала недостаточно для предоставления финансирования клиентам, лишь около 10% оборота финансируются факторами за счет собственных средств, оставшаяся часть может быть получена или у материнских банков, или в качестве займа. Соответственно, для самостоятельного функционирования факторинговой компании необходима значительная доля высоколиквидных, зачастую низкодоходных, активов, что способствует увеличению себестоимости факторинговых услуг. [3]

Таким образом, предоставление факторинговых услуг в банке, для которого факторинг не является основным направлением, минимизирует появление риска потери ликвидности, покрывая его высоколиквидными активами банка.

Однако, в настоящее время факторинг используется преимущественно небольшими банками, которым затруднительно конкурировать с крупными игроками на рынке. Тенденция к укрупнению банковской системы способствует вытеснению малых банков с рынка, чтобы этого избежать, необходимо осваивать новые и развивать уже существующие направления предоставления услуг.

Большинство сторонников как банковского, так и небанковского факторинга сходятся во мнении относительно следующей проблемы российского рынка факторинга:

- *необходимости наличия единого органа, регулирующего факторинговую деятельность.*

Создание единого органа регулирования факторинговой деятельности, как показывает европейский опыт развития рынка, целесообразно в случае наступления кризиса или же полного отсутствия регулирования. [4]

У российского рынка факторинга на сегодняшний момент есть два

пути в отношении данной проблемы:

- 1) жесткие меры;
- 2) либеральные меры.

Первый путь предполагает создание общегосударственного регулятора в сфере предоставления факторинговых услуг с правом законодательной инициативы для осуществления контроля факторинговой маржи, минимальных требований к уставному капиталу факторинговой компании и прочее.

Второй путь заключается в создании саморегулируемой организации и поддержании права фактор-компаний на свободу деятельности. В данном случае развитие рынка пойдет по европейскому сценарию и регулятором станет саморегулируемая организация. В России уже функционирует организация, объединяющая участников российского рынка факторинга (Ассоциация Факторинговых Компаний – АФК), однако она направлена не столько на регулирование факторинговой деятельности, сколько на ее развитие. Членство в данной организации способствует повышению конкурентоспособности фактора, однако не исключает возможности нарушения фактором рыночных условий предоставления услуг.

Создание государственного регулятора факторинговой деятельности вызывает множество споров среди специалистов в данной сфере, поскольку является палкой о двух концах. С одной стороны, отсутствие регулятора сопряжено с риском появления непрозрачных и недобросовестных факторов, с другой стороны, наличие регулирующего органа способно затормозить развитие факторинговой деятельности в стране, за счет ограничения свободы деятельности, жестких рамок и строгих нормативов.

Использованные источники:

1. Адушкина Е.Ю. Финансирование под уступку денежного требования: правовые вопросы лицензирования // Юридическая работа в кредитной организации. 2005. № 4.
2. Теоретические и практические аспекты использования факторинга в российской и зарубежной правитке / Колобанов Д.Е., Кальсин А.Е., Парфенова Л.Б. – Ярославль, 2009. – 5 с.
3. Грицай О.Е. Правовое регулирование факторинга в европейском союзе и Российской Федерации // Журнал Международные банковские операции. – 2009. – № 4

Агибаева А. Г.

магистрант

АО «Финансовая Академия»

Казахстан, г. Астана

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В КАЗАХСТАНЕ

*«...Мы желаем видеть Казахстан развивающейся в соответствии с
глобальными экономическими тенденциями. Страной вбирающей в себя все*

новое и передовое, что создается в мире, занимающей в системе мирового хозяйства пусть наибольшую, но свою конкретную «нишу», и способной быстро адаптироваться к новым экономическим условиям»
Нурсултан Назарбаев

Программа ФИИР РК до 2020 г. и Стратегия - 2030 в долгосрочном плане ориентированы на переход экономики от экспортно-сырьевого к инновационному типу развития. Ставятся задачи достижения мировых стандартов финансирования науки, образования и здравоохранения как условия форсированного формирования интеллектуального, человеческого капитала. Для этого необходимы радикально и творчески мыслящие кадры управленцев, научной интеллигенции, менеджеров. На этапе выхода из депрессии и перехода к новому технологическому укладу обретают особую значимость рациональное использование финансовых ресурсов, эффективное финансовое обеспечение важных задач, востребованных специальными программами и бизнес-планами Стратегии - 2020.

Природные ресурсы, безусловно, послужили для Казахстана стартовой площадкой для экономического роста. Но объективно назрела необходимость структурных изменений в экономике страны, которые позволили бы реализовать выигрыши от обладания природными богатствами путем развития собственных высокотехнологичных отраслей производства, сокращения импорта потребительских товаров, в первую очередь продукции сельского хозяйства и пищевой промышленности.

В 2012 г. на сырьевые отрасли в Казахстане приходилось более 60 % объемов производства и более 80 % национального экспорта. Удельный вес инновационной продукции в общем объеме производства не превышал 1,0 %, что уступает аналогичным показателям европейских стран (в 25 раз). Доля инновационно-активных предприятий не превышает 5,6 %, что ниже в 9-10 раз, чем в ведущих европейских странах .

На начало 2012 г. в обрабатывающей промышленности Казахстана ввиду изношенности оборудования и не конкурентоспособности выпускаемой продукции загрузка мощностей едва достигала 55 %. Как следствие, была низкой производительность труда. Изношенность основных фондов в среднем по отраслям составила 43 %, и примерно 33 % не сырьевых компаний оказались неспособными участвовать в программах форсированной индустриализации.

По материалам обследования аналитического центра АО «Национальный инновационный центр», проведенного в 2010 г., по причине низкого технического состояния и нехватки собственных средств 24 % несырьевых компаний оказались неготовыми к реализации сложных проектов и не могут участвовать в технологической модернизации экономики [2].

Состояние промышленной базы в Казахстане таково, что за исключением сырьевых отраслей остальные блоки индустриального

комплекса выглядят устаревшим, архаичным производством, а ряд важных звеньев машиностроения, целые отрасли легкой и пищевой промышленности оказались вообще утерянными. Потому невозможно стартовать к инновациям с не модернизированным, устаревшим, архаичным производством. Модернизация должна предшествовать инновациям.

Ставятся такие цели, как постепенный отход от доминирования экспорта необработанного сырья в сторону производств и сфер с высокой добавленной стоимостью, снижение зависимости страны от импорта технологий и товаров, производство которых вполне можно осуществлять собственными силами, в первую очередь продукции нефтепереработки и нефтехимии, металлургии, а также продовольствия.

Реализация на первом этапе Программы форсированного индустриально-инновационного развития наглядно свидетельствует об ориентации на критерий конкурентоспособности традиционных секторов экономики — нефти, газа, урана, горнорудных и редкоземельных металлов, сельского хозяйства и зерновых. Соответственно на их базе вперед выдвигаются нефтеперерабатывающая, нефтехимическая промышленность, металлургия всех переделов, высокие переделы в атомной индустрии и обработка пищевой продукции. В них, в первую очередь, должны проявиться конкурентные преимущества республики при трансфере самых новых технологий.

Предпочтение и упор на нефтегазовый сектор, на наш взгляд, не вполне оправданны. Во-первых, технико-технологический уровень добычи, преобладающий в отрасли, достаточно традиционен, с ориентацией на отработанную мировую практику по странам Ближнего и Среднего Востока, Северной Африки и Латинской Америки. Здесь вряд ли возможно рассчитывать на радикальную инновационность (за исключением возможных технологических новшеств при извлечении и очистке сверхсернистых нефтей из-под солевых куполов). Во-вторых, достаточно спорно рассчитывать на строительство перерабатывающих горно-химических комбинатов нефтегазового комплекса, которые управляются зарубежными собственниками, филиалами ТНК ряда стран. Последние при случае активно объединяются по интересам и противостоят Казахстану, который в положении миноритарного акционера не имеет решающего голоса в решении принципиальных вопросов. АО «КазМунайГаз» не играет значительной роли в этой сфере, производя примерно 16 % нефти по республике. В-третьих, в создавшейся ситуации ни один из собственников в сырьевом комплексе не собирается менять ориентацию своих компаний, а намечаемые к строительству ГКХ еще на стадии решения. Сроки возведения таких объектов при благоприятном стечении условий и факторов обычно, как минимум, растягиваются на 5-7 лет, и то вряд ли, хотя и важный объект стоимостью 3-5 млрд долл. создаст прецедент в переориентации на инновационность целой отрасли (нефтегазовой), планы республики по которой в ближайшие десять лет нацелены в основном на ее экстенсивное

расширение и извлечение нефтедолларов по проторенному варианту. Кстати, по всем проектам Госпрограммы форсированного индустриально-инновационного развития на общую сумму более 43 млрд долл. 13 млрд долл. приходится на нефтегазовую промышленность, более 10 млрд — на транспорт и коммуникации, около 8 млрд — на горно-металлургическую отрасль, 4 млрд — на энергетику и почти 2 млрд — на химическую промышленность [3].

Даже Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына» делает в основном ставку на нефтегазовую отрасль. А по другим отраслям и сферам, таким как металлургия, сельское хозяйство, урановое производство, находящимся в собственности других компаний, радикальная переориентация на обрабатывающие производства и завершение технологических циклов не предусматриваются. По заявлению руководства ФНБ «Самрук-Казына», «... в тех секторах экономики, где нет подготовленной рабочей силы, нет инженерных кадров, да и от рынков находимся далеко, то о каком конкурентном преимуществе можно говорить. наши национальные компании не могут конкурировать с глобальными компаниями. Именно сырьевой сектор может дать спрос на инновации. Инновации, которые Казахстан может дать, предложить, должны родиться прежде всего в нефтегазовом секторе — новые буровые, трубы, запасные части, перекачивающие станции. Законодателями мод в нефтехимической промышленности являются страны, в которых развиты добыча и производство, либо крупнейшие потребители» [4; 42].

Позиция, когда инновации могут рождаться в собственно нефтедобыче, — такая постановка вопроса проблематична. Индустриальный прогресс на инновационных началах, вернее, на технологиях, ориентированных на инновации, даже в пределах намеченных приоритетов, нужно создавать, формировать поэтапно, эволюционно. Притом, как свидетельствует мировая практика, на сырьевую периферию филиалы ТНК не будут завозить и развивать наисовременнейшую технологию, оборудование, запчасти, так как это затратно. Да и завозить ноу-хау в страны третьего мира не позволяет законодательство по hi-teck каждой из развитых стран. К тому же к индустриализации на инновационной основе в традиционных отраслях специализации республики зарубежные инвесторы не проявят интереса. Они будут стремиться к экстенсивному производству и вывозу продукта.

Казахстан пока остается сырьевым анклавом — 50 % экспортных доходов обеспечивается за счет продажи сырой нефти. Несмотря на принятие Казахстаном известных программ ускоренной индустриализации — Стратегий - 2020, ряд топ-менеджеров, ответственных за реализацию радикальных мер по преодолению научно-технического отставания, все еще ориентируются на прежние, докризисные модели экономического роста.

Руководство ФНБ «Самрук-Казына», когда речь идет о специализации республики в международном разделении труда, говорит, что в перспективе

Казахстан (на период 2020-2030 гг.) должен быть ориентирован на доступ на российский и китайский рынки. По экспорту сырьевых ресурсов рекомендуется идти в Китай, строить туда железнодорожные и автомобильные дороги, трубопроводы и газопроводы. Если этот тренд представить как одну из задач модернизации, тогда Казахстан предстает чистым поставщиком сырья, так как в Западном Китае уже имеются (или завершается строительство) крупные нефте- и газоперерабатывающие заводы, химические концерны. То есть конкуренция с Китаем подменяется поставками необработанного сырья.

Что касается России, то она предположительно может быть аренной конкуренции для бизнеса в сфере обрабатывающей промышленности — пищевой и зерновой индустрии[5].

Инновационная экономика, экономика знаний, строится, прежде всего, на базе достижений собственной науки, реализации ее результатов в виде открытий и изобретений, которые научной практикой заложены в основу промышленности и нацелены на выпуск востребованной продукции. Тенденция подтверждается быстрым ростом вклада инноваций в прирост ВВП развитых стран. Так, в США он увеличился с 31 % в 1980 г. до 35,6 % в 2007 г.; в Японии, соответственно, — с 30,6 до 42,5 %; в ЕС — с 45,5 до 50 %. Использование достижений науки и техники стало ведущим фактором, обеспечивающим 80-85 % прироста производительности труда в развитых странах и ведет к радикальным преобразованиям в экономике многих государств и целых континентов. НТП, создавая основу устойчивого развития, становится ключевым фактором роста ВВП развитых государств, а его уровень определяет границы между передовыми и догоняющими странами. США — крупнейший инновационный центр, генерирующий и аккумулирующий его результаты. Япония с 1940 г. до середины 80-х годов упор делала в основном на усовершенствование изобретений, заимствуемых у других стран (в основном у США и ЕС). Эти страны, особенно США, обеспечивали доступ к своей научно-технической информации. Теперь Япония сама достигла высокого уровня генерации научно-технических знаний и новейшей технологии [6; 79].

Экономические аспекты проблемы развития инновационной деятельности постоянно находятся в центре внимания многих ученых и практиков. Многогранность инновационного процесса вызвала к жизни различные подходы, как к определению инноваций, так и теоретических основ инновационного предпринимательства.

Однако некоторые проблемы развития и активизации инновационной деятельности недостаточно исследованы, особенно вопросы формирования эффективного организационно-экономического механизма на новом этапе трансформационных преобразований. Таким образом, заложенные теоретические и методологические основы инновационной деятельности требуют дальнейшего развития и обобщения.

Использованные источники:

1. Каренов Р.С. Экономика Казахстана по пути рыночной трансформации. — Т. 2. — Караганда: Профобразование, 2004. — 251 с.
2. Данные Агентства Республики Казахстан по статистике за 2006-2012 гг.
3. Коржов А.И. Денежно-кредитные механизмы привлечения долгосрочных инвестиций в экономику Казахстана. — М.: Проспект, 2006. — 284 с.
4. Айтекенов К. Приоритеты индустриально-инновационного развития Казахстана и роль государственных институтов развития // Экономист. — 2012. — № 6. — С. 42-46.
5. Назарбаев Н.А. Казахстан на пороге нового рывка вперед в своем развитии. Послание Президента Республики Казахстан народу Казахстана. — Астана: Ел орда, 2012. — 148 с.
6. Кембаев Б.А., Смирнова Н. Г., Садвакасова С. К., Омаргазина С.Т. Информационный мониторинг инновационной деятельности в научно-технической сфере Республики Казахстан // Инновации в СНГ. — 2012. — № 3. — С.78-81.

Агоева М.М., к.и.н.

доцент

Тленкопачев М.Б., д.с.н.

профессор

кафедра экономики и управления на предприятии

Институт сервиса, туризма и дизайна

СКФУ

филиал в г. Пятигорске

К ВОПРОСУ О ТОВАРНОСТИ ПРОДУКЦИИ КРЕСТЬЯНСКОГО СЕМЕЙНОГО ХОЗЯЙСТВА В УСЛОВИЯХ КОМАНДНОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: товарность продукции крестьянского семейного хозяйства в условиях командной экономики объективно обусловлена следующим: во-первых, ассортимент благ, формирующих необходимый продукт (фонд жизненных средств) колхозника был ограничен, во-вторых, существование объективного экономического закона возвышения потребностей членов общества требовало увеличения в необходимом продукте доли благ промышленного производства, благ культурно-бытового назначения.

Ключевые слова: крестьянское семейное хозяйство, необходимый продукт (фонд жизненных средств), ассортимент благ промышленного производства, воспроизводство рабочей силы.

Потребительский характер личных подсобных хозяйств не исключает, а в определенной степени даже предполагает реализацию части продукции этих хозяйств, превращение ее в товарную продукцию, что особо ярко проявляется в современных условиях. Это связано с двумя обстоятельствами:

во-первых, противоречиями между ограниченностью видов потребительской продукции, производимой в личных подсобных хозяйствах, и обширностью ассортимента благ, формирующих необходимый продукт работника для нормального воспроизводства рабочей силы;

во-вторых, действием закона возвышения потребностей, одной из сторон которого является увеличение в необходимом продукте доли благ промышленного производства и, в особенности, благ культурно-бытового назначения. [Ленин, Т.1. С.101]

Приходится с сожалением констатировать, что в постсоветское время в экономической литературе этой проблеме уделено незаслуженно мало внимания. Между тем, именно в результате действия указанного выше закона отмеченное противоречие становится все более ощутимым.

В таких объективных условиях превращение части продукции личных подсобных хозяйств населения в товарную продукцию становится необходимостью. Чтобы удовлетворить свои общественно нормальные потребности в предметах культурно-бытового назначения, а также в современных продуктах питания, селяне вынуждены были продавать часть находящейся в их собственности сельскохозяйственной продукции, в том числе и полученной в своих личных подсобных хозяйствах. Без этого воспроизводство рабочей силы данной части населения нашего общества и нормальное социальное развитие сельских жителей оказалось бы невозможным.

Стало быть, потребительский характер личного подсобного хозяйства нельзя представлять себе прямолинейно, то есть в том смысле, что все произведенные в нем продукты будто направляются в непосредственно личное потребление самого колхозника. Действительно, они являются в подавляющей массе пригодными для такого непосредственного потребления их владельца. Однако это не значит, что все они использовались именно таким образом. В непосредственно личное потребление сельских жителей направлялась преобладающая часть продукции личных подсобных хозяйств. Определенная же их часть постоянно реализовывалась в качестве товара для последующего приобретения необходимых потребительских стоимостей индустриального происхождения.

Это явление никоим образом не противоречит сделанному ранее выводу о том, что личное подсобное хозяйство имело преимущественно потребительское значение и выступало важным дополнительным источником обеспечения ими своего необходимого продукта.

Реализация определенного количества сельскохозяйственной продукции личных подсобных хозяйств по различным каналам давала возможность селянам полнее удовлетворять свои семейные потребности в несельскохозяйственных товарах. Следовательно, продажа части продукции личного подсобного хозяйства способствовала более полному осуществлению его потребительской функции. При этом следует отметить, что за счет сравнительно высоких цен на колхозном рынке в определенной

мере происходило перераспределение национального дохода общества в пользу сельского населения. Однако, как показали материалы бюджетного обследования тех времен, доходы семей колхозников, даже с учетом этого перераспределения, никогда по стране не превышали в среднем доходы семей рабочих и служащих.

В сравнении с дореволюционным временем жизненный уровень колхозного крестьянства постепенно значительно изменился к лучшему. Исследователи отмечали, что до революции «крестьянин был доведен до нищенского уровня жизни: он помещался вместе со скотиной, одевался в рубище, кормился лебедой. Крестьяне голодали хронически и десятками тысяч умирали от голода и эпидемий во время неурожаев, которые возвращались все чаще и чаще». [Ленин, Т.4. С.431]

Между тем, только за период с 1940 по 1980 годы реальные доходы колхозников в СССР увеличились в 6,9 раз. Но все же уровень жизни колхозников отставал от уровня жизни городского населения: в 1980 году реальные доходы колхозников составляли 89% от реальных доходов рабочих и служащих. [Народное хозяйство, С.330] И тенденция эта имела место вплоть до перехода к рыночным отношениям, когда общая ситуация еще более ухудшилась.

Товарная часть продукции личных подсобных хозяйств всегда играла огромную роль в решении социальных проблем сельских жителей. Колхозники могли существенно расширить ассортимент потребления за счет соответствующего использования выручки, полученной от реализации продукции своих подсобных хозяйств.

По каким же каналам осуществлялась реализация продукции личных подсобных хозяйств и какие из них были наиболее предпочтительными для общества? Этот вопрос сегодня не менее важен, чем 20-30 лет тому назад. Поэтому рассмотрим этот вопрос и в историческом плане, поскольку производственные и социально-экономические факторы в своем развитии оказывали и продолжают оказывать на товарность и реализацию продукции личных подсобных хозяйств весьма существенное воздействие.

Исторически в нашей стране сложилось так, что продукция личных подсобных хозяйств продавалась колхозникам трем покупателям: государству, потребительской кооперации и непосредственно потребителю на колхозном рынке.

Государственные закупки сельскохозяйственной продукции до коллективизации в основном проводились у единоличных крестьян. После коллективизации основным поставщиком растениеводческой продукции стали колхозы и совхозы. По данным на 1940 год в этих хозяйствах было заготовлено 97% зерна, 98% овощей, 63% картофеля и т.д. Остальную часть поставляли личные хозяйства колхозников и других слоев населения. Что же касается заготовок животноводческой продукции, то здесь удельный вес личных хозяйств был традиционно высоким: поставки мяса, молока и яиц составляли соответственно - 37%, 34%, 93%. Необходимо отметить, что они

носили обязательный характер и не осуществлялись в рамках цивилизованных рыночных отношений, что подрывало в корне материальную заинтересованность сельских жителей и не способствовало увеличению производства сельскохозяйственной продукции.

Обязательные поставки сельскохозяйственной продукции за счет личных хозяйств имели место и в послевоенные годы, поскольку производство продукции растениеводства и животноводства в совхозах и колхозах было недостаточным и потому не могло удовлетворить потребности городского населения в продовольственных товарах, а промышленность - в сырье. Так, в 1950 году за счет общественного хозяйства государство заготовило картофеля - 60%, мяса - 69%, молока - 57%, яиц - 39%, а все остальное поступило в централизованный продовольственный фонд государства путем обязательных поставок с подсобных хозяйств.

По сути дела эти обязательные поставки сельскохозяйственной продукции из подсобного хозяйства выступали в товарной форме в весьма ограниченной степени, и больше походили на разновидность натурального налога, так как эти поставки носили строго обязательный характер, и сроки сдачи определялись государством; заготовительные цены на эти продукты были не выше 100% их действительной цены. [Суслов, С.189]

С укреплением экономики колхозов и совхозов изменялась и экономическая политика государства в отношении личных подсобных хозяйств. С 1953 года обязательные поставки с населения значительно сократились. Из общего объема заготавливаемой государством продукции в 1953 году они составляли лишь 18% по мясу, 29% - по молоку и 45% - по яйцу. В 1958 году обязательные поставки были отменены совсем. В последующие годы общественное хозяйство колхозов и совхозов стало играть решающую роль в поставках даже животноводческой продукции, в которой всегда испытывался острый недостаток.

Использованные источники:

1. Ленин В.И. Полн. собр. соч., Т.1. С.101.
2. Ленин В.И. Полн. собр. соч., Т.4. С.431.
3. Статистический ежегодник «Народное хозяйство СССР в 1980 г.» М., 1981. С.330.
4. Суслов И.Ф. Экономические проблемы развития колхозов. М., 1967. С.189.

Ажлуни А. М., д.э.н.
профессор
Прилепская О.А.
студент 5 курса
«Мировая экономика»
ФГБОУ ВПО «Орловский
государственный аграрный университет»
Россия, г. Орёл

АНАЛИЗ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ОРЛОВСКИЙ ХЛЕБОКОМБИНАТ»)

ОАО «Орловский хлебокомбинат» является ведущим предприятием в регионе по производству хлебобулочных, кондитерских и сахаро-бараночных изделий. Общество выпускает в сутки в среднем 65-70 тонн продукции, всего около 200 наименований. Вся продукция хлебокомбината проходит обязательную сертификацию и ежедневно проверяется на соответствие стандартам качества. Так же на хлебокомбинате существует свой испытательный центр, который аккредитован на техническую компетентность.

Для осуществления производственно-хозяйственной деятельности каждое предприятие должно располагать определенными ресурсами. Для выявления эффективности использования ресурсного потенциала, необходимо проанализировать его структуру и динамику.

Таблица 1. Состав и движение основных средств ОАО «Орловский Хлебокомбинат» за 2012-2014 года

Показатели	Годы			Отклонение	
	2012	2013	2014	абсолют.	относит.
Наличие на начало года, тыс. руб.	296346	354388	373213	76867	125,94
Поступило за год, тыс. руб.	61240	26324	30271	-30969	49,43
Выбыло за год, тыс. руб.	3198	7499	5775	2577	180,58
Наличие на конец года, тыс. руб.	354388	373213	397709	43321	112,23
Износ на конец года, тыс. руб.	28062	31947	33746	5684	120,26
Рост, уменьшение основных средств за год, тыс. руб.	58042	18825	24496	-33546	42,20
Показатели	2012	2013	2014	абсолют.	относит.
Расчетные показатели					
Коэффициент износа	0,08	0,09	0,09	0,01	112,50
Коэффициент выбытия	0,01	0,02	0,02	0,01	в 2 раза
Коэффициент обновления	0,17	0,07	0,08	-0,09	47,06
Коэффициент прироста	0,20	0,05	0,07	-0,13	35,00

Коэффициент износа в 2014 году составил 0,09 и не превышает 50%,

следовательно, основные средства хлебокомбината достаточно амортизированы. Коэффициент выбытия в 2014 году по сравнению с 2012 годом увеличился в 2 раза и составляет 0,02. Это свидетельствует об обновлении материальной базы организации. Данный коэффициент меньше коэффициента обновления в том же периоде. Следовательно, на данном предприятии имеет место расширенное воспроизводство основных фондов. Так как коэффициент выбытия в 2012 году составил 0,01, а в 2014 году – 0,02, то есть показатели не велики, стоит отметить, что срок службы элементов основных средств будет достаточно долгий.

Таблица 2. Эффективность использования основных фондов

Показатели	Годы			Отклонение	
	2012	2013	2014	абс-т	относ.
Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	201193,5	214487,0	208874,5	7681	103,82
Выручка от реализации, тыс. руб.	757648	809069	835947	78299	110,33
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	71710	68991	89332	17622	124,6
Численность работников, чел.	546	540	538	-8	98,53
Расчетные показатели					
Фондовооруженность, тыс. руб.	368,50	397,20	388,24	19,74	105,36
Фондоотдача, руб.	3,77	3,77	4,00	0,23	106,10
Фондоемкость, руб.	0,26	0,26	0,25	-0,01	96,15
Рентабельность эффективности использования ОС, %	35,64	32,17	42,77	7,13	120,01

Среднегодовая стоимость основных средств в 2014 году составила 208874,5 тыс. рублей, что на 3,8% больше по сравнению с 2012 годом. Однако стоимость основных средств уменьшилась по сравнению с 2013 годом в результате их морального и физического износа. Рост фондоотдачи обусловлен превышением темпов роста объема выпуска продукции над темпами роста среднегодовой стоимости оборудования. Увеличение фондоотдачи в 2014 году по сравнению с 2013 годом составило 0,23 рубля, что повысило выпуск продукции на сумму: $0,23 \cdot 208874,5 = 48041,2$ тыс. рублей. Фондоемкость в 2014 году составила 0,25. Снижение показателя фондоемкости и увеличение фондоотдачи говорит об эффективном использовании основных средств ОАО «Орловский хлебокомбинат». Рост фондовооруженности в 2014 году по сравнению с 2012 годом показывает увеличение оснащенности сотрудников основными средствами: происходит замещение живого труда техникой, ликвидация ручных процессов, повышение степени механизации и комплексной механизации производства.

Рентабельность эффективности использования основных средств в 2014 году составила 42,77%, что на 7,13% больше, чем в 2012 году. Следовательно, произошло увеличение уровня доходности хлебокомбината, экономической эффективности его деятельности.

Важной частью имущества организации являются оборотные средства.

**Таблица 3. Показатели использования предприятием ОАО «Орловский
Хлебокомбинат» оборотных средств**

Показатели	Годы			Отклонение	
	2012	2013	2014	абсолют.	относит.
Стоимость оборотных активов, тыс. руб.	165042	175728	222165	57123	134,61
Выручка от реализации, тыс. руб.	757648	809069	835947	78299	110,33
Чистая прибыль, тыс. руб.	57163	54615	70768	13605	123,80
НДС по приобретенным ценностям	-	174	64	64	-
Материальные затраты, тыс. руб.	317758	344344	366315	48557	115,28
Среднегодовая стоимость запасов, тыс. руб.	37349,5	39770,0	38785,5	1436	103,84
Среднегодовая численность работников, чел.	546	540	538	-8	98,53
Расчетные показатели					
Материаловооруженность, тыс. руб./чел.	270,31	315,53	369,79	99,48	136,80
Материалоотдача, руб.	2,38	2,35	2,28	-0,10	95,72
Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	абсол. откл.	относ. откл.
Материалоемкость, руб.	0,42	0,43	0,44	0,02	104,53
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	4,20	4,75	5,13	0,93	122,14
Длительность оборота оборотных активов, дней	86,90	76,84	71,15	-15,75	81,88
Рентабельность использования оборотных активов, %	32,09	35,58	38,73	6,64	120,69

Исследуя данные таблицы можно наблюдать следующие тенденции. Материаловооруженность в отчетном периоде возросла на 99,48 тысяч руб./чел. по сравнению с 2012 годом. Материалоемкость возросла на 0,01 рубля по сравнению с предыдущим годом. Увеличение данного показателя приводит к необходимости иметь большие запасы материалов, перевозка и переработка которых повышают трудоемкость и себестоимость изделий. Для снижения материалоемкости изделия необходимо совершенствовать его состав в процессе производства. В целом, снижение материалоотдачи (4,2%) и увеличение материалоемкости свидетельствует о неэффективном и нерациональном использовании материальных ресурсов на хлебокомбинате, что может привести к повышению себестоимости выпускаемой продукции.

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов за 2014 год составил 5,13, что на 0,93 больше, чем в 2012 году. Увеличение данного

показателя говорит об увеличении потребности предприятия в оборотных средствах. Стоит отметить, что рентабельность использования оборотных активов в 2014 году демонстрирует тенденцию роста. Увеличение значения данного показателя информирует о повышении эффективности применения оборотных средств по сравнению с 2012 годом.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия позволяет определить наиболее рациональные способы использования ресурсов и сформировать структуру средств организации. Необходимым элементом анализа финансового состояния является изучение результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия, которые характеризуются величиной прибыли или убытка.

Таблица 4. Финансовые результаты деятельности предприятия

Показатели	Годы			Абсолют откл-е	Темп роста, %
	2012	2013	2014		
1. Финансовый результат от основной деятельности	76630	69991	90054	13424	117,5
1.1. Прибыль (убыток) от продаж	76630	69991	90054	13424	117,5
2. Финансовый результат от прочей деятельности	-4920	-1000	-722	4198	14,7
2.1. Проценты к получению	3668	7921	7916	4248	в 2 раза
2.2. Прочие доходы	1553	2086	2438	885	157,0
2.3. Прочие расходы	10141	11007	11076	935	109,2
3. Финансовый результат	71710	68991	89332	17622	124,6

Сумма прибыли до налогообложения возросла на 24,6% или в абсолютном выражении на 17622 тыс. рублей. Прирост общей суммы прибыли обусловлен увеличением прибыли от продажи продукции хлебокомбината на 13424 тыс. рублей, процентов к получению на 4248 тыс. рублей, а так же за счет увеличения прочих доходов организации на 57%. Вместе с тем динамика финансовых результатов включает и негативные изменения, в частности, увеличение прочих расходов на 935 тыс. рублей или 9,2%. Анализ структуры прибыли позволяет установить, что основную его часть составляет прибыль от продажи продукции. ОАО «Орловский хлебокомбинат» не зависит от сторонних кредитов, вполне платежеспособно, является прибыльным и финансово устойчивым предприятием.

В ближайших планах предприятия – дальнейшее расширение присутствия на региональных рынках страны. Темпы роста с каждым годом увеличиваются в среднем примерно в два раза. При этом география продаж активно расширяется и набирает все большие и большие обороты. Продукция хлебокомбината представлена более чем в 1000 торговых точек города Орла и Орловской области, а так же в Брянской, Курской, Тульской и Московских областях.

*Азукаева Б.А., к.ю.н.
доцент*

Меяева Д.В.

студент 2 курса

Калмыцкий государственный университет

Россия, г. Элиста

«ДВОЙНЫЕ СТАНДАРТЫ» В ПРАВОВОМ РЕГУЛИРОВАНИИ ЭКОЛОГИИ И ЭКОНОМИКИ

Аннотация:

Правовое регулирование общественных отношений в сфере взаимодействия общества и природы имеет немало проблем: обострились отношения между экономикой и экологией, экономическими интересами общества в потреблении и использовании природной среды и экологическими требованиями в обеспечении охраны окружающей природной среды. Современный экологический кризис поставил под угрозу возможность развития всей человеческой цивилизации и отразил возникшие противоречия между биологическими и социальными факторами взаимодействия человека со средой его обитания. Нормальная жизнедеятельность народов, повышение качества их жизни и здоровья возможны лишь при условии всемерной охраны окружающей природной среды. Проблему взаимодействия общества и природы необходимо рассматривать как социальную, где предусмотрены и меры правового характера, в частности, разработка законов, в которые включены экологические требования. Право как социальная категория воздействует на состояние природы через общественные отношения людей; оно должно выражать совокупность экологических требований, выступающих для построения модели экологически правильного поведения, закреплённого в нормах права. При нормативном правовом обеспечении одна из основных задач - это создание эффективного правового механизма сохранения природной среды и экологической безопасности.

Ключевые слова: право, экология, экономика, государство, эколого-правовая культура, экологическое просвещение, экологическая ответственность, экологическая безграмотность, общество.

Правовое регулирование общественных отношений в сфере взаимодействия общества и природы имеет немало проблем: обострились отношения между экономикой и экологией, экономическими интересами общества в потреблении и использовании природной среды и экологическими требованиями в обеспечении охраны окружающей природной среды.

Современный экологический кризис поставил под угрозу возможность развития всей человеческой цивилизации и отразил возникшие противоречия между биологическими и социальными факторами взаимодействия человека со средой его обитания.

Нормальная жизнедеятельность народов, повышение качества их

жизни и здоровья возможны лишь при условии всемерной охраны окружающей природной среды.

Проблему взаимодействия общества и природы необходимо рассматривать как социальную, где предусмотрены и меры правового характера, в частности, разработка законов, в которые включены экологические требования.

Право как социальная категория воздействует на состояние природы через общественные отношения людей; оно должно выражать совокупность экологических требований, выступающих для построения модели экологически правильного поведения, закрепленного в нормах права.

При нормативном правовом обеспечении одна из основных задач - это создание эффективного правового механизма сохранения природной среды и экологической безопасности. Среди различных способов регулирования вопросов взаимодействия общества и природы правовой способ воздействия на общественные отношения является одним из основных [1].

Государство должно признавать, соблюдать и защищать права и свободы человека и гражданина, в частности обеспечить реальные гарантии прав человека и гражданина на здоровую и благоприятную для жизни окружающую среду, экологических условий для жизни, труда и отдыха населения.

По степени эффективности реализации этой функции можно судить об истинном отношении государства к обеспечению рационального природопользования, к охране окружающей среды, к человеку. Для выполнения экологической функции государство использует правовые и организационные методы. К правовым относятся принятие законов и других нормативно-правовых актов, правоприменительная и правоохранительная деятельность. Таким образом, правовые формы осуществления экологической функции государства реализуется в рамках законодательной, исполнительной и судебной власти.

К организационным методам относят: принятие экономических мер (бюджетное финансирование, выделение кредитов), нормирование предельно допустимого загрязнения окружающей природной среды, планирование охраны окружающей природной среды, проведении экологической экспертизы, сертификации, мониторинга, экологического контроля.

Экологическая функция государства обусловлена задачами экономического и социального развития общества. Её целью является обеспечение функционирования эколого-социально-экономической системы. Главное назначение экологической функции государства является обеспечение научно-обоснованного соотношения экологических и экономических интересов общества и создание гарантий для реализации и защиты права человека на чистую, здоровую и благоприятную окружающую природную среду.

Вместе с тем, в реальной жизни проблемы защиты окружающей

природной среды и реализации прав граждан на ее благоприятное качество остаются нерешенными, а властные органы не справляются с задачей разрешения таких проблем (или же стараются решить их).

В XXI веке усугубились глобальные проблемы и угрозы, связанные с ухудшением экологического состояния. Резко возросла деградация природных систем, что приводит к дестабилизации биосферы, утрате ее целостности и способности поддерживать качество окружающей среды. Преодоление экологического кризиса затруднено политикой «двойных стандартов».

Феномен «двойного стандарта» охватил важнейшие сферы общественных отношений, в том числе отношений по охране и рациональному использованию окружающей природной среды, и оказывает существенное влияние на взаимодействие субъектов экологического права, их оценку, подходы, действия.

Охрана окружающей среды (в отличие от разработки природных ресурсов) является процессом затратным с финансовой точки зрения, а в условиях множества расходных статей бюджетов всех уровней (в том числе на реализацию национальных проектов) – второстепенным для публичной власти [2].

Низкий уровень эколого-правовой культуры также влияет на напряженную экологическую обстановку.

Экологическое просвещение населения должно происходить через усвоение экологических знаний, человек должен уметь решать экологические проблемы в процессе практической деятельности.

В некоторых зарубежных изданиях указывается на положительную взаимосвязь между возрастом и заботой об окружающей среде, предполагая, что пожилые люди больше озабочены проблемами охраны окружающей среды, чем молодые люди. Кроме того, уровень образования дает мало эффекта в объяснении гражданам необходимости заботиться об окружающей среде [3].

Экологическая безграмотность приводит к тому, что граждане не могут защитить свои права, а властные органы – ненадлежащим образом исполняют свои обязанности по защите окружающей природы, не принимают мер по выявлению и устранению экологического вреда.

Практика применения «двойных стандартов» при решении таких общечеловеческих проблем, как глобальные проблемы экологии, проблема истощения ресурсов и др., имеет весьма негативные последствия, вместе с тем для их эффективного решения требуются универсальный подход и консолидация усилий международного сообщества [4].

В российском и зарубежном информационно-коммуникативном процессе также присутствует практика «двойных стандартов» при освещении событий средствами массовой информации.

Средства массовой информации играют важную роль при освещении проблем экологии. Задача прессы – создавать объективную картину

происходящих событий, однако часто демонстрирует предвзятое отношение в угоду политическим и иным интересам.

В последние несколько лет словосочетание «двойные стандарты» часто встречается на страницах прессы, произносится в эфире электронных средств массовой информации в выступлениях политиков, журналистов, общественных деятелей, что говорит об этом распространенном явлении также в вопросах эколого-экономической взаимозависимости.

Особую опасность представляет практика «двойных стандартов» помимо прочего (например, в борьбе с терроризмом, разрешении межнациональных противоречий и конфликтов), в решении глобальных проблем экологии.

Таким образом, социально-экономическое развитие общества, с одной стороны, и государственная политика в области экологии, с другой, должны быть неотрывны между собой и взаимоувязаны.

Все природные богатства в своем естественном состоянии зависят друг от друга и их использование в связи с этим должно вестись комплексно, то есть с учетом этой зависимости и их взаимодействия друг с другом.

Использованные источники:

1. Тахватулина, Н. К. Экологизация правового регулирования: теоретико-правовое исследование: автореферат дисс. ...канд. юрид. наук. - Волгоград, 2006. – 23 с.
2. Анисимов А.П., Рыженков А.Я., Черноморец А.Е. Экологическое право России. Учебник. – М.:Юрайт. – 2009. С. 16.
3. Xinsheng Liu, Arnold Vedlitz, Liu Shi .Examining the determinants of public environmental concern: Evidence from national public surveys // *Environmental science & policy*, № 39 (2014). PP. 77 – 94.
4. Тузова А.Ф. Двойные стандарты в массмедийной практике: дисс. ...канд. полит. наук. – Санкт-Петербург, 2010. – 282 с.

*Айнива Ц.
студент
Чжэ В.
студент*

Томский политехнический университет

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В СФЕРЕ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ

Анализ потребительских предпочтений играет важную роль при исследовании и определении побудительных факторов, которыми руководствуются потребители, приобретая товар.

Результатом исследования потребителей становится выбор путей и возможностей достижения наиболее выгодного положения среди конкурентов, определение стратегий обеспечения, ценового преимущества и соответствие качества предлагаемых товаров.

В рамках исследования рассмотрены мотивация и установки

виртуального потребления и сделан вывод относительно того, что респонденты, в большей степени, нацелены на приобретение товаров по приемлемой цене, в числе которых, в первую очередь, одежда и обувь, бытовая техника и электроника. Основной установкой на приобретение товаров и услуг через сеть Интернет являются широкий ассортимент товаров и экономия денежных средств.

Таким образом, несмотря на то, что современные магазины характеризуются наличием разнообразия и обилия товаров, потребители используют для заказа товаров и услуг Интернет-торговлю, преимущественно зарубежные рынки.

Было проведено исследование предпочтений потребителей в сфере Интернет-торговли с целью выявления сегментов, готовых к такому формату потребительского поведения. В ходе исследования было проведено анкетирование, в котором приняли участие 134 человека. Анкета состоит из 10 вопросов, среди которых имеются как вопросы закрытого типа, так и условно-закрытые вопросы. На основе полученных в ходе анкетирования результатов и составленных диаграмм были сделаны следующие выводы.

Из опрошенных 134 человек 85 человек являются женщинами, остальные 49 – мужчины. В процентном соотношении это составляет 63% и 37% соответственно. Так как в основном респондентами являлись студенты, то возраст большинства опрошенных варьируется в рамках от 18 до 21 года, что составляет 69% от общего числа опрошенных людей, от 22-25 лет приняло участие 12% людей, от 26-35 лет – 1% и свыше 35 лет – 19%.

На третий вопрос «Приобретали ли Вы товары через Интернет?» положительный ответ дали 72% опрошенных, остальные 28% ответили отрицательно.

На четвертый вопрос «На каком рынке Вы покупали товар?» были получены следующие ответы (см. рис. 1). Наибольшую популярность имеет зарубежный рынок Интернет-торговли – 46% респондентов. Покупателями через Интернет на рынке РФ являются 29% опрошенных, и 25% вовсе не приобретали товары через Интернет.

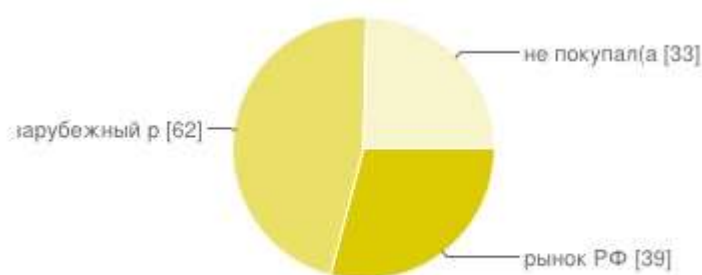


Рисунок 1. Распределение ответов на вопрос №4

На пятый вопрос «Какими способами Вы приобретали товар?» были получены следующие ответы (см. рис. 2). Большинство опрошенных

приобретали товары через интернет-магазины, что составило 65% респондентов. Равное количество людей приобретали товары через группы в социальных сетях и через посредников в социальных сетях – по 10% на каждый вариант. 28% не приобретали товары через Интернет.

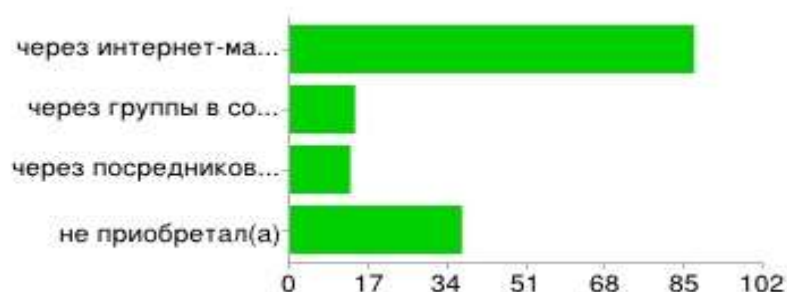


Рисунок 2. Способы приобретения товаров

На шестой вопрос «В какой сфере Вы покупали товар через Интернет?» были получены следующие ответы (см. рис. 3). Самым популярным ответом является вариант – «Одежда и обувь», его выбрали 51% опрошенных. Следующим по популярности стал вариант – «Электроника и бытовая техника» – 28% респондентов. 17% опрошенных выбрали вариант «Косметика и парфюмерия», по 10% опрошенных выбрали варианты: «Товары для дома и мебель» и «Книги и диски», по 7% из общего количества опрашиваемых остановились на вариантах: «Автозапчасти» и «Другое» (в основном аксессуары и бижутерия). Всего 2% выбрали вариант «Продукты питания» и 27% не приобретали товары через Интернет.

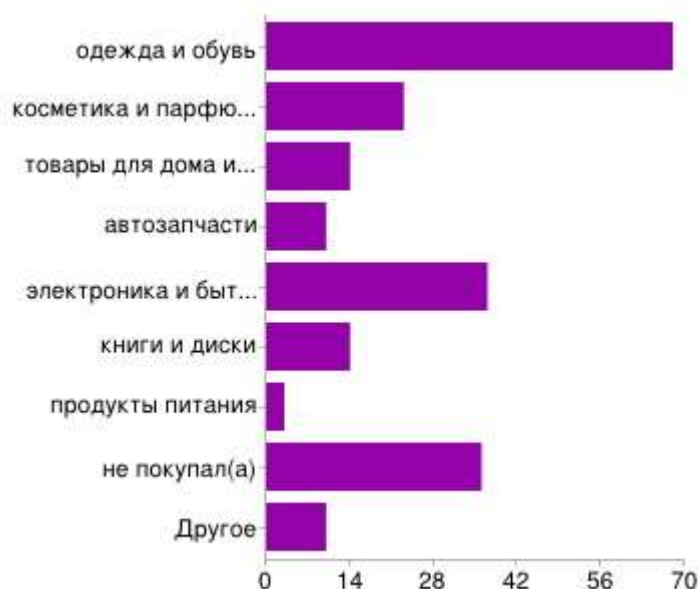


Рисунок 3. Распределение ответов на вопрос №6

На седьмой вопрос «Какой критерий для Вас является привлекательным при выборе покупки через Интернет?» были получены

следующие ответы (см. рис. 4).

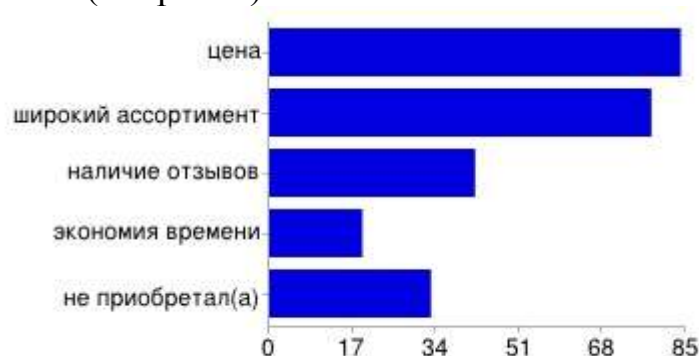


Рисунок 4. Распределение ответов на вопрос №7

С небольшой разницей большинство опрошенных выбрали варианты «Цена» и «Широкий ассортимент» – 63% и 58% соответственно. Вариант «Наличие отзывов» выбрали 31% респондентов. Наименее популярным стал вариант «Экономия времени» – 14%. Не приобретали товары через Интернет 25% опрошенных.

На восьмой вопрос «Остались ли Вы довольными после интернет-покупок?» больше половины опрошенных ответили, что остались довольны после интернет-покупок, это составило 57%. Отрицательный ответ дали 4% респондентов, 10% опрошенных затруднились ответить. Не приобретали товары через Интернет 28%.

На девятый вопрос «Какая, на Ваш взгляд, проблема интернет-покупок наиболее серьезная?» были получены следующие ответы (см. рис. 5).

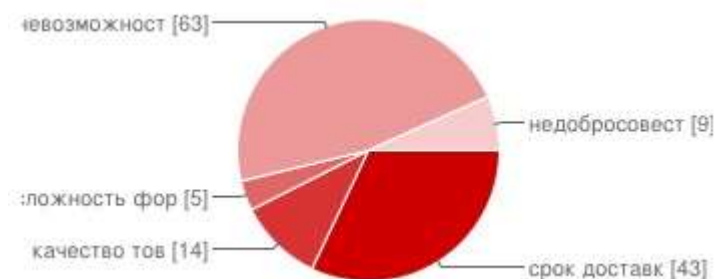


Рисунок 5 Распределение ответов на вопрос №9

Большинство опрошенных – 47% – считают, что наиболее серьезной проблемой интернет-покупок является невозможность перед покупкой «подержать товар в руках». Вариант «Срок доставки» выбрали 32% респондентов, «Качество товара» – 10%. С недобросовестностью продавцов сталкивались 7% опрошенных и для 4% составляет сложность формирование заказа и процесс его оплаты.

На десятый вопрос «По каким причинам Вы не приобретаете (больше не планируете приобретать) товары через Интернет?» были получены следующие ответы (см. рис. 6).

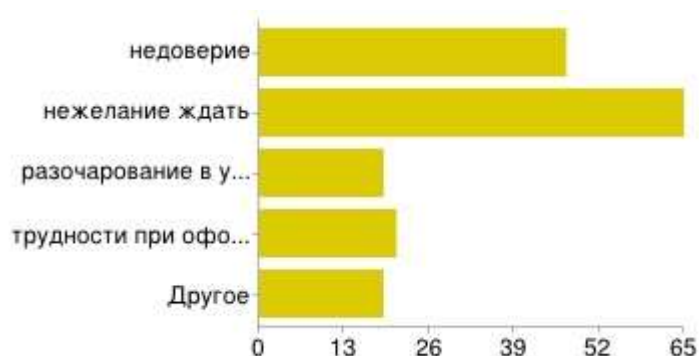


Рисунок 6. Распределение ответов на вопрос №10

Самой распространенной причиной является «Нежелание ждать», данный вариант выбрали 49% опрошенных. 35% опрошенных не приобретают (не планируют приобрести) товары по причине недоверия. Испытывают трудности при оформлении заказа 16% респондентов. Разочарование в качестве обслуживания вызвало у 14% опрошенных. И всего 14% планируют дальше приобретать товары, что является достаточно маленьким показателем спроса на товары Интернет-торговли.

Проведя исследование предпочтений потребителей в сфере Интернет-торговли с целью выявления сегментов потребителей, готовых в данному формату потребительского поведения и определения факторов, влияющих на это, были сделаны следующие выводы:

- Из 134 респондентов 97 человек приобретали товары через Интернет, что составляет 72% опрошенных. Это достаточно высокий показатель, который говорит о том, что интернет-покупки являются достаточно распространённым явлением и людей устраивает данная форма потребительского потребления.

- Из 97 человек, приобретавших товары через Интернет, 62 человека – женщины, составляющие 64%, и 35 мужчин, составляющие 36% соответственно. Можно сделать вывод о том, что Интернет-торговля наиболее популярна среди представительниц женского пола.

- Преобладающая возрастная категория людей, приобретающих товары в Интернете, находится в диапазоне от 18-21 года – 77 человек (79%). От 22 до 25 лет приобретали 12 человек (12%), в возрасте от 26-35 лет только 1 человек. Приобретали товар в Интернете 7 человек (7%), чей возраст старше 35 лет. Это говорит о том, что наиболее приобщенный к данному потребительскому поведению является сегмент «молодежи» в возрасте от 18 до 21 года.

- Опрашиваемые предпочитают приобретать товары через Интернет на зарубежном рынке – 62 респондента (64%), на российском рынке приобретали 35 человек (36%). Это помогает сделать вывод о том, что Интернет-торговля за рубежом наиболее развита, чем в России.

- Самым популярным способом приобретения товара является покупка через интернет-магазин, его предпочли 87 респондентов. Это

говорит о том, что люди испытывают недоверие к посредникам, которые предлагают свои услуги через социальные сети.

- Большим спросом пользуются предметы одежды и обуви, которые приобретают через Интернет. Данную категорию выбрали 68 опрошиваемых, что составляет 70%. Также популярны электроника и бытовая техника – 37 человек (38%).

- Наиболее важным критерием при выборе покупки через Интернет является цена, так считают 80 респондентов (82%), что позволяет сделать вывод, что цена - одна из привлекательных сторон Интернет-торговли. Практически на одинаковом уровне покупателей товаров через Интернет привлекает широкий ассортимент товаров. Данную категорию выбрали 75 опрошиваемых (77%).

- Можно говорить о том, что качество обслуживания Интернет-торговли имеет достаточно высокий уровень, так как 77 респондентов (79%) остались довольны покупками через Интернет.

- По мнению респондентов, наиболее серьезной проблемой интернет-покупок является невозможность перед покупкой подержать товар в руках, так считают 63 человека. На второе место можно отнести проблему срока доставки – 43 респондента.

- Несмотря на то, что 77 респондентов остались довольны покупками через Интернет, всего 19 из них собираются продолжать дальше приобретать товары через Интернет, что говорит о неготовности людей к такой форме потребительского поведения и предпочтении других форм приобретения товаров.

- Из 134 респондентов оказались не готовыми к такой форме потребительского поведения 37 человек. Из них 23 – женщины (62%) и 14 человек (38%) – мужчины. Наиболее часто встречающийся возраст людей, не приобретавших товары через Интернет, превышает 35 лет (49%). Это позволяет сделать вывод, что данный сегмент потребителей – «люди старшего возраста» не готовы к форме приобретения товаров через Интернет.

- Среди опрошенных старше 35 лет, наиболее популярным ответом на вопрос: «По каким причинам они не приобретают товары через Интернет?» была указана проблема недоверия. Так ответили 13 человек, что составляет 72%. Среди этих 18 человек, не приобретающих товары через Интернет, испытывают трудности по оформлению заказа и по этой причине не приобретают 10 человек (56%). У 8 человек из 18 просто нет желания ждать товар.

Опираясь на результаты исследования, можно утверждать, что, несмотря на популярность покупок через интернет, имеются трудности и недостатки восприятия данного покупательского поведения среди потребителей. Сегмент потребителей в возрасте от 35 лет не готов к такой форме потребительского поведения, так как у большинства Интернет-

торговля до сих пор не вызывает доверия.

Для решения этой проблемы интернет-продавцам нужно улучшать репутацию, повышая качество товаров и обслуживания, а также уменьшая сроки доставки. Данный сегмент испытывает трудности при оформлении заказа. Чтобы привлечь этот сегмент потребителей, интернет-продавцам необходимо проводить консультационные услуги и заняться усовершенствованием оформления заказа для свободного понимания любым человеком. Еще одной наиболее серьезной проблемой интернет-покупок является невозможность перед покупкой поддержать товар в руках. Чтобы решить эту проблему интернет-продавцы могут использовать пробные товары, которые потребитель может заказать без оплаты для принятия решения о покупке, а затем вернуть обратно по истечению оговоренного срока.

*Акеньшин Д.А.
аспирант*

*Бийский технологический институт (филиал)
ФГБОУ ВПО "Алтайский государственный
технический университет им. И.И. Ползунова"
Россия, г. Бийск*

ПОИСК СХОДСТВА ИНТЕРНЕТ-ДОКУМЕНТОВ С ПОМОЩЬЮ СИНТАКСИЧЕСКИХ И ЛЕКСИЧЕСКИХ МЕТОДОВ СОСТАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВ ДОКУМЕНТОВ

Аннотация

Цель статьи — проанализировать существующий алгоритм построение сходства документов и кластеров сходных документов для поиска кластеров дубликатов с использованием синтаксических и лексических методов составления образов документов.

У огромного числа документов (по некоторым источникам до 30%) в Интернете имеются дубликаты, и поисковые машины должны обладать эффективными средствами вычисления кластеров дубликатов. Происхождение дубликатов может быть разным — от дублирования компаниями собственной информации на разных серверах до злонамеренных — обмана программ индексаторов веб-сайтов, незаконного копирования и спамерских рассылок.

Обычно дубликаты документов определяются на основе отношения сходства на парах документах: два документа сходны, если некоторая числовая мера их сходства превышает некоторый порог. По отношению сходства вычисляются кластеры сходных документов, например, по транзитивному замыканию отношения сходства. Вначале, после снятия HTML-разметки документы, как линейные последовательности слов (символов), преобразуются во множества. В данном алгоритме двумя основными схемами (определяющими весь возможный спектр смешанных методов) являются синтаксические и лексические методы. К синтаксическим

относится метод шинглирования (шингл — отдельные части текста, количество слов в его последовательности для проверки его на уникальность), в котором документ в итоге представляется набором хеш-кодов; этот метод использовался в поисковых системах Google и AltaVista. В лексических методах большое внимание уделяется построению словаря — набора дескриптивных слов; известны его разновидности, такие I-match и метод ключевых слов Ильинского.

На втором этапе из документа, представленного множеством синтаксических или лексических признаков, выбирается подмножество признаков, образующее краткое описание (образ) документа. На третьем этапе определяется отношение сходства на документах с помощью некоторой метрики сходства, сопоставляющей двум документам число в интервале $[0, 1]$, и некоторого параметра — порога, выше которого находятся документы-дубликаты.

На основе отношения сходства документы объединяются в кластеры дубликатов или полу-дубликатов. Определение кластера также может варьироваться. Если документам Интернета сопоставить граф, вершины которого соответствуют самим документам, а ребра — отношению «быть (почти) дубликатом», то кластером объявляется компонента связности такого графа. Достоинством такого определения является эффективность вычислений. Недостаток такого подхода очевиден: отношение «быть (почти) дубликатом» не является транзитивным, поэтому в кластер сходных документов могут попасть абсолютно разные документы.

В качестве противоположного — «самого сильного» — определения кластера, опирающимся на отношение «быть (почти) дубликатом», можно принять клики графа. При этом каждый документ из кластера должен быть сходным со всеми другими документами того же кластера. Такое определение кластера более адекватно передает представление о групповом сходстве, но, к сожалению, практически не применимо в масштабе Интернета, поскольку поиск клик в графе — классическая задача.

Исходя из предложенных формулировок, можно было бы находить необходимый баланс между соответствием определения кластеров множествам «в самом деле» сходных документов и сложностью вычисления кластеров. В данной статье сходство рассматривается не как отношение на множестве документов, а как операцию, сопоставляющую двум документам множество общих элементов их сокращенных описаний, где в качестве элементов описания выступают либо синтаксические, либо лексические единицы. Кластер дубликатов определяется как множество документов, у которых число общих элементов описания превышает определенный порог.

В рамках данной статьи исследовалось влияние на результат следующих параметров модели: использование синтаксических или лексических методов представления документов, использование методов « n минимальных элементов в перестановке» и «минимальные элементы в n перестановках», параметры шинглирования, величина порога сходства

образов документов. Алгоритм заключается в том, чтобы связать вычисление попарного сходства образов документов с построением кластеров документов, чтобы, с одной стороны, получаемые кластеры были бы независимы от порядка рассмотрения документов (в отличие от методов кластерного анализа), а с другой стороны гарантировали бы наличие реального попарного сходства всех образов документов в кластере.

Описание вычислительной модели

В качестве методов представления документов (создания образа документа) используются стандартные синтаксические и лексические подходы с разными параметрами.

В рамках синтаксического подхода используется схема шинглирования и составление краткого образа документов на основе методов « n минимальных элементов в перестановке» и «минимальные элементы в n перестановках».

Алгоритм с двумя параметрами $length$ и $offset$ порождает для каждого текста набор последовательностей слов (шинглов) длины $length$, так что отступ от начала одной последовательности до начала другой последовательности в тексте имеет размер $offset$. Полученное таким образом множество последовательностей хэшируется, так что каждая последовательность получает свой хэш-код.

Далее из множества хэш-кодов, соответствующему документу, выбирается подмножество фиксированного (с помощью параметра) размера с использованием случайных перестановок. При этом вероятность того, что минимальные элементы в перестановках хэш-кодов на множествах шинглов документов A и B (эти множества обозначаются через a и соответственно) совпадут, равна мере сходства этих документов :

В данной статье рассматривается формальный контекст (A, B) , где A — множество документов, а B — множество хэш-кодов, отношение $\sim$ показывает, что некий объект обладает признаком b в том и только том случае, когда $a \sim b$. Для множества документов A множество их общих признаков служит описанием их сходства, а замкнутое множество является кластером сходных объектов с множеством общих признаков B . Для произвольного $a \in A$ величина $|B_a|$ является поддержкой и обозначается $s(a)$.

Множество замкнуто тогда и только тогда, когда для любого $a \in A$ имеет место $s(a) \geq k$. Именно это свойство используется для определения замкнутости в методах Data Mining. Множество называется k -частным, если $k \leq s(a)$, то есть множество признаков встречается в более чем k объектах, где k — параметр.

Вычисление замкнутых множеств признаков или содержаний приобрело важность в Data Mining благодаря тому, что по этим множествам эффективно вычисляются множества всех ассоциативных правил. Фактически, алгоритм вычисляет частные замкнутые множества признаков для контекста, дуального к (A, B) , то есть находит такие множества документов-признаков контекста (B, A) , для которых размер множества их общих шинглов

превышает заданный порог сходства.

Хотя теоретически размер множества всех замкнутых множеств признаков (содержаний) может быть экспоненциальным относительно числа признаков, на практике таблицы данных сильно “разрежены” (то есть среднее число признаков на один объект весьма мало), и число замкнутых множеств невелико. Для таких случаев существуют весьма эффективные алгоритмы построения всех наиболее частых замкнутых множеств признаков.

Использованные источники:

1. Distributed Version Control Systems: A Not-So-Quick Guide Through [Электронный ресурс]. Режим доступа (свободный): <http://www.infoq.com/articles/dvcs-guide>. – (Дата обращения: 25.03.2015).
2. Article feedback tool [Электронный ресурс]. Режим доступа (свободный): http://en.wikipedia.org/w/index.php?title=Wikipedia%3AArticle_Feedback_Tool&action=historysubmit&diff=457623055&oldid=456548940. – (Дата обращения: 25.03.2015).
3. C. Hoad, J. Zobel. Methods for identifying versioned and plagiarized documents. — Journal of the American society for information science and technology. Т. 54. С. 203–215, 1 February 2003. Режим доступа (свободный): <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/asi.10170/full>. – (Дата обращения: 05.04.2015).
4. Зеленков Ю.Г., Сегалович И.В. Сравнительный анализ методов определения нечетких дубликатов для Web-документов. Труды девятой всероссийской научной конференции "Электронные библиотеки: перспективные методы и технологии, электронные коллекции" — 2007. Режим доступа (свободный): http://rcdl2007.pereslavl.ru/papers/paper_65_v1.pdf. – (Дата обращения: 05.04.2015)
5. Сайт проекта MediaWiki [Электронный ресурс]. Режим доступа (свободный): <http://mediawiki.org>. – (Дата обращения: 12.05.2015).

Акрамова Л.Ю., к.п.н.

доцент

Мирзаева Ш.Р.

преподаватель

*кафедра иностранных языков, педагогики и психологии
Ташкентский педиатрический медицинский институт*

ГРАФИЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАТОРЫ КАК СРЕДСТВА РАЗВИТИЯ КЛИНИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ У СТУДЕНТОВ МЕДВУЗА

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы влияния психолого-педагогических дисциплин на профессиональную подготовку врачей. Авторы считают, что именно изучение гуманитарных дисциплин, в частности, психологии и педагогики способствуют развитию личности будущего врача. **Ключевые слова.** Графический организатор, личность,

студент, преподаватель, сравнивать, сопоставлять, устанавливать связи.

Преподавание психолого-педагогических дисциплин в медвузе оправданно, хотя мотивация к изучению таких предметов у студентов крайне низкая. В настоящее время выпускается много литературы, раскрывающей основные категории педагогики, ее разделы, формы и методы преподавания и другие теоретические вопросы, но отсутствует медицинская профилизация. Это снижает мотивацию студентов к освоению дисциплины, так как они не очень хорошо представляют себе, как смогут применить полученные знания в своей будущей врачебной деятельности.[1].

Современный врач должен быть личностью, т.е. уметь не только лечить тело, но и душу. Психология и педагогика изучает человека, его внутренний мир – психику, личное и социальное поведение, его возрастные и индивидуальные особенности развития, отношения, когнитивные, эмоциональные способности и возможности и др. Именно на занятиях указанных дисциплин мы проводим параллели между двумя древними профессиями – учителя и врача. Поэтому чем ближе интеграционные связи клинических и гуманитарных кафедр, тем выше качество подготовки будущих врачей. Гуманитарные дисциплины направлены на формирование профессионально важных качеств личности будущего профессионала – формирование у студентов компетентности, автономии; управление эмоциями; развитие индивидуальности; формирование оптимальных взаимоотношений; умение устанавливать и поддерживать контакт; поступать ответственно, контролировать свое поведение в обществе[2].

Активные методы обучения, которые повсеместно внедрены в процесс обучения, позволяют разнообразить практическое занятие по педагогике или педагогическим технологиям. Наряду с интерактивными методами, такими как, «Врач-больной-эксперт», «Инцидент», проблемные семинары, круглые столы, мозговая атака и др. работа с графическим органайзерами (графический организатор (ГО) – средство наглядного представления мыслительных процессов) позволяет структурировать и деструктурировать информацию, устанавливать связи и взаимосвязи между изучаемыми понятиями (явлениями, событиями, темами и пр.). Особенно активно на таких занятиях показывают себя магистры, они более мотивированны, рассмотрение проблем медицинского характера по ГО заставляет их по-новому взглянуть на те или иные вопросы. Так, метод «Кластер» (кластер – пучок, связка) --способ составления карты информации – сбора идей вокруг какого-либо основного фактора для фокусирования и определения смысла всей конструкции, стимулирует актуализацию знаний, помогает свободно и открыто вовлекать в мыслительный процесс новые ассоциативные представления по теме. Другой ГО «Концептуальная таблица» обеспечивает сравнение изучаемых явлений, понятий, взглядов, тем и пр. по двум и более аспектам, развивает системное мышление, умения структурировать, систематизировать информацию. Для магистров-врачей также важно уметь анализировать, сравнивать и сопоставлять информацию. «Диаграмма Венна»

используется для сравнения или сопоставления или противопоставления 2-х – 3-х аспектов и показа их общих черт; развивает системное мышление, умение сравнивать, сопоставлять, проводить анализ и синтез.

Метод «рыбья кость (дерево знаний) Каору Ишикава (Kaoru Ishikawa) (1915-1989) профессор Токийского университета, крупнейший специалист в области управления качеством.

Преимущества метода «рыбья кость»:

- Формируется умение описывать ситуацию,
- умение мобилизоваться, выделять главное;
- Формируется навык публичных выступлений;
- Формируется коммуникативный навык – уважительное отношение к отвечающему;
- Формируется навык анализа полученных данных;
- Метод позволяет выявить пробелы в теоретических знаниях;
- В конце занятия выстраивается стройная система теоретических знаний и практических навыков.

Шаг 1. После обоснования актуальности темы, цели, задач преподаватель объясняет студентам, что с помощью предлагаемого метода будет разобрана теоретическая часть занятия.

Шаг 2. Преподаватель озвучивает условия проведения метода «рыбья кость»: студентам с помощью предложенных карточек предлагается построить «скелет рыбы», стороны которой будут состоять из ответов на вопросы этиология, методы лечения. Остов (каркас) рыбы будет состоять из ответов на вопрос клинические синдромы (симптомы) при данном заболевании. Хвост рыбы из ответов на вопрос профилактика заболевания. При этом ответы на вопросы должны быть лаконичными, четкими и однозначными. За правильный ответ каждому студенту присваиваются баллы от 0 до 100 баллов.

Шаг 3. Из числа присутствующих студентов необходимо выбрать эксперта, который будет оценивать и корректировать ответы студентов рабочей группы.

Шаг 4. На стол перед студентами выкладываются чистые карточки, количество которых соответствует количеству предполагаемых ответов.

Шаг 5. К доске прикрепляется плакат с изображением скелета рыбы.

Шаг 6. В ответ на поставленный вопрос «этиология заболевания» каждый студент берет себе одну чистую карточку, пишет на него правильный, по его мнению, ответ.

Шаг 7. Карточку с ответом студенты фиксируют на стороне с вопросом этиология (причины возникновения заболевания). При этом студент комментирует, почему именно этот ответ он считает правильным.

Шаг 8. После построения одной стороны рыбного скелета, студентам предлагается построить остов рыбы, состоящий из ответов на вопрос «основные механизмы патогенеза», «основные клинические синдромы».

Шаг 9. По аналогии с этиологией, студент на чистой карточке пишет

ответ. При обсуждении ответа, предложенного студентом, преподаватель комментирует и корректирует ответы студентов.

Шаг 10. Далее студентам предлагается построить вторую сторону скелета, состоящую из основных методов лечения.

Шаг 11. Карточку с ответом студенты фиксируют на стороне с вопросом методы лечения (с указанием групп препаратов и доз). При этом студент комментирует, почему именно этот ответ он считает правильным. Преподаватель по необходимости вносит коррекцию в ответы.

Шаг 12. После ответов на все вопросы преподаватель просит всю группу обратить внимание на выстроенный скелет рыбы и одному из студентов поручает сделать обобщение. Преподаватель по ходу обобщения корректирует студента.

Шаг 13. Студенту – эксперту предлагается сделать обобщение по ответам студентов, по их достоверности.

Шаг 14. Затем преподаватель делает заключение – насколько вопросы были раскрыты, точность и полнота ответов, терминологически правильная речь, демонстрация коммуникативных навыков при работе, кто из студентов подготовлен отлично, хорошо, а кто имеет пробелы в знаниях.

Шаг 15. Преподаватель просит студентов поделиться впечатлениями о форме опроса с помощью карточек – что было интересным, не устроило, было сложным и т.д. Если времени не достаточно, можно предложить «обратную связь» в письменном виде. [3]

Каждое творческое задание развивает и преподавателя и студента, мы можем сознательно управлять мышлением наших студентов, чтобы реализовать их интеллектуальный потенциал в полной мере.

Использованные источники:

1. Кудрявая Н.В., Макарова И.В., Смирнова Н.Б. Психолого-педагогический компонент как инструмент гуманизации высшего медицинского образования.. /Ярославский психологический вестник Выпуск 11/ Ярославль, «Ремдер», 2004. 67 с. .
2. Лазарев А.И., Т.Д.Василенко Деятельность Психологического Медицинского Центра в медицинском вузе как фактор повышения качества образования. Там же. с.64
3. Сарсенбаева С. С. Активные методы обучения в медицинском вузе (презентация) КазНМУ, 2011.
4. Ходиев Б.Ю., Голиш Л.В.Способы и средства организации самостоятельной учебной деятельности: Учебно-методическое пособие для студентов. - Ташкент: ТГЭУ, 2008. 94 с.
5. Акрамова Л.Ю., Латипова Д.Ш. Интерактивные методы и деловые игры на занятиях английского языка в группах магистров медицинского вуза. Электронное научно-практическое научное издание “Экономика и социум”. Саратов, № 4(9)2013.

*Александрова К.П.
магистрант 2 курса
ТГУ ФЭИ
Россия, г. Тюмень*

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РОССИИ

Актуальность темы исследования связана с потенциальным влиянием венчурной сферы на экономику России. Инновационное развитие страны существенно зависит от эффективной коммерциализации результатов исследований и разработок, однако доступ технологических компаний к финансовым ресурсам является основным фактором в инновационном процессе. Венчурный капитал играет ключевую роль в этой связи: он обеспечивает своевременную финансовую поддержку перспективным идеям отечественных предпринимателей и содействует росту конкурентоспособности российской экономики в целом.

Цель работы – выявление основных проблем и перспектив развития венчурного инвестирования в России.

В процессе работы была применена совокупность методов экономического анализа: методы синтеза и анализа экономической информации.

Ключевые слова: венчурное инвестирование в России; проблемы венчурного финансирования; перспективы российского венчурного рынка.

Венчурная индустрия - относительно новый сектор российской экономики. Его механизмы еще недостаточно отработаны и, несмотря на все плюсы института венчурного инвестирования, его дальнейшее развитие в настоящее время в некоторой степени тормозится рядом существенных проблем.

По мнению, основанном на собственном опыте большинства специалистов венчурного финансирования - как сотрудников венчурных фондов, так и самих венчурных инвесторов - неразвита инфраструктура, обеспечивающая появление в научно - технической сфере России новых и развитие существующих малых и средних быстрорастущих технологических инновационных предприятий, способных стать привлекательным объектом для венчурного инвестирования.

Российская правовая среда в состоянии ограниченно воспринимать международные модели, принятые в венчурной индустрии. В российском законодательстве нет таких норм, которые позволяли бы работать национальному капиталу в отечественных правовых рамках так же эффективно, как позволяет международное законодательство и законодательство развитых европейских стран.

Система налогообложения компаний в России еще только формируется, но по-прежнему основывается на многих процедурах, не отвечающих требованиям рыночной экономики. Налогообложение должно стимулировать компании получать прибыль и показывать прибыль,

являющуюся для инвесторов основным показателем результативности их работы.

Кроме того, существуют проблемы, связанные с защитой и оформлением интеллектуальной собственности. Необходима полноценная правовая защита, полная патентная обработка продукта или технологии, так как конкуренты отслеживают все заявки еще на этапе их обработки в патентном ведомстве и заранее могут понять, в каком направлении развивается мысль изобретателя. Условия патентования изобретения требуют раскрытия информации о сути изобретения, отсюда - нежелание многих изобретателей приобретать патенты на свои разработки. Также патентный закон в РФ не обеспечивает защиты авторских прав вне Российской Федерации.

Серьезной проблемой остается поиск источников венчурных средств. Анализ традиционных источников свидетельствует об отсутствии коммерческого интереса на фоне высокого риска, либо несовершенного законодательства. Заслуживает внимание ситуация в сфере банковских венчурных инвестиций. Средства банков были самым важным источником финансирования роста промышленности в большинстве европейских стран, в том числе на ранней стадии. Российские банки охотно инвестируют в зарубежные венчурные фонды или в фонды, зарегистрированные под нероссийской юрисдикцией. Также действуют и зарубежные банки. Однако для российских малых и средних предприятий доступ к средствам банков и другим источникам финансирования чрезвычайно затруднен или даже невозможен, что делает венчурный капитал основным источником финансирования их роста. Это связано с тем, что у малого и среднего бизнеса отсутствуют обеспечение, кредитная история и привлекательный бизнес - план. Кроме того, у таких предприятий отсутствуют и свои собственные источники срочного кредитования.

Страховые компании, так же как и пенсионные фонды, не готовы к инвестициям в венчурные фонды ни законодательно, ни технически. С другой стороны, в странах с развитой рыночной экономикой страховой бизнес по размеру сопоставим с банковским бизнесом и в перспективе представляет интерес для венчурных фондов, а российский рынок страхования находится на подъеме.

На данный момент наибольшее значение имеет создание правовой основы для венчурного инвестирования пенсионными фондами и страховыми компаниями. Опыт зарубежных стран показывает, что изменения в законодательстве, разрешающие пенсионным фондам инвестировать в венчурный капитал, позволили за сравнительно короткий срок существенно увеличить предложение венчурного капитала.

Еще одной проблемой венчурного сектора в России является острое неравенство доступа компаний к источникам венчурных инвестиций в регионах и крупных центрах. Несмотря на значительный научно - технический потенциал российских регионов, венчурные инвестиции имеют

тенденцию к сосредоточению в Москве и Санкт - Петербурге.

Пока рано говорить о том, что в России уже реализована модель самоподдерживающейся и саморазвивающейся венчурной индустрии. Однако некоторые признаки становления такой модели сегодня уже заметны.

Российское правительство в настоящее время рассматривает венчурную индустрию как серьезный и практически безальтернативный источник финансирования отечественных инноваций и предпринимает шаги, направленные на сотрудничество с венчурными капиталистами.

В 2002 году Минпромнауки РФ приняло «Концепцию развития венчурной индустрии в России», которая призвана создать условия для привлечения венчурных инвестиций в инновационный сектор экономики. В России в кластере инвесторов за последние 5 лет появилось несколько государственных институтов (ГК РОСНАНО, ОАО «РВК», «Сколково», РФПИ), призванных напрямую инвестировать в частные и даже публичные компании на разных стадиях развития.

Государство может способствовать развитию венчурного бизнеса, благодаря поддержке новых венчурных фондов с российским капиталом. Для этого был создан Венчурный инновационный фонд.

Государственная поддержка венчурного бизнеса страны является позитивным сигналом как для российских, так и для иностранных инвесторов, что в свою очередь, позволит в ближайшие несколько лет привлечь средства в развитие малых и средних предприятий.

Накопленный научно - технический потенциал служит основой для успешной реализации венчурных инвестиций. В настоящее время функционирует порядка 70 технопарков и около 50 000 малых технологических фирм. Формируется сеть региональных инновационно - технологических центров. В настоящее время их насчитывается примерно 18, объединяющих 250 малых фирм. В процессе создания еще 17 центров.

Действующая инфраструктура поддержки малых инновационных компаний включает как фонды, оказывающие финансовую поддержку на ранних стадиях развития (НИОКР и расширение производства), так и относительно новое явление в российской венчурной индустрии - Российские венчурные ярмарки.

Таким образом, как свидетельствует мировая практика, венчурный капитал потенциально является одним из эффективных источников финансирования инновационной деятельности. Венчурная индустрия имеет все основания стать элементом, стимулирующим быстрый прогресс предпринимательской активности, а в будущем привести к существенным положительным результатам для экономики страны в целом, и в конечном итоге, позволит России занять достойное место среди лидеров мировой экономики.

Использованные источники:

1. Александрова К.П. Актуальные тенденции развития венчурного

- инвестирования в России // Наука Красноярья. 2014 №3 (14). С.70-84.
2. Поляков Н.А. Прямое государственное финансирование ранних стадий перспективных инновационных проектов // Инновации. 2012. №8. С.46-54.
3. Родионов, И. Ю. Состояние и перспективы российского рынка прямых и венчурных инвестиций// Рынок ценных бумаг. 2013. №4. С. 8-12.
4. Фияксель Э.А. Развитие региональных объединений бизнес – ангелов // Инновации. 2012. №9. С.67-73.

Александрова О.А.
студент 5 курса
факультет информационных технологий и управления
Ханнанова Т.Р., к.ю.н.
профессор
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа

РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В развитых странах экономическая политика последнего десятилетия как один из основополагающих элементов использует концепцию кластеров и кластерного подхода. Политика, предполагающая развитие на основе кластеров, может быть представлена как целенаправленная система мер, так и в виде отдельных мероприятий, таких как стратегии регионального развития или мероприятия по поддержке локальных сфер производства [1].

Сам термин «кластер» (от англ. cluster – пучок, рой, скопление) заимствован из естественных наук, где им описывается группа близко расположенных, тесно связанных друг с другом атомов, молекул, ионов. В экономическую науку это понятие ввел М.Портер в работе «Международная конкуренция» [4]. Кластером он назвал фирмы и компании, расположенные на локальной территории и имеющие схожие задачи на рынке

В развитых странах кластерная теория на практике начала применяться в начале 1990х годов благодаря трудам М. Портера, М. Энрайта, Дж. Даннинга, Р. Мартина. В современной России кластерная политика только набирает обороты, однако отечественная научная школа – основоположник изучения управления региональным экономическим развитием известна такими именами, как М. К. Бандман, Н. Н. Колосовский, Н. И. Ларина, И. В. Пилипенко и др [2].

В зарубежной практике кластерную политику исторически разделяют на два периода: первого и второго поколений. *Кластерная политика первого поколения* представляет собой комплекс мер, осуществляемых государством по идентификации кластера, определению поля деятельности формирующих кластер фирм, созданию государственных органов его поддержки и осуществлению общей политики стимулирования всех кластеров в стране. В данном периоде ведущую роль в исследованиях играют экономико-географы и региональные экономисты, которые с помощью средств

пространственного моделирования должны выявить кластеры и определить их состав. Первый этап кластерной политики характерен, в основном, для государств с высокой степенью развитости традиционных производств – Испания, Португалия, Греция, Нидерланды и Италия.

Кластерная политика второго поколения, которая базируется на хорошем знании существующих в стране кластеров, подразумевает индивидуальный подход к проблемам развития каждого кластера в отдельности, так как государство может выступать в качестве менеджера, заказчика, инициатора производственного процесса, брокера, сводящего производителя и потребителя внутри кластера, и источником финансирования для фирм, работающих в кластере. Кластерная политика второго поколения превалирует в странах с высоким уровнем жизни (в Швейцарии, Швеции, Великобритании, Финляндии, Австрии, США), где «кластеризованы» все отрасли экономики – традиционная промышленность, сфера новых технологий и сектор услуг [3].

В зависимости от поставленных целей и культуры предпринимательства государство может выполнять различные функции при проведении кластерной политики. В этой связи выделяются две модели кластерной политики развитых стран – «континентальная» и «англосаксонская».

«Континентальная» политика развития кластеров реализуется в ряде европейских стран – Швеции, Франции, Норвегии и др., где особую роль играет активная государственная (федеральная) политика развития кластеров, включающая в себя комплекс мер – от выбора приоритетных кластеров и финансирования проектов по разработке стратегий и программ их развития до целевого создания ключевых факторов успеха их деятельности (например, создание инфраструктуры, центров совершенства в области НИОКР).

Основной принцип второй – «англосаксонской» – модели, применяемой в США и Великобритании, состоит в том, что кластер рассматривается как рыночный организм, и роль федеральных властей заключается в снятии барьеров на пути его естественного развития. К особенностям кластерной политики в этих странах относится то, что основными игроками являются региональные власти и региональные организации, которые вместе с ключевыми участниками кластеров разрабатывают и реализуют программы их развития. Федеральные власти в ряде случаев финансировали и поддерживали пилотные проекты.

Инициаторами кластерной политики могут быть не только государственные власти, но и объединения предпринимателей, которые предлагают реализацию программы стимулирования развития кластеров в определенных регионах. Такие программы, получившие название «кластерная инициатива», послужили основой для развития кластерного консалтинга, означающего предоставление услуг по проектам выделения на территории региона определенного вида кластеров, а также преподавание

теоретических основ управления кластерными инициативами – кластерный менеджмент.

Наша страна переживает этап адаптации понятия «кластерная политика» к российским специфическим условиям функционирования государственной власти, экономики, науки и образования, бизнеса и общества. Кластерная политика является новым направлением развития российской государственной региональной политики.

В России попытки объединять предприятия в группы по кластерному принципу предпринимались еще в плановой экономике для планирования поставок между предприятиями. На этом основано понятие комплекса отраслей: агропромышленного, автопромышленного или текстильного комплекса. В плановой экономике предприятия входили только в один экономический кластер. Развитие производительных сил позволило стандартизовать и производить продукцию сразу для нескольких отраслей промышленности, а произошедшая смена производственных отношений предоставила хозяйствующим субъектам свободу в формировании экономических взаимосвязей.

В современной хозяйственной практике под кластером понимается структура предприятий, объединенных едиными материальными, финансовыми и информационными потоками. Предприятия, входящие в кластер, не объединены соглашением, просто договорные отношения между ними носят долговременный характер, то есть достаточно устойчивы. Производимая ими продукция поставляется на определенный сегмент рынка. Объединение в рамках кластера позволяет получить существенные конкурентные преимущества, и со временем участники экономических кластеров заключают соглашения по консолидации усилий, юридически оформляя кластеры или их части. Основой соглашений зачастую становится объединение информации для решения маркетинговых задач. На базе информации реализуется политика в области инвестиций, и со временем инвестиционная политика и связанная с ней разработка инноваций становятся единой стратегией, консолидирующей усилия участников кластера. На мировом рынке постоянно формируются структуры эффективных кластеров. По кластерному принципу специализируются банки.

Тема кластеров и кластерной политики впервые официально была обозначена в документах Правительства РФ в конце 2005 – начале 2006 г. В 2005 г. Министерство экономического развития РФ опубликовало доклад, в котором говорилось, что «единственный путь наращивания нашего экономического потенциала – это повышение производительности труда, диверсификация экономики». На 2006 г. для достижения данной цели были поставлены следующие задачи:

- создание инструментов для повышения инвестиционной активности частного сектора;
- проведение инновационной политики;

- внедрение кластерной политики – «нового института развития» (снятие барьеров и развитие межотраслевых и межсекторальных связей);
- разработка новых инструментов поддержки малого предпринимательства [5].

В дальнейшем вопросы кластерной политики нашли отражение и в других документах Правительства РФ. Так, в проекте Концепции стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации определено понятие «территориальный кластер» – кластер, который объединяет динамичные и внутренне конкурентоспособные сети близко локализованных предприятий, производящих одну и ту же или смежную продукцию, и которые совместно обеспечивают «хорошие рыночные позиции для страны, отрасли и самих предприятий».

В начале 2008 г. тема кластеров была обозначена в Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 г. В Концепции рассмотрены три сценария развития страны: инерционный, энергосырьевой и инновационный. Отмечено, что переход к инновационному сценарию возможен при активном стимулировании предпринимательской инициативы и наращивании инновационной активности в экономике, что, в свою очередь, потребует совершенствования институциональной среды и формирования институциональных структур, отличающих постиндустриальную экономику. В их числе названа «поддержка кластерных инициатив, направленных на достижение результативной кооперации организаций – поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научно-исследовательских и образовательных организаций в рамках территориально-производственных кластеров».

В проекте Концепции совершенствования региональной политики в РФ затронута тема создания территориально-производственных кластеров для изготовления продукции с высокой добавленной стоимостью, даются рекомендации по формированию и развитию кластеров с учетом приоритетных для данного субъекта отраслей.

Явным недостатком вышеперечисленных Концепций является отсутствие единого определения понятия «кластер», а обозначенная задача по «формированию территориально-производственных кластеров» скорее напоминает действовавшую в советский период установку правительства на формирование территориально-производственных комплексов.

Присутствующая в правительственных документах расплывчатость в употреблении понятий «кластер», «экономический кластер», «территориальный кластер», «территориально-производственный кластер», «итальянские промышленные округа» обусловлена тем, что на сегодняшний день в мире еще нет устоявшегося определения этого явления. Зарубежные и отечественные научные теории часто противоречат друг другу, раскрывая суть, закономерности и особенности развития кластеров.

Исходя из анализа программных материалов по кластерной политике

РФ и зарубежного опыта ее проведения России был предложен ряд рекомендаций по применению кластерного подхода в управлении региональным развитием. В РФ необходима реализация мер региональной политики первого поколения. В качестве примера проведения кластерной политики в нашей стране выбраны Швеция, Франция, Норвегия, где проводится «континентальная» политика. «Англосаксонская» модель формирования кластеров нам не подходит ввиду того, что в России еще не до конца оформились принципы функционирования рыночной экономики – свободная конкуренция, отсутствие бюрократических барьеров, личная инициатива граждан. Основным механизмом проведения региональной политики в РФ в перспективе следует считать интервенционистский, который позволит в наибольшей степени реализовать преимущества кластерной организации производства.

Использованные источники:

1. Мальсагов, И.А. Кластерный подход в региональной политике[Текст]/И.А. Мальсагов//Инженерный вестник №2.:Дона.-Ростов-на-Дону.-2012.- 397-403 с.;
2. Миронова, М.М. Мировой опыт кластерного подхода в государственной экономической политике: особенности и возможности применения в России[Текст]/М.М. Миронова, Ю.К. Кардашова//Известия уральского государственного экономического университета №2(28):Уральский государственный экономический университет.-2012.- 32-37 с.;
3. Пилипенко, И.В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве[Текст]/И.В. Пилипенко// Ойкумена.:М.-2011;
4. Портер, М. Международная конкуренция[Текст]/М. Портер//Международные отношения.:М.-1993;
- 5.Официальный сайт Министерства экономического развития РФ. Режим доступа : www.economy.gov.ru.

Алексеев А.Н.

магистр 2го курса

Курилова А.А., доктор экономических наук

научный руководитель, профессор

кафедра «Финансы и кредит»

Тольяттинский Государственный Университет

Институт финансов, экономики и управления

Россия, г. Тольятти

РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ КАК СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ КОМПАНИИ

Аннотация:

В статье изложены проблемы внедрения риск-менеджмента в России с точки зрения развития процессов стандартизации в области управления рисками и становления профессии риск-менеджера. Рассмотрены подходы к управлению финансовыми рисками на основе методологии COSO ERM,

ключевые принципы и этапы управления финансовыми рисками, предложена их классификация с точки зрения внешних и внутренних факторов. Основываясь на результатах исследований опыта пяти крупнейших американских компаний в применении модели комплексного риск-менеджмента, сделан вывод о возможности его использования для российских предприятий в построении системы управления финансовыми рисками.

Ключевые слова:

Комплексный риск-менеджмент, раскрытие информации о рисках в финансовой отчетности, риск-менеджмент, система управления финансовыми рисками, стресс-тестинг, финансовые инструменты, финансовые риски, COSO ERM, VAR.

Проблемы риск-менеджмента в последнее время все больше привлекают внимание отечественного бизнеса, который, как и западные предприниматели, сталкивается с многочисленными рисками, связанными с рыночными колебаниями курсов акций, валют, сырьевых товаров, а также с увеличением степени открытости национальной экономики и ужесточением конкуренции.

Связь бизнеса и риска неоспорима, при этом акционеры (учредители) ждут от менеджмента, что компания будет приносить ожидаемую прибыль. Риск подразумевает любое событие или действие, которое может помешать достигнуть стратегических целей. Поэтому риск-менеджмент можно охарактеризовать как структурированный и последовательный подход по выявлению, анализу и управлению рисками, охватывающий стратегию, процессы, людей и технологии.

В компаниях и корпорациях индустриально развитых стран, к которым прежде всего относятся страны Западной Европы, США, Канада, Япония, необходимостью введения риск-менеджмента стало требование инвесторов по обеспечению гарантий сохранности и доходности вложенных инвестиций, что побуждает компании управлять своими рисками.

Результаты исследований российских компаний показали, что основными причинами внедрения системы управления рисками являются достижение стратегических целей и увеличение стоимости компаний. Кроме того, значительный процент организаций применяют риск-менеджмент из-за возникающих обязательств по управлению своими рисками при выходе на IPO, что нельзя назвать истинной задачей внедрения управления рисками в бизнесе.

В современной интерпретации под управлением риском понимаются не только меры по уменьшению отрицательного эффекта влияния возникающих рисков на достижение целей компании, но и решения, принимаемые в условиях рисков, которые могут принести дополнительный доход компании в прогнозируемом периоде.

Согласно характеристике президента Русского общества управления рисками уровень рискованной «напряженности» хозяйственной деятельности в России гораздо выше по сравнению с экономиками развитых стран, что обостряет вопросы внешней и внутренней конкуренции, привлечения инвестиций, повышения капитализации компаний в условиях интеграции России в мировую экономику. В этих условиях риск-менеджмент приобретает важное значение, поскольку при правильном управлении рисками инвестиционная привлекательность и конкурентоспособность российской экономики и отдельных ее субъектов возрастает многократно.

Мировая практика демонстрирует активное развитие процессов стандартизации в области управления рисками, как на национальном, так и международном уровнях. Подтверждением тому стали национальные стандарты Австралии и Новой Зеландии, Японии, Великобритании, Канады, ЮАР и многих других стран, стандарт Федерации европейских ассоциаций риск-менеджеров (FERMA), стандарт Комитета спонсорских организаций Комиссии Тредвея (COSO ERM, США), международный стандарт по управлению рисками ISO31000:2009, многочисленные требования регуляторов к построению и совершенствованию процесса управления.

Крупные российские предприятия все чаще применяют указанные стандарты в качестве основы для разработки и внедрения систем управления рисками, но статус риск-менеджмента и риск-менеджера как специалиста в России недостаточно высок. Об этом свидетельствуют отсутствие профессии риск-менеджера в квалификационных справочниках должностей специалистов, а также единых требований и подходов к сертификации специалистов в области управления рисками. Вследствие этого, актуальной становится проблема необходимости разработки общепринятых профессиональных стандартов по управлению рисками, проведения сертификации специалистов по риск-менеджменту и создания саморегулируемой организации риск-менеджеров. Согласно проведенным в 2008 году исследованиям компании Marsh Risk Consulting, представляющей интересы группы компаний Marsh & McLennan на территории России и стран СНГ, в 100 процентах случаев для компаний, принявших решение о внедрении риск-менеджмента, возникает проблема поиска квалифицированного персонала.

Для организации системы управления рисками в конце XX века Комитетом спонсорских организаций Комиссии Тредвея была разработана методология «Управление рисками организации. Интегрированная модель» (COSO ERM), которая стала своеобразным развитием общего документа COSO. Данный документ рекомендовано использовать как в целях решения задач по внутреннему контролю, так и для перехода к более широкому процессу управления рисками.

В соответствии с COSO ERM финансовый риск — это финансовая категория. Поэтому на риск можно воздействовать через финансовый механизм, с помощью приемов финансового менеджмента. В совокупности

стратегия и приемы образуют своеобразную систему.

Таким образом, в соответствии с методологией COSO система управления финансовыми рисками (СУФР) — это процесс, осуществляемый советом директоров, менеджерами и другими сотрудниками, который начинается при разработке стратегии и затрагивает всю деятельность организации. Он направлен на выявление потенциальных событий, которые могут влиять на организацию, и управление связанным с этими событиями риском, а также контроль за непревышением риск-аппетита организации и предоставлением разумной уверенности в достижении целей организации.

В рамках данного подхода СУФР состоит из двух подсистем: управляемой (объект управления) и управляющей (субъект управления). Объектом управления являются риски, рискованные вложения капитала и экономические отношения между хозяйствующими субъектами в процессе реализации риска.

Субъект управления — это специальная группа людей (финансовый менеджер, владельцы бизнес процессов, служба внутреннего аудита и др.), которая посредством различных приемов и способов управленческого воздействия осуществляет целенаправленное функционирование объекта управления. В соответствии с методологией COSO ERM управление рисками организации заключается в следующем:

- представляет собой непрерывный процесс, охватывающий всю организацию;
- осуществляется сотрудниками на всех уровнях организации;
- используется при разработке и формировании стратегии;
- применяется на каждом уровне и в каждом подразделении организации, включает анализ портфеля рисков на уровне организации;
- нацелено на выявление потенциальных событий, способных оказать влияние на организацию и управление рисками таким образом, чтобы они не превышали риск-аппетита, то есть степень риска, которую организация в целом считает для себя допустимой в процессе достижения поставленных целей;
- дает руководству и совету директоров организации разумную уверенность в достижении целей;
- это средство достижения цели, а не самоцель.

В рамках системного подхода к управлению финансовыми рисками, который лежит в основе COSO ERM (рисунок 1), предполагается непрерывный анализ рисков на предприятии и выделяются компоненты процесса управления финансовыми рисками организации.



Рис. 1 Компоненты управления риском по методологии COSO ERM

Таким образом, методология, предложенная COSO, позволяет не только своевременно выявлять и оценивать риски, но и в процессе их анализа учитывать общие цели предприятия, а также проводить постоянный мониторинг рисков, что способствует их своевременному выявлению и доработке контрольных мероприятий по уже выявленным рискам.

На настоящий момент во многих российских компаниях применяется лишь фрагментарная система управления рисками. Руководители большинства организаций традиционно считают риск-менеджмент специализированной и обособленной деятельностью. Это не позволяет оперативно отслеживать все наиболее существенные риски и эффективно передавать информацию о них всем заинтересованным сотрудникам.

Однако, зарубежные компании успешно применяют новую модель управления рисками — риск-менеджмент в рамках всего предприятия или, так называемый, *комплексный риск-менеджмент* (enterprise-wide risk management — *EWRM*). Особенность этой модели заключается в том, что управление рисками приобретает всесторонний характер и координируется в рамках всей организации. При этом на предприятии создается особая культура обращения с рисками. Использование российскими предприятиями зарубежного опыта позволит изменить подход к риск-менеджменту и перейти от фрагментированной, эпизодической, ограниченной модели к интегрированной, непрерывной и расширенной.

Интерес представляет практика риск-менеджмента и достигнутые в этой области успехи пяти крупнейших американских компаний, ставших предметом изучения ведущих профессоров экономики и бухгалтерии США Томаса Л. Бартона, Уильяма Г. Шенкира и Пола Л. Уокера: United Grain Growers (сельское хозяйство), DuPont (химическая промышленность), Unocal (энергетика), Chase Manhattan (финансы), Microsoft (высокие технологии).

Так банком *Basse* создана хорошо организованная структура комитетов

для наблюдения за деятельностью по управлению рисками, которая начинается на уровне Совета директоров и продолжается в комитетах. *Basse* хорошо управляет рыночным и кредитным рисками с использованием сложных методов, таких как Value At Risk (VAR) и стресс-тестинг. Банк ввел показатель акционерной добавленной стоимости, чтобы мотивировать ответственных работников, принимающих решение, учитывать факторы риска в своей деятельности.

В рамках комплексного риск-менеджмента (EWRM) компания *DuPont* разработала политику по отношению к риску, руководство и стратегию для линейных менеджеров, а также соответствующие процедуры, создала комитет по управлению рисками с привлечением руководства высшего уровня. Полагая, что для управления рисками необходимы более сложные инструменты, *DuPont* совместно с консультантами разработала удобный и понятный всем менеджерам показатель прибыли с учетом риска (EAR). Этот новый инструмент позволяет компании эффективно управлять изменчивостью прибыли.

Группа по управлению рисками корпорации *Microsoft*, возглавляемая казначеем компании, акцентирует внимание на финансовых и деловых рисках. Для количественного определения такого вида финансовых рисков, как рыночные, компания использует VAR и стресс-тестинг, тогда как для оценки нефинансовых рисков группа применяет сценарный анализ.

Компания *United Grain Growers (UGG)* сначала идентифицировала свои риски с помощью ключевых сотрудников, привлеченных из всех ее подразделений, а затем уменьшила перечень выявленных рисков, оставив только те из них, которые обусловили 50-процентную изменчивость доходов.

Консультанты *UGG*, произведя количественную оценку рисков, интегрировали управление рисками в бизнес-процессы, что позволило получить существенную экономию. Созданный в *UGG* специальный комитет осуществляет постоянный контроль за мероприятиями по комплексному управлению рисками.

Действия компании *Unocal* в области риск-менеджмента начинались с внутреннего аудита и аудита подразделений здравоохранения, окружающей среды и техники безопасности. На этой основе и с помощью привлеченных консультантов в *Unocal* разработан процесс оценки и контроля риска, который внедрен во всех бизнес-подразделениях компании. Принципом работы компании стал девиз: хороший менеджер компании *Unocal* — это хороший риск-менеджер.

Все эти компании объединяет то, что с помощью риск-менеджмента они занимаются созданием, защитой и увеличением стоимости своих активов. Построение в организации работоспособной и действенной системы управления рисками и одной из ее составляющих — финансовых рисков — является насущной и актуальной задачей высшего менеджмента.

Финансовые риски играют наиболее значимую роль в общем портфеле предпринимательских рисков. Возрастание степени их влияния не только на результаты финансовой деятельности предприятия, но и в целом на результаты производственно-хозяйственной деятельности, связано с быстрой изменчивостью экономической ситуации и конъюнктуры финансового рынка, расширением сферы финансовых отношений предприятия, появлением новых для российских организаций финансовых технологий и другими факторами.

Финансовый риск является одной из наиболее сложных категорий, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности, которой присущи такие основные характеристики, как экономическая природа, объективность проявления, действие в условиях выбора, альтернативность выбора, целенаправленное действие, вероятность достижения цели, неопределенность последствий, ожидаемая благоприятность последствий, динамичность уровня, субъективность оценки. С учетом этого финансовый риск предприятия представляет собой результат выбора его собственниками или менеджерами альтернативного финансового решения, направленного на достижение желаемого целевого результата финансовой деятельности при вероятности понесения экономического ущерба (финансовых потерь) в силу неопределенности условий реализации. Финансовый риск можно также охарактеризовать как неблагоприятное изменение факторов, совокупность которых или каждое в отдельности могут привести к неисполнению соответствующих статей бюджета компании и (или) ухудшению ее финансовых показателей.

В соответствии с методологией COSO ERM все риски предприятия могут быть вызваны одним из двух факторов: внутренними или внешними. Под внутренними факторами понимаются те факторы, на которые предприятие может воздействовать, нивелировать своей политикой в отношении управления рисками. Среди внутренних факторов выделяют:

- сбои в информационных системах;
- недостаточная квалификация персонала;
- смена руководства компании;
- отсутствие четкого разграничения полномочий.

Под внешними понимаются факторы, возникновение которых не связано с деятельностью предприятия, но которые оно должно учитывать в процессе своей деятельности. Это, прежде всего, конкуренция, а также изменения требований покупателей, новое законодательство, стихийные бедствия, экономические изменения.

Особенностью же финансовых рисков является то, что их необходимо рассматривать с точки зрения как внешних факторов, возникающих во внешней по отношению к организации среде, так и внутренних, возникающих в рамках самой компании и непосредственно связанных с деятельностью ее сотрудников. Это отводит им особое место в корпоративной системе управления рисками. Необходимость отслеживания

финансовых рисков также вызвана тем, что в условиях рыночных отношений, неопределенной внешней бизнес-среды они тесно связаны с принятием управленческих решений.

Результаты исследований показывают, что российские компании на данный момент не рассматривают управление рисками как системный процесс, поскольку только треть из них имеют полноценный процесс управления финансовыми рисками, начиная с идентификации рисков и заканчивая их хеджированием.

В качестве примера такой организации можно привести ОАО «Российские железные дороги», где создание системы управления рисками, в том числе и финансовыми, базируется на собственной полнофункциональной стратегии управления рисками с уровнем сложности, сопоставимым с масштабами холдинга. Активную роль в выявлении рисков выполняет Центр контроля и внутреннего аудита ОАО «РЖД», который эффективно содействует риск-менеджменту на каждом этапе построения системы управления рисками.

Для построения действенной системы управления рисками необходимо соблюдение следующих ключевых принципов:

- управление рисками во всех подразделениях компании по единой методологии;
- управление всеми типами финансовых рисков;
- интеграция управления рисками в процессы компании;
- принятие управленческих решений с учетом рисков;
- сбалансированный подход к мероприятиям по управлению рисками;
- передача рисков третьим сторонам, в том числе через механизмы хеджирования, страхования или иных договоренностей;
- оценка эффективности системы управления рисками с целью ее совершенствования.

Важной необходимостью отслеживания финансовых рисков является требование к раскрытию информации о них в бухгалтерской отчетности.

Необходимость представления информации о рисках для корпораций обусловлена возросшим влиянием рынка капитала на содержание и формат бухгалтерской отчетности. В последние три десятилетия финансовые рынки стремительно изменялись вместе с усиливающейся глобализацией и интенсивным развитием финансовой инженерии. В результате этого процесса уже к началу XXI века:

- произошло укрупнение размеров рынков и усиление конкуренции за капитал;
- валютные рынки и рынки процентных ставок стали работать в круглосуточном режиме;
- увеличились возможности осуществления трансграничных инвестиций;
- возросли риски корпораций в результате усиления конкуренции и увеличения доли заемных средств в структуре капитала.

Эти процессы стали причиной возникновения новой проблемы, связанной с обеспечением качества бухгалтерской отчетности и с разработкой соответствующего инструментария. Если раньше инвесторов в полной мере удовлетворяла возможность получать и анализировать отчетность, содержащую сведения исключительно о результатах прошедшего отчетного периода, то в настоящее время этого недостаточно. Как показывает практика, показатели бухгалтерской отчетности, связанные с прибылью, не могут сами по себе обеспечить аналитикам и инвесторам надежную информационную базу для прогнозирования будущей стоимости организации в долгосрочной перспективе.

Следовательно, ценность бухгалтерской отчетности стала определять в большей степени ее прогнозная составляющая, а не часть, констатирующая достигнутые за истекший период результаты. Для этого необходима информация не учетного характера, которая должна содержаться в пояснительной записке.

В завершении хотелось бы привести высказывание генерального директора одной из крупнейших в Европе авиакомпаний, национального перевозчика Великобритании British Airways Рода Эддингтона, которое может стать поворотным моментом и мощным стимулом для компаний, игнорирующих вопросы управления рисками: «Я думаю, акционеры не станут вкладывать свои средства в компании, которые, по их мнению, не относятся к риск-менеджменту достаточно серьезно. Я называю это фактором здоровья и гигиены. Организации, которые не продумали эти вопросы и не имеют в наличии осмысленных планов снижения риска, акционеры будут, естественно, обходить стороной. Это не обязательно потому, что они вычеркнули вас из игры, они могут просто вас в нее не включить».

Использованные источники:

1. Белоусова Л.В. Профессиональный стандарт «Управление рисками организации» и его назначение, Стандарты риск-менеджмента. Проблемы анализа риска, Том 8, 2013, № 4.
2. Бурдина А.А. Влияние рисков на конкурентоспособность предприятия // Экономический анализ: теория и практика. — 2012, № 2.
3. Гришин П., Демченко В., Орлова Е. Аналитический доклад «Современное состояние и проблемы развития риск-менеджмента в российских компаниях. Результаты экспертного опроса специалистов по управлению рисками». 2014.
4. Иванов О.Б. Создание эффективной риск-ориентированной системы внутреннего аудита и контроля в компании холдингового типа (на примере ОАО «Российские железные дороги») // ЭТАП: Экономическая теория, Анализ, Практика. 2011. № 1.
5. Кардашов С.С. Финансовые риски в бухгалтерской отчетности строительных организаций: требования к раскрытию и проблемы их соблюдения. «Бухгалтерский учет по МФСО». 2011.

6. Кутергина Г.В. Анализ эффективности систем управления финансовыми рисками коммерческой организации //Аудит и финансовый анализ. 2011, № 3.
7. Маккарти Мэри Пэт, Флинн Тимоти П. Риск: управление риском на уровне топ-менеджеров и советов директоров // пер. с англ. А. Лисициной. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2013.
8. Отчет по результатам исследования Марш Риск Консалтинг по России и СНГ «Состояние и развитие систем риск менеджмента в крупных компаниях РФ», 2008 [Электронный ресурс]: независимый проект. Режим доступа: <http://rrms.ru/>
9. Проданова Н.А. Финансовый менеджмент. — Ростов н/Д.: Феникс, 2006.
10. Томас Л. Бартон, Уильям Г. Шенкир, Пол Л. Уокер. Риск-менеджмент. Практика ведущих компаний. Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2008.

*Алексеев А.Н.
магистр 2го курса
Курилова А.А., доктор экономических наук
научный руководитель, профессор
кафедра «Финансы и кредит»
Тольяттинский Государственный Университет
Институт финансов, экономики и управления
Россия, г. Тольятти*

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация:

В данной статье рассмотрена система финансового планирования на предприятии, также рассмотрена структура финансового планирования.

Ключевые слова:

Финансовое планирование; финансовый контроль; устойчивость предприятия; планирование; прогнозирование; финансы; производство;

В современных условиях рыночной экономики с постоянно возрастающей конкуренцией, постоянно меняющимися внешними условиями для предприятия, нацеленного на устойчивое развитие, увеличение реализации товаров и услуг, освоение новых рынков сбыта и новых технологий, укрепление своего влияния в выбранном виде деятельности, особую роль играет способность предприятия выполнять свои функции, как при благоприятной конъюнктуре, так и при неблагоприятной, оставаться надёжным партнером и неизменно выполнять свои обязательства, быть инвестиционно привлекательным, сохранять стабильный профессиональный коллектив, иметь перспективу развития.

Для этого руководство предприятия должно четко понимать как

текущие возможности (финансовые, кадровые, технологические и др.), так и предвидеть возможное развитие деятельности предприятия в будущем, оперативно реагировать на меняющиеся условия для получения максимальной прибыли и минимизации затрат и возможных убытков. Стабильно работающее предприятие имеет преимущества перед конкурентами, не вступает в конфликты с государством и обществом, своевременно выплачивая налоги в бюджет, взносы в социальные фонды, выплачивая заработную плату сотрудникам, гарантирует возвраты кредитов банкам.

Прежде всего, устойчивость предприятия зависит от его финансовых возможностей и эффективного управления этими финансами.

Для достижения этих целей и необходимо использование финансового планирования и прогнозирования на предприятии как инструментов управления финансами предприятия.

Центральным звеном организации любого дела является планирование и прогнозирование. Оно позволяет выбрать самый эффективный и рациональный способ достижения целей. Проработанный и согласованный план – это средство, с помощью которого можно контролировать, производить и управлять бизнесом. Благодаря финансовому планированию можно свести к минимуму последствия влияния отрицательных внешних факторов, снизить издержки хозяйствующих субъектов.

Финансы занимают особое место в экономических отношениях. Их специфика проявляется в том, что они всегда выступают в денежной форме, имеют распределительный характер и отражают формирование и использование различных видов доходов и накоплений субъектов хозяйственной деятельности сферы материального производства, государства и участников непроеизводственной сферы.

В современных условиях рыночных отношений возникает объективная необходимость финансового планирования. Без финансового планирования невозможно добиться настоящих результатов на рынке. Эффективное управление финансами предприятия возможно лишь при планировании всех финансовых потоков хозяйствующего объекта.

Финансовое планирование напрямую связано с планированием производственной деятельности предприятия. Все финансовые показатели базируются на показателях объёма производства, продаж товаров, оказанных услуг, ассортимента продукции, себестоимости продукции.

Таким образом, важно отметить не только необходимость тщательного планирования, но также профессионального подхода предприятия к этому планированию.

Тема является актуальной для сегодняшнего дня, поскольку надежная финансовая система является стержнем в развитии рыночной экономики, а также необходимой предпосылкой роста и стабильности предприятия и экономики в целом.

Как показывает практика, предприятия, имеющие сложную

производственную структуру, остро нуждаются в оперативной экономической и финансовой информации, помогающей оптимизировать затраты и финансовые результаты, принимать обоснованные управленческие решения.

В условиях динамизма внешней среды, возрастания конкуренции руководителю необходима не просто детализированная производственная программа, ему необходим инструмент, позволяющий предугадывать возможные изменения рыночной ситуации, проектировать желаемое будущее состояние предприятия и определять наиболее эффективные пути его достижения, обеспечивать согласованность в работе подразделений, определять потребность в ресурсах, контролировать результаты деятельности предприятия. Финансовая стратегия как раз и является тем инструментом, посредством которого возможно достигать поставленных целей с одновременным обеспечением максимальной эффективности использования ресурсов.

Методология финансового планирования и прогнозирования построена на рассмотрении баланса, материалах, необходимых для составления финансового плана. Методология финансового планирования и контроля упорядочила финансовые взаимоотношения между субъектами хозяйствования и бюджетом. В этом отношении процедуры финансового планирования упростились. В то же время значительно повысилась ответственность финансовых работников предприятий за качество принятых плановых решений. Увеличился риск при формировании стратегии развития предприятия: работать прибыльно или стать банкротом. Поэтому эффективность использования финансовых ресурсов стала главным критерием при выработке стратегии и тактики ведения хозяйственной деятельности, отборе тех или иных инновационных мероприятий, принятии инвестиционных решений.

Использованные источники:

- 1.Санкова Елена Евгеньевна - Методы планирования финансовых показателей
- 2.Янбухтина Э.Р. - Содержание, цели и задачи финансового планирования
- 3.Ахмадуллина Разифа Тимерьяновна - Финансовое планирование, прогнозирование как формы управления финансами

*Алексеева Н.В., к.э.н.
доцент
кафедра экономики и финансового права
Дьячкова А.В.
студент 4 курса
направление подготовки «Экономика» (бакалавр)
ФГБОУ ВПО РГСУ
филиал в г. Ставрополе
Россия, г. Ставрополь*

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

Финансовая политика – это комплекс мероприятий государства по использованию финансовых отношений, мобилизации финансовых ресурсов, их распределению и использованию для реализации той или иной государственной программы экономического и социального развития. Политика охватывает все сферы функционирования государства. В свою очередь, финансовая политика – одно из главнейших средств осуществления политики государственными органами в любой сфере общественной деятельности, имеющая самостоятельное значение.

Субъекты финансовой политики – органы законодательной (представительной) и исполнительной власти, определяющие и утверждающие основные курс развития финансовых отношений, разрабатывающие конкретные пути их организации. Объекты финансовой политики образуют сферу и звенья финансовой системы государства.

Финансовая политика делится на три типа: политика экономического роста, политика стабилизации и ограничения деловой активности.

Политика экономического роста – это система финансовых мер, направленных на повышение фактического объема валового внутреннего продукта и занятости, включающая в себя:

- увеличение расходов в государстве;
- уменьшение налогового бремени.

Другими словами, если в настоящее время имеется в наличии сбалансированный бюджет, то финансовая политика должна быть направлена на бюджетный дефицит в период спада или депрессии.

В случае если правительство использует меры фискальной политики и политики государственных расходов, пытаясь удержать объем производства страны и поддержать уровень цен, то считается, что государство осуществляет политику стабилизации. Было бы неправильно считать, что политика стабилизации заменяет стимулирующую и сдерживающую политику в их стремлении уравнять экономическую ситуацию в стране, а между тем эти понятия существенно отличаются.

Сдерживающая политика включает в себя:

- сокращение государственных расходов;
- увеличение налогов.

Другими словами, фискальная политика должна быть направлена на профицит государственного бюджета, если перед экономикой стоит задача борьбы с инфляцией.

Реализация финансовой политики осуществляется в три этапа:

1. Создание научно обоснованных концепций финансового развития.
2. Определение основных целей финансирования в будущем и текущем периоде.
3. Принятие мер, способствующих достижению обозначенных целей.

Естественно, прямое действие финансовой политики на экономику начинается лишь на третьем этапе, но определено содержанием двух предыдущих этапов. Тем не менее, этот механизм верен лишь отчасти, потому что не принимает во внимание все возможности финансового регулирования [4, с. 32].

Рассматривая финансовую политику России необходимо отметить, что ее формирование сопровождалось некоторыми особенностями, характерными только для нашей страны. Прежде всего, сюда можно отнести масштаб страны, определяющий расширенную банковскую структуру на территории всей страны. С их помощью государством осуществляется не только регулирование финансовых потоков, но и контроль, а также при необходимости перераспределение в те регионы страны или секторы экономики, в случае наличия острой потребности.

В последние годы для России характерно интенсивное развитие финансового права и создание новых финансово-правовых институтов, а также формирование новой законодательной базы для регулирования отношений в сфере финансов.

Однако на пути проведения единой финансовой политики существуют препятствия структурно-организационного характера, а именно межведомственные барьеры. В России помимо Министерства финансов РФ в качестве самостоятельных органов управления финансами, осуществляют деятельность Центральный банк РФ, Пенсионный фонд РФ, Счетная палата РФ, Федеральная служба по финансовым рынкам, Государственный таможенный комитет РФ, Федеральная налоговая служба. Деятельность всех этих государственных учреждений направлена на реализацию единой цели, но такое количество ведомств снижает эффективность их совместной деятельности.

С помощью норм финансового права в современных рыночных условиях используется механизм финансов, функционирующий в соответствии с задачами государства и общества. Нормы финансового права и бюджетная система РФ являются источниками финансирования всех экономических потребностей государства, обороноспособности и развития социальной сферы. Отдельное место занимают нормы, регулирующие налогообложение граждан и организаций, в связи с тем, что налоги – основной источник бюджетных средств [2, с. 78].

На финансовое право и уровень его значимости, влияют как различные

кризисные ситуации, так и противоречие социально-экономических и политических процессов, негативно отражающихся на экономике страны [1, с. 112].

В зависимости от решаемых задач, периода времени, финансовая политика делится на финансовую тактику и финансовую стратегию. В стратегическом управлении одним из важнейших составляющих является стратегия – долгосрочные качественно определенные меры или подходы по использованию финансов.

В свою очередь, финансовая тактика направлена на достижение целей и решения задач в конкретных условиях. В отличие от стратегии, тактика отличается гибкостью и позволяет без значительных потерь реагировать на изменения структуры рынка.

Стратегия определяет тактику – в этом заключена их взаимосвязь. Тактика в свою очередь выявляет основные проблемы развития социально-экономической сферы страны, что способствует наиболее быстрому решению задач с меньшими затратами [3, с. 292].

Существенное влияние на тактику и стратегию финансовой политики России в последнее время оказывает нестабильная обстановка в мире. Прямым призывом к противостоянию на уровне государств и официальному объявлению новой геополитической и экономической «холодной войны» против Российской Федерации. После введенных санкций, остро встал вопрос о необходимости создания собственной национальной платежной системы – независимой от иностранных валют.

На современном этапе государство нуждается в новой финансовой и экономической политике, интересам которой должна служить налоговая, валютно-финансовая, денежно-кредитная и тарифная политики государства. Для построения устойчивой кредитно-финансовой системы необходимо пересмотреть денежно-кредитную политику, ввести валютное регулирование и привлекать капиталы, способствующие техническому перевооружению страны. Также, существует необходимость в развитии налогового стимулирования производств, разработке программ налоговых льгот, поддержке инвестиций, повышение предпринимательской активности [5, с. 158].

В настоящее, как и в любое другое время, в финансовой сфере стран, в том числе и России, существует немало проблем, но, тем не менее, достаточно и положительных моментов. Усилия, которые прилагаются в настоящее время позволяют надеяться на улучшение состояния финансовой сферы.

Использованные источники:

1. Влияние кризиса на региональную экономику и деятельность субъектов предпринимательства. Воропинова О.А. Ученые записки Российского государственного социального университета. 2009. № 7-1. С. 111-114.
2. Оптимизация налогового потенциала как основы формирования финансовых ресурсов Ставропольского края. Лапина Е.Н., Кулешова Л.В.,

Мирошниченко Р.В. Ученые записки Российского государственного социального университета. 2014. № 1 (123). С. 74-81.

3. Оценка современного стратегического планирования макрорегиона. Шаталова О.И., Шеховцова С.Р. Крымский экономический вестник. 2013. № 5 (6). С. 292-294.

4. Развитие национальной экономики. Лещева М.Г., Скляр И.Ю., Склорова Ю.М., Таранова И.В., Демченко И.А., Нестеренко А.В., Бездольная Т.Ю., Батищева Е.А., Стеклова Т.Н., Стеклов А.Н., Урядова Т.Н., Криворотова Н.Ф., Харченко М.А. актуальные вопросы и тенденции / Ставрополь, 2013.

5. Теоретико-методический инструментарий исследования факторов устойчивости регионального развития территорий. Шаталова О.И., Тельнова Н.Н. В сборнике: Модернизация экономики и управления II Международная научно-практическая конференция. под общей редакцией В.И. Бережного; Северо-Кавказский федеральный университет. Ставрополь, 2014. С. 156-158.

*Алексеева С.И.
студент 2 курса
Северо-Восточный федеральный
университет им. М.К. Аммосова
Россия, г. Якутск*

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СИСТЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Аннотация: В статье рассматривается современное состояние системы ипотечного кредитования в России, анализируются долгосрочные источники финансирования

Ключевые слова: ипотечный кредит, Агентство ипотечного жилищного кредитования

Одним из основных показателей, характеризующих уровень жизни, является обеспечение населения жильем. Решение жилищных вопросов в России имеет особую значимость, учитывая сколько людей нуждается в решении данной проблемы. По статистическим данным на начало 2012 г. число семей, получивших жилые помещения и улучшившие жилищные условия за год, составляет 6,7% к числу семей, состоящих на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях[2]. Приведенные в пример цифры показывают низкий уровень обеспеченности населения жильем, недоступность, слабый механизм жилищного финансирования.

Таблица 1 – Объем выданных ипотечных кредитов

Показатель\Период	2013 г.	2014 г.	2014 г. к 2013 г.
Объем выданных ипотечных жилищных кредитов, накопленным итогом с начала года, млрд руб.	1 353	1 764	130,38

Количество выданных ипотечных жилищных кредитов, накопленным итогом с начала года, шт.	825 039	1 012 814	122,76

Источник: Официальный сайт АИЖК
<http://www.ahml.ru/ru/agency/analytics/statsis/>

Из существующих финансовых схем приобретения жилья наиболее распространенным является ипотечный кредит. В 2014 году было выдано 1 012 814 ипотечных кредитов на общую сумму 1 764 млрд рублей, что в 1,23 раза превышает уровень 2013 года в количественном и в 1,3 раза – в денежном выражении (табл.1). За последние десятилетия в большинстве стран мира приобретение жилья в кредит стало не только основной формой решения жилищной проблемы для населения, но и важнейшей сферой экономической деятельности, определяющую роль в которой играют банковские и другие финансовые институты, обеспечивающие необходимый приток капиталов в эту сферу [1, С.27].

Основными участниками системы ипотечного жилищного финансирования в России являются коммерческие банки, которые предоставляют заемщикам кредиты на приобретение, строительство жилья под залог кредитуемого или иного объекта недвижимости. Получателями денежных средств по кредиту являются продавцы, которые, как правило, вкладывают деньги также на покупку недвижимости или используют полученные средства в других целях, таких как открытие бизнеса, вложение в ценные бумаги, драгоценные металлы и т.д. При инвестировании в доленое строительство многоквартирных домов развивается деятельность строительной отрасли. Строительные компании имеют большую значимость для экономики страны в целом, так как они крупнейшие поставщики, заказчики, здесь занято большое количество работников, что, безусловно, очень сильно влияет на уровень занятости населения. Именно поэтому в силу последних событий, таких как санкции, снижения цен на нефть, ограничения на рынках капитала государством активно поддерживается первичный ипотечный рынок путем субсидирования процентной ставки.

«Коммерческие банки-заемщики (покупатели)-продавцы/строительные компании» представляют собой первичный рынок ипотечных кредитов. Но в системе ипотечного кредитования функционируют и другие финансовые институты. В первую очередь, следует отметить деятельность Агентства ипотечного жилищного кредитования (АИЖК), который является оператором по формированию и развитию системы рефинансирования ипотечных кредитов, то есть вторичного рынка ипотечных кредитов. АИЖК должен выкупать у коммерческих банков права требования по ипотечным кредитам. Привлечение финансовых ресурсов на ипотечный рынок путем выпуска и размещения на открытом рынке ипотечных ценных бумаг является одной из ключевых задач АИЖК.

В 2014 году средняя ставка по ипотечным кредитам в рублях составила

12,5%, что примерно соответствует уровню 2013 года. Вместе с тем, в декабре ипотечные кредиты выдавались в среднем по ставке 13,2%, а в январе 2015 г. – уже по ставке 14,2%, что является максимумом с конца 2010 года [3]. Высокие процентные ставки по ипотечным кредитам связаны с проблемами коммерческих банков по привлечению долгосрочных источников финансирования. Учитывая сроки и объемы ипотечных кредитов отечественные банки сталкиваются с проблемами ликвидности, высокими процентными рисками. В настоящее время инструментами банков по привлечению источников являются вклады физических и юридических лиц, межбанковские кредиты, продажа ипотечных активов – рефинансирование. При недостаточной развитости вторичного рынка ипотечных кредитов проблема для банков приобретает особую остроту. Возникает вопрос: «Что мешает в полной мере функционировать АИЖК, деятельность которой направлена на повышение доступности жилья путем рефинансирования ипотечных активов, развития рынка ипотечных ценных бумаг как механизма финансирования ипотечного жилищного кредитования и т.д.?»

Следует отметить, что в 2014 г. наблюдается значительный рост рефинансированных АИЖК ипотечных кредитов. В 2014 г. оператором вторичного рынка было куплено 186 239 шт. ипотечных кредитов на общую сумму 286 млрд руб. Это составляет 16,21% от общего объема выданных ипотечных кредитов в 2014 г. (табл. 2). Несмотря на увеличение совокупного объема ипотечных жилищных кредитов, рефинансированных АИЖК за прошедший год, показатели за период 2011-2013 годы достаточно низкие. Причиной тому является, прежде всего, негативное влияние мирового финансового кризиса и более высокие темпы прироста совокупной задолженности граждан по сравнению с темпами роста совокупного портфеля залковых по ипотечным кредитам ОАО «АИЖК».

Таблица 2 – Объем рефинансированных ОАО «АИЖК» ипотечных кредитов

Показатель\Период	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Количество рефинансированных ипотечных кредитов ОАО "АИЖК" накопленным итогом с начала года, шт.	48 272	40 225	45 489	32 713	186 239
Объем рефинансирования ОАО "АИЖК" накопленным итогом с начала года, млрд руб.	54,40	51,30	60,98	47,99	286,00
Отношение объема рефинансированных ипотечных кредитов к общему объему выданных ипотечных кредитов, %	14,47	7,16	5,91	3,55	16,21
Отношение количества рефинансированных ипотечных кредитов к общему количеству	16,01	7,68	6,58	3,97	18,39

выданных ипотечных кредитов, %					

Источник: Официальный сайт АИЖК
<http://www.ahml.ru/ru/agency/analytics/statsis/>

Агентство само не выдает кредиты, в отличие от банков, а выкупает их у банков, тем самым повышая ликвидность их баланса. Финансирование агентство привлекает за счет выпуска ипотечных ценных бумаг. Несмотря на резкий рост рефинансированных АИЖК кредитов в 2014 г., нельзя не отметить, что в настоящий момент есть трудности для полного функционирования вторичного рынка ипотечных кредитов: недостаточно развитый российский рынок ценных бумаг, инвестиционная непривлекательность ипотечных ценных бумаг, слабое применение ресурсов пенсионной и страховой систем и т.д.

В решении проблем по финансированию долгосрочных ипотечных кредитов нельзя не обратиться к опыту зарубежных стран. В реалиях российской экономики наиболее привлекательным представляется применение такого инструмента, как «стройсберкассы». Система строительно-сберегательных касс, или Баушпаркассе-система (Bausparkasse), предлагает гражданам долгосрочные жилищные кредиты по фиксированной на весь срок кредита льготной процентной ставке.

В данной модели есть два периода: период накопления и период кредитования. В первый период участники накапливают денежные средства, делают периодические пополнения, итоговая сумма которых в будущем используется как первоначальный взнос. Особенностью такого накопления являются пониженные процентные ставки по вкладу. Выгода для участников заключается в том, что они в дальнейшем переходят в период кредитования, где могут воспользоваться кредитами на приобретение и реконструкцию жилья или на индивидуальное строительство дома по ставкам, также пониженным по сравнению с рыночными ставками. Кроме этого, важной частью модели выступает поддержка со стороны государства в виде субсидирования, предоставляемой вкладчикам. Данную модель можно внедрить в механизм ипотечного кредитования российских банков. Это, в первую очередь, долгосрочное сотрудничество с клиентом, в котором банк продает ему выгодные для себя продукты.

Таким образом, в условиях кризиса, в особенности, падения покупательной способности граждан, принимаемых Центральным Банком мер, в целях укрепления национальной валюты, необходимым для развития рынка ипотечного кредитования считается организация бесперебойной работы механизма секьюритизации ипотечных кредитов, повышение привлекательности ипотечных ценных бумаг путем применения различных инструментов, а также внедрение новых программ, которые способствуют расширению ресурсной базы кредиторов.

Использованные источники:

1. Основы ипотечного кредитования / под ред. Н.Б. Косаревой. — М.: Фонд «Институт экономики города», 2006. — .
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики: <http://www.gks.ru/>
3. Официальный сайт АИЖК: <http://www.ahml.ru/>

Алексеева С.В.

**преподаватель специальных дисциплин
Промышленно-экономический колледж в г. Сургуте
СПб ГБОУ СПО «ПЭК»
филиал в г. Сургуте**

ФОРМИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ И САМОРАЗВИТИЯ ЛИЧНОСТИ

(В статье рассматривается самовоспитание как положительных, так и отрицательных качеств исследуется проблема развития и саморазвития личности.)

Опыт-

Деятельность-

Результат—

Саморазвитие может достигаться путем самосовершенствованием, самовоспитанием и самооценкой.

Самосовершенствование - это умение себя изменить, поставить перед собой цель и стремиться её осуществить. Это стремление стать лучше.

Начинать работу над собой, над выдержкой, самообладанием - все это одним словом можно назвать самодисциплина. Без нее не возможно самовоспитание.

Самовоспитание - это формирование у себя положительных и отрицательных качеств. Одним из наиболее перспективных достижений в саморазвитие является метод - самооценка. [1, с. 82].

Самооценка является важнейшим регулятором развития личности.

В личную программу развития нужно включать обработку тех качеств и навыков, которые необходимы для достижения целей [2, с. 134].

Для лучшей разработки программы поможет ведения дневника, видео дневника, аудио дневника.

Для достижения программы необходимо учитывать следующие принципы:

- «Будущее не равно прошлому». Не нужно принимать чужой опыт за свой. Для личного развития важно понять, что будущее не равно прошлому!

- Этот принцип хорошая возможность изменить себя, свои убеждения, поведение, эмоции. Прогресс и саморазвитие, возможны, только в том случае, когда человек делает что-то новое.

- «Учиться на своих ошибках». Ошибки, на самом деле, не являются поражением и не должны быть поводом для расстройства. Их надо воспринимать как этапы роста саморазвития, возможность научиться чему-то новому.

- «Снять внутренние ограничения». Страхи и негативные внутренние ограничения сильно тормозят саморазвитие личности. Для того чтобы обрести свободу и развиваться надо постоянно расширять зону комфорта.

- «Получение нового опыта». Если делать что-то новое, и находиться в замешательстве — это значит, что идет процесс получения нового опыта. При получении нового опыта, поднимаетесь на ступеньку выше в процессе саморазвития.

Для того, чтобы развитие перешло на новый уровень необходимо себя мотивировать таким образом, чтобы полностью удовлетворять свои потребности.

Самомотивация является чувством долга, ответственности, внутренней установкой на качественный, производительный труд; осознанным желанием быстрее достичь результата. [3, с. 272].

Для того, чтобы ощутить себя счастливым человеком, главное не бояться ответственности за свою жизнь, поверить в себя и активно работать над собой.

У каждого человека есть талант, главное найти этот талант и развить его - это и есть стремление к саморазвитию, самосовершенствованию, но не нужно забывать, что нужно развиваться не только в одном направлении, нужно развиваться всесторонне. Человек должен приобретать различный опыт, путешествовать и узнавать что-то новое, интересное, чудесное. Должен освобождать душу от негатива. Главное для развития и саморазвития это иметь силу воли и желание, тогда у человека появляется стремление меняться в лучшую сторону.

Использованные источники:

1. Анцыферова Л.И. Психология формирования и развития личности // Человек в системе наук. М., 2006. С. 426-433.
2. Барабанщиков В.А. Системная организация и развитие психики // Психол. журн. Т. 24. № 1. 2008. С. 29-46.
3. Брушлинский А.В. Психология субъекта / Отв. ред. В.В. Знаков. - М.: Институт психологии РАН; СПб.: Изд-во «Алетейя», 2009. 272 с.

*Алексеева С.И.
студент 2 курса магистратуры
Финансово-экономический институт
ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный
университет имени М.К. Аммосова»
Россия, г. Якутск*

ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДОЛГОСРОЧНЫХ РЕСУРСОВ ДЛЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

Аннотация: В статье рассматривается проблема финансирования ипотечных кредитов, анализируются долгосрочные источники финансирования, возможности применения контрактных жилищных сбережений, риски при ипотечном кредитовании.

Ключевые слова: ипотечный кредит, рефинансирование ипотечных кредитов, контрактные жилищные сбережения, ипотечные ценные бумаги, риск просроченной задолженности, риск досрочного погашения.

На сегодняшний день многие банки сталкиваются с проблемой привлечения долгосрочных ресурсов для ипотечного кредитования. Ипотечные кредиты для банка – это долгосрочные кредиты на крупную сумму денег, и предоставляя такие кредиты, банки сталкиваются с проблемой ликвидности. Банкам, в особенности, некрупным, чтобы предлагать конкурентоспособные продукты на рынке ипотечного кредитования, необходимо найти наиболее дешевые источники финансирования долгосрочных кредитов.

В международной практике выделяются следующие модели финансирования: депозиты, контрактные жилищные сбережения, ипотечные ценные бумаги.

Привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц – это один из основных продуктов коммерческого банка. На протяжении многих лет на отечественном рынке вкладов населения большая часть (по данным 2014 г. – 45%) приходится на ОАО «Сбербанк России». Таким образом, можно отметить, что проблема финансирования долгосрочных кредитов для Сбербанка не так существенна, как для остальных банков. Если рассматривать с точки зрения процентных ставок по вкладам, то условия в данном банке являются одними из самых непривлекательных, тем не менее банк выбирают по категории высокой надежности. Другие банки, чтобы привлечь клиентов, вынуждены увеличивать ставки, и такой инструмент для финансирования ипотечных кредитов оценивается как нецелесообразным, дорогим.

На данный момент в России модель контрактных жилищных сбережений многими рассматривается как возможным вариантом привлечения долгосрочных ресурсов в отечественный рынок ипотечного кредитования. В наибольшей степени данная модель получила распространение в Германии и Франции. В данной модели есть два периода:

период накопления и период кредитования. В первый период участники накапливают денежные средства, делают периодические пополнения, итоговая сумма которых в будущем используется как первоначальный взнос. Особенностью такого накопления являются пониженные процентные ставки по вкладу. Выгода для участников заключается в том, что они в дальнейшем переходят в период кредитования, где могут воспользоваться кредитами на приобретение и реконструкцию жилья или на индивидуальное строительство дома по ставкам, также пониженным по сравнению с рыночными ставками. Кроме этого, важной частью модели выступает поддержка со стороны государства в виде субсидирования, предоставляемой вкладчикам. Данную модель можно внедрить в механизм ипотечного кредитования российских банков. Это, в первую очередь, долгосрочное сотрудничество с клиентом, в котором банк продает ему выгодные для себя продукты.

Важной характеристикой ипотечного кредита является обеспечение возврата кредита в виде залога приобретаемого или иного объекта недвижимости. В настоящее время вместе с кредитным договором оформляется еще и закладная, которая регистрируется в органах государственной регистрации. Закладная – это именная ценная бумага, которая удостоверяет право её законного владельца на получение исполнения по денежному обязательству, обеспеченному ипотекой, а также право залога на имущество, обремененное ипотекой [1].

Механизм ипотечного кредитования позволяет банкам продавать закладные – рефинансировать ипотечные кредиты. Продавая ипотечные кредиты, банк списывает их со своего баланса, что позволяет обеспечивать ему ликвидность. При этом у заемщика условия по кредитам не меняются, за исключением изменения первичного залогодержателя. Как правило, заемщики продолжают оплачивать платежи по кредиту в том же банке, где оформили кредит, а банк будет получать комиссию за обслуживание кредита у нового залогодержателя.

Агентство ипотечного жилищного кредитования (АИЖК) является оператором по формированию и развитию системы рефинансирования ипотечных кредитов, то есть вторичного рынка ипотечных кредитов. Привлечение финансовых ресурсов на ипотечный рынок путем выпуска и размещения на открытом рынке ипотечных ценных бумаг является одной из ключевых задач АИЖК.

В 2014 г. оператором вторичного рынка было куплено 186 239 шт. ипотечных кредитов на общую сумму 286 млрд руб. Это составляет 16,21% от общего объема выданных ипотечных кредитов в 2014 г. (табл. 1). Несмотря на увеличение совокупного объема ипотечных жилищных кредитов, рефинансированных АИЖК за прошедший год, показатели за период 2011-2013 годы достаточно низкие. Причиной тому является, прежде всего, негативное влияние мирового финансового кризиса и более высокие темпы прироста совокупной задолженности граждан по сравнению с темпами роста совокупного портфеля закладных по ипотечным кредитам

ОАО «АИЖК».

Финансирование агентство привлекает за счет выпуска ипотечных ценных бумаг. В пул ипотечных кредитов могут входить только те кредиты, удовлетворяющие определенным критериям андеррайтинга.

Таблица 1 – Объем рефинансированных ОАО «АИЖК» ипотечных кредитов

Показатель\Период	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Количество рефинансированных ипотечных кредитов ОАО "АИЖК" накопленным итогом с начала года, шт.	48 272	40 225	45 489	32 713	186 239
Объем рефинансирования ОАО "АИЖК" накопленным итогом с начала года, млрд руб.	54,40	51,30	60,98	47,99	286,00
Отношение объема рефинансированных ипотечных кредитов к общему объему выданных ипотечных кредитов, %	14,47	7,16	5,91	3,55	16,21
Отношение количества рефинансированных ипотечных кредитов к общему количеству выданных ипотечных кредитов, %	16,01	7,68	6,58	3,97	18,39

Источник: Официальный сайт АИЖК
<http://www.ahml.ru/ru/agency/analytics/statsis/>

Оцениваются размер кредита и его соотношение в с рыночной стоимостью залога, срок и возраст плательщиков, страхование залога от рисков утраты или повреждения, страхование жизни и здоровья заемщика. Несмотря на резкий рост рефинансированных АИЖК кредитов в 2014 г., нельзя не отметить, что в настоящий момент есть трудности для полного функционирования вторичного рынка ипотечных кредитов: недостаточно развитый российский рынок ценных бумаг, инвестиционная непривлекательность ипотечных ценных бумаг, слабое применение ресурсов пенсионной и страховой систем и т.д.

Риск досрочного погашения кредита, риск невозврата кредита – это риски, наиболее характерные для ипотечных кредитов, соответственно, и для ипотечных ценных бумаг. По данным на декабрь 2014 г. из общего объема задолженности по выданным ипотечным кредитам 4,38% с просроченной задолженностью, в том числе 1, 75% это просроченные платежи свыше 180 мес. Существенно вырос по сравнению с предыдущим годом показатели просроченной задолженности в течение 1-30 дней: в 2013 г - 36 096 млн. руб., в 2014 г. - 56 916 млн. руб. Из общего объема проблемных кредитов большая часть приходится на просроченные платежи свыше 180 дней, 38%

на задолженности от 1 до 30 дней, 14 % и 8% на задолженности от 31 до 90 дней и на 91-180 дней соответственно (рис. 1).



Рисунок 1 – Группировка задолженности по ипотечным жилищным кредитам по срокам задержки платежей на 01 дек. 2015 г.

Процедура работы с просроченной задолженностью регламентируется внутренними инструкциями и другими документами банка. Отсутствие установленных законодательных документов, охватывающих все аспекты работы с просроченной задолженностью, затрудняет работу банка при взыскании таких долгов. Наличие нормативно-правовой базы в части регулирования просроченных платежей по кредитам позволило бы банкам снизить расходы, сократить сроки, которые они тратят на работу с проблемной задолженностью.

Для инвесторов, которые вкладывают денежные средства в ипотечные ценные бумаги, невыгодно досрочное погашение заемщиком кредита. Во многих странах банки вводят комиссии или штрафы, устанавливают лимиты по сроку и размеру основного долга при досрочном погашении. Если банк устанавливает комиссии, как правило, заемщик не стремится поскорее закрыть кредит, также это определенная компенсация инвестору. Ввод такого инструмента способствовало бы увеличению привлекательности ипотечных ценных бумаг. Но с другой стороны, учитывая высокие процентные ставки по действующим ипотечным кредитам, ограничение досрочно погашать кредиты будет крайне негативно оцениваться со стороны заемщиков. В таком случае банки могут разработать определенную схему кредитования, где процентная ставка будет ниже, чем по стандартным предложениям банка, но при условии ввода ограничений по досрочному погашению кредита.

В последние годы в России наблюдался устойчивый рост рынка ипотечного кредитования. Но с конца прошлого года в экономике страны произошли существенные изменения. Рост ключевой ставки Центрального

банка привел к существенному увеличению ставки по кредитам для населения, в том числе по ипотечным кредитам. В таких условиях необходимым для развития рынка ипотечного кредитования считается организация бесперебойной работы механизма секьюритизации ипотечных кредитов, повышение привлекательности ипотечных ценных бумаг путем применения различных инструментов, а также внедрение новых программ, которые способствуют расширению ресурсной базы кредиторов.

Использованные источники:

1. Об ипотеке (залоге недвижимости): федеральный закон от 16.07.1998 N 102-ФЗ [электронный ресурс]. – режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

*Алиева Н.Ш.
студент 3 курса
экономический факультет
Югорский Государственный Университет
Солодовникова У.Н.
научный руководитель, доцент
Российской Федерации, г. Ханты-Мансийск*

**НАЛОГ НА ИГОРНЫЙ БИЗНЕС НА ПРИМЕРЕ ИГОРНОЙ ЗОНЫ
«АЗОВ – СИТИ» В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ**

Игорный бизнес приносит значительные доходы в бюджет государства. И Российская Федерация не является исключением, вплоть до вступления в силу с 1 июля 2009 года

Федерального закона от 29.12.2006 №244 – ФЗ «О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр и о внесении изменений в некоторые законодательные акты РФ».

Актуальность изучения игорного бизнеса обусловлена тем, что во – первых – казино являются привлекательным высокодоходным бизнесом, во – вторых – наличие большого количества проблем, связанных с игорным бизнесом, в – третьих – нелегальные положения игорного бизнеса в Российской Федерации помимо специально отведенных для этого зон. Несомненно, игорный бизнес – это вид деятельности, который требует жесткого государственного контроля. [1]

Налог на игорный бизнес неразрывно связан с развитием игорного бизнеса. С 1 июля 2009 года закрылись казино, владельцы которых не стали нарушать закон. С этой даты открыть легальное казино стало возможным только в четырех специально созданных игорных зонах: «Азов – Сити» в Краснодарском крае, «Сибирская монета» на Алтае, «Янтарная» в Калининградской области и «Приморье» в Приморском крае. 22 апреля 2014 года, Президент РФ В.В.Путин внес в Госдуму проект закона о создании пятой игорной зоны на территории России – в Республике Крым. [2].

Главным доводом за проведение реформы игорного бизнеса была социальная защита населения. После реформирования планировалось

уменьшение налоговых поступлений, но не в больших масштабах. Если рассматривать вопрос о реформе игорного бизнеса относительно социального аспекта – реформа прошла успешно. Если смотреть с экономической стороны – реформа провалилась. Чтобы это доказать исследуем изменение налогов на игорный бизнес в бюджет Краснодарского края в период с 2007 – 2014 год. И спрогнозируем поступление налога на 2015 и 2016 гг.

В настоящее время в России только две действующих игровых игорных зоны, одна расположена на территории Краснодарского края, – «Азов – Сити», другая находится в Алтайском крае – «Сибирская монета». Для анализа поступлений дохода в бюджет от налога на игорный бизнес возьмем игорную зону «Азов – Сити», в которой на данный момент успешно работают несколько казино. Первое казино «Оракул» открылось в 2010 году, вслед за ним открылось казино «Шамбала», а через год заработало казино «Нирвана».

Для расчета налога на игорный бизнес необходимо знать сколько объектов налогообложения находится в каждом из игорных заведений. Данные приведены на сайте ФНС и Russian Gaming Week.

Что бы сравнить, как изменилась динамика поступлений налога в Краснодарском крае, сравним величину налоговых поступлений до принятия закона и после.

Порядок исчисления налога на игорный бизнес определен ст. 370 НК РФ.

Сумма налога = кол-во объектов $n_{\text{обл}}$ * ставка налога (1)

Статьей 370 НК РФ, также предусмотрены особенности исчисления налога для игровых столов с двумя или более игровыми полями. Если один игровой стол имеет более одного игрового поля, ставка налога увеличивается кратно количеству игровых полей.

Сумма налога = кол – во полей * кол – во об. $n_{\text{обл}}$ * ставка налога (2)

Налоговый период по налогу на игорный бизнес является календарный месяц.

Предусмотрены случаи, когда применяется S ставка налога:

- 1) установка нового объекта налогообложения после 15 – го числа;
- 2) выбытие старого объекта налогообложения до 15 – го числа.

Ставки налога на игорный бизнес установлены законом субъектов РФ и отображены в таблице 1.

Таблица 1 – Ставки налога на игорный бизнес в Краснодарском крае.

Объект налогообложения (шт.)	Ставка налога (тыс.руб.)
Игровой стол	125
Игровой автомат	7,5
Процессинговый центр тотализатора	125
Процессинговый центр букмекерской конторы	125
Пункт приема ставок тотализатора	7
Пункт приема ставок букмекерской	7

конторы	

Произведем расчет налоговых поступлений в игровой зоне «Азов – Сити» за 2014 год по каждому казино отдельно.

По данным с сайтов «Оракул», «Шамбала» и «Нирвана», на счету организаций имелись следующие объекты налогообложения. (табл.2.)

Таблица 2 – Объекты налогообложения за 2014 год.

Наименование	Оракул 2014	Шамбала 2014	Нирвана 2014
Игровой стол с 1-м игровым полем	январь – 25 июнь – 6 октябрь – 5	10 2	11
Игровой стол с 2-мя игровыми полями	январь – 2 июнь – 1 октябрь – 1		1
Игровые автоматы	январь – 623 июнь – 75 сентябрь – 52 октябрь – 100	178 58	245

На основании имеющихся данных, по формулам 1 и 2, произведём расчет налога на игорный бизнес по игровым столам и игровым автоматам казино «Оракул» за 2014 год. (табл.3.)

Таблица 3 – Расчет налога на игорный бизнес по казино «Оракул» за 2014.

	Ставка налога (тыс.руб.)	Кол-во объектов, подлежащих н/обл. в период с 01.01.14 – 31.07.14	Сумма налога, исчисленного в период с 01.01.14 – 31.07.14	Кол-во объектов, подлежащих н/обл. в период с 01.08.14 – 31.08.14	Сумма налога, исчисленного в период с 01.08.14 – 31.08.14	Кол-во объектов, подлежащих н/обл. в период с 01.09.14 – 30.09.14	Сумма налога, исчисленного в период с 01.09.14 – 30.09.14	Кол-во объектов, подлежащих н/обл. в период с 01.10.14 – 31.10.14	Сумма налога, исчисленного в период с 01.10.14 – 31.10.14	Кол-во объектов, подлежащих н/обл. в период с 01.11.14 – 31.12.14	Сумма налога, исчисленного в период с 01.11.14 – 31.12.14	Итого сумма налога за 2014 год
Игровые столы с 1 игр. полем:	125	25	21875	31	3500	31	3500	36	3812	36	9000	41687
Игровые столы с 2 игр. полями:	125*	2	3500	3	750	3	750	4	875	4	2000	7875
Игровые автоматы:	7,5	623	32707	698	5235	750	5625	850	6000	850	12750	62317
Итого:		650	58082	732	9485	784	9875	890	10687	890	23750	111879

На основе имеющихся данных, по формулам 1 и 2, произведем расчет налога на игорный бизнес по игровым столам и игровым автоматам казино «Шамбала» за 2014 год. (табл. 4)

Таблица 4 – Расчет налога на игорный бизнес по казино «Шамбала» за 2014 год.

	Ставка налога (тыс.руб.)	Кол-во объектов, подлежащих н/обл. в период с 01.01.14 – 30.06.14	Сумма налога, исчисленного в период с 01.01.14 – 30.06.14	Кол-во объектов, подлежащих н/обл. в период с 01.07.14 – 31.07.14	Сумма налога, исчисленного в период с 01.07.14 – 31.07.14	Кол-во объектов, подлежащих н/обл. в период с 01.08.14 – 31.12.14	Сумма налога, исчисленного в период с 01.08.14 – 31.12.14	Итого сумма налога за 2014 год
Игровые столы с 1 игр. полем:	125	10	7500	12	2500	12	12500	22500
Игровые автоматы:	7,5	178	8010	236	1770	236	8850	18630
Итого:		188	15010	248	4270	248	21350	41130

На основе имеющихся данных, по формулам 1 и 2, произведем расчет налога на игорный бизнес по игровым столам и игровым автоматам казино «Нирвана» за 2014 год. (табл. 5)

Таблица 5 – Расчет налога на игорный бизнес по казино «Нирвана» за 2014 год.

	Ставка налога (тыс.руб.)	Кол-во объектов, подлежащих н/обл. в период с 01.01.14 - 30.06.14	Сумма налога, исчисленного в период с 01.01.14 – 30.06.14	Итого сумма налога за 2014 год
Игровые столы с 1 игр. полем:	125	11	16500	1650
Игровые столы с 2 игр. полями	125*2	1	3000	3000
Игровые автоматы:	7,5	245	22050	22050
Итого:		257	41550	41550

Объединив данные таблиц 2, 3 и 4 посчитаем общую сумму налога с игровой зоны «Азов – Сити» за 2014 год, она составит:

$$111\,879 + 41\,130 + 41\,550 = 194\,559 \text{ тысяч рублей.}$$

Так как игорная зона «Азов – Сити» находится в стадии развития,

казино постепенно расширяются и соответственно количество объектов, подлежащих налогообложению, увеличивается. Такая тенденция продлится вплоть до 2016 года. Следующим шагом произведем прогноз поступлений в краевой бюджет дохода от налога на игорный бизнес в период с 2015 – 2016 год.

На данный момент игорная зона только развивается, в ближайший год планируется расширение казино. На основе данных с официального сайта [3] в III квартале 2015 года планируется открытие третьей очереди казино «Оракул», в котором по предварительным данным будет 10 игровых столов, и 110 игровых автоматов. На основе имеющихся данных рассчитаем налог на игорный бизнес с казино «Оракул» за 2015 год.

В таблице 6 представлен расчет налога, подлежащего уплате в бюджет, по всем объектам налогообложения на 2015 и 2016 год.

Таблица 6 – Расчет налога на игорный бизнес по казино «Оракул» на 2015 и 2016 год.

	Ставка налога (тыс.руб.)	Кол-во объектов, подлежащих н/обл. в период с 01.01.15 - 31.07.15	Сумма налога, исчисленного в период с 01.01.15 – 31.07.15	Кол-во объектов, подлежащих н/обл. в период с 01.08.15 - 31.12.15	Сумма налога, исчисленного в период с 01.08.15 – 31.12.15	Итого сумма налога за 2015 год.	Кол-во объектов, подлежащих н/обл. в период с 01.01.16 - 31.12.16	Итого сумма налога за 2016 год.
Игровые столы с 1 игр. полем:	125	36	31500	46	28750	60250	46	69000
Игровые столы с 2 игр. полями:	125 *2	4	7000	4	5000	12000	4	12000
Игровые автоматы:	7,5	850	44625	960	36000	80625	960	86400
Итого:		890	83125	1010	69750	152875	1010	167400

Популярным является казино "Шамбала", владельцы которого планируют расширение на сентябрь 2015 год, построив высотное здание, в котором расположится отель, ресторан и дополнительные игорные залы. [3] В новом комплексе планируется установить 12 игровых столов и 130 игровых автоматов. Можно спрогнозировать какую сумму будет уплачивать в бюджет казино «Шамбала» с введением новых объектов налогообложения.

В таблице 7 представлен расчет налога, подлежащего уплате в

бюджет, по казино «Шамбала» на 2015 и 2016 год.

Таблица 7 – Расчет налога на игорный бизнес по казино «Шамбала» на 2015 и 2016 год.

	Ставка налога (тыс.руб.)	Кол-во объектов, подлежащих н/обл. в период с 01.01.15 - 31.07.15	Сумма налога, исчисленного в период с 01.01.15 – 31.07.15	Кол-во объектов, подлежащих н/обл. в период с 01.08.15 - 31.12.15	Сумма налога, исчисленного в период с 01.08.15 – 31.12.15	Итого сумма налога за 2015 год.	Кол-во объектов, подлежащих н/обл. в период с 01.01.16 - 31.12.16	Итого сумма налога за 2016 год.
Игровые столы с 1 игр. полем:	125	12	12000	24	12000	24000	24	36000
Игровые автоматы:	7,5	236	14160	366	10980	25140	366	32940
Итого:		248	26160	390	22980	49140	390	68940

В 2010 году в игровой зоне «Азов – Сити» открылись первые легальные казино. В связи с этим поступление от налога на игорный бизнес стали потихоньку расти. В 2013 году зафиксирован высокий рост поступлений по данному виду налога, так как с момента создания специализированных игорных зон прошло уже продолжительное время, и игорные заведения стали получать существенную прибыль. В 2013 году в бюджет Краснодарского края поступило 137 908 тысяч рублей налога.

Сведем все полученные данные после расчета суммы налога по игровой зоне «Азов – Сити» в период с 2014 – 2016 год в таблицы 8, 9 и 10.

Таблица 8 – Налоговые поступления в бюджет от налога на игорный бизнес по всем объектам налогообложения за 2014 год.

	Игровые столы		Игровые автоматы		Итого (тыс. руб)
	Кол-во объектов, подлежащих н/обл. (шт)	Сумма исчисленного (тыс. руб)	Кол-во объектов, подлежащих н/обл. (шт)	Сумма исчисленного налога (тыс. руб)	
Оракул	40	49562	850	62317	111879

Шамбала	12	22500	236	18630	41130
Нирвана	12	19500	245	22050	41550
Итого:	64	91562	1331	102997	194559

Таблица 9 – Предполагаемые налоговые поступления в бюджет от налога на игорный бизнес по всем объектам налогообложения на 2015 год

	Игровые столы		Игровые автоматы		Итого (тыс. руб)
	Кол-во объектов, подлежащих н/обл. (шт)	Сумма исчисленного (тыс. руб)	Кол-во объектов, подлежащих н/обл. (шт)	Сумма исчисленного налога (тыс. руб)	
Оракул	50	72250	960	80625	152875
Шамбала	24	24000	366	25140	49140
Нирвана	12	19500	245	22050	41550
Итого:	86	115750	1571	127815	243565

Таблица 10 – Предполагаемые налоговые поступления в бюджет от налога на игорный бизнес по всем объектам налогообложения на 2016 год.

	Игровые столы		Игровые автоматы		Итого (тыс. руб)
	Кол-во объектов, подлежащих н/обл. (шт)	Сумма исчисленного (тыс. руб)	Кол-во объектов, подлежащих н/обл. (шт)	Сумма исчисленного налога (тыс. руб)	
Оракул	50	81000	960	86400	167400
Шамбала	24	36000	366	32940	68940
Нирвана	12	19500	245	22050	41550
Итого:	64	136500	1571	141390	277890

После всех произведённых расчетов можно сделать вывод, что

сумма налога от игорного бизнеса, поступающего в бюджет Краснодарского края, заметно сократилась после произведённой реформы. В 2007 году сумма налога, подлежащая уплате в бюджет, составляла – 1 439 207 тысяч рублей, а через 7 лет (в 2016 году) после внесения изменений, поступления налога в бюджет Краснодарского края по прогнозам составит всего – 277 890 тысяч рублей. Тенденции к увеличению поступления налога есть, но, чтобы прийти к прежнему уровню, нужен не один год.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 29.12.2006 №244 – ФЗ (ред. от 22.07.2014) «О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» //СПС «Консультант Плюс».
2. <http://www.rg.ru/2014/04/21/kazino-site.html>
3. http://kuban.rbc.ru/krasnodar_freeneews/12/07/2014/936041.shtml

*Алпатова Д.Ю.
студент 4го курса
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

ОТТОК КАПИТАЛА ИЗ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Одной из ключевых проблем отечественной экономики последних лет является проблема оттока капитала.

По предварительной оценке ЦБ РФ[1] отток капитала из России в 2014 году составил 152 млрд. долл. США, что в 2,5 раза выше показателя 2013 года из-за санкций и падающих цен на нефть, замедления роста экономики, сокращения иностранных инвестиций и выводов собственных средств из страны, и, наконец, сокращения инвестиционной активности. Примечателен тот факт, что около 47% капитала было выведено из страны в IV квартале 2014 года[2], что в большей степени связано с сокращением притока иностранных инвестиций в Россию и покупкой физическими и юридическими лицами иностранной валюты в связи с ослаблением рубля.

Практика свидетельствует о том, что существует несколько факторов оттока капитала, как-то:

- *сомнительные операции*, под которыми подразумевается фиктивный товарооборот, приводящий к занижению прибыли и налогооблагаемой базы российских компаний, выводу их капитала за рубеж. Занижение цен на экспортные товары и услуги в страны с льготной системой налогообложения или завышение цен импорта – один из способов накопления прибыли за рубежом. Сомнительные операции могут быть идентифицированы посредством расхождений в данных таможенных служб двух стран. Важно отметить, что в условиях сокращения рентабельности российских компаний из-за роста цен импорта потребность в выводе прибыли путем фиктивной

торговли может сократиться.

- *портфельные инвестиции*: отток капитала российских компаний в долларовом эквиваленте понизится из-за ослабления рубля, также может сократиться и объем выводимых средств при сокращении прибыли.

- *прямые инвестиции*: доходы российского бизнеса вкладываются в капитал компаний, зарегистрированных в странах с льготной системой налогообложения (до 75% инвестиций в РФ), возвращаясь потом в РФ в виде займов; этим же компаниям выплачивается половина дивидендов общего объема. До 49% прямых инвестиций в РФ направляются в компании в сфере торговли и финансов, в отличие от других развитых и развивающихся стран (США и Китая), где производство – основной получатель капитала. В нашей же стране только 23% получателей прямых инвестиций составляют компании обрабатывающей промышленности. Именно ввиду названных причин прямые инвестиции в Россию не стимулируют развитие производства и оказывают меньшее влияние на экономический рост страны.

- *ссуды и займы*: более 200 млрд. руб. – внешние заимствования компаний, которые попали под санкции и вынуждены искать альтернативные пути заимствований. В этой связи внешний долг частного сектора РФ сократился на 16% за период 2013-2014 годов. Ключевыми заемщиками страны являются «Роснефть», «Газпром», Сбербанк, ВТБ, ВЭБ, которые в отсутствие доступа к зарубежному финансированию вынуждены привлекать средства в РФ или на азиатских рынках капитала.

- *переводы физических лиц*: 63% перечислений из РФ были направлены в 2014 года в страны дальнего зарубежья, 37% средств переведены в страны СНГ. Ежегодно объем в абсолютном выражении растет, что говорит о предпочтении россиян хранить деньги за рубежом. При этом можно выделить две категории переводов, которые способствуют максимальному оттоку капитала из РФ: переводы крупных денежных сумм немногочисленного числа состоятельных жителей страны для хранения в иностранных банках; переводы трудовых мигрантов.

- прочее: объем переводов средств физических лиц в зарубежные банки с одной стороны может сократиться из-за ослабления рубля и сокращения реальных доходов населения, с другой стороны может вырасти в связи с возможным желанием резидентов перевести средства в страны с более стабильным экономическим положением.

Использованные источники:

1. Источник: Центральный Банк Российской Федерации – www.cbr.ru
2. Источник: РИА-Новости <http://ria.ru/economy/20141202/1036202110.html>

Алфёров А.И.
аспирант 3 года обучения
Негосударственное образовательное учреждение
Высшего профессионального образования
«Институт международного права
и экономики им. А.С. Грибоедова»
Россия, г. Москва

УГОЛОВНО-ПРАВОВОЕ ЗНАЧЕНИЕ ЦЕЛИ МОШЕННИЧЕСТВА В СФЕРЕ СТРАХОВАНИЯ

В статье рассмотрены основные проблемы определения цели и мотива совершения преступления, предусмотренного ст. 159.5 УК РФ «Мошенничество в сфере страхования» на примере автострахования.

Ключевые слова: мошенничество в сфере страхования, страховое возмещение, страховое обеспечение, автотранспорт.

Для того, чтобы стать мошенником в нашей стране не нужно быть «семи пядей во лбу». Данное утверждение особенно остро отражает проблемы криминализации страхового рынка в Российской Федерации. Быстрое развитие страхового рынка привлекает в эту сферу все большее количество криминально настроенных граждан. Такое положение усугубляется и действиями самих страховщиков. Для привлечения клиентов в автостраховании, например, процедура заключения договора страхования стала настолько примитивной, что позволяет без труда совершать мошеннические действия в отношении страховщиков. Кроме того, в связи с притоком клиентов в страховые компании упрощаются и процедуры урегулирования заявленных убытков с целью экономии времени, что также негативно сказывается на криминальной обстановке в сегменте.

«Страхование – особый вид экономической деятельности, связанный с перераспределением риска нанесения ущерба имущественным интересам среди участников страхования (страхователей) и осуществляемый специализированными организациями (страховщиками, обеспечивающими аккумуляцию страховых взносов, образование страховых резервов и осуществление страховых выплат при нанесении ущерба застрахованным имущественным интересам.» [1]. В этой связи наиболее очевидной целью мошенничества в сфере страхования кажется незаконное получение страхового возмещения. Собственно ст. 159.5 УК РФ имеет вполне конкретную диспозицию «хищение чужого имущества путем обмана относительно наступления страхового случая, а равно размера страхового возмещения, подлежащего выплате в соответствии с законом либо договором страхователю или иному лицу». Равно как и мошенничество, мошенничество в сфере страхования считается оконченным с момента получения страхователем незаконного страхового возмещения, а равно приобретения им права на распоряжение таким страховым возмещением. Таким образом, законодатель связывает мошенничество, совершаемое в

сфере страхования, с наступлением страхового события.

Многие авторы также придерживаются подобного мнения и наряду с противоречивыми подходами других экспертов считают, что по правилам страхования есть лишь одна возможность получения страховой выплаты – наступление страхового события.[2] Это действительно так, но сам факт предоставления страхователем страховщику заведомо ложных и недостоверных сведений в зависимости от обстоятельств дела может содержать признаки приготовления к мошенничеству в сфере страхования средств автотранспорта или покушения на совершение такого преступления.

Следует отметить, что сегодня преступления в сфере страхования средств автотранспорта стали самым «народным» видом преступлений, так как 80% указанных посягательств совершаются лицами ранее не судимыми и не совершавшими ранее противоправных действий. [3]

В ходе написания данной статьи, автор провел тестирование 21 человека, которые не имеют никакого отношения к страховым компаниям, являются потребителями страховых услуг и никогда ранее не были судимыми, не совершали противоправных действий. По данным тестирования 95,2% респондентов имеют представление добровольном страховании средств автотранспорта, и всего 52,4 % опрошенных считают страхование автомобиля по КАСКО необходимой мерой во избежание непредвиденных расходов в случае повреждения транспортного средства.

При этом 52,4% респондентов в случае заключения договора страхования на страховую сумму большей, чем реальная рыночная стоимость автомобиля, подтвердили, что такой договор предоставляет возможность получения большей суммы страхового возмещения в случае, если наступит событие, предусмотренное договором страхования. При этом сами респонденты не предприняли бы мер, направленных на умышленное наступление страхового случая.

Исследование показало, что 57,1 % респондентов считают основной целью обмана страховщика не незаконное получение страхового возмещения, приобретение права на повышенное страховое обеспечение.

Таким образом, незаконное страховое обеспечение по договору страхования средств автотранспорта можно определить как приобретение права на получение страхового возмещения, в результате заключения договора страхования, не основанного на достоверных фактах, при наступлении события, предусмотренного договором страхования.

Анализируя способы совершения преступлений в сфере страхования средств автотранспорта, можно сделать вывод, что законодатель свел все многочисленные способы обмана страховщика к единому определению, которое не позволяет охватить необходимый объем преступных посягательств. Кроме того, за такими способами стоит иная цель – получение незаконного страхового обеспечения. Таким образом, можно сделать вывод о наличии двух целей мошенничества в сфере страхования средств автотранспорта: получение страхового возмещения, приобретение

незаконного страхового обеспечения.

Использованные источники:

1. Страхование: Учебник / С.В. Ермасов, Н. Б. Ермасова – 2-е изд. - М.: Высшее образование, 2008. - 613 с.;
2. Алфёров А.И. Криминологические аспекты мошенничества в сфере страхования / А.И. Алфёров // Сборник научных трудов студентов, аспирантов и соискателей. Выпуск 2013 [Текст]. – М.: ИМПЭ им. А.С. Грибоедова, 2013. – с. 15-19;
3. Килясханов Х.Ш. Современные тенденции страхового мошенничества / Х.Ш. Килясханов, Х.М. Махучиев // Бизнес в законе. – 2011. - №6. – с.138-139

Альярова З.И.

студент 4к. 2гр.

Финансово -Экономический факультет

Магомедова П.А., к.э.н.

доцент

кафедра «финансы и кредит -1»

Дагестанский Государственный

Университета Народного Хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

**«НОВАЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ» ПЛЮС ЭЛЕКТРИФИКАЦИЯ
ВСЕЙ РЕСПУБЛИКИ**

Аннотация

В данной статье раскрыто о перспективах новой индустриализации плюс электрификации РД, как способа повышения конкурентоспособности экономики республики.

Дагестан на пороге больших перемен. Президент для возрождения республики делает ставку на новую индустриализацию, но как ни крути, без дальнейшей электрификации осуществить это будет очень проблематично. Некогда прописанная Госпланом перспектива строительства каскада гидроэлектростанций в нагорном Дагестане в силу обстоятельств и исторических пертурбаций так и не была осуществлена.[1]

Многое из планов так и осталось на бумаге, и когда, как не сегодня, следует вытащить их из-под сукна! Очевидно, что для реализации планов неоиндустриализации нашего края необходима подпитка их энергоресурсами.

Итак, нужно развивать собственную гидроэнергетику. Благо, экономический гидроэнергетический потенциал Дагестана, оцененный в 12,5 млрд кВт/ч, сохраненный костяк профессионалов, производственные мощности гидроэнергетики Дагестана позволяют это сделать.[4] Сегодня гидропотенциал наших горных рек освоен менее чем наполовину, а значит, есть, куда расти. Главное, есть кому строить ГЭС. ОАО «РусГидро» имеет в

Дагестане один филиал и два дочерних общества (Дагестанский филиал ОАО «ЧиркейГЭСстрой» и ОАО «Сулакский ГидроКаскад») с общим количеством работников более 2700 человек, среднемесячной заработной платой 30 тыс. рублей. Потенциал этих подразделений позволяет осуществить полный цикл работ по инвестиционному сопровождению строительства и эксплуатации гидроэлектростанций.[3]

В настоящее время в Дагестане в эксплуатации 15 станций с установленной мощностью 1781,9 МВт и среднегодовой выработкой электроэнергии 4,85 млрд кВт/ч электроэнергии. Строится Гочатлинская ГЭС установленной мощностью 100 МВт и со среднегодовой выработкой 350 млн кВт/ч. Вырабатываемой на природных ресурсах горных территорий РД электроэнергии республике недостает уже сегодня. Притом, что есть резерв развития (к слову, в 2010 году в республику привлекалось извне более 600 млн кВт/ч.). Такая ситуация не может не беспокоить. Не изменив подобного тренда, новой индустриализации не быть. Сегодня, конечно, нет речи о построении коммунизма, однако и в новых условиях индустриализация способна вылезти лишь из утробы ГОЭЛРО. Впрочем, в нашем случае лозунг времен становления Советской власти вернее было бы перефразировать так: развитой Дагестан - это новая индустриализация плюс электрификация всей республики.[2]

Очевидно, что республике необходима взвешенная инвестиционная политика, которая бы, зазывая в Дагестан инвесторов, развивая ее промышленный потенциал, не упустила из виду и недооценила крупнейшего инвестора Дагестана в прошлом, так и в настоящем - компанию «РусГидро». Только за последние 5 лет ОАО «РусГидро» вложило в гидроэнергетику республики 12,5 млрд рублей, в том числе в достройку Ирганайской ГЭС 4 млрд рублей и в строительство Гочатлинской 8,5 млрд рублей. Кроме того, в техническое перевооружение действующих станций эта компания вкладывает порядка 1,5 млрд рублей ежегодно, и в этом, естественно, большая заслуга руководителя ОАО «РусГидро» Евгения Дода.[4]

Деятельность «РусГидро» дает реальные высокооплачиваемые рабочие места. Очень много компания значит для местного населения сел горных территорий, где функционируют станции. Компания здесь зачастую единственный работодатель, если не считать аграрного сектора, увы, уязвимый в своей непредсказуемости и сезонности. Помимо тысяч работников компании, к примеру, в 2014 году в результате ввода Гочатлинской ГЭС будут трудоустроены 64 человека на станции и 30 человек в инфраструктурных организациях.

К примеру, лишь одна дочерняя компания «ЧиркейГЭСстрой» за эти годы выплатила в бюджет и внебюджетные фонды 1044378 тыс. рублей, в том числе по Республике Дагестан – 989 549 тыс. рублей. Значительная часть этих денег - это средства, привлеченные компанией в республику от выручки, полученной в других регионах – Подмосковье, Сочи, Осетия, Кабардино-Балкария и т.д. ОАО «ЧиркейГЭСстрой» предоставляет

республике 2 тысячи рабочих мест с достойным уровнем заработной платы, а с учетом субподрядных организаций и поставщиков услуг и товаров – более 5 тысяч рабочих мест.

Деятельность компании выходит далеко за пределы Дагестана и России. Инженерно-технический персонал «ЧиркейГЭСстрой» принимал участие в строительстве гидротехнических объектов и теплоэлектростанций в самых различных уголках мира. То есть компания нацелена на то, чтобы соответствовать международному уровню гидротехнической отрасли. Она принимает участие в тендерах и побеждает в них, участвуя в строительстве гидроэлектростанций в Индии, Эквадоре, Ливане, Уганде и других странах. Этой славной компании, к слову, в этом году 50 лет.[1]

Однако этот огромный потенциал лишь отчасти востребован в Дагестане. В настоящее время ОАО «ЧиркейГЭСстрой» ведет работы лишь на Гоцатлинской ГЭС и Ирганайской ГЭС. В отсутствии же полноценной занятости по своему профилю здесь компенсируют строительством таких объектов, как, к примеру, роддом в городе Кизилюрте или школы в селе Агвали Цумадинского района. Может, потому профессионализм и отличное качество выполненных компанией работ всегда получают высокую оценку как в нашей стране, так и на международном уровне.[3]

Свою лепту в развитие гидростроительства республики вносит и ОАО «Сулакский ГидроКаскад», которое сегодня ведет строительство Гоцатлинской ГЭС мощностью 100 МВт и среднегодовой выработкой 350 млн кВт/ч. После завершения возведения Гоцатлинская ГЭС станет четвертой по мощности электростанцией Дагестана. Ввод ее в эксплуатацию позволит существенно сократить дефицит электроэнергии в республиканской энергосистеме, который составляет более 1 млрд кВт/ч.

Но этого все же мало. Очевидно, что гидроэнергетический потенциал Дагестана, помноженный на потенциал специалистов и производственных мощностей по строительству и эксплуатации гидроэлектростанций дагестанских компаний, - это огромный резерв экономики республики, не реализовать который в условиях настоящего было бы как минимум не дальновидно, а как максимум - преступно. Гидроэнергетика Дагестана - это наше достояние, сохранение и приумножение которой способно не только вывести нашу республику из дотационной ямы, но и одна из немногих реальных возможностей стать республике вровень по социально-экономическому развитию среди регионов России.[4]

Использованные источники:

1. Дагестанская промышленность за пять лет. 2008-2013 гг. Махачкала.
2. Народное хозяйство Северного Кавказа: (Статистический справочник). Районы, города, автономные области и Дагестанская АССР.
3. Булатов Б.Б. Дагестан на рубеже XIX-XX вв. Махачкала.
4. Горбунов Э.П. Социалистическая индустриализация Дагестана 1998 г.

*Амаров Р.С.
магистрант
Уральский институт управления
Российская академия народного хозяйства и государственной
службы при Президенте РФ
филиал г. Екатеринбург
Россия, г. Екатеринбург*

ПРОБЛЕМА ПОДДЕРЖКИ ВАЛЮТНЫХ ИПОТЕЧНЫХ ЗАЕМЩИКОВ КАК НЕЛИНЕЙНЫЙ КЕЙС В ПРАКТИКЕ ВЫРАБОТКИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РЕШЕНИЙ

Аннотация: Статья посвящена исследованию оснований и хронологии развития общественно-социального конфликта между органами государственной власти России и общественным движением валютных ипотечных заемщиков осенью-зимой 2014 года.

Ключевые слова: ипотека, ипотечное кредитование, валютная ипотека, валютные ипотечные заемщики, Центральный Банк России, Центробанк, курс рубля, курс доллара.

Степень актуальности всего спектра юридических, этических и политико-экономических аспектов явления валютной ипотеки в последние полгода в нашей стране, пожалуй, мало у кого вызовет сомнения.

Социальные волнения и пикеты валютных заемщиков как явление появились в известной ситуации конца осени - начала зимы 2014 года, когда, в ситуации наложения сразу нескольких макроэкономических факторов, и, что важно, еще до формального наступления события отказа Центрального Банка России от прямого регулирования валютного курса, валютные заемщики стали фиксировать подорожание доллара по отношению к рублю в годовом, выражении, почти вдвое, евро — на 60%. Из-за этого резко выросли и суммы, которые должны выплачивать заёмщики.

Ситуация на рынке кардинально обострилась, когда после 16 декабря, когда Центральный банк России повысил ключевую ставку до 17% годовых, что привело к росту эффективной ставки по валютной ипотеке до 17–29%.
[1]

В русле общественной дискуссии спор был сведен к простому вопросу: «Должно ли государство помогать валютным заемщикам (ипотечникам)»?

Общим местом является и реакция подавляющего числа населения: как иных участников ипотечного рынка - рублевых заемщиков, так и сторонних участников ипотечных правоотношений (не заемщиков), интересы которых, однако, нельзя сказать, чтобы были не задеты самой инициативой государственных компенсаций для «инициаторов» общественной дискуссии валютных скачков.

С точки зрения науки и практики государственного управления, данный кейс является, в своем роде, первым и неординарным, потому как

сам вопрос находится на стыке совершенно различных по своей природе вопросов и сфер общественных отношений, парадигм: вопроса социальной справедливости, стабильности гражданского оборота и незыблемости сделки, социальной защиты и, вместе с тем, права государства императивного регулирования публично-финансовой сферы жизни государства.

У представителя каждого из названных подходов своя правда, свои интересы и своя парадигма мышления.

Бесспорно справедлива не вызывающая сочувствия к проблемам валютных заемщиков позиция подавляющего большинства рублевых заемщиков: «мол, взяли ипотеку в валюте и посмеивались над остальными заемщиками, годами платившими по значительно большему ставкам, чтобы не нести валютных рисков. И теперь, когда эти риски настали, обладатели низких валютных ставок отказываются платить по счетам, требуя спасти их».

Абсолютно законной является и аргументация банков: они действовали в предложенном регулятором и законодателем правовом поле.

Сложнее всего оказалось сохранить лицо государству в лице Президента, Федерального Собрания, Правительства и Центрального банка, который по Конституции [2], обязан гарантировать и сохранять стабильность курса национальной валюты.

Иными словами, в дискурсе общественной дискуссии недвусмысленно возник извечный русский вопрос: «Кто виноват?».

Контент-анализ отечественной прессы и экспертной литературы, проеденный автором настоящей статьи, позволил обобщить и структурировать как объективные признаки сторон дискуссии, так и чисто субъективные - вменяемые друг другу ее сторонами. Признаки «вины» каждой из сторон представлены в таблице.

Виновные действия, породившие проблему «валютных ипотечных заемщиков» - параметры выработки государственного решения		
Государство (в т.ч. законодатель (ФС РФ) и регулятор (ЦБ РФ))	Банки	Валютные заемщики
Социально безответственный отказ от валютного коридора	Попустительство и поощрение сверхрисковых финансовых продуктов	Низкая финансовая грамотность и инфантилизм
Слабый уровень информационной поддержки предстоящих изменений	Низкий уровень скоринга валютных ипотечных заемщиков	Жадность
Низкий уровень прогнозирования результатов решения отказа от прямого валютного регулирования ставки	Халатная надежда на Государство в ситуации резких валютных колебаний	Глухость и невнимательность к рекомендациям экспертов относительно рисков валютной ипотеки

Таким образом, данные таблицы позволяют сделать обобщенный вывод о том, что, во-первых, степень вины в сложившейся ситуации у каждой из сторон-интересантов не малая; а во-вторых, кризисная и острая ситуация уже (по факту) возникла и ее как-то нужно решать - иными словами, в ходе выработки государственных решений, - дать обществу ответ на второй, куда более неоднозначный, извечный русский вопрос «Что делать?».

По мнению автора настоящей статьи, с позиции научного интереса и теории разработки управленческих решений, наибольший интерес представляет именно складывающийся исход кризисной ситуации.

Высшему политическому руководству страны предстояло принять рациональное управленческое решение, приняв во внимание нижеследующие, порой - взаимоисключающие, следующие резоны каждой из сторон:

1. Основной функцией социального государства, и государства вообще, является именно задача сглаживания провалов рынка и недопущение социальных потрясений;

2. Базовым правилом правового государства является незыблемость норм права и закона.

3. Абсолютно недопустимым является разжигание действиями государства социальной розни даже по поводу и в связи с благой целью - социальной защиты определенной категории граждан как слабой стороны потребительских отношений и договора ипотечного займа, выданного в иностранной валюте;

4. Разработанное управленческое решение должно в равной степени демонстрировать понимание со стороны государства как социальной справедливости, так и пределов и крайней необходимости допустимого вмешательства в рыночную экономику;

Причем, внимательные наблюдатели и участники событий ни раз отмечали, что по ходу эскалации кризисной ситуации процесс выработки решения сопровождался интенсивнейшим давлением со стороны групп влияния, которые в свойственной им спекулятивной манере, пользуясь ажиотажем, внушали регулятору основной небесспорный риторический посыл о том, что последний не может быть безучастным к сложившейся ситуации.

Вместе с тем, государство проявило невероятную выдержку и тренированность мышления, не поддавшись на ультиматумы и провокации. Ведь каждый опытный политик, ритор и государственной деятель знает, что вопреки правилам софистики и теории разработки управленческих решений, всегда есть и третий вариант решения, развития событий и ответа на вопрос «Что делать?», а именно - ничего не делать.

По существу, именно в такой форме государственное решение и состоялось:

- ни один из радикальных, политиканских и демагогических

законопроектов, внесенных в дни кризиса в Государственную думу, принят не был;

- Центральный банк сохранил лицо, продолжим денежно-кредитную политику общем русле объявленного в форматора;

- Представители банковского сообщества и заемщики также предпочли не обострять ситуацию и чрезмерно не нагнетать панику, услышав вовремя сказанные слова относительно того, что государство проблему видит, а их чаянья и интересы также были услышаны.

По мнению автора статьи, проявленная высшим политическим руководством страны выдержка, выразившаяся в не принятии поспешных государственных решений, явилась по-настоящему Соломоновым решением.

При этом, как представляется, дело далеко не в том, что курс национальной валюты к концу первого квартала 2015 года, не без труда регулятора, вернулся к октябрьским значениям.

Гипотеза автора настоящей статьи заключается в том, что при выработке стратегии поведения в данном вопросе были учтены три важные обстоятельства, которые менее всего фигурировали в общественной дискуссии:

Во-первых, опасность и непедогагичность создания столь неоднозначного прецедента на рынке ипотечного кредитования, который бы ни коим образом не дисциплинировал ни одного из субъектов ипотечного рынка всех, доказавших свой крайний инфантилизм: ни валютных заемщиков, ни банкиров.

Во-вторых, абсолютно верно и адекватно была квалифицирована степень общественной опасности сложившейся ситуации: все-таки, как ни крути, по данным Банка России, лишь порядка 25 тысяч заёмщиков в РФ имеют непогашенные ипотечные кредиты в иностранной валюте на общую сумму 117 млрд. рублей (3,5% всего объёма задолженности по ипотечным кредитам). И из них лишь 4,6 тысяч просрочили платежи на срок 90 дней и более. Очевидным образом, это ничтожно малая социальная группа и часть ипотечных заемщиков. [3]

В-третьих, и пожалуй, самое главное: все заинтересованные в своем интересе участники дискуссии, предлагая те или иные варианты их «спасения», циничным образом игнорировали интересы государственного бюджета и акционеров банков, которые при любом из предлагаемых вариантов развития событий потеряли бы значительную часть прибыли, а фактически, понесли убытки.

Причем, несложные расчеты показывают, что их суммарное представительство, умноженное на количество кредитных организаций в стране и среднее число членов их семейств (домохозяйств), по самым скромным подсчетам, сопоставимо с численной массой валютных ипотечных заемщиков.

Не остался, думается, и без внимания совершенно пропущенный и (или) сознательно замолчанный аргумент о том, что за последние десять-

пятнадцать лет «сэкономленные» относительно рублевых ипотечных ставок денежные выплаты ипотечных валютных заемщиков несоизмеримо больше тех «переплат», которые им пришлось понести за обозначенный полугодовой, годовой период курсовой в волатильности.

В заключение статьи отметим, что некоторые объективно правильные и необходимые уроки обществом и государством из сложившегося за осень 2014 -весну 2015 года валютного ипотечного кейса все же были вынесены: по данным бюджетного комитета Государственной Думы, закон о запрете валютной ипотеки будет принят в самое ближайшее время. [4]

Использованные источники:

1. Перевести валютную ипотеку в рублевую. Насколько это реально в РФ? Информационно-аналитический портал sberex.ru [Электронный ресурс] URL.: <http://sberex.ru/article/5491> (дата обращения 1.05.2015)
2. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. // Российская газета. 1993. 25 декабря.
3. В заложниках у ипотеки. Проблему валютных кредитов решат в 2015 год. Официальный сайт Российской бизнес-газеты [Электронный ресурс] URL.: <http://www.rg.ru/2014/12/30/ipoteka.html> (дата обращения 1.05.2015)
4. Официальный сайт Государственной думы Федерального Собрания Российской Федерации [Электронный ресурс] URL.: <http://www.duma.gov.ru> (дата обращения 1.05.2015)

*Амаров Р.С.
магистрант*

*Уральский институт управления
Российская академия народного хозяйства и государственной
службы при Президенте РФ
филиал г. Екатеринбург
Россия, г. Екатеринбург*

СУДЕБНАЯ СИСТЕМА ПРОТИВ ПРОБЛЕМ ВАЛЮТНЫХ ИПОТЕЧНЫХ ЗАЕМЩИКОВ - 3:0 В ПОЛЬЗУ ЦЕНТРОБАНКА. ЧАСТЬ ПЕРВАЯ: ВВОДНО-ОПИСАТЕЛЬНАЯ

Аннотация: Статья посвящена хронологическому анализу формирования общественного мнения по поводу прямой причинно-следственной связи между действиями (бездействиями) Центрального банка и резкими скачками курса национальной валюты осенью-зимой 2014 года, а также обвинениям ипотечных валютных заемщиков в адрес Центробанка о не конституционности действий последнего.

Ключевые слова: ипотека, ипотечное кредитование, валютная ипотека, валютные ипотечные заемщики, Центральный Банк России, Центробанк, курс рубля, курс доллара, волатильность рубля.

Известные события, произошедшие на отечественном валютном рынке

осенью-зимой 2014 года вновь поставили в ряд актуальных вопросов о правомерности и справедливости отказа Центрального Банка России от прямого регулирования валютного курса.

А именно - с 5 ноября 2014 года регулятор отменил нелимитированные валютные интервенции, а с 10 ноября 2014 года, по существу, завершил переход к свободному плаванию курса рубля, отменив регулярные интервенции, упразднил действующий механизм курсовой политики, а вместе с ним - отменил коридор бивалютной корзины, как и регулярные интервенции на границе этого коридора и за его пределами.

Основными акторами и, одновременно, бенефициарами поставленных под сомнение полномочий мегарегулятора - Центрального банка России стали валютные ипотечные заемщики: небывалая волатильность рубля существенным образом ударила по бюджетам четырех с половиной тысяч российских семей, взявших в разное время ипотечные кредиты в иностранной валюте.

Степень накала ситуации, общественный резонанс и особое внимание к указанным событиям объясняются в том числе и тем, что тысячи потерявших свои вклады граждан так и не простили руководству Центрального банка холодного бесчеловечного равнодушия, проявленного последним в ходе более чем решительной реализации политики последим, проявившейся в отзыве за последние полтора года лицензий у десятков отечественных банков.

При этом, существенную, лавинообразную силу стал набирать, зародившийся в поле непубличной дискуссии, почти случайно, в виде шутки, тезис о том, что Центробанк прямо не выполнил требования пункта 2 статьи 75 Конституции РФ, предписывающей, что защита и обеспечение устойчивости рубля - *основная функция Центрального банка Российской Федерации*, которую он осуществляет независимо от других органов государственной власти. [1]

В его развитие с каждым днем общественное сознание стало укрепляться целым древом различной силы аргументации, касательно того, что Центробанк, вразрез возложенной на него обязанности по стабилизации курса рубля, всего за месяц кардинально изменил правила игры на валютном рынке, отказавшись от всех прежних обещаний по валютному коридору, регулированию его колебаний и перешёл к «плавающему курсу», а по факту просто девальвировал валюту в два раза (с намеком на интересы государственного бюджета).

Таким образом, к началу декабря 2014 года у значительной части населения, а также у подавляющей части валютных ипотечных заемщиков, сложилось стойкое понимание роли и вины Центрального банка РФ относительно той ситуации, в которой они оказались.

Контент-анализ отечественной прессы и экспертной литературы, проеденный автором настоящей статьи, позволил обобщить и структурировать вменяемые общественностью Центральному банку России

в вину действия и бездействия:

Во-первых, Центробанк, как госрегулятора финансового, банковского и валютного рынка, своими действиями и бездействиями фактически самоустранился от регулирования валютного и ипотечного рынка;

Во-вторых, Центробанк очевидным образом не справился с возложенными на него обязанностями и «государственным долгом» регулятора рынка, ответственного за его стабильность последнего и курса национальной валюты;

В-третьих, Центробанк виновен как во все предыдущие годы в не проведении надлежащего уровня рисков регулирования, так и в проведении в 2014 году политики по изменению валютного курса без учета наличия на рынке валютной ипотеки;

В-четвертых, Центробанк всегда знал, а если не знал, то необходимым образом должен был учитывать и осознавать накапливающуюся опасность указанных выше рисков, так как они регулярно звучали от экспертов со времен острой (аналогичной) фазы кризиса 2008 года. Вместе с тем, регулятор целых семь лет не предпринимал никаких действий, несмотря то, что у него были все необходимые полномочия остановить рост валютной ипотеки и даже фактически запретить в любой момент.

Таким образом, спустя непродолжительное время дискурс общественной дискуссии свелся к тезису о том, что:

с одной стороны, де-факто, Государство в лице Центробанка обещало (как минимум - не предупреждало об обратном) всему обществу и его части в лице ипотечных валютных заемщиков стабильный курс рубля (или, в определенные моменты, его скорейшую стабилизацию);

а с другой стороны, в кризисный для страны и национальной экономики момент, Государство в лице Центробанка столь же цинично и уверенно утверждает, что в ситуации роста платежей валютных ипотечных заемщиков в два раза виноваты сами заемщики, неверно оценившие риски и свои возможности.

Иными словами, вброшенное с чьей-то легкой руки на начальном этапе волны паники *соображение* о том, что «Центробанку следовало бы в большей степени заботиться об интересах граждан, а также конституционной обязанности по стабилизации курса национальной валюты» достаточно быстро превратилось в *квалификацию* действий Государства и мегарегулятора как чистой воды умышленное введение граждан (в том числе - валютных ипотечных заемщиков) в заблуждение относительно стабильности курса, а затем - и *обвинение* в том, что осознанное бездействие регулятора по устранению неоправданных валютных рисков ипотеки находится в прямой причинно-следственной связи с самим событием кризиса валютной ипотеки.

Квинтэссенцией «народного расследования» стало *требование* о привлечении Центрального банка и Государства к политической и финансовой ответственности за вмененное выше. А, как минимум,

солидарной материальной ответственности с потерпевшими убытки ипотечными валютными заемщиками, ибо, по общественному разумению, невозможно говорить о кризисе валютной ипотеки и об ответственности ипотечных валютных заемщиков по закону и, одновременно, игнорировать ответственность Государства в лице Центрального банка за очевидно допущенные ошибки в регулировании как валютного рынка в целом, так и рынка валютной ипотеки в частности.

Любая же иная трактовка названной сформировавшейся в массовом сознании граждан системы аргументации должна с неизбежностью вести либо к отрицанию правосубъектности и роли Центрального банка в экономике страны, либо полностью исключать ответственность ипотечных валютных заемщиков.

На знамя борьбы против Центробанка народное движение ипотечных валютных заемщиков подняло неосмысленно и вольно истолкованную содержащуюся в статье 451 норму Гражданского кодекса Российской Федерации, согласно которой «существенное изменение обстоятельств, из которых стороны исходили при заключении договора, является основанием для его изменения или расторжения, если иное не предусмотрено договором или не вытекает из его существа. Изменение обстоятельств признается существенным, когда они изменились настолько, что, если бы стороны могли это разумно предвидеть, договор вообще не был бы ими заключен или был бы заключен на значительно отличающихся условиях». [2]

И не было бы ничего страшного в сформировавшейся новой реальности, если бы на сколько стремительно сформировавшаяся в острых умах ипотечных валютных заемщиков «правовая позиция» о своей «правоте» и невиновности, на столько же скоро она не начала кочевать и мигрировать из досужих пересудов в претензии к коммерческим банкам, а потом и в исковые заявления.

Именно с этого момента высшее политическое руководство страны, включая главу Центрального банка России - Эльвиру Сахипзадовну Набиуллину начало осознавать общественную опасность складывающейся ситуации.

Ибо, одно дело - когда Центральный банк страны на своих брифингах просто словами парирует слова представителей и активистов сформированного уже к тому времени общественного движения ипотечных валютных заемщиков, и, совершенно другое дело, когда по стране начинает катиться вал судебных разбирательств и, главное, массовых неплатежей по валютной ипотеке.

Последнее со всей очевидностью создает угрозу не только положительным балансам и кредитным портфелям банков, оказавшихся между двух огней, но и представляет реальную угрозу всему банковскому сектору, а за ним - и национальной экономике страны в целом.

Осложняло ситуацию то, что сложившаяся в сфере валютного регулирования и валютного контроля ситуация являлась очевидным

прецедентом если не в истории Новой России, то в ретроспективе последних лет пятнадцати точно.

Ключевое слово в сложившейся в России как правовом государстве ситуации должно было принадлежать суду.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. // Российская газета. 1993. 25 декабря.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая: Федеральный закон от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (в ред. от 02 ноября 2013 г.) В данном виде документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

Амаров Р.С.

магистрант

Уральский институт управления

Российская академия народного хозяйства

и государственной службы при Президенте РФ

филиал г. Екатеринбург

Россия, г. Екатеринбург

**СУДЕБНАЯ СИСТЕМА ПРОТИВ ПРОБЛЕМ ВАЛЮТНЫХ
ИПОТЕЧНЫХ ЗАЕМЩИКОВ - 3:0 В ПОЛЬЗУ ЦЕНТРОБАНКА.
ЧАСТЬ ВТОРАЯ: МОТИВИРОВОЧНО-РЕЗОЛЮТИВНАЯ
(ПРОДОЛЖЕНИЕ)**

Аннотация: Статья посвящена анализу процесса судебной защиты в различных инстанциях интересов ипотечных валютных заемщиков, средствам подачи исков против Центробанка и Государственной думы о незаконности действий последних и обязанности взыскать образовавшиеся в этой связи убытки по валютным ипотечным платежам.

Ключевые слова: ипотека, ипотечное кредитование, валютная ипотека, валютные ипотечные заемщики, Центральный Банк России, Центробанк, курс рубля, курс доллара, волатильность рубля, суд, судебный процесс, Госдума.

В предшествующей настоящей статье «Судебная система против проблем валютных ипотечных заемщиков - 3:0 в пользу Центробанка. Часть первая: вводно-описательная» автором в сжатом хронологическом порядке была описана и констатирована уникальная для Новой России ситуация осени-зимы 2014 года, когда общественное движение ипотечных валютных заемщиков практически завалило российские суды исками, а коммерческие банки - претензиями, в которых призывало Государство в лице Центрального Банка РФ к солидарной ответственности по своим ипотечным кредитам ввиду вины последнего в несоблюдении прямой конституционной обязанности и долга по «защите и обеспечению

устойчивости рубля» [1].

Ключевое слово в сложившейся в России как правовом государстве ситуации, как было сказано, должно было принадлежать реакции суда. И она не заставила себя ждать.

В юридическом срезе борьбу народного движения валютных ипотечных заемщиков возглавил, в качестве частного лица, бывший директор департамента Банка России Андрей Черепанов, которые подал ряд исковых заявлений в суды различных инстанций с требованием признать недействительным и отменить решение Центрального Банка России о переходе к плавающему национальной валюты, согласно которым последний больше не обязан проводить интервенции и поддерживать рубль в случае резкого падения его курса за счет золотовалютных резервов.

2 декабря 2014 года Андрей Черепанов подал два иска:

первый - в Верховный суд РФ, где ответчиком выступала Государственная Дума России, оспаривал правомочность одобрения депутатами основных направлений государственной денежно-кредитной политики, разработанных Центральным Банком России.

второй, параллельный, иск, был направил иск в Тверской, а затем, вследствие нарушения подсудности, и в Мещанский районный суд Москвы, в котором было уже два ответчика - Государственная дума России (по тому же по тому же предмету и основанию) и Центральный Банк России (по основанию введения политики плавающего курса рубля как такового).

Производство по гражданскому делу

08.12.2014	АКПМ14-1563	Судебная коллегия по административным делам. Первая инстанция. Заявитель (истец / административный истец): Черепанов Андрей Владимирович. Ответчик / административный ответчик: Государственная Дума РФ. По иску: об оспаривании постановления Государственной Думы РФ от 18.11.2014 10.12.2014 Отказано в принятии заявления <u>Движение по делу:</u> 08.12.2014 Передача судье 10.12.2014 Отказано в принятии заявления 11.12.2014 Возврат в канцелярию
26.12.2014	АПЛ14-707	Апелляционная коллегия Верховного Суда Российской Федерации Заявитель (истец / административный истец): Черепанов Андрей Владимирович. По иску: об оспаривании постановления Государственной Думы РФ от 18.11.2014 17.02.2015 Решение/определение суда оставлено без изменения <u>Движение по делу:</u> 17.02.2015 Слушание - Решение/определение суда оставлено без изменения
04.03.2015	ПФ15-32	Управление по организационному обеспечению рассмотрения обращений Жалоба оспаривание постановления Государственной Думы Федерального Собрания РФ от 18.11.2014 № 5426-ГД " Об основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на 2015 год и период 2016 и 2017 " Судебный акт 1-ой инстанции от 10.12.2014 Заявитель: ЧЕРЕПАНОВ АНДРЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ 09.04.2015 - Отказано в передаче жалобы или представления прокурора для рассмотрения в судебном заседании

Рис. 1. Карточка Производств Верховного Суда Российской Федерации по гражданским делам, инициированным А. В. Черепановым против Центрального Банка РФ и Государственной Думы РФ [2]

По линии Верховного суда РФ, как видно из рисунка 1:

- 10 декабря 2014 года А. В. Черепанову в рамках гражданского

производства АКПИ14-1563 Судебной коллегией по административным делам (первая инстанция) в иске Об оспаривании постановления Государственной Думы РФ от 18.11.2014 было отказано в принятии заявления;

- 17 декабря 2014 года в рамках гражданского производства АПЛ14-707 на слушании Апелляционной коллегией Верховного Суда Российской Федерации решение (определение) суда оставлено без изменения.

- 4 марта 2015 года в рамках гражданского производства ПФ15-32 Управлением по организационному обеспечению рассмотрения обращений Верховного Суда было отказано в рассмотрении по существу жалобы Об оспаривании постановления Государственной Думы Федерального Собрания Р от 18.11.2014 № 5426-6ГД "Об основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на 2015 год и период 2016 и 2017" [3].

На момент написания настоящей статьи в Президиум Верховного Суда Российской Федерации материалов от А. В. Черепанов не поступало.

По линии Мещанского городского суда исковое заявление Черепанова А. В. было принято к производству, 16 февраля 2015 года в составе председательствующего судьи Афанасьевой И.И., при секретаре Морозовой В.С., было рассмотрено в открытом судебном заседании гражданское дело №2-2421/2015 по заявлению Черепанова *об обжаловании действия (бездействия) Центрального Банка России по проведению политики плавающего курса рубля, обязанности осуществления защиты и обеспечении устойчивости рубля, в том числе по его покупательной способности и курса по отношению к иностранным валютам*, отметим - в присутствии представителей Центрального банка, и было вынесено Решение [4].

Автором настоящей статьи был осуществлен внимательный анализ Решения. Наиболее интересные и значимые его положения представлены ниже:

1. Позиция истца заключалась в том, что, по его мнению, долг заявителя в случае дальнейшего роста цены доллара США на внутреннем валютном рынке РФ, заявителю будет нанесен материальный ущерб. Поскольку причинение ущерба, по мнению заявителя, связано с проведением Центральным Банком РФ политики плавающего валютного курса, уклонением Центрального Банка РФ от обеспечения устойчивости рубля по отношению к иностранным валютам, Черепанов А.В. просит суд признать незаконными решения, иные действия Банка России (председателя Банка России) по проведению политики плавающего курса рубля, включая пресс-релизы Банка России, обязать Банк России (Председателя Банка России) в полной мере осуществлять основную конституционную функцию – защиту и обеспечение устойчивости рубля, в том числе его покупательной способности и курса по отношению к иностранным валютам.

2. В судебном заседании заявитель Черепанов А.В. поддержал заявленные требования, пояснил, что действиями (бездействием)

Центрального банка России ему причинены убытки, Банк нарушил его конституционные права о гарантии устойчивости курса рубля.

3. Представители Центрального Банка России по доверенности Тимербаева С.М., Терентьев И.А., против удовлетворения требования возражали.

4. Выслушав заявителя, представителей банка, исследовав материалы дела, суд пришел к следующему: Согласно ст. 34.1 Федерального закона от 10.07.2002 N 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» [5] основной целью денежно-кредитной политики Банка России является защита и обеспечение устойчивости рубля посредством поддержания ценовой стабильности, в том числе для формирования условий сбалансированного и устойчивого экономического роста. Центральным Банком Российской Федерации утверждены Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2014 год и период 2015 и 2016 годов, в которых указано, что Банк России в предстоящий трехлетний период сохранит преемственность реализуемых принципов денежно-кредитной политики и планирует к 2015 году завершить переход к режиму таргетирования инфляции. В рамках данного режима приоритетной целью денежно-кредитной политики является обеспечение ценовой стабильности, то есть поддержание стабильно низких темпов роста цен. Денежно-кредитная политика, направленная на контроль над инфляцией, будет способствовать достижению более общих экономических целей, таких как обеспечение условий для устойчивого и сбалансированного экономического роста и поддержание финансовой стабильности. Решения в области денежно-кредитной политики Банк России продолжит принимать, как правило, на ежемесячной основе. Будет учитываться, что воздействие мер политики на экономику распределено во времени. Реализация денежно-кредитной политики будет основана на управлении процентными ставками денежного рынка с помощью инструментов предоставления и изъятия ликвидности.

5. Оценив представленные доказательства, на основании ч.1 ст.254 ГПК РФ, ч. 4 ст. 258 ГПК РФ, ст.255 ГПК РФ [6], руководствуясь ст.ст.194-199 ГПК РФ, суд полагает, что заявление Черепанова А.В. **удовлетворению не подлежит**, поскольку действия Центрального Банка не нарушили права и свободы заявителя, заключая договор займа, все риски сторона по договору взяла на себя.

6. Утверждения заявителя о том, что в связи с изменением курса иностранных валют по отношению к рублю, он понес убытки по вине Центрального Банка России **не обоснованы**. Заявитель не обосновал свою позицию, почему он считает, что курс доллара и евро по отношению к рублю должны быть именно такими, как он рассчитывал (желал, предполагал), то есть такой, какой был в момент заключения заявителем договоров займа, а не больше и не меньше [7].

Решение могло быть обжаловано в Московский городской суд через

Мещанский районный суд г.Москвы в течение одного месяца с момента принятия его судом в окончательной форме, то есть с 20 февраля 2015 года.

Истец ни раз указывал в своих интервью, что планирует оспорить данное решение в Мосгорсуде и ему достаточно даже отказа, что обратиться в Конституционный суд, в котором он уже планирует оспаривать соответствие закона «О Банке России» Конституции России.

По мнению Черепанова закон, позволяющий Центральному банку отпустить рубль в свободное падение и лишаящий Госдуму инструментов сопротивляться этому не может соответствовать Конституции России по определению.

По мнению автора настоящей статьи, очевидным представляется факт того, что текст решения Мещанского городского суда Москвы не отличаются глубиной осмысления *существа* претензии и вопроса в целом. Тем более, по такому существенному для неопределенного круга лиц вопросу.

На выступлении в Государственной Думе Эльвира Набиуллина заявила, что по Конституции Банк России должен обеспечивать устойчивость рубля, однако под этим в Центральном банке *понимают «ценовую стабильность, а не отношение рубля к иностранным валютам»* [8].

Таким образом, ключевое значение в споре между ипотечными валютными заемщиками остается за Конституционным судом России.

По мнению автора настоящей статьи, прогноз такого решения для А. В. Черепанова - негативный, так как Конституционный суд РФ неоднократно высказывал свою позицию по такого рода вопросам, отклоняя аналогичные жалобы заявителей - ипотечников, примерно с одинаковой аргументацией: «Конституция России гарантирует каждому свободу экономической деятельности, включая свободу договоров....». [9]

В настоящий же момент «счет» в борьбе ипотечных валютных заемщиков и Центробанка, по судебным решениям, составляет 3:0 в пользу последних

Однако и в политико-социальном плане противостояние можно считать оконченным ввиду возврата курсовой стоимости рубля к отметкам осени 2014 года.

В заключение отметим, что Президент России Владимир Путин назвал решение Центробанка о переходе к плавающему курсу «единственно правильным» [10].

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. // Российская газета. 1993. 25 декабря.
2. Карточка Производств Верховного Суда Российской Федерации по гражданским делам, инициированным А. В. Черепановым против Центрального Банка РФ и Государственной Думы РФ [Электронный ресурс] URL.: http://www.vsrfr.ru/moving_case.php?findByNember=%C0%CF%CB14-

707 (дата обращения 1.05.2015)

3. Об основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на 2015 год и период 2016 и 2017: Постановление Государственной Думы Федерального Собрания Р от 18.11.2014 № 5426-6ГД. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

4. Решение Мещанского городского суда по гражданскому делу № 2-2421/2015 2-2421/2015~М-762/2015 М-762/2015 от 16 февраля 2015 г. [Электронный ресурс] URL.:

http://sudact.ru/regular/doc/vVd33PAFt5QP/?regular-txt=%D0%A7%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%BF%D0%B0%D0%BD%D0%BE%D0%B2&regular-case_doc=&regular-doc_type=&regular-date_from=&regular-date_to=&regular-workflow_stage=&regular-area=&regular-court=%D0%9C%D0%B5%D1%89%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9+%D1%80%D0%B0%D0%B9%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B9+%D1%81%D1%83%D0%B4+%28%D0%93%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%B4+%D0%9C%D0%BE%D1%81%D0%BA%D0%B2%D0%B0%29&regular-judge=&_id=1430690764763&snippet_pos=198#snippet (дата обращения 1.05.2015)

5. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России): Федеральный закон от 10.07.2002 N 86-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

6. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 14.11.2002 N 138-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

7. О практике рассмотрения судами дел об оспаривании решений, действий (бездействия) органов государственной власти, органов местного самоуправления, должностных лиц, государственных и муниципальных служащих: Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 10.02.2009 г. № 2. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

8. Бывший менеджер ЦБ рассказал, почему судится с Центробанком из-за курса рубля [Электронный ресурс] URL.: <http://www.oilru.com/news/449933> (дата обращения 1.05.2015)

9. По делу о проверке конституционности статьи 19 Федерального закона "О введении в действие Жилищного кодекса Российской Федерации" в связи с жалобой гражданина А.М. Богатырева: Постановление Конституционного Суда РФ от 24.03.2015 N 5-П. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

10. Путин назвал «единственно правильным» решение ЦБ о переходе к плавающему курсу [Электронный ресурс] URL.: http://www.gazeta.ru/business/news/2014/11/18/n_6662081.shtml (дата обращения 1.05.2015)

*Амаров Р.С.
магистрант
Уральский институт управления
Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ
филиал г. Екатеринбург
Россия, г. Екатеринбург*

**СУЩНОСТНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И КОНКУРЕНТНЫЕ
ПРЕИМУЩЕСТВА СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ НА РЫНКЕ
ЖИЛИЩНОГО ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ:
РЕКОМЕНДАЦИИ НАКАНУНЕ РАЗРАБОТКИ НОВОЙ
РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ**

Аннотация: Статья посвящена авторскому анализу специфических и имманентно присущих сущностных тенденций и конкурентных преимуществ Свердловской области на рынке жилищного ипотечного кредитования. Автором выдвинут ряд рекомендации в адрес Правительства Свердловской области и САИЖ, к сведению последних, накануне разработки новой региональной программы по поддержке и развитию ипотечного жилищного кредитования в регионе

Ключевые слова: ипотека, ипотечное кредитование, поведение потребителей, Правительство Свердловской области, САИЖК, региональные программы по поддержке и развитию ипотечного жилищного кредитования

Характерной особенностью сложившейся в стране за последние пятнадцать лет системы ипотечного жилищного кредитования стала опора федерального центра на региональные программы развития.

Политико-идеологической основой такой системы послужила твердо сформулированная высшим политическим руководством страны на старте реформы позиция, согласно которой «темпы и масштабы развития системы ипотечного жилищного кредитования в регионах должны определяться объективной экономической ситуацией в регионе, платежеспособным спросом на жилье и его предложением, а также наличием (или отсутствием) необходимой региональной нормативно-правовой базы и инфраструктуры».
[1]

Многие болезни роста прошли в период становления системы ИЖК: если на начальной ее стадии у региональных властей отсутствовала даже гражданско-правовая база по развитию ипотечного кредитования в регионах (так, например, федеральное АИЖК было создано в 1997 году, а деятельность региональных операторов началась только в 2003 году, что объясняется элементарным отсутствием комплексных программ развития рынков доступного жилья в регионах), то на сегодняшний день именно региональные власти обладают всеми полномочиями проведения жилищной

политики на местах с учетом региональных особенностей ситуации на рынке недвижимости.

К началу 2015 года в подавляющем большинстве регионов не только такие программы разработаны и приняты, но, в регионах-лидерах социально-экономического развития, они прошли уже про несколько циклов.

Управленческая архитектура реализации программ развития ипотечного жилищного кредитования во многих регионах схожа и представлена отраслевым органом исполнительной власти субъекта Федерации, вплотную взаимодействующим с региональной специализированной структурой - оператором.

На территории Свердловской области реализация государственной политики в сфере жилищного ипотечного кредитования осуществляется Правительством Свердловской области в лице Министерства строительства и развития инфраструктуры Свердловской области.

В соответствии с Областным законом от 24.12.1996 г. № 58-ОЗ «Об исполнительных органах государственной власти Свердловской области» [2], Указом Губернатора Свердловской области от 29.11.2005 г. № 949-УГ «О Правительстве Свердловской области и исполнительных органах государственной власти Свердловской области» [3] Министерство является уполномоченным исполнительным органом государственной власти Свердловской области, осуществляющим меры по развитию системы ипотечного жилищного кредитования населения на территории Свердловской области в целях реализации государственной жилищной политики.

В числе первых региональных операторов, действующих в системе ипотечного жилищного кредитования в России, в соответствии с Постановлением Правительства Свердловской области № 296-ПП от 15.05.2003 г. «Об организации системы ипотечного жилищного кредитования в Свердловской области и создании открытого акционерного общества «Свердловское агентство ипотечного жилищного кредитования» [4] было создано Открытое акционерное общество «Свердловское агентство ипотечного жилищного кредитования».

Сегодня деятельность ОАО «САИЖК», как регионального оператора в рамках общегосударственной программы ипотечного жилищного кредитования, действующего, нацелена на развитие системы кредитования и рефинансирования ипотечных жилищных кредитов на территории Свердловской области.

В текущем, 2015 году, заканчивает свое действие, уже второй по счету, базовый стратегический документ, на основании которого осуществляется государственная региональная политика в данной сфере - План мероприятий по развитию системы ипотечного жилищного кредитования в Свердловской области на 2011 - 2015 годы [5].

В настоящий момент Правительство Свердловской области подводит итоги четырехлетнего срока реализации Плана, а также формирует проект

новой региональной программы.

По мнению автора настоящей статьи, важнейшим и обязательным элементом проекта новой программы должен стать учет региональных особенностей Свердловской области: как в разрезе специфики социально-экономического развития, так и в части учета тенденций развития рынка ипотечного жилищного кредитования в регионе.

По крайней мере, в предыдущих программах такому параметру уделено внимания не было, они были сформированы по «федеральным» лекалам.

Многолетние наблюдения автора настоящей статьи позволяют выделить ряд наиболее значимых, выпуклых положительных и отрицательных особенностей и тенденций в развитии и становлении рынка жилищного ипотечного кредитования Свердловской области, а также в поведении его участников.

К положительным тенденциям следовало бы отнести:

Во-первых, заметно более низкий относительно среднероссийского уровень просрочки по ипотеке: за IV квартал 2014 года это 2,33 % против 3,6% соответственно [6].

Во-вторых, высокий финансовый потенциал региональных страховых, риэлтерских и оценочных компаний, наличие значительно большего относительно даже регионов-соседей стажа и опыта по страхованию рисков, возникающих в связи с предоставлением ипотечного кредита;

В-третьих, наличие у жителей Свердловской области устойчивой модели сберегательного и кредитного поведения;

В-четвертых, умеренная и конкурентная стоимость ссуд при достаточно высокой платежеспособности населения;

В-пятых, сформированные за последние годы специальные психологические факторы, главным из которых является спокойное и ответственное поведение, отношение к ипотечным инструментам:

Последнее является немалым конкурентным преимуществом, выгодно отличающих потребительское поведение населения среднего Урала от общей национальной особенности потребительского поведения большинства россиян - нежелания жить в долг («берешь деньги чужие, - а отдавать приходится свои»). [7]

Среди негативных тенденций следует отметить:

Во-вторых, в общей массе рост доходов населения Свердловской области уступает росту цен на жилье. При этом, согласно экспертным оценкам, в среднесрочной перспективе динамика названной тенденции с большой долей вероятности сохранится неизменной;

Во-вторых, стремительный рост рынка недвижимости. С одной стороны, Свердловская область последние годы занимает одно из лидирующих мест по вводу в эксплуатацию нового жилья в общероссийском рейтинге, с другой стороны, последнее делает ипотеку доступной лишь небольшой части населения, имеющей высокий уровень.

В-третьих, проблема привлечения долгосрочных ресурсов в ипотечную жилищную систему региона;

В-четвертых, стихийно сформированная на сегодняшний день структура первичного и вторичного рынка жилья такова, что несмотря на рост числа вводимых объектов, количество квартир и общие объемы жилой площади продолжают существенно уступать ежегодно возрастающим потребностям населения Свердловской области.

Весьма специфическим, пограничным между положительным и негативным фактором, характерным для Свердловской области, является структура занятости и сфера деятельности реальных и потенциальных заемщиков. С одной стороны, в регионе весьма развит малый и средний бизнес, а уровень его диверсификации, однозначно, выше среднероссийского; с другой стороны, существенное число заемщиков заняты в сфере промышленности, в том числе и оборонной.

На данный момент в связи со сложившейся макроэкономической ситуацией в стране, а также приоритетами Правительства РФ в развитии оборонной промышленности, интенсивность и уровень индексаций заработных плат в данной сфере существенно превышает многие отрасли экономики страны и региона.

Корреспондирующему данному преимуществу риском служит наличие явления моногородов и сверх крупных производств: малейшие задержки и дисбалансы в экономике которых влекут моментальный массовый всплеск просрочек по ипотеке.

В заключение статьи автор считает не лишним еще раз призвать областное Правительство, накануне принятия важнейшей для Свердловской области программы развития ипотечного жилищного кредитования с 2016 года, акцентировать особое внимание не только на базовых социально-экономических параметрах как уровень доходов населения, социальная направленность, перспективы развития и т. д., но и на сущностных чертах экономики региона и потребительского поведения его жителей.

Ведь именно не вопреки, а благодаря тому, что в сфере жилищного ипотечного кредитования Свердловская область развивается совершенно по особому пути, существенно отличному как от развития ипотеки в Москве или в Санкт-Петербурге, так и от развития ипотечного кредитования в соседних регионах, сложившийся подход большинства игроков областного рынка ипотеки к учету реальных потребностей населения и привел к устойчивому статистически доказанному факту - Свердловская область уверенно лидирует по доле сделок купли-продажи, проходящих с привлечением ипотечного кредита.

Использованные источники:

1. О мерах по развитию системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 11 января 2000 г. N 28. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Об исполнительных органах государственной власти Свердловской

области: Областным законом от 24.12.1996 г. № 58-ОЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

3.О Правительстве Свердловской области и исполнительных органах государственной власти Свердловской области: Указ Губернатора Свердловской области от 29.11.2005 г. № 949-УГ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

4.Об организации системы ипотечного жилищного кредитования в Свердловской области и создании открытого акционерного общества «Свердловское агентство ипотечного жилищного кредитования: Постановление Правительства Свердловской области № 296-ПП от 15.05.2003 г. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

5. О Плана мероприятий по развитию системы ипотечного жилищного кредитования в Свердловской области на 2011 - 2015 годы: Постановление Правительства Свердловской области от 17.07.2007 N 682-ПП. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

6.Официальный сайт Министерства строительства и развития инфраструктуры Свердловской области. URL: <http://minstroy.midural.ru> (дата обращения 04.05.2015)

7. Лазарова Л.Б. Что влияет на развитие ипотечного жилищного рынка // Банковское дело. № 1. 2013. С. 38.

Аминова Е.Р.

студент

Гайфуллина М.М., к.э.н.

доцент

ФГБОУ ВО БГАУ

Россия, г. Уфа

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ СИСТЕМЫ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ДОШКОЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ

Несмотря на различие культур и своеобразие путей развития педагогической науки и практики, педагоги разных стран решают похожие проблемы: определение содержания, методов и средств дошкольного образования, наиболее подходящих для гармоничного психофизического и социального развития детей [1]. Особенности системы дошкольного образования в ряде стран приведены в таблице 1.

Таблица 1 - Особенности системы дошкольного образования в зарубежных странах

Виды ДОУ	Страна	Особенности системы ДОУ
Только частные ДОУ	Япония	Детей до 3-х лет не принимают в детские сады, начиная с 3 до 5 лет только по уважительным причинам.
		Каждый год детсадовские группы формируются заново, каждые 2 года меняют воспитателя
		Существуют детские сады для совсем маленьких

	Австрия	В школу дети поступают в 5 лет
Частные и государ- ственные ДОУ	США	Существуют разные программы, рассчитанные на дошкольников (ребенок может в первой половине дня заниматься по одной программе, а во второй половине дня по другой)
		Тесное взаимодействие родителей и детских садов
	Германия	Существуют специальные группы для детей, достигших школьного возраста, но не способных к посещению школы
		В детском саду дети проводят время только до обеда, но есть и детсады продленного дня
		Не ведется дошкольная подготовка детей - садики не относятся к Министерству образования и не имеют соответствующей программы

Обзор зарубежного опыта дошкольного образования позволяет сравнить и определить его статус и роль государства в его развитии.

Дошкольное образование в США. В США не существует единой системы дошкольного образования. Оно организуется в рамках различного рода краткосрочных или долгосрочных программ, призванных решать определенные задачи. Программа понимается как некоторая система содержательных мер, действующих для достижения той или иной цели. Эти программы нацелены на обучение детей в раннем детстве навыкам чтения, чтобы для них было легче обучаться в школе. Через такие программы федеральное финансирование должно помогать штатам и местным школьным округам основывать высококачественные, всеобъемлющие инструкции к обучению чтению детей в детских садах и вплоть до 3 класса школы [2].

Дошкольное воспитание в США осуществляется в дошкольных учреждениях – яслях, детсадах, малышей и подготовительных дошкольных центрах – общественных и частных заведениях для детей ясельного и детсадовского возраста.

С пятилетнего возраста большинство американских дошкольников воспитываются в детских садах, по существу нулевых классах, в которых малышей подготавливают к обучению в начальной школе, постепенно переходя от игр к чтению, письму, приобретению других необходимых навыков.

Дошкольные отделения общественных школ посещают более 60 % всех пятилетних детей. Однако многие родители отдают предпочтение частным дошкольным учреждениям.

Дошкольное образование в Японии. В Японии детский сад не является обязательной образовательной ступенью. Дети поступают сюда по желанию родителей, обычно с четырехлетнего возраста. Иногда, как исключение, при сильной занятости родителей, ребенка могут взять в садик с трех лет. Есть в Японии и ясли для малышей, которым еще только годик. Но отдавать детей из семьи так рано не рекомендуется.

Все детские сады в Японии частные. Государственные детские сады бывают двух видов — детский сад на полный день, режим работы такого садика ежедневный, плюс суббота (неполный день). В такой сад ребенок может быть принят в случае, если оба родителя работают более чем 4 часа в день. И вторая разновидность детского сада, сад, в который принимают детей на полдня.

Несмотря на то, что посещение детских садов не является обязательным, тем не менее 98% детей посещают их. Дети в садах обучаются писать, читать, но самое главное в посещении детского сада, это социализация ребенка. Его учат жить в группе, жить интересами группы. Группы в садиках небольшие, в среднем по 8 человек. Причём практикуется постоянная смена групп и воспитателей. Это необходимо для того, чтобы ребенок не привыкал к одним людям, к одной обстановке, а учился жить в обществе.

Дошкольное образование в Австрии. Австрии осуществляется детскими яслями и детскими садами. С 3-х лет дети идут в ясли и до 6-ти лет посещают детские сады. Функционируют как государственные, так и частные дошкольные учреждения.

Начальное и среднее образование является бесплатным и обязательным для граждан страны, длится 9 лет и финансируется государством.

Как и школы, они могут быть государственными либо частными. Их посещение является платным и необязательным. Дошкольные учреждения образования не входят в систему образования Австрии, здесь не обучают чтению и грамоте.

Воспитатели тесно сотрудничают с родителями, вместе вырабатывают стратегию воспитания каждого конкретного ребенка [3].

Оплата садика дифференцированная, чем больше детей посещают садик, тем стоимость пребывания в нем каждого из них ниже. Кроме того, государство частично компенсирует затраты родителей на садик.

Дошкольное образование в Германии. В Германии не ведется дошкольная подготовка детей: садики не относятся к Министерству образования и не имеют соответствующей программы. Планирование воспитательно - образовательной работы не является жестким и допускает возможность отклониться от плана, учитывая актуальные интересы детей.

Детские сады принимают детей в возрасте от 3 до 6 лет, после 6 лет дети идут в школу (школьное образование в Германии обязательно).

Таким образом, проанализировав опыт предоставления дошкольных образовательных услуг в вышеперечисленных странах, мы пришли к выводу, что каждая страна по-своему решает вопрос дошкольного образования, но помощь в оказании образовательных услуг семьям, имеющим детей дошкольного возраста осуществляется везде.

Использованные источники:

1. Гайфуллин А.Ю. Профессиональные предпочтения молодежи на

региональном рынке труда / В сборнике: Проблемы функционирования и развития территориальных социально-экономических систем . - Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2013. С. 217-220.

2.Маков В.М. Тенденции и перспективы инновационного развития российской экономики // Инновации и инвестиции. 2009. № 4. С. 139-145.

3.Хамитова Э.Ф., Гайфуллина М.М. Факторы конкурентоспособности персонала в современных условиях // Экономика и социум. 2013. № 4-3 (9). С. 513-516.

Андреев В.И., к.э.н.

доцент

кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Сергеева К.А.

студент

факультет экономики и менеджмента

ФГБОУ ВПО «Саратовский ГАУ»

Россия, г. Саратов

ПУТИ УКРЕПЛЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ НА ОСНОВЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОРМОВОЙ БАЗЫ

***Аннотация:** В основе методики интегральной балльной оценки степени финансовой устойчивости финансового состояния хозяйствующего субъекта заложено ранжирование организаций. Показатели экономической эффективности применения кукурузно-амарантового силоса и плющеной кукурузы в рационе кормления.*

***Ключевые слова:** оценка финансового состояния, доходность в животноводстве.*

Анализируя финансовое состояние предприятия, необходимо определить насколько руководство предприятия придерживается этих закономерностей и выполняет требования экономических законов.

Как отмечено, [2] оптимизация соотношения источников формирования финансовых ресурсов может обеспечиваться на основе следующих критериев: обеспечении максимальной доходности собственного капитала предприятия на основе выделения конкурентных преимуществ сельскохозяйственных товаропроизводителей; обеспечении государственной поддержкой воспроизводственного процесса капитала и реализации государственных программ (проектов); обеспечении взаимодействия по привлечению инвестиционных ресурсов со стороны собственников земельных долей и личных подсобных хозяйств на основе платности и возвратности; поддержка по созданию корпоративных бизнес- объединений для увеличения их капитализации с учетом долгосрочной стратегии развития.

Положение сельскохозяйственных предприятий осложнено высокой стоимостью кредитных ресурсов и инвестиционных кредитов. В результате

привлеченные краткосрочные ресурсы используются для размещения во внеоборотные активы, что влечет за собой рост риска несвоевременного возврата средств. По данным финансовой отчетности нами проведена интегральная оценка финансового состояния функционирования сельскохозяйственного предприятия региона по методике аналитического подразделения компании Moody's:

$$R=0,18A+0,11ПО+0,2P+0,34Л+0,14ЛК+0,21Р_{\text{ент.}}$$

Таблица 1. – Расчет интегральной оценки финансового состояния СХА (колхоз) «Новые Выселки»

Показатели	Значения показателей и сумма баллов			Отклонение 2013 г. от 2011 г.
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	
1. Активность (А) Кредиторская задолженность/выручка	0,006	0,047	0,078	0,072
2. Покрытие обязательств (ПЗ) Операционная прибыль / Обязательства	2,923	3,213	3,866	0,943
3. Рост (Р) Изменение объема продаж	1,252	1,197	1,252	0,0005
4. Леверидж (Л) Итого капитал /Итого активы, Нераспределенная прибыль/Текущие обязательства	0,866	0,899	0,911	0,045
5. Ликвидность (ЛК)Денежные средства и эквиваленты/Итого активы	0,002	0,006	0,002	-
6. Рентабельность(Рентаб) Рентабельность активов (RoAA)	0,133	0,141	0,186	0,052
Интегральное значение	0,896	0,937	1,039	0,495

Так же в нашем случае в 2013 году обеспечивается главное условие повышения финансовой устойчивости организации — опережающий темп роста объема продаж над активами предприятий, который являясь источником покрытия текущих затрат, формирует необходимую для нормального функционирования величину прибыли.

Учитывая многообразие финансовых процессов, множественности показателей финансовой устойчивости, различия в уровне их критических оценок, целесообразным является проведение интегральной балльной оценки финансовой устойчивости.

Повышение доходности СХА «Новые Выселки» отдельный аспект в рамках повышения финансового состояния и устойчивости финансовых параметров. Повышение продуктивности стада и рентабельности предприятия по производству молока невозможно без улучшения качества основного корма. При этом следует обратить внимание на то, чтобы содержание клетчатки в силосе или грубом корме в полной мере

удовлетворяло бы потребности жвачных животных. Одновременно необходимо добиваться максимального содержания питательных веществ и энергии в основном корме. К тому же, особое значение приобретает квалифицированный процесс заготовки, складирования и скармливания сенажа, как важнейшей составной части рациона молочного скота. Высококачественный основной рацион в производстве молока закладывает прочный фундамент для обеспечения здоровья, высокой продуктивности животных и самое главное рентабельности отрасли.[2]

В хозяйстве введется значительная работа по повышению доходов от отрасли животноводства. Именно реализация молока как стратегическое направление хозяйства делает необходимость принятия мер по повышению количественных и качественных параметров производства и реализации молока и мяса КРС. Таким образом необходимо оптимизировать некоторые позиции по обеспечению кормами, что позволит повысить продуктивность животных, а именно предлагается:

- ввести в состав кормового рациона (на зеленый корм) амарант;
- увеличить урожайность кукурузы за счет сортообновления;
- ввести в рацион кукурузно-амарантовый силос, что является наиболее обоснованным решением;
- увеличить период вскармливания собственными кормами за счет применения заготовки кормов в рукавах (закладка кукурузы в смеси с амарантом увеличивала выход перевариваемого протеина на 1 гектаре на 93,3%);
- совершенствовать технологию консервирования плющеного зерна кукурузы ранних стадий спелости, с использованием биологических консервантов. Следовательно, использование в рационах высокопродуктивных коров плющеного зерна кукурузы, обработанной биологическим консервантом, позволит увеличить потребление сухого вещества кормосмеси в сравнении с контролем, сбалансировать потребность коров в энергии, удешевить рационы кормления, повысить продуктивность на 8-10% в сравнении с контролем и снизить себестоимость 1 ц молока на 100-130 руб.

Как свидетельствуют исследования откорм молодняка КРС кукурузно-амарантовым силосом в количестве 51 — 58 % от общей питательности рационов обеспечит увеличение среднесуточных привесов на 18,1 — 26,2 % по сравнению с группами животных, находившихся на откорме только кукурузным силосом. При этом мясо бычков, получавших амарант, было лучшего качества. Разница по удою составила + 24,9 %.

Следовательно, кукурузно-амарантовый силос оказывает положительное влияние на молочную продуктивность коров и снижает затраты на производство молока. За время опыта в химическом составе натурального молока между кормовыми группами достоверных изменений не установлено.

Данные таблицы 2, обобщенные расчетным путем указывают на то,

что кукурузно-амарантовый силос в рационе КРС более эффективно. При этом уменьшаются расходы на производство и хранение силоса и плющеного зерна на 244 тыс.рублей за счет применения рукавов. Питательность 1 кг корма выше на 0,16 кормовые единицы за счет лучшего усвоения амаранта. Повышение питательности кормов, получение большего объема корма с каждого гектара ведет в СХА (колхоз) «Новые Выселки» к повышению продуктивности коров на 18 % за счет повышения питательности и усваиваемости кукурузно-амарантового силоса, что в виде расчетных резервов.

Таблица 2. – Экономическая эффективность применения кукурузного силоса в СХА (колхоз) «Новые Выселки»

Показатель	Единица измерения	Вид силоса в рационе кормления КРС:	
		Кукурузный силос	Кукурузно-амарантовый силос
Объем получаемого силоса с 1 га	ц	163,2	370,2
Себестоимость 1 ц продукции	руб.	24,16	13,6
Резерв сокращения расходов на производство силоса	руб.	345415,8	
Резерв сокращения расходов на производство зеленого корма	руб.	244112,3	
Продуктивность коров	кг/год	4400	5192
Продуктивность КРС на откорме	ц/год	107,4	128,6
Рост объема производства молока	ц	2569,6	
Рост объема производства мяса КРС	ц	173,8	
Расходы на хранение	руб.	513000	268400
Резерв сокращения расходов на хранение	руб.	244600	
Занимаемая часть в рационе	%	30-35	20-25
Питательность в 1 кг корма корм ед./кг	корм. ед.	0,18	0,34
Общая сумма экономии затрат	рублей	834128,1	

В СХА (колхоз) «Новые Выселки» в результате изменения рациона кормления КРС увеличится прирост массы телят, снизятся объемы потребления кормов на 24%, что приведет к снижению себестоимости продукции в среднем на 5,8 % в стоимостном выражении. Произойдут изменения так же в качестве производимой говядины и жирности молока, что отразится на финансовых результатах животноводства.

Существуют резервы роста прибыли от растениеводства от реализации кукурузы на зерно с учетом обновления сорта в хозяйстве и рекомендуемых и апробированных в нашем регионе. Семена кукурузы МАС 12 Р Маисадур Семанс ФАО 180 Раннеспелый, ФАО 180; Зерно кремнисто-зубовидного типа; Холодостойкий, пригодный для раннего посева, с высоким

потенциалом урожайности; Быстрый начальный рост и раннее развитие.

Таблица 3. – Сравнительные параметры возделывания кукурузы в СХА (колхоз) «Новые Выселки» с учетом технологии

Показатель	Сравнительные параметры		
	Обычна кукуруза	Семена кукурузы МАС 12 Р Маисадур Семанс ФАО 180	Отклонение
Урожайность, ц/га	38,8	51,1	12,3
Валовый сбор зерна, ц	10941,6	14308	3366,4
Суммарные затраты, руб./га, в т.ч.:	15808,5	16064,7	256,2
- на семена, руб./га	2444,0	2978,3	534,3
- на средства защиты растений, руб./га	1033,2	1048,1	14,9
- на обработку почвы, руб./га	4989,3	4696,3	-293
Себестоимость полная, руб./ц	407,4	314,4	-93,0
Доходность, руб./ц	469,5	580,4	110,9
Чистый условный доход, руб./ц	62,1	266,0	203,9
Рентабельность продукции, %	15,2	84,6	69,4

При использовании метода консервирования плющеного зерна, является максимально эффективной потому, что при использовании этой технологии значительно повышается усвояемость корма, улучшается качество получаемого молока и мяса, уменьшаются затраты труда, на 2–3 недели раньше убирается урожай, что очень важно для регионов с неустойчивым климатом.

В результате предлагаемого в СХА (колхоз) «Новые Выселки» перехода к указанному сорту с учетом технологии выращивания кукурузы, предприятие повысит совокупные затраты на возделывание каждого гектара посевной площади, но получит ежегодную прибавку урожайности. При этом полная себестоимость каждого центнера кукурузы может составить 314,4 рубля, при аналогичной величине 2013 года в 407,4 рублей за центнер. Переход к интенсивным технологиям позволит СХА (колхоз) «Новые Выселки» получать более качественный зеленый корм, силос и зерно кукурузы, что позволит продавать его по выгодным ценам, что отразится на значительном приросте прибыльности от реализации кукурузы на зерно.

Использованные источники:

1. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы: [утверждена постановлением Правительства РФ от 14 июля 2012 г. - № 717]. // Официальный сайт Правительства Российской Федерации. - Режим доступа: <http://www.gov.ru>.
2. Оценка финансового состояния и управление кредиторской

задолженностью на сельскохозяйственных предприятиях: монография / В.И. Андреев, К.Л. Андреев, А.В. Дедюрин, Т.А. Исаева и др. – Саратов: ООО Издательский центр «Наука», 2014. 142 с.

3. Андреев К. Л., Андреев В. И. Формирование финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий Саратовской области // Вестник Саратовского госагроуниверситета им. Н.И. Вавилова. – 2014. – № 2. С. 53-58.

4. Кузнецов Н. Совершенствование механизма распределения несвязанной государственной поддержки в растениеводстве / Кузнецов Н., Воротников И., Наянов А. // АПК: Экономика, управление 2014, №11. С. 38-45.

5. Оценка финансового состояния и управление кредиторской задолженностью на сельскохозяйственных предприятиях: монография / В.И. Андреев, К.Л. Андреев, А.В. Дедюрин, Т.А. Исаева и др. – Саратов: ООО Издательский центр «Наука», 2014. – 142 с.

6. Совершенствование финансовой деятельности сельскохозяйственных предприятий Марковского района Саратовской области: монография / А. А. Щербаков, Л. Н. Алайкина, Г.Д. Богомолова и др. Саратов: ООО Издательский центр «Наука», 2010. – 160 с.

7. Финансовое состояние и стратегия развития сельскохозяйственных предприятий Базарно-Карабулакского района Саратовской области: монография / В.И. Андреев [и др.]. – Саратов: Наука, 2013. – 200 с.

8. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации. - Режим доступа :<http://www.mch.ru>.

Андреев В.И., к.э.н.

доцент

кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Кучеряева Ю.

студент

факультет экономики и менеджмента

ФГБОУ ВПО «Саратовский ГАУ»

Россия, г. Саратов

ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕТОДИКИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ С ИНТЕГРАЛЬНОЙ МЕТОДИКОЙ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ

Аннотация: Финансовое состояние предприятия – это совокупность финансово-экономических показателей, отражающие способность финансировать хозяйственную деятельность и ввести эффективную операционную, инвестиционную и финансовую деятельность. С точки зрения кредитоспособности финансовое состояние является важным критерием, который выражает количественную оценку размещения и использования средств сельскохозяйственного товаропроизводителя. Взаимосвязь методики определения кредитоспособности с интегральной методикой финансового состояния.

***Ключевые слова:** Кредитоспособность организации, финансовое состояние и финансовая устойчивость. Интегральные модели оценки финансового состояния.*

В данной работе предлагаем рассмотреть зависимость между кредитоспособностью организации и его финансовым состоянием. Для анализа воспользуемся методикой Сбербанка России для определения кредитоспособности, интегральную модель оценки финансового состояния компании Moody's и методику расчета показателей финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей, предложенную в законе «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей».

Объектом анализа являются 17 предприятий Базарно-Карабулакского района Саратовской области.

На сегодняшнем этапе развития экономики анализ финансового состояния предприятия, безусловно, актуален. От финансового состояния предприятия зависит во многом успех его деятельности. Поэтому анализу финансового состояния предприятия уделяется достаточно много внимания.

Финансовое состояние предприятия – это обеспеченность или необеспеченность предприятия денежными средствами для обеспечения его хозяйственной деятельности. Или иначе финансовое состояние предприятия – это совокупность показателей, отражающих его способность погасить свои долговые обязательства.

С точки зрения кредитоспособности финансовое состояние является важным критерием, который выражает количественную оценку размещения и использования средств сельскохозяйственного товаропроизводителя. Однако определение кредитоспособности предполагает оценку возможностей заемщика взять на себя дополнительный долг и оплатить его согласно условиям кредитного договора, поэтому не менее важной представляется способность предприятия погашать текущую задолженность.[3]

Кредитоспособность - наличие у заемщика предпосылок, возможностей получить кредит и возратить его в срок.

Она определяется экономическим положением предприятия, его надежностью, наличием ликвидных активов, возможностью привлечения финансовых ресурсов. Понятие "кредитоспособность" чаще всего применяют к предприятиям, организациям, фирмам, компаниям, которые собираются получить банковский кредит и берут на себя обязательство соблюдения условий договора о кредитовании. Принимая решение о предоставлении кредита заемщикам, коммерческие банки обращают, прежде всего, внимание на их кредитоспособность, с целью чего анализируют финансовую отчетность предприятий, исследуют показатели, которые характеризуют финансовое положение и хозяйственную деятельность.

Сейчас в российской практике не существует единой и универсальной методики оценки кредитоспособности заемщика. Ее формирование является

затруднительным, так как предполагает анализ широкого круга количественных и качественных показателей. При этом разработка и совершенствование собственной системы оценки кредитоспособности клиентов является важной задачей каждой кредитной организации, которая стремится работать с устойчивыми надежными партнерами.

Одной из причин низких показателей является низкая степень доверия к финансовым институтам и посредникам, вызванная несовершенством существующих методов оценки финансового состояния и кредитоспособности в зависимости от отраслевой принадлежности.[2]

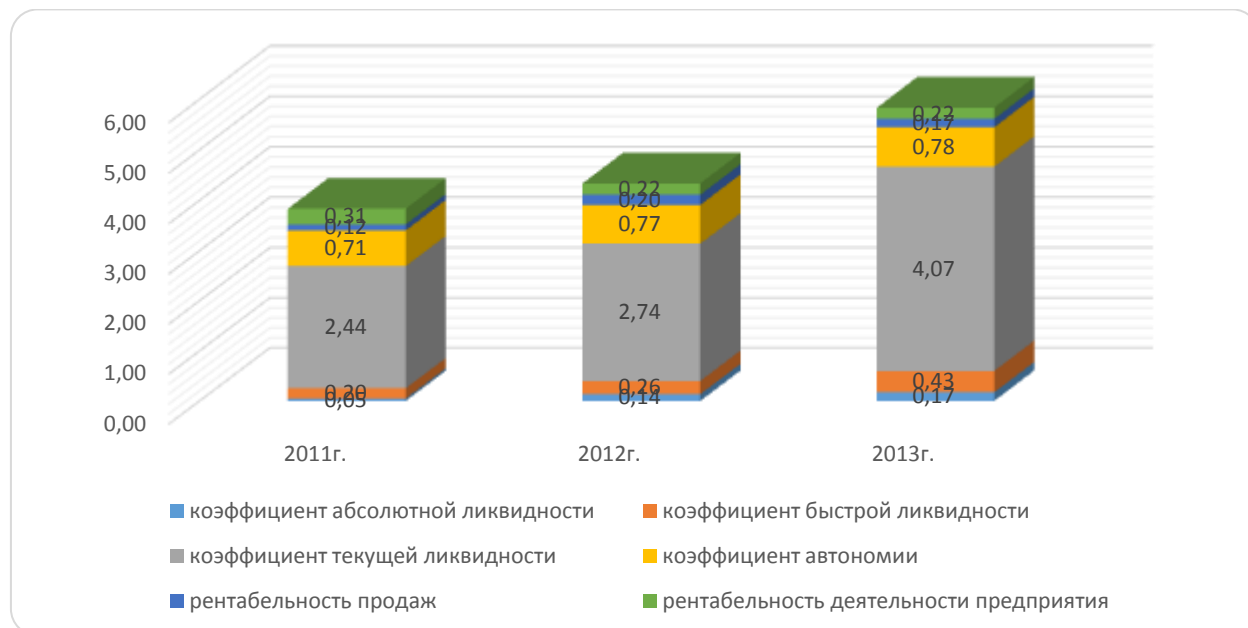


Рис.1.- Расчетные коэффициенты Базарно-Карабулакского района.

Из рисунка 1 видно, что наибольший показатель это коэффициент текущей ликвидности, который варьируется от 0,83 и до 1208,46 в 2011году, в 2012году, в 2013году.

В основном предприятия Базарно-Карабулакского района в период 2011-2013гг. имеют 2 класс кредитоспособности, из рисунка видно, что сумма баллов по предприятиям в основном почти совпадает. Это говорит об устойчивом положении предприятий в целом, но кредитование данных предприятий будет тщательно рассматриваться банками. Наибольшую кредитоспособность имеет ЗАО племенной завод «Липовское».

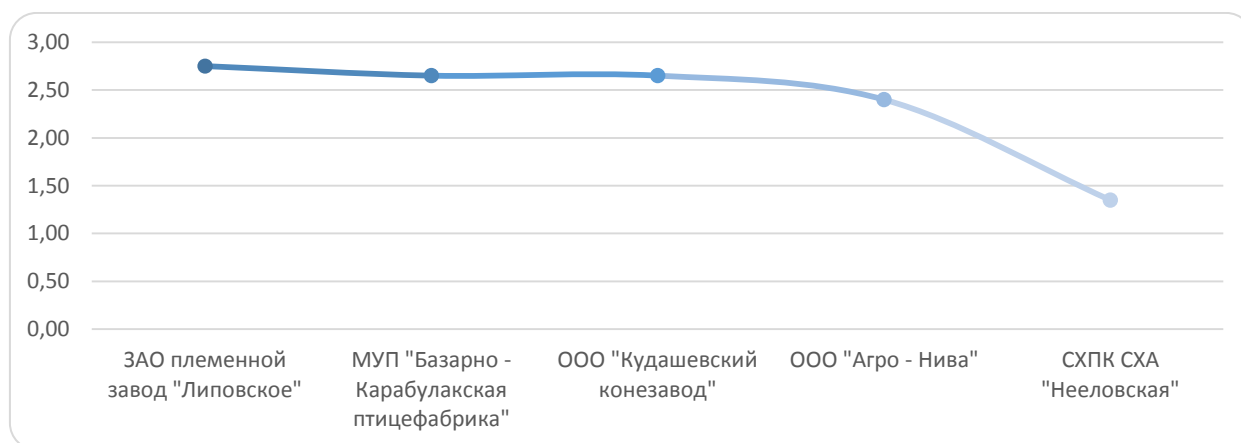


Рис.2.- Пять предприятий имеющих наибольшую кредитоспособность по методике.

Есть авторы сделавшую интегральную оценку финансового состояния функционирования сельскохозяйственных предприятий Саратовской области по методике рейтингового агентства Moody's и анализ показал зависимость между вероятностью наступления неплатежеспособности и рядом финансовых показателей по методике.[1]

Интегральная оценка финансового состояния, предложенная рейтинговым агенством Moody's рассчитывается подобным образом и некоторые показатели совпадают с показателями, рассчитываемыми в методике оценки кредитоспособности по принципу расчета, что говорит о взаимосвязи данных методик.

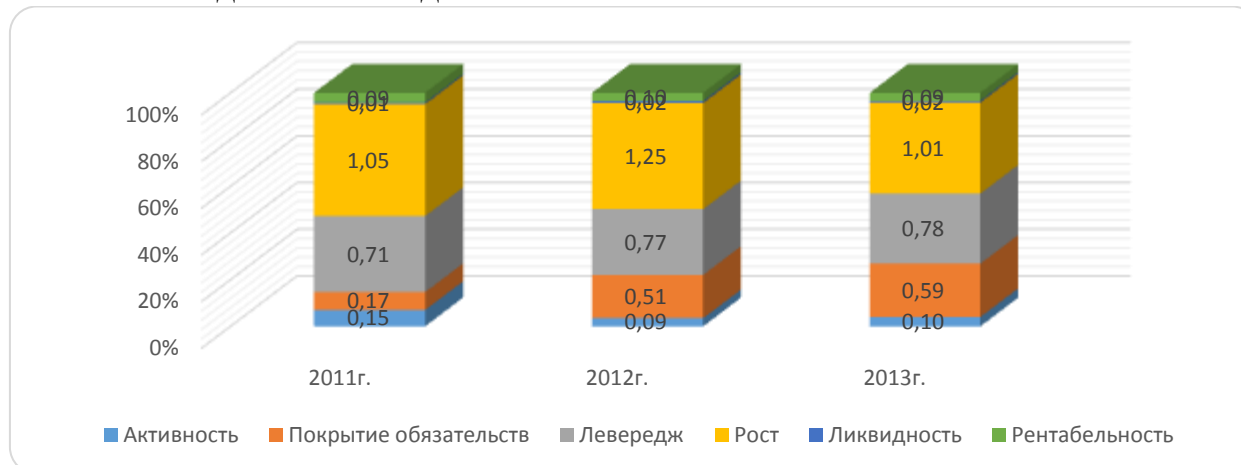


Рис.3. – Основные показатели методики по Базарно-Карабулакскому району

Из рисунка 3 видно, что по числовым значениям часть коэффициентов совпадает с коэффициентами по методике оценки кредитоспособности.

По методике предложенной Moody's производится расчет суммы баллов, исходя из полученных данных, которая и показывает финансовое состояние предприятия.

Из рисунка 4 мы видим, что СПК СХА «Дружба» имеет больший балл, а значит и более устойчива по этой методике. Остальные имеют балл на одном уровне.



Рис.4.- Предприятия, имеющие наибольшую сумму баллов.

Модель оценки финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей, так же как и 2 предыдущих методики предполагает расчет 6 финансовых коэффициентов, которые частично совпадают с предыдущими.

При этом расчет конечного результата напоминает расчет итогового числа баллов по методике оценки кредитоспособности. Однако данная методика подразумевает 5 групп финансового состояния, в отличие от методики расчета кредитоспособности.

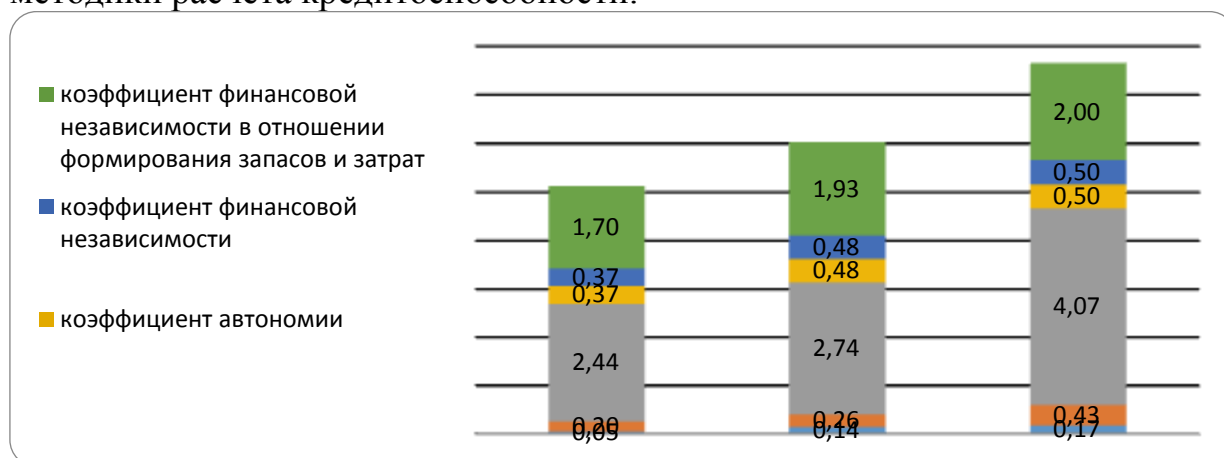


Рис.4 – Основные показатели методики по Базарно-Карабулакскому району

Далее проводился расчет суммы баллов и присвоение хозяйствам группы финансового состояния, основная часть предприятий Базарно-Карабулакского района относится 4 и 5 группам. Но есть предприятия имеющие большую сумму баллов, а значит и относятся к более устойчивой группе.

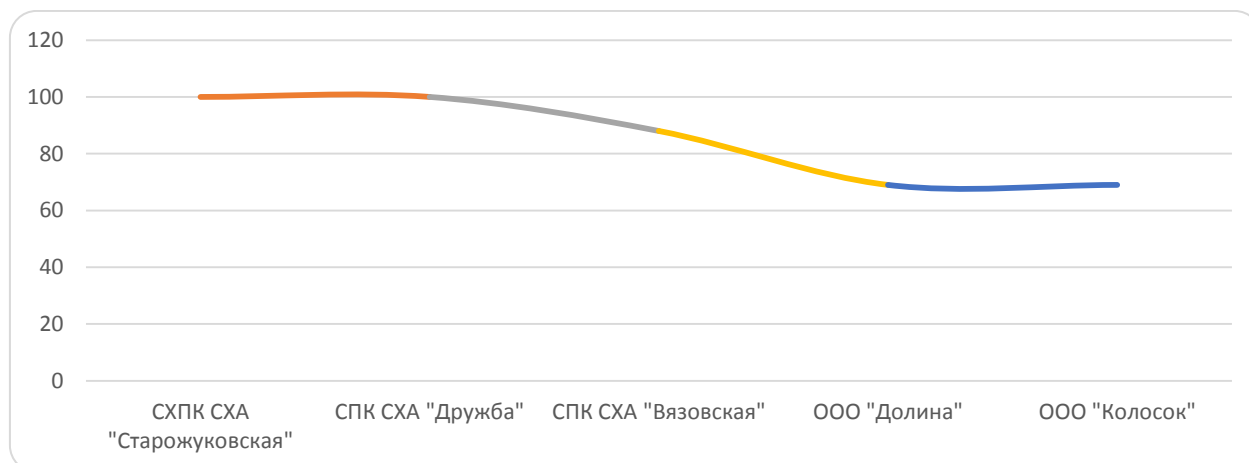


Рис.5. – Пять предприятий, имеющих наибольшую сумму баллов по методике закона «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей»

Таким образом, можно сказать, что все 3 методики говорят о среднем положении хозяйств района. Взаимосвязь между ними очевидна, так как часть расчетных коэффициентов совпадает, однако, если сравнивать суммы баллов по этим методикам они будут различны из-за того что каждая из методик уделяет различный вес одним и тем же показателям.

Чтобы окончательно убедиться во взаимосвязи показателей были проведены расчеты коэффициентов корреляции, которые показали, что взаимосвязь кредитоспособности и показателей финансового состояния обратная, то есть при увеличении итоговой суммы баллов по интегральной оценке Moody's кредитоспособность снижается на 35%, а при повышении суммы баллов по методике из закона «О финансовом оздоровлении» она снижается на 86%. При этом у методик финансового состояния взаимосвязь прямая и при увеличении одной из суммы баллов, сумма баллов по другой увеличивается на 52%.

Таким образом, видно, что три этих методики тесно связаны между собой, но все же имеют различия и не являются дублированием друг друга.

Использованные источники:

1. Алайкина, Л.Н. Эффективность государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей Саратовской области. Монография. / Алайкина Л.Н., Богомолова Г.Д., Андреев В.И., Уколова Н.В., Новикова Н.А., Малинина О.В., Радченко Е.В., Дедюрин А.В., Котар О.К. Саратов, 2011.
2. Андреев, В.И. Оценка финансового состояния и управления кредиторской задолженностью на сельскохозяйственных предприятиях: монография /В.И. Андреев, К.Л. Андреев, А.В. Дедюрин, Т.А. Исаева и др./ - Саратов: Буква, 2014. – 142с.
3. Андреев, В.И. Анализ основных финансовых параметров развития сельскохозяйственных предприятий Саратовской области // В.И. Андреев/ Аграрная наука в XXI веке: проблемы и перспективы: Сборник статей. –

Саратов: Издательство «КУБиК», 2012. – 338с.

4. Бондин, И.А. Методические подходы к оценке кредитоспособности сельскохозяйственных организаций // И.А. Бондин/ Нива Поволжья: научно-практический и теоретический журнал для ученых и специалистов. - Пенза 2014. - № 1(34)

5. Финансовое состояние и стратегия развития сельскохозяйственных предприятий Базарно-Карабулакского района Саратовской области: монография / под ред. Андреева К. Л., Андреева В. И., Дедюрина А. В., Исаевой Т. А. – Саратов: ИЦ «Наука», 2013. – 200 с.

6. Андреев В.И. Оценка вероятности банкротства предприятий АПК Базарно-Карабулакского района Саратовской области // Андреев В.И., Мельникова / Перспективы устойчивого развития сельского хозяйства материалы Международной конференции по итогам научно-исследовательской и производственной работы студентов за 2012 год. 2013. С. 137-142.

*Андреев Ю.Н., к.э.н.
главный научный сотрудник
Республиканский исследовательский
научно-консультационный центр экспертизы
Россия, г. Москва*

РЕАЛИЗАЦИЯ ОБЩЕНАРОДНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация

В статье рассматривается модель организации производства на базе общенародной собственности на средства производства. Создание общественного сектора производства завершит формирование современной структуры собственности в соответствии с нереализованными пока конституционными принципами равенства всех форм собственности.

Введение

Понятие общенародной собственности вводится в статье как определение способа использования общественной собственности, аналогично тому, как понятие капиталистическая собственность означает способ использования частной собственности. Капиталистическая собственность это способ организации производства на основе частной собственности на средства производства (включая капитал), общенародная собственность в этом смысле есть способ организации производства на основе общественной собственности. В настоящее время общественная собственность управляется от имени общества государством, поэтому и в определении общественной собственности закрепляется это обстоятельство: "Общественная собственность — собственность, формальным собственником которой является общество как коллективный неорганизованный субъект. Обычно от имени собственника права собственности осуществляют государство, общественные организации,

индивиды и другие субъекты". (финансовый словарь, http://dic.academic.ru/contents.nsf/fin_enc/). По нашему определению назвать общественную собственность общенародной можно будет только в том случае, когда каждый гражданин страны получит доступ к использованию этой собственности в целях производства. Этого условия действующий хозяйственный порядок не предусматривает. В экономической литературе не рассматривается возможность реализации общенародной формы собственности в сфере производства как формы отличной от капиталистической. То обстоятельство, что в качестве владельца средствами производства выступает государство, а не частные лица, не меняет отношений между работодателем и работниками, Общественная собственность используется в сфере производства точно по той же схеме, что и частная.

Понятие общенародная собственность в настоящее время не используется в теории и в законодательстве, поскольку отсутствует соответствующая этому понятию экономическая реальность. Конституция РФ провозглашает равенство всех форм собственности, имея в виду в действительности разные виды частной и государственной собственности. В СССР общенародная собственность формально представляла ведущую форму собственности, но фактически была реализована в сфере производства как государственная, поскольку государство выступало в функции представителя собственника. Средства производства были доступны всем гражданам, но только через посредничество государства. Незавершенность развития общенародной собственности ощущалась в ходе реформ 80х годов прошлого века, так как все способы хозяйствования, основанные на экономическом интересе работника, останавливались перед препятствием в виде отсутствия правовой защиты объекта интереса - фонда заработной платы. Экономические эксперименты базировались на временных положениях, утверждаемых ведомствами. Как и сегодня, экономический интерес воспринимался как способ стимулирования, а не как реализация права на созданный хозяйственный результат. Концепция построения экономики на общенародной собственности кратко выражалась принципом: от каждого по способностям, каждому по труду. Пока мера труда понималась как затраты времени или, при сдельной оплате, как выполнение нормы, проблем не возникало. Но это меры измерения наемного труда, а проблема состояла в поиске хозяйственного механизма самореализации, который позволил бы работнику полностью реализовать свой потенциал и стать собственником созданного им хозяйственного результата. Без правового закрепления результата труда за работником не работали механизмы самореализации труда, а как следствие не был осуществлен переход от государственной формы собственности к общенародной. Решить возникшие проблемы при отсутствии развитой рыночной экономики и соответствующего хозяйственного законодательства было невозможно в принципе.

В настоящее время объективно сложились необходимые условия. Наличие рыночной экономики создало условия для свободного хозяйствования, рыночное ценообразование решило проблему объективности стоимостной оценки результатов труда, хозяйственное законодательство достаточно развито. Субъективные препятствия мешают постановке вопроса о развитии производственных отношений. За время существования в России капиталистического хозяйства и под его влиянием изменилась атмосфера в государственном секторе экономики. Более не стоят задачи самоуправления, раскрытия потенциала работников, вместо этого установились жесткие отношения найма. Более не ставится вопрос о совершенствовании хозяйственного механизма, но ставка сделана на идеологию стимулирования. Принципиальное ограничение методов стимулирования в том, что работник или предприниматель в системе государственного стимулирования остается в роли управляемого лица, действия которого направляет в нужную сторону администратор. Это тупик, в этой системе отношений самореализация работника невозможна, и инновационной экономики на принципах стимулирования построить нельзя. Данная статья не дает ответы на все вопросы создания нового механизма использования нынешней государственной собственности, здесь представлено ядро концепции и отчасти возможные последствия ее реализации.

Основания для постановки проблемы

Почему постановка проблемы возможна? Весь объем ресурсов всех видов, находящихся в государственной собственности, происходит из двух источников: природные ресурсы, принадлежащие согласно Конституции всем гражданам России; материальное имущество и финансовые средства, образованные за счет сбора налогов с населения. Нет имущества, созданного государством без участия народа. Следовательно, правовая база для постановки вопроса о способах, каким граждане могут получить доступ к общественной собственности без посредничества государства для организации производства имеется. Государственный аппарат является управляющим, получившим от граждан полномочия на управление его собственностью. Часть ресурсов должна быть в распоряжении органов власти и государственных учреждений для выполнения ими своих функций. Но та часть, которая используется в экономике и позволяет создавать добавленную стоимость, может быть использована разными способами, в том числе и без посредничества государства. Пока государство видит лишь одну альтернативу использования государственного имущества в экономике - приватизацию, передачу в частную собственность, но нет принципиальных препятствий для прямого использования этого имущества обществом. Можно напомнить, что в конце 80-х годов реформирование шло под лозунгом разгосударствления, а не приватизации. Предполагалось, что часть полномочий государства по управлению экономикой будет передаваться коллективам предприятий. Но этот процесс в то время затормозился, в

основном из-за отсутствия теории использования общенародной собственности.

Почему постановка проблемы необходима? Экономика, построенная на частной собственности на средства производства, имеет несколько принципиальных черт, снижающих эффективность труда.

Частная собственность на средства производства однозначно определяет форму участия работника в производстве - наемный труд, что тормозит раскрытие творческой инициативы человека. С течением времени это тормозящее воздействие будет ощущаться все более. Кроме того, система финансирования реального сектора экономики через фондовый рынок связана с необходимостью выделять значительную часть средств на доходы финансистов и биржевых спекулянтов. Эта социальная группа объективно заинтересована в сохранении своей ведущей роли, обеспечивающей доходы и власть.

Глобализация ослабила механизмы сбалансированности интересов внутри национальных государств. Задача сохранения оплаты труда на уровне затрат на воспроизводство рабочей силы уже не является для национального капитала обязательной, и более того, при всем желании национальные правительства не могут обеспечить необходимый для воспроизводства местной рабочей силы уровень оплаты, так как решения принимают не только национальные власти и предприниматели, но и иностранные владельцы предприятий, которые в условиях конкуренции не только могут обратиться к услугам мигрантов, но и вынуждены это делать. Поэтому обращенные к властям требования о повышении заработной платы не могут найти отклика в рамках действующего хозяйственного механизма, основанного на частной собственности.

И главное обстоятельство: наиболее эффективная экономика и наиболее прочное социальное партнерство возможны именно при наличии двух альтернативных систем экономики, одновременно взаимодействующих и конкурирующих за ресурсы и за работников.

Схема реализации общенародной собственности

Общенародной и равнодоступной собственностью на средства производства, включая финансовые ресурсы, может быть только в процессе производства при условии создания добавленной стоимости. Это условие отсекает спекуляции на тему присвоения общенародной собственности в целях потребления. Такая постановка задачи не имеет отношения к проблеме включения общенародной собственности в хозяйственный механизм производства.

Доступ к общенародной собственности предполагает выполнение условия эффективного использования получаемой собственности в процессе производства. Это условие достигается платностью предоставления ресурсов в пользование. Запросы предприятия останавливаются на той грани, когда экономический эффект от получения дополнительных ресурсов становится равным плате за получаемые ресурсы. В настоящее время таким

ограничителем служит процент за получаемый кредит. При выпуске акций предприятие сопоставляет получаемый от выпуска акций доход с дополнительным доходом, ожидаемым от инвестирования получаемых средств в производство. В советское время подобным ограничителем пытались сделать плату за фонды. Но способ ее введения противоречил идее общенародной собственности, так как отношения строились односторонне, государство как реальный собственник сдавало в аренду коллективам производственные фонды. Этот способ естественно вытекал из идеологии признания государства реальным собственником ресурсов страны. Для предприятий плата за фонды превращалась в дополнительный налог, который многие не могли заплатить. Теоретически предполагалось, что плата за фонды приблизит цены на продукты к ценам оптимального плана - приведенным затратам. Но реально ввести плату можно было только за счет сокращения остатка добавленной стоимости.

Противоречие находит разрешение, если встать на ту позицию, что реальным собственником средств производства являются сами работники предприятий (государственный сектор). Тогда они в совокупности не должны платить за использование своей же собственности. Выполнить это условие можно следующим образом: собранные со всех предприятий суммы платы за используемую ими общенародную собственность должны быть возвращены им и распределены пропорционально созданной каждым предприятием добавленной стоимости. По всей совокупности предприятий будут выполнены оба условия: ответственность использования и бесплатное (в итоге) пользование. Система в целом строится на допущении общей цели - максимизация добавленной стоимости. Критерий должен быть единым, иначе система не сможет существовать.

Введем обозначения:

W - добавленная стоимость в общественном секторе производства,

F - полная стоимость всех производственных фондов, используемых в общественном секторе хозяйствования;

E - норматив эффективности использования фондов;

f - фондоемкость добавленной стоимости средняя.

$$(1) \quad f = F/W$$

Для отдельного i - го предприятия введем обозначения W_i , F_i , C_i , D_i .

W_i - добавленная стоимость, созданная на предприятии;

F_i - стоимость производственных фондов предприятия;

C_i - материальные затраты предприятия, включая амортизацию и оплату внешних услуг;

D_i - доходы предприятия.

$$(2) \quad W_i = D_i - C_i - E \cdot F_i + E \cdot f \cdot W_i$$

В формуле (2) зафиксированы описанные выше отношения отдельного предприятия со всем сообществом пользователей общенародной собственности. Первоначально определенная величина добавленной стоимости равна разности доходов и материальных расходов. Далее из этой

величины вычитается полная плата за использованные фонды и добавляется возвратная сумма пропорциональная созданной добавленной стоимости. Предприятие со средней фондоемкостью добавленной стоимости не ощутит платности фондов, предприятие с невысокой фондоемкостью получит от общества компенсацию.

Нетрудно видеть, что в комплексе предприятий, объединенных использованием общей собственностью, формируется другая структура цены продукта. В новой структуре цены будут приближены к ценам оптимального плана, что автоматически будет координировать хозяйственные решения предприятий. В новой структуре цена продукции, как видно из преобразования формулы (2), будет равна:

$$(3) \quad D_i = W_i + C_i + E \cdot F_i - W_i \cdot f \cdot E$$

Отличие этой формулы от обычной формулы цены производства в наличии вычета из цены пропорционального величине добавленной стоимости. То есть, добавленная стоимость пересчитывается в расчетную добавленную стоимость. В результате следует ожидать снижения цен продукции с высокой долей добавленной стоимости в себестоимости и повышения цен на продукцию с низкой долей добавленной стоимости.

В изложенной схеме необходим центр перераспределения плат за пользование общественными ресурсами. Наличие этого центра превращает всю совокупность предприятий в единый холдинг. Справедливо будет и обратное утверждение, что наличие холдинга, организованного на указанных принципах, превратит его в корпорацию с объединенной собственностью и механизмом оптимального использования капитала и потенциала работников.

В функции холдинга будет входить установление равновесия между спросом и предложением на капитал в корпорации, предоставление свободных капиталов в пользование (если внутренняя норма платы за него оказалась ниже рыночной), приобретение акций, выпуск акций (привлечение капитала), учреждение новых предприятий. В целом это обычные функции владельца капитала в рыночной экономике. В своих внешних отношениях корпорация действует как типичный рыночный субъект.

Встраивание общественного сектора в рыночную экономику

Перераспределение средств внутри холдинга создает внутренний норматив эффективности. Если бы речь шла об объединении собственности в рамках всего государства, то этот норматив был бы нормативом эффективности для всех предприятий, что выражалось бы в его равенстве действующему проценту кредитования инвестиций. Но в современных условиях объединение собственности может происходить, скорее всего, локально, поэтому и нормативы эффективности будут формироваться как внутренние, локальные. В результате центр перерасчета получает возможность выступать на внешнем рынке в роли банка. Если во внешней среде банковский процент ниже внутреннего норматива эффективности, то выгоден заем средств, в противоположном случае выгодно выдавать

кредиты внешним пользователям. Получаемые доходы центральный банк холдинга может направлять на увеличение объединенной собственности, на инвестирование в новые проекты и в создание новых предприятий. С этой же целью возможно и создание внутреннего фонда накопления и страхового фонда.

Принципиальное затруднение хозяйственной деятельности предприятия, работающего с общенародной собственностью, возникает из-за отсутствия у него залогового имущества. Решение проблемы возможно на двух направлениях одновременно: развитие проектного финансирования, уже применяемого сегодня, и создание предприятием собственного имущества, за счет остающегося в его распоряжении остатка добавленной стоимости.

Результат хозяйственной деятельности предприятия в системе общенародной собственности - добавленная стоимость, скорректированная с учетом величины используемых общественных фондов. Эта сумма добавленной стоимости является и объектом присвоения. В терминологии 80-х годов это расчетная чистая продукция.

Расчетная чистая продукция делится на две части, из которых одна часть является объектом присвоения коллективом предприятия. Судьба второй части зависит от уровня обобществления собственности. Если рассматривать уровень общенародной собственности, бывший в СССР, то весь остаток направлялся в бюджет страны. Из этого остатка можно было оставить предприятию часть на формирование фонда развития, но это тоже были общественные средства. В нашем примере речь идет о группе предприятий, образующей ассоциацию типа холдинга. Следовательно, все оставшиеся части расчетной чистой продукции должны становиться общей собственностью всей ассоциации, неразделенной между участниками. Образуется как бы локальная модель общенародной собственности в пределах ассоциации. Во внешнем мире ассоциация выступает как обычное юридическое лицо. Входящие в ассоциацию предприятия также являются самостоятельными юридическими лицами. Но для реализации такого статуса им необходимо иметь капитал, используемый в качестве залога. Форму представления такого залога должны будут определить сами участники ассоциации.

В практическом плане может возникнуть вопрос о реальных источниках капитала для образования подобных предприятий и ассоциаций обобществленной собственности. Термин «обобществленная» употреблен вместо ранее заявленного термина «общенародная собственность» по той причине, что статус общенародной она может получить при возникновении условия доступности для всех граждан России. На начальном этапе такой возможности нет.

Исходным пунктом формирования ассоциаций обобществленной собственности могут стать уже имеющиеся предприятия коллективной собственности работников. Для этого им достаточно сделать шаг к

объединению своих средств в холдинге и созданию общего центра управления совместной собственностью. Постепенно применение правил обобществленной собственности будет формировать наряду с индивидуальной собственностью работников и реально общую, совместную собственность.

Второй источник в настоящее время региональные фонды развития. Они формируются за счет налоговых поступлений населения регионов и предназначены для поддержки создания новых предприятий, в основном малых инновационных предприятий. Масштаб деятельности этих фондов невелик. Изменение условий доступа к средствам этих фондов дал бы новые возможности для развития инновационных предприятий, так как при этом снимается зависимость от сторонних инвесторов (венчурных фондов, банков и других кредиторов). Инициатор проекта с начала и до конца сохраняет управление над своим проектом. Платой за это удобство является отсутствие права собственности предпринимателя на капитал, которым он пользуется. Но у него появляется выбор.

Распределение полученной предприятием расчетной чистой продукции или скорректированной добавленной стоимости будет зависеть от принятого механизма оплаты труда. Если это система долевого участия в добавленной стоимости (вариант самореализации потенциала работников), то формируется общий фонд оплаты труда в нормативной доле от величины скорректированной добавленной стоимости. Расчетная чистая продукция или скорректированная добавленная стоимость одновременно служит налоговой базой и базой формирования фонда оплаты труда. Достигается полное совпадение интересов работников и государства, так как источник налоговых поступлений и заработной платы единый. Строго говоря, на таком предприятии нет прибыли как самостоятельного объекта присвоения, есть лишь остаток расчетной чистой продукции после уплаты налогов и формирования фонда оплаты труда, который расходуется на накопление или другие цели. Поэтому возникает проблема включения таких предприятий в налоговое законодательство, предусматривающее одновременно налог на добавленную стоимость и на прибыль. Возможно техническое решение с установлением обязательной доли расчетной чистой продукции, направляемой на создание прибыли. Но в отсутствие субъекта присвоения прибыли это будет экономическая фикция. Такой же фикцией является в секторе общенародной собственности и налог на имущество, так как предприятия платят за использование имущества по рыночной ставке. Следовательно, создание и развитие сектора экономики на общенародной собственности потребует введения в экономическое законодательство новых норм, необходимых именно для регулирования отношений в секторе общенародной собственности. Более того, потребуются и демократизация уже действующего законодательства. Так как для предприятий общенародной собственности добавленная стоимость является основой хозяйственных отношений с государством и с расчетным центром,

основанием для перераспределения выплат между предприятиями, то в налоговое законодательстве потребуется включить определение добавленной стоимости, пригодное для оперативной работы. В настоящее время принята формулировка, приспособленная для нужд налоговых служб, гарантирующая авансирование государственного бюджета предприятиями налогоплательщиками. В реальной системе общенародной собственности должно выдерживаться равноправие отношений между государством в лице налоговых служб и предприятиями. Налоги с добавленной стоимости должны уплачиваться после формирования и фиксации добавленной стоимости, в противном случае настройка системы на оптимальное использование финансовых и человеческих ресурсов не будет действовать из-за постоянных искажений, вносимых со стороны государства в одностороннем порядке.

Получение предприятием установленной доли расчетной чистой продукции создает условия совпадения экономических интересов отдельных предприятий и государства в целом. Это означает, что предприятие при оценке проектов развития будет руководствоваться критерием максимизации расчетной чистой продукции, что для страны в целом означает выбор национального дохода в качестве критерия отбора проектов или, по – другому, действия предприятий по увеличению объекта присвоения (заработной платы коллектива) автоматически ведет к увеличению налоговой базы. Но совпадение интересов предприятия и государства еще не гарантирует совпадения с ними интересов работников внутренних подразделений предприятия.

Оплата труда

Полностью эффект системы раскрывается только при распространении описанного хозяйственного механизма на внутренние подразделения везде, где результат работы зависит от инициативы работников. Реально такие условия не могут быть всеобщими, ограничения представляет во многих случаях организация производства, в других случаях механизм самореализации потенциала работников не может быть принят из-за неготовности самих работников, так как в варианте формирования фонда оплаты труда в доле от скорректированной добавленной стоимости они принимают на себя хозяйственные риски. В книге «Как стать собственником»[1] приводятся данные исследований в США о мотивации труда работников: «...самое большое желание рабочего - стать хозяином в пределах своего непосредственного окружения и почувствовать, что он сам и его труд играют важную роль» (1, с.66). И далее: «...Я не стал работать по-другому только потому, что получил стодолларовую прибавку. Сейчас наши люди предпочитают освоить большее число профессий и получать больше за эти знания»(1, с.89). Расширение сферы приложения общенародной собственности и собственности работников открывает перспективу ускоренного развития производительных сил, что особенно будет заметно при повышении сложности труда и его фондовооруженности, но

одновременно оно поставит работника в более жесткие условия, предъявит к нему более высокие требования, чем обычно бывает в условиях найма. Как это ни покажется странным, но в США инициатива вовлечения рабочих в управленческую деятельность почти всегда исходила от предпринимателей.

Наличие самоуправления и самореализации потенциала работников не является обязательным условием использования общенародной собственности. Общественная собственность может быть и объектом предпринимательской деятельности. В этом случае расчетная чистая продукция, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и установленных отчислений, станет доходом предприятия. Руководитель из этого дохода оплачивает труд работников по условиям трудовых контрактов, а остающуюся часть дохода присваивает в качестве предпринимательского дохода. В этом случае внутри корпораций общественной собственности возникает прибыль. Детали этого механизма в данной статье не рассматриваются, так как они должны вырабатываться самими заинтересованными лицами и с учетом подготовленного законодательства. Сочетание на одном предприятии альтернативных форм оплаты труда (в доле от добавленной стоимости и по твердой ставке) применялось и в советской экономике.

Общие условия для реформирования производственных отношений в России

Зависимость успеха демократизации общества от демократизации производства рассмотрел Ота Шик в книге «Весеннее возрождение - иллюзии и действительность»[2]. Он видел недостаточность капиталистического типа собственности как основы демократического развития страны, изучал возможность создания механизма образования фонда оплаты труда в доле от чистой продукции, понимая, что без этого самоуправление невозможно, но не видел решения проблемы распределения чистой продукции на зарплату и прибыль. Как было показано выше, при фактическом неравенстве в распределении общественной собственности между коллективами мерой труда может служить только расчетная чистая продукция, величина которой зависит от стоимости используемого общественного имущества, что выравнивает условия хозяйствования.

Демократизация общественной жизни и рост производительных сил человека - две стороны одного процесса: без демократизации тормозится развитие производительных сил, развитие производительной силы работника требует демократизации в сфере самого производства. Классическая западная демократия обеспечила лишь демократизацию вне сферы производства, а в сфере производства освободила лишь предпринимателя. Проблема освобождения основной массы работников осознается, но не видны пути ее решения на основе капиталистической формы собственности на средства производства. Положение может показаться тупиковым, если искать решение путем выбора одной модели из двух: капитализм или социализм. Средства производства принадлежат или капиталисту или

государству. Такая ошибка была сделана в России с 1988 года, когда был взят курс на замену социализма капитализмом, в результате чего решения принимались не на основе экономической целесообразности, а из идеологических соображений. Каждая форма собственности имеет свою сферу, где она наиболее эффективна, поэтому перспективу свободного развития открывает лишь сосуществование и взаимодействие в экономике противоположных базовых форм и их комбинаций.

Коллективная собственность или собственность работников в настоящее время рассматривается как альтернатива капиталистической собственности, но по своей природе остается частной собственностью. Эта форма активно поддерживается за рубежом. В США и в Европе создание коллективных предприятий является государственной политикой [7]: «Под эгидой Евросоюза образована Европейская федерация работников-собственников, объединяющая ассоциации и союзы более 50 стран континента. Членам Евросоюза рекомендовано развивать программы участия работников в управлении производством и распределении результатов». В России предприятия коллективной собственности или собственности работников показывают отличные результаты [6] и показывают тенденцию к организационному объединению. Развитие предприятий с собственностью работников вносит изменения в соотношение сил среди субъектов экономической деятельности. Так как эти предприятия инвестируют в развитие собственные накопления, являясь закрытыми акционерными обществами, то увеличение доли таких предприятий должно будет снижать наполнение фондового рынка акциями. Соответственно снижается роль финансового капитала и доходы соответствующих субъектов рынка. Как отмечают сторонники коллективной формы, она делает рейдерские захваты трудно осуществимыми, что также умножает ряды противников этой формы. Ввиду незначительного распространения коллективных предприятий в России указанные влияния остаются гипотетическими, но понятными. Более существенно то обстоятельство, что совмещение в одном лице работника и капиталиста разрушает традиционный механизм разделения вновь созданной добавленной стоимости на заработную плату и прибыль. По этой причине налог на прибыль теряет основу. В этом отношении есть сходство с предприятиями общенародной собственности, и положение может стать вполне логичным и устойчивым при отказе от налога на прибыль для предприятий коллективной собственности. Достаточно налога на добавленную стоимость.

Коллективные предприятия могли бы повысить эффективность использования капитала при организации корпорации для обмена капиталом по принципу взаимной аренды. Предприятие с избыточными накоплениями, которым не находится применения на своем предприятии, могли бы сдать их в пользование на условиях нормативной оплаты другому коллективному предприятию. Таким способом могла бы формироваться сеть взаимофинансирования без выпуска акций и без использования кредитов.

В настоящее время в России существуют противоречивые условия для начала разработки правовой основы работы с общенародной собственностью. Объективно ощущается торможение в развитии производства из-за трудности получения инвестиций. Официально в правительственных документах стратегического характера отмечается возрастающая роль творческого труда, необходимость пробуждения предпринимательской инициативы. Но концентрация капитала и власти ставит большую часть граждан в положение исполнителей, от которых ничего не зависит, порождает пассивность. Пассивность большинства и привычка меньшинства принимать решения «по целесообразности», не встречая сопротивления при выходе за пределы права, в совокупности являются мощным препятствием. Не случайно проблема поиска новых форм производственных отношений не включается ни в приоритеты исследований, ни в прогнозы развития науки.

Принципиальная проблема заключается в преобладающем в России понимании права как свода законов, принимаемых для целей управления. Это мешает строить подлинно правовое государство. Глубокое различие между двумя типами понимания права показано в статье Лапаевой В.В. [3, с.10] «В зависимости от того, на какую из двух возможных парадигм предмета юриспруденции ориентирован тот или иной исследователь, формируются принципиально разные науки, одна из которых исходит из понятия права и внутренне связанного с ним понятия правового государства (в рамках такого подхода государство рассматривается только как правовое государство), а вторая — из понятия стоящего над правом государства и обусловленного им понятия». Если принять традиционную парадигму, то правовые основания существования общенародной собственности не являются поводом для начала разработок соответствующего законодательства; если же принять правовую позицию, то государство обязано изучить проблему.

В настоящее время трудно делать количественные прогнозы о возможном влиянии разгосударствления общенародной собственности на темпы развития экономики, но нельзя и отказываться от рассмотрения альтернатив частной капиталистической формы собственности на средства производства и от государственной бюрократической формы распоряжения бюджетными средствами.

Использованные источники:

1. Ота Шик. Весеннее возрождение — иллюзии и действительность. Изд. Прогресс, Москва, 1991
2. Джон Симмонс, Уильям Мэрс. Как стать собственником. Американский опыт участия работников в собственности и управлении. Изд. Аргументы и факты. Москва, 1993.
3. В.В.Лапаева, Легизм как тип правопонимания, «Законодательство и экономика», №6 (278) 2007г с10
4. Андреев Ю.Н. Экономика знаний и ее хозяйственный порядок, Научный

журнал «Теоретическая экономика», №1, 2015г, с.60 электронный ресурс, www.theoreticaleconomy.info

5. Андреев Ю.Н. О некоторых проблемах государственной поддержки инновационной деятельности (региональный уровень), Ж.Инновации, №4 2005

6. Сергеев А.С. Совершенствование эффективности деятельности предприятий с коллективной формой собственности на территории Российской Федерации, Электронный научный журнал «Управление экономическими системами», №2 2013 <http://www.uecs.ru/uecs50-502013/item/1978-2013-02-12-08-37-03>

7. Виталий Тарлавский, Народные предприятия России, «Экономика и жизнь», 07 октября 2011г, опубликовано на сайте <http://www.eg-online.ru/article/88138/>

*Андреева А.А.
магистр 1 курса
кафедра МиМ*

*Исмаилова В.С., к.э.н.
доцент*

**ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный
авиационный технический университет»
Россия, г. Уфа**

ВЫБОР СТРАТЕГИИ И СПОСОБОВ ОРГАНИЗАЦИИ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА ЗА РУБЕЖОМ

Глобализация бизнеса и маркетинга обусловила появление основных глобальных стратегий, к которым относятся следующие:

- 1) стратегия импорта;
- 2) стратегия экспорта;
- 3) стратегия глобального размещения источников снабжения, организации производства и экспорта.

Наиболее важной из активных стратегий (импорт — это пассивная стратегия) является стратегия экспорта, что связано с рядом причин: сырье необходимо экспортировать на предприятие-изготовитель, комплектующие — на сборочный конвейер, готовую продукцию — иностранным оптовикам и потребителю. Иногда этот процесс протекает в пределах вертикально интегрированной компании, иногда — с помощью непосредственного взаимодействия с внешним покупателем.

Международную деятельность фирмы чаще всего начинают с налаживания экспорта своей продукции. Даже организации, располагающие крупными контрактами в других странах и вложившие в иностранные предприятия большие инвестиции, обычно продолжают экспортировать свою продукцию ради достижения определенных целей.

Для того чтобы обеспечить рост эффективности использования глобальной стратегии экспорта, нужно понимать механизмы повышения

эффективности деятельности компаний вообще. По мнению автора, данная эффективность увеличивается в соответствии с достижением цели гибкость, которая, в свою очередь, может быть реализована с помощью конкретных способов.

Наиболее распространенными в мировой практике являются следующие четыре типа стратегий:

- стратегии роста;
- стратегии ограниченного роста;
- стратегии сворачивания деятельности (ухода из бизнеса);
- комбинации из вышеперечисленных стратегий.

Обычно, когда говорят о стратегии предприятия, подразумевают единую политику предприятия по достижению поставленной стратегической цели. Однако, чаще всего перед предприятием стоит не одна стратегическая цель, а несколько общих целей, которые устанавливаются исходя из проведенного комплексного анализа, направленного на изучение как внешнего, так и внутреннего окружения предприятия. Одним из общепризнанных инструментов комплексного анализа является SWOT-анализ.

Поскольку SWOT-анализ выявляет угрозы и возможности внешней среды и сильные и слабые стороны предприятия, целесообразно устанавливать цели, исходя из результатов этого анализа, то есть целями предприятия должны быть использование возможностей и устранение угроз внешней среды, а также сохранение сильных и ликвидация слабых сторон самого предприятия, и, в соответствии с этим, генеральная стратегия предприятия должна состоять из следующих четырех направлений его деятельности:

1. Стратегия использования возможностей внешней среды: если перед предприятием открываются потенциальные возможности, оно просто обязано разработать план их реализации, иначе, если эти возможности будут реализованы конкурентами, они могут превратиться для него в угрозы.

2. Стратегия устранения угроз внешней среды: при должном обращении внимания на внешние угрозы, при разработке и реализации плана их устранения, предприятие может превратить их в потенциальные возможности или, как минимум, стабилизировать свое положение и быть готовым к сюрпризам внешней среды.

3. Стратегия сохранения, укрепления и использования сильных сторон предприятия: если предприятие имеет сильные стороны, то оно должно их не только сохранить, но и использовать. Только использованные сильные стороны предприятия представляют для него какую-либо ценность. Если же не использовать свои силы во благо для себя, то они могут превратиться в слабости.

4. Стратегия ликвидации слабых сторон предприятия: слабые стороны предприятия при уделении им недостаточного внимания могут превратиться в бомбу замедленного действия, которая может неожиданно взорваться в

самый неподходящий для предприятия момент и свести на нет результат всей его деятельности.

Качественный анализ предварительного портфеля, в отличие от первых подэтапов, проводит руководство и принимает решение о том, будет ли он окончательным или же подлежит доработке. Для этого предварительный портфель должен быть проанализирован на соответствие определенным критериям, а именно:

1. Количество альтернативных стратегий: количество вариантов достижения поставленных целей, входящих в портфель альтернативных стратегий, неограничено. Можно сказать, что чем больше стратегий в портфеле, тем меньше вероятность того, что предприятие упустит наиболее благоприятный вариант.

2. Полнота портфеля: необходимо определить, насколько исчерпывающим является список предлагаемых альтернатив, все ли варианты были учтены, какова вероятность того, что какие-то альтернативы остались незамеченными.

3. Независимость предлагаемых стратегий: альтернативные варианты должны быть невыводимыми и независимыми друг из друга, в противном случае, это нарушит принцип альтернативности.

4. Соответствие стратегий поставленным целям: предлагаемые альтернативы должны быть четко направлены на достижение поставленных целей.

В случае, если предварительный портфель альтернативных стратегий не соответствует хотя бы одному из перечисленных выше параметров, необходимо осуществить обратную связь, то есть вернуться к формированию портфеля и привести его в соответствие с указанными параметрами.

Рассматривается планирование и организация экспорта продукции ОАО «Салаватстекло» в Индию.

Предполагается поставка листового термополированного стекла для строительства объектов недвижимости. АЭС Куданкулам — строящаяся атомная электростанция в Индии, расположенная на юге индийского штата Тамилнад. В обязательства российской стороны входят разработка технического проекта и рабочей документации, авторский надзор за строительством зданий и сооружений станции в объеме проектирования, поставка оборудования и материалов из РФ и третьих стран, техническая поддержка при монтаже и вводе в эксплуатацию АЭС, подготовка эксплуатационного и обслуживающего персонала в России [2].

Важную роль в практической реализации этого проекта играют компании «ОМЗ» и «Силовые машины», являющиеся крупнейшими производителями энергетического оборудования в России и включающие в свой состав такие известные предприятия, как «Ленинградский металлический завод», ОАО «Ижорские заводы», заводы «Электросила», «Уралмаш» [1].

Консорциум — временный союз хозяйственно независимых фирм, целью которого могут быть разные виды их скоординированной предпринимательской деятельности, чаще для совместной борьбы за получение заказов и их совместного исполнения (поставку оборудования на АЭС ведут многие российские предприятия, например реакторы изготовлены Ижорскими заводами, полярный кран — заводом «Уралмаш», поставкой листового термополированного стекла будет заниматься ОАО «Салаватстекло»).

Консорциум создается предприятиями как временное добровольное объединение для решения конкретных задач — реализации крупных целевых программ и проектов, в том числе научно-технических, строительных, природоохранных и др. Консорциум может быть создан для реализации государственной программы силами группы предприятий любой формы собственности [3].

Внутри консорциума роли распределяются таким образом, чтобы каждый участник работал в той сфере деятельности, где он достиг наивысшего технического уровня при наименьших издержках производства.

Использованные источники:

1. Крупные проекты АЭС Куданкулам, Индия. Официальный сайт АО «Атомтехэнерго» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.atech.ru/projects/kudankulam/>
2. Новости рынка строительства и недвижимости в Индии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.realestate-foreign.ru/news_indiya.php?id_article=221594
3. Экономика фирмы. Консорциум [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/konsorcium.html>

*Андреева А.К.
студент 4го курса
Финансовый Университет
Россия, г. Москва*

НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ, ВЫЯВЛЕННЫЕ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА МОДЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ЗАРУБЕЖНЫХ И РОССИЙСКИХ АВТОРОВ

Аннотация: в статье рассматривается проблема оценки кредитоспособности предприятия и приведены результаты исследования различных моделей оценки и используемых в них финансовых коэффициентов, сделан вывод о влиянии различных групп коэффициентов на результаты оценки кредитоспособности и в соответствии с ним приведены способы повышения кредитоспособности предприятия.

Ключевые слова: Финансовая политика, кредитоспособность, вероятность банкротства, финансовые коэффициенты.

Проблема оценки кредитоспособности компаний в России является

важной не только для банковского сектора, но и для всех сфер экономики. В условиях экономической нестабильности вызванной как политическими процессами, так и кризисными явлениями в мировой и национальной экономиках всем субъектам хозяйствования необходимо оценивать свои риски.

В реальном секторе экономики практика оценки предприятием кредитоспособности контрагентов не является широко распространенной. В результате проявляются существенные проблемы: взаимосвязанные банкротства контрагентов; невозможность выбрать единую методику оценки риска банкротства контрагентов; невозможность повысить собственную кредитоспособность по расчетам контрагента, потому что нет данных о используемой им модели оценки. Наличие данных проблем делает актуальной проблему оценки и повышения кредитоспособности предприятий.

По комплексному теоретическому определению кредитоспособности, предложенному Г.М. Кирисюком и В.С. Ляховским – это финансовая и правовая возможность заемщика привлекать заемные средства, а также его готовность и желание при определенных условиях своевременно и в полном объеме вернуть полученный кредит с начисленными процентами.[2] При чем имеются ввиду как банковский, так и коммерческий кредиты.

Хотя теоретические подходы к понятию кредитоспособности в целом однородны и дополняют друг друга, практическое определение кредитоспособности и вероятности банкротства весьма дифференцировано. Существует большое количество моделей, использующих различные финансовые коэффициенты, что вызывает определенные сложности при попытках предприятия повысить свою кредитоспособность, так как разные контрагенты могут использовать разные модели оценки и меры финансовой политики, эффективно повышающие кредитоспособность по одной модели, могут не изменять данную характеристику предприятия по другой модели или ухудшать ее.

Для определения наиболее универсальных методов повышения кредитоспособности предприятия был проведен анализ 27 различных моделей оценки, использующих более 80 различных коэффициентов и показателей для определения вероятности банкротства. В исследование вошли следующие иностранные модели: 2-х и 5-ти факторные Z-модели Э. Альтмана и его модель прогнозирования финансовой несостоятельности компаний, акции которых не котируются на фондовых рынках[1]; 5-ти факторная модель У. Бивера, модель Лиса, модель Таффлера, модель Коннана-Гольдера, модель Фулмера, прогнозная модель платежеспособности Спрингейта, модель платежеспособности управления отчетности Банка Франции, модель Ж. Лего, модель Чессера [1], модель оценки риска банкротства Ж.Депаян, методика кредитного скоринга Д. Дюрана, модель Дж.Олсона. Из русских моделей были исследованы: 2-х и 4-х факторные модели прогнозирования банкротства, 6-ти факторная модель

прогнозирования риска потери платежеспособности, Белорусская дискриминантная факторная модель, модель комплексной балльной оценки риска финансовой несостоятельности предприятия, Logic-модель прогнозирования банкротства Г.А.Хайдаршиной, 4-х и 5-ти факторные рейтинговые модели оценки банкротства предприятия Постюшкова А. В., 5-ти факторная Р. С. Сайфулина, Г. Г. Кадыкова, модель О.П. Зайцевой, регрессионная модель Перфильева, методика оценки «Сбербанка России» [1].

Так как модели используют разные коэффициенты при используемых финансовых показателях, для их сопоставления были вычислены процентные веса коэффициентов при показателях без учета констант в формулах. Далее финансовые показатели были классифицированы по группам: показатели рентабельности, финансовой устойчивости, ликвидности, доли различных активов в валюте баланса, доли собственных средств в активах и валюте баланса, деловой активности, обслуживания долга и остальные (уникальные для отдельных моделей фиктивные переменные, логарифмы от отдельных показателей, коэффициенты с использованием рыночной стоимости и фондов оплаты труда). Для каждой группы было рассчитано: как часто модели используют показатели данной группы (в некоторых моделях используется несколько показателей одной группы) и их среднюю значимость в моделях (среднеарифметический процентный вес коэффициентов при показателях по группе). Группам были присвоены места исходя из частоты использования коэффициентов и их значимости в модели. В таблице 1 представлены сжатые результаты исследования.

Таблица 1 Ранжирование групп финансовых показателей по их влиянию на оценку кредитоспособности компании

Группа	Частота исп.	Средняя знач-ть	Характерный К	Формула	Модели
Пок. рентаб-ти	31	21,30%	ROA ebit	стр. 2300/ стр. 1600	Альтман для ЗАО, Спрингейт, Дюран, Хайдаршина, Перфильев
Пок. фин. уст.	24	21,80%	К фин. независ.	стр.1300/ стр.1700	Дюран, 2-х факторная, Бальная, Перфильев
Пок. ликвид.	23	18,27%	К текущей ликвидности	стр. 1200/ стр.(1510+1520+1528+1550)	Альтман 2-х ф., Бивер, Дюран, Олсон, 2-х и 6-ти факторная, Бальная, Хайдаршина, 4-х и 5-ти ф Постюшков, Сайфулин- Кадыков, Перфильев
Пок. доли А в ВБ	11	26,39%	Доля ОА в ВБ	стр. 1200/ стр. 1600	Лис, Бальная

Пок. доли СС в А и ВБ	14	17,78%	К осс	стр.(1300- 1100)/ стр.1200	Бальная, 4-х и 5-ти ф. Постюшков, Сайфулин- Кадыков
Пок. дел. акт.	17	12,23%	Оборачивае мость активов	стр.2110/ стр.1600	Альтман 5-ти ф., Альтман для ЗАО, Таффлер, Фулмер, 4- х факторная, Белорусская Бальная
Пок. обслуж. долга	6	27,83%	К покрытия привл. ср-в по NOP	стр.2200/ стр(1400+150 0)	Коннан- Гольдер
Остальны е	20	8,15%			

Как видно из таблицы при выборе стратегии повышения кредитоспособности предприятия, прежде всего необходимо повышать показатели рентабельности, затем финансовой устойчивости и ликвидности баланса. Исследование показало, что хотя коэффициент текущей ликвидности используется чаще остальных (в 12 моделях), в среднем группа этих показателей обладает меньшей значимостью в моделях, чем показатели первых двух групп.

Таким образом, наиболее эффективными методами повышения кредитоспособности предприятия являются: повышения уровня рентабельности предприятия (за счет контроля целевого уровня запасов и остатков денежных средств, управления нерентабельными и непрофильными основными средствами (продажа, сдача в аренду), снижение издержек производства (внедрение нового оборудования, в том числе по договорам лизинга; повышение квалификации персонала; снижение управленческих расходов)), поддержание целевого уровня финансовой независимости (например, контроль структуры капитала, контроль уровня кредиторской задолженности), повышение ликвидности баланса (например, увеличение доли собственных оборотных средств и контроль их целевого использования, использование операций факторинга для высвобождения средств дебиторской задолженности на снижение и своевременную оплату кредиторской задолженности).

Подводя итог исследованию, следует отметить, что наиболее эффективными окажутся финансовые меры, выбранные исходя из конкретной модели оценки контрагента компании (банка, поставщика или клиента). Однако если у компании нет достоверных сведений по используемой модели, необходимо осуществлять выявленные эффективные меры исходя из их доступности и финансового состояния компании, а так же ее отрасли.

Использованные источники:

1. Деревягин А.С. Оценка платежеспособности компании: российский и зарубежный опыт. // Справочник экономиста, 2011. - № 8
2. Добрина Е.Н. Понятие и критерии оценки кредитоспособности

*Андреева А.К.
студент 4го курса
Финансовый Университет
Россия, г. Москва*

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА КРУПНЕЙШИХ АВИАКОМПАНИЙ РОССИИ

Аннотация: в статье производится оценка вероятности банкротства по данным 2013 и 2014 г.г. 3-х крупнейших авиакомпаний России: ОАО «Аэрофлот», ОАО «АК «ТРАНСАЭРО», ОАО «АК «ЮТэйр». На основании полученных результатов делается вывод о кредитоспособности компаний и характере их политики привлечения заемных средств.

Ключевые слова: кредитоспособность, вероятность банкротства, авиакомпании.

В целях данного исследования были использованы 3 модели оценки вероятности банкротства: Logit-модели Д.Л. Чессера и Г.А. Хайдаршиной, коэффициентная модель Ж. Депалян (метод credit-man). Указанные Logit-модели обладают высокой точностью прогноза для российских компаний, а метод credit-man оценивает кредитоспособность в краткосрочном периоде.

Ниже приведены особенности используемых методик и результаты расчетов на основании официальных данных, исследуемых компаний, находящихся в свободном доступе. [1,2,3]

Текущая финансовая ситуация в области кредитоспособности определена с помощью модели Ж. Депалян. Формула расчета модели вид:

$$N = 25R1 + 25R2 + 10R3 + 20R4 + 20R5$$

Формулы расчета коэффициентов представлены в таблице 1.

Таблица 1. Формулы расчета коэффициентов по модели Ж. Депалян.

	Показатель	Строки
R1	Коэффициент быстрой ликвидности	$\frac{\text{стр. (1230 + 1240 + 1250)}}{\text{стр. 1520}}$
R2	Коэффициент платежеспособности	$\frac{\text{стр. 1300}}{\text{стр. 1400 + 1500}}$
R3	Коэффициент иммобилизации собственных средств	$\frac{\text{стр. 1300}}{\text{стр. 1100}}$
R4	Оборачиваемость запасов	$\frac{\text{стр. 2120 ф№2}}{\text{стр. 1210 ф№1}}$
R5	Оборачиваемость дебиторской задолженности	$\frac{\text{стр. 2110 ф№2}}{(\text{стр. 1231 + 1232}) \text{ ф№1}}$

Финансовая ситуация в коммерческой компании признается хорошей, если значение результирующего показателя модели превышает 100. В таблице 2 приведены результаты расчетов для авиакомпаний.

Таблица 2. Результаты расчетов по модели Ж. Депалян.

Модель Ж. Депалян		R1	R2	R3	R4	R5	N	Ситуация
ОАО «Аэрофлот»	2013	1,78	1,05	1,34	48,61	4,24	1141,11	хорошая
	2014	1,50	0,77	1,04	46,59	4,24	1083,71	хорошая
ОАО «АК «ТРАНСАЭРО»	2013	1,15	0,28	0,77	29,60	3,28	671,84	хорошая
	2014	0,31	0,13	0,14	21,10	10,00	634,39	хорошая
ОАО «АК «ЮТэйр»	2013	4,63	0,04	0,37	25,88	1,58	669,48	хорошая
	2014	2,26	0,19	0,74	32,37	1,84	728,87	хорошая

В 2013-2014 г. кредитоспособность компаний оставалась на высоком уровне. Для ОАО «Аэрофлот» и ОАО «АК «ТРАНСАЭРО» ситуация незначительно ухудшилась, а для ОАО «АК «ЮТэйр» - улучшилась.

Модель Д.Л. Чессера имеет следующий вид: $Z = \frac{1}{(1+e^{-Y})}$,

где $Y = -2,0434 - 5,24X_1 + 0,0053X_2 - 6,6507X_3 + 4,4009X_4 - 0,0791X_5 - 0,1220X_6$

Формулы расчета коэффициентов представлены в таблице 3.

Таблица 3. Формулы расчета коэффициентов по модели Д.Л. Чессера.

	Показатель	Строки баланса
X1	$\frac{(\text{ДС} + \text{Быстрореализуемые ц. б.})}{\text{СА}}$	$\frac{\text{стр. 1250} + \text{стр. 1240}}{\text{стр. 1600}}$
X2	$\frac{\text{Выручка} - \text{нетто}}{(\text{ДС} + \text{Быстрореализуемые цб})}$	$\frac{\text{стр. 2110 фН^{2}}}{\text{стр. 1250} + \text{1240}}$
X3	$\frac{\text{Брутто} - \text{доходы}}{\text{Совокупные активы}}$	$\frac{\text{стр. 2110} - \text{стр. 2210} - \text{стр. 2220}}{\text{стр. 1600}}$
X4	$\frac{\text{Совокупная задолженность}}{\text{Совокупные активы}}$	$\frac{\text{стр. 1400} + \text{стр. 1500}}{\text{стр. 1600}}$
X5	$\frac{\text{Основной капитал}}{\text{Чистые активы}}$	$\frac{\text{стр. 1100}}{(\text{стр. 1600} - \text{стр. 1400} - \text{стр. 1500})}$
X6	$\frac{\text{Оборотный капитал}}{\text{Выручка}}$	$\frac{\text{стр. 1200}}{\text{стр. 2110}}$

В таблице 4 приведены результаты расчетов для авиакомпаний.

Таблица 4. Результаты расчетов по модели Д.Л. Чессера.

Модель Д.Л. Чессера		X1	X2	X3	X4	X5	X6	Y	Z
ОАО «Аэрофлот»	2013	0,59	3,21	1,58	0,49	0,75	0,33	-13,58	0,00
	2014	0,55	2,99	1,34	0,57	0,96	0,35	-11,47	0,00
ОАО «АК «ТРАНСАЭРО»	2013	0,46	3,08	1,28	1,38	- 1,29	0,36	-6,81	0,001
	2014	0,12	7,80	0,85	0,89	7,33	0,18	-4,95	0,007
ОАО «АК «ЮТэйр»	2013	0,86	1,10	0,94	0,96	2,71	0,95	-8,92	0,00
	2014	0,66	1,28	0,84	1,23	- 1,35	0,82	-5,66	0,003

По данным таблицы, можно сделать вывод, что вероятность банкротства компаний меньше 1%. Для ОАО «Аэрофлот» характерна стабильно низкая вероятность, Для ОАО «АК «ТРАНСАЭРО» и ОАО «АК

«ЮТэйр» прогноз в 2014 году ухудшился, но вероятность остается низкой.

Модель Г.А. Хайдаршиной имеет вид: $C^{BR} = \frac{e^Y}{(1+e^Y)}$,

где $Y = 35,0326 + 4,1834 \cdot \text{Corp\_age} + 9,0817 \cdot \text{Cred} - 8,7792 \cdot \text{Current\_ratio} - 8,5601 \cdot \text{EBIT/INT} - 1,6834 \cdot \text{Ln}(E) - 0,4923 \cdot R - 0,8023 \cdot \text{Reg} - 8,4776 \cdot \text{ROA} - 10,8005 \cdot \text{ROE} + 7,1862 \cdot \text{TE} - 22,7614 \cdot \text{TA}$

Формулы расчета коэффициентов представлены в таблице 5.

Таблица 5. Расчет коэффициентов и описание фиктивных переменных для модели Г.А. Хайдаршиной

	Показатель	Строки
Corp_age	фактор, характеризующий «возраст» предприятия	0 - более 10 лет назад, и значение 1 – если менее 10 лет
Cred	фактор, характеризующий кредитную историю предприятия	0-положительная, 1-отрицательная
Current_ratio	Коэффициент текущей ликвидности	стр. 1200/стр.(1510+1520+1528+1550)
EBIT/INT	$\frac{\text{Прибыль до налогов}}{\text{Проценты уплаченные}}$	стр.2200/стр.2330
Ln(E)	ln СК	Ln(стр.1300+стр.1530)
R	Ставка рефинансирования ЦБ, %	8,25
Reg	фактор, характеризующий деятельность предприятия с точки зрения его региональной принадлежности	0- Если в Москве и Санкт-Петербурге 1- Если в других городах и регионах
ROA	$\frac{\text{Прибыль}}{A}$	стр. 2300 Ф2/стр. 1600
ROE	$\frac{ЧП}{СК}$	стр. 2400/стр. (1300+1530)
TE	$\frac{СК\ 1}{СК\ 0}$	$\frac{\text{стр. (1300 + 1530) к. г.}}{\text{стр. (1300 + 1530) н. г.}}$
TA	$\frac{A\ 1}{A\ 2}$	$\frac{\text{стр. 1600 к. г.}}{\text{стр. 1600 н. г.}}$

В таблице 6 приведены результаты расчетов для авиакомпаний.

Таблица 6. Результаты расчетов по модели Г.А. Хайдаршиной.

Модель Г. А. Хайдаршиной	ОАО «Аэрофлот»		ОАО «АК «ТРАНСАЭРО»		ОАО «АК «ЮТэйр»	
год	2013	2014	2013	2014	2013	2014
Corp age	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Cred	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00
Current Ratio	1,81	1,28	0,65	0,25	1,15	0,79
EBIT/INT	10,18	2,46	-2,69	-0,04	0,27	-1,37
LN(E)	17,84	15,94	0,00	15,94	14,88	0,00
R	8,25	8,25	8,25	8,25	8,25	8,25
Reg	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	1,00
ROA	0,15	0,14	-0,21	-0,15	0,01	-0,28
ROE	0,20	0,21	0,55	-1,31	0,11	-1,15
TE	1,19	1,13	2,24	-0,49	1,06	-6,68

TA	1,02	1,34	1,18	1,65	1,55	1,08
Y	-29,24	-16,25	9,50	-12,67	-13,88	-9,31
Cbr	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00	0,00009

По данным таблицы видно, что для ОАО «Аэрофлот» и ОАО «АК «ЮТэйр» вероятность банкротства минимальна на всем рассматриваемом периоде. Для ОАО «АК «ТРАНСАЭРО» вероятность банкротства была максимальной в 2013, но, благодаря предпринятым руководством компании мерам, изменилась до минимальной в 2014 году.

Высокая оценка кредитоспособности компаний позволяет им вести агрессивную политику привлечения заемных средств. Для оценки характера данной политики анализируют соотношение чистого долга (ND – net debt, разности заемных средств и средств на счетах и в кассе) и показателя прибыли до уплаты процентов и налогов (ЕВIT). Такой коэффициент показывает срок окупаемости чистого долга по ЕВIT. Так как только у ОАО «Аэрофлот» в 2014 году была чистая прибыль значение показателя для нее равно 2,99, что говорит о либеральной политике. Для двух других компаний аналогичным способом был рассчитан срок окупаемости чистого долга по выручке, который составил 1,22 для ОАО «АК «ЮТэйр» и 0,94 для ОАО «АК «ТРАНСАЭРО», что значительно повышает риски кредиторов. Ситуация осложняется превышением уровня дебиторской задолженности над кредиторской для 2-х компаний (рис. 1.).

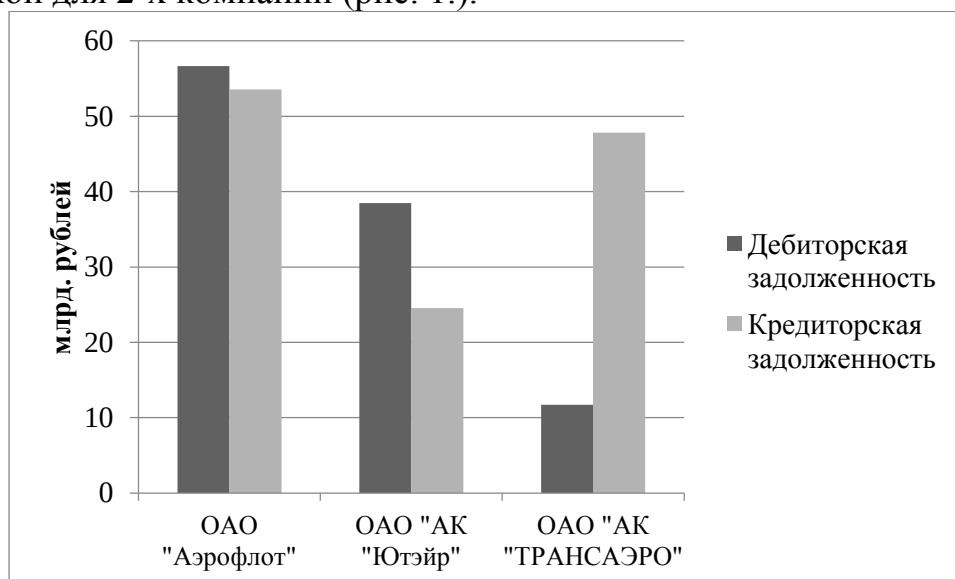


Рисунок 1. Сопоставление уровня дебиторской и кредиторской задолженности АК.

Из рисунка 1 видно, что 2 компании из 3-х кредитуют своих дебиторов за счет собственных или заемных средств, что снижает рентабельность предприятий. Получение чистого убытка ОАО «АК «ЮТэйр» в 2014 г. и увеличение чистого убытка ОАО «АК «ТРАНСАЭРО» в 2014 г. по сравнению с 2013 г. ведет к привлечению новых кредитов под финансирование старых обязательств. Подобная ситуация уже привела к техническому дефолту и возбуждению арбитражного дела о банкротстве ОАО «АК «ЮТэйр».

Поэтому ситуация в отрасли далека от стабильной. Полностью кредитоспособной можно считать только крупнейшую авиакомпанию ОАО «Аэрофлот».

Использованные источники:

1. Официальный сайт ОАО «Аэрофлот» <http://www.aeroflot.ru/>
2. Официальный сайт ОАО «АК «ЮТэйр» <http://corp.utair.ru/>
3. Официальный сайт ОАО «АК «ТРАСАЭРО» <http://transaero.ru/>

*Андросова И.В., к.э.н.
старший преподаватель
ФГБОУ ВПО «Юго-Западный
государственный университет»
Россия, г. Курск*

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К РАЗРАБОТКЕ ТЕХНОЛОГИЙ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Специфика рациональности использования рабочего времени является предметом исследования различных отраслей научного знания. В коммерческой деятельности особенно важно контролировать издержки производства, качество оказываемых услуг, что возможно при максимально рациональном использовании рабочего времени сотрудников. Данные цели достигаются с помощью определения режимов рабочего времени, что позволяет увеличить объем продаж продукции, повысить качество оказываемых услуг при неизменных производственных мощностях, в росте прибыли за счет сокращения издержек. Социальным эффектом контроля рабочего времени является снижение текучести кадров, сокращение конфликтности и создание благоприятной атмосферы.

Организации, недооценивающие «фактор времени» и не способные эффективно управлять временем, просто обречены на утрату важнейшего стратегического преимущества, потерю конкурентоспособности и как следствие - банкротство. Исследования показывают, что 36% (78 дней в году) рабочего времени офисного сотрудника тратится неэффективно (рис.1).

Главными причинами эксперты называют недостаточное планирование и недостаточный контроль. 43% своего времени руководители высшего звена тратят не на руководство, а на администрирование и бумажную работу. Поэтому поиск рациональных путей контроля использования времени в организации, способов развития временной компетентности специалиста, применение современных методов тайм - менеджмента, - залог эффективного управления организацией.

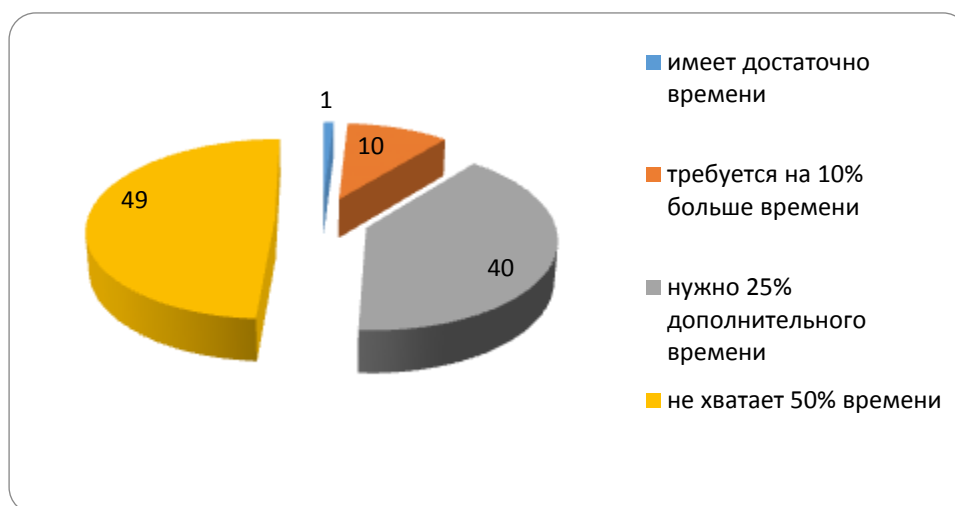
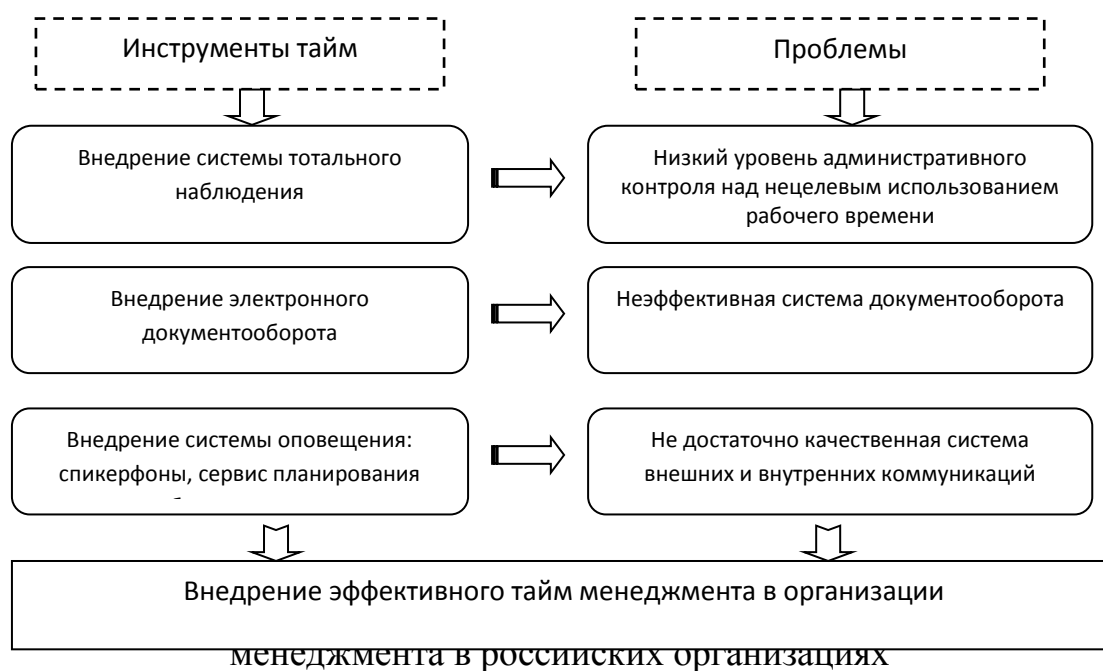


Рис.1 - Результаты опроса 100 менеджеров на предмет нехватки рабочего времени

Внедрение стратегии тайм-менеджмента на отечественных предприятиях основано на выявленных проблемам в использовании рабочего времени сотрудников организации. Предлагаемую стратегию представим на рисунке 2.



Одним из инструментов профессионального развития сотрудников является внутрифирменное обучение. В данном случае под внутрифирменным обучением понимаются все виды обучения, предоставляемые организацией для повышения квалификации своих сотрудников, которые ориентированы на нужды организации и на достижение поставленных перед ней целей. Внутрифирменное обучение возможно организовать двумя способами: отправлять сотрудников обучаться на внешние курсы подготовки (на открытые программы) или организовывать обучение внутри компании (табл.1).

**Таблица 8 – Комплекс методов внутрифирменного обучения персонала
в российских организациях**

Методы	Описание	Преимущества	Применение в организациях
Самообучение	Самостоятельные занятия проходят индивидуально на основе материалов из книг, документов, аудио-, видео – мультимедийных программ на электронных носителях по специфике тайм-менеджмента	Низкая стоимость, самостоятельный выбор места и времени занятий, отличный ассортимент предложений. Для обучения требуется мотивация обучающегося	Используется недостаточно
Обучение в процессе работы	Применяется для получения знаний в процессе профессиональной деятельности (наставничество, развивающие проекты, стажировки, ротация, коучинг). Способствуют формальным и неформальным взаимодействиям внутри коллектива, приносят взаимную выгоду обеим сторонам учебного процесса.	Выгоден, поскольку не требует выделения дополнительного рабочего времени и позволяет в процессе работы выявлять методы тайм-менеджмента.	Используется
Очное обучение	Форумы, семинары, тренинги, лекции, деловые игры. тренинг должен соотноситься с целями и интересами компании. Тренеру необходимо ставить цели, которые будут достигнуты по результатам обучения	Это один из самых эффективных методов при соблюдении правил: для обучения необходимо сформировать группу и проводить занятия в одном помещении; у сотрудников достаточно времени на занятия	Не используется

Данные таблицы показывают, что в практике российских организаций наиболее используемой формой является обучение в процессе работы, преимуществами которого является отсутствие каких - либо денежных и трудовых затрат.

Стратегический подход к разработке технологий тайм-менеджмента на отечественных предприятиях возможен, если в российских организациях будут придавать большое значение потенциалу и способностям сотрудников как важному фактору, позволяющему достигать успеха. Такая организация активно выстраивает свое будущее в соответствии со стратегическим видением своих перспектив. Она не только следует тенденциям рынка, но и

активно на них влияет.

Использованные источники:

1. Малышева П., Барилюк Ю. Тайм-менеджмент или управление временем. HRMagazine. [Электронный ресурс]. - Электрон.дан. - Режим доступа: http://www.hrm.ua/article/prodavci_vremeni (дата обращения: 29.01.2015).
2. Согачева О.В., Симоненко Е.С. имидж организации как фактор и индикатор ее конкурентоспособности // Молодой ученый. 2014. № 19. С. 367-369.

Андрющенко О.В., к.с.н.

доцент

Хайдла И.О.

студент 4го курса

Поволжский институт управления

имени П. А. Столыпина

Россия, г. Саратов

ВЛИЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: В статье рассматриваются основные модели влияния оргкультуры на деятельность компании, разработанные в англосаксонской традиции изучения культуры организации. Анализируется структура показателей организационной эффективности в контексте феномена корпоративной культуры.

Ключевые слова: организационная культура, организационная эффективность, показатели организационной эффективности

Актуальность темы подтверждается тесной связью организационной культуры со всеми областями управления, и, прежде всего, с организационным поведением, которое формирует общие положения, принципы и закономерности трудовой деятельности человека в организации. Влияние на трудовую деятельность сотрудников подразумевает влияние на саму организацию. Именно ОК не просто оказывает влияние на все рабочие процессы, а полностью формирует их.

Рассмотрением практического применения влияния организационной культуры на эффективность деятельности организации занимались многие исследователи, такие как Т. Питерс и Р. Уотерман, В. Сате, Т. Парсонса, Д. Дэнисон, Р. Квин и Дж. Рорбах.

При изучение влияния организационной культуры на деятельность организации основной сложностью в определении влияния на конкретные показатели. ОК состоит из артефактов, ценностей и базовых представлений, все составляющие невозможно измерить количественными показателями, несмотря на их осязаемое влияние на деятельность организации они являются достаточно эфемерными и не подвергаются подведению под какие то рамки.

Следовательно важным аспектом в изучение влияния ОК на

деятельность организации являлось создание исследователями в данной области моделей влияния, согласно которым можно было систематизировать оценку оказываемого влияния ОК на деятельность организации и определение его минусов и плюсов.

Исследователи в области анализа организационной культуры Р. Уотерман и Т. Питерс определили несколько черт организационной культуры, способствующих повышению эффективности компании [1]:

- центральным, то есть основополагающим моментом организационной культуры является удовлетворённость потребителя;
- принятие решений осуществляется даже в условиях нехватки информации;
- человек в организации воспринимается в качестве важнейшей ценности и актив организации;
- поощряется самостоятельность и инициативность;
- руководители организации систематически посещают объекты, управляемые ими, осуществляют непосредственное общение с подчинёнными;
- диверсификация не поощряется, строгая ориентация на основную деятельность;
- немногочисленный штат управления, простота организационной структуры;
- сочетание гибкости, осуществляемой за счет минимума вмешательств руководства и контроля, и жёсткости, осуществляемой за счет общих ценностей в организации.

Согласно представленной модели можно было подвести основные моменты влияния, однако при всем том, что организационная культура в первую очередь связана с организационным поведением, мало внимания уделяется анализу рабочего поведения работников. Рассмотрения ОК ведется именно со стороны руководства. К тому же данная модель дает только направления определения эффективности, но они не конкретизированы, что затрудняет применения модели на практике.

Еще одна модель влияния организационной культуры была разработана В.Сате. В рамках данной модели рассматривается влияние культуры на организационную жизнь, выделяются шесть процессов через которые данное влияние осуществляется [2]:

1. кооперация между частями организации и индивидами работающими в ней. Данный пункт подразумевает, что образец поведения в организации, невозможно установить лишь при помощи формальных управленческих мер, нельзя предусмотреть все. Уровень кооперации находится в прямой зависимости от предположений-ценностей разделяемых в организации, а именно: групповой работы и внутренней конкуренции;
2. принятие решений. Подразумевается, что влияние производится через ценности и верования, разделяемые в организации, которые формируют устойчивый набор базовых предпочтений и предположений у

сотрудников организации. ОК может быть инструментом снижения разногласий до минимума, что в значительной степени упрощает процесс принятия решений и делает его более результативным;

3. контроль, то есть стимулирование действий, которые направлены на реализацию поставленных руководством целей;

4. коммуникации. Существует два подхода к объяснению данного пункта, первое – это отсутствие необходимости коммуникации в делах, имеющих разделяемые предположения. Второе – разделяемые положения обеспечивают направленность, оказывая помощь в трактовки получаемых сообщений;

5. посвященность организации. Подразумевается, что сотрудник ощущает эмоциональную связь с компанией. При чем, чем сильнее ОК, тем сильнее и данная связь, с помощью которой работники могут активизировать свои действия в стремлении помочь в развитии организации и повышению эффективности ее деятельности;

6. восприятие организационной среды. Заключается в том, что ОК позволяет достичь общей трактовки опыта получаемого в ходе работы, то есть о том, о чем говорят коллеги. К примеру, в организации ценится своевременное выполнение рабочих функций, тогда даже при недостатке ресурсов работник будет стремиться к исполнению задачи к сроку;

7. оправдание своего поведения, то есть ОК позволяет осмысленно действовать и влиять на трансформацию ОК через изменение поведения. Основной задачей является не давать сотрудникам возможности оправдывать свое поведение через старую ОК.

То есть можно найти сопоставимость с моделью представленной Т. Питерсом и Р. Уотерманом, первый пункт данной модели связан с регулярностью посещения руководителями и непосредственным общением с подчинёнными на местах их работы. Второй пункт сочетает в себе, то, что решения принимаются даже в условиях нехватки информации, а так же сочетание гибкости и жесткости в организации. Третий пункт модели так же включает в себя сочетание гибкости и жесткости в организации, но и подразумевает поощрение самостоятельности и инициативности. Пункт четыре является противопоставленным пунктам ранее рассмотренной модели, так как говорится об отсутствии необходимости коммуницировать в делах. Пункты 5,6 и 7 являются новшествами по сравнению с прошлой моделью и направлены исключительно на восприятие сотрудниками ОК.

Связь между культурой и эффективностью деятельности организации в более общем виде изображена в модели Т. Парсонса, американского социолога. Разработана модель на основе спецификации установленных функций, которые должна выполнять любая социальная система и организация с целью выживания и повышения успеха деятельности. Название модели AGIL, в основу были взяты первые буквы английских названий данных функций [3]:

- адаптация;

- достижение целей;
- интеграция;
- легитимность.

Сущность модели заключается в том, что для выживания и процветания организации необходимо быть способной к адаптации к регулярно меняющимся условиям внешней среды, уметь достигать выполнения целей, поставленных ею в ходе планирования, интегрировать свои части в единое целое и быть признанной другими организациями и людьми. Модель подразумевает то, что ценности ОК являются особенно значительными инструментами или средствами реализации функций. В случае, если ценности и верования, разделяемые в организации, помогают ей в адаптации, достижение целей, объединение и возможности доказать свою полезность другим организациям и людям, то, данная культура будут иметь влияние на организацию в направлении достижения ей успеха.

Отличием от прошлых моделей является представление эффективности ОК именно со стороны действий самой организации, как единого целого. Если в прошлых моделях происходило дробление на различные составляющие организации, то данная модель не разделяет понятие организация на составные части и влияние оказывается на всю организацию, а не на ее элементы.

Р. Квин и Дж. Рорбах занимались развитием идеи Т. Парсонса, которую конкретизировали в модели «Конкурирующие ценности и организационная эффективность», которая объясняет влияние групп ценностей на эффективность организации.

Модель включает три измерения [4]:

- интеграция и дифференциация. Измерение относится к проектированию отдельных работ и всей организации. Измерение указывает на степень, с которой в организации делается упор или в сторону контроля, то есть предпочтение отдается стабильности, порядку и предсказуемости, или в сторону гибкости, то есть предпочтение отдается нововведениям, адаптации и изменениям;

- внутренний фокус и внешний фокус. Измерение отображает преобладание в организации или интереса к устройству внутренних дел, то есть удовлетворенность работников и скоординированность, или заинтересованности в укреплении положения организации как целого во внешней среде;

- средства/инструменты и результаты/показатели. Измерение демонстрирует отличие в концентрации внимания, как на процессы и процедуры, то есть установление целей, планирование и так далее, а с другой стороны на окончательные результаты и показатели их измерений, то есть эффективность, производительность и так далее.

Данные измерения определяют четыре разных подхода к организационной эффективности:

квадрант 1 — подход «человеческих отношений», отражающий

состояние поддержания системы социальных отношений, обязательств людей, децентрализации и дифференциации через развитие сплоченности и квалификационных навыков у работников;

квадрант 2 — подход «открытой системы», отражающий состояние децентрализации и дифференциации, роста и адаптации, улучшения конкурентной позиции для всей организации через концентрацию на развитии гибкости и способности к приобретению необходимых ресурсов;

квадрант 3 — подход «рационально-целевой», отражающий усиление конкурентной позиции организации в целом, максимизацию результатов, централизацию и интеграцию через акцентирование внимания на планировании, эффективности и производительности;

квадрант 4 — подход «внутренних процессов», отражающий состояние централизации и интеграции, консолидации и преемственности, поддержания системы социальных отношений через распределение информации и укрепление стабильности и порядка.

Данная модель является наиболее простой в определении типа влияния, так как основана на графическом представлении переменных. В отличие от прошлых моделей определяется в первую очередь тип влияния ОК на организацию, а согласно типу можно определить какие составные части организации подвержены влиянию.

Современным швейцарским исследователем Д. Дэнисоном была разработана модель влияния организационной культуры на эффективность организации, которая заключается в описании взаимосвязанного воздействия на эффективность организации четырех факторов организационной культуры: вовлеченности, согласованности, адаптивности и миссии.

В данной модели под эффективной организацией понимается организация, способная разрешать проблемы внутренней интеграции и внешней адаптации.

Вовлеченность — это состояние, при котором сотрудники чувствуют, что их деятельность тесно связана с целями организации, что они наделены полномочиями, что ценится работа в команде и приоритет отдается развитию человеческих способностей.

Согласованность — высокий уровень интеграции и координации.

Адаптивность — состояние, при котором организация гибко реагирует на требования покупателей, принимает риски, учится на своих ошибках и способна к изменениям.

Миссия — описание целей и направлений стратегического развития организации исходя из сложившегося в организации представления о будущем.

Данная модель схожа по своей сути с моделью Т. Парсонса, то есть так же присутствует адаптация, достижение целей, в виде миссии организации, интеграция или согласованность. Однако отличием данной модели является наличие такой составляющей как вовлеченность, то есть данная модель в большей степени ориентирована на лояльность персонала к организации.

Влияние организационной культуры на деятельность организаций должно рассматриваться в единстве пяти направлений, а именно [1]:

- а) на процессы, протекающие в организации;
- а) на структуру организации.
- б) на поведение организаций;
- с) на конкурентоспособность;
- д) на общую результативность деятельности организаций.

Обобщенная схема влияния организационной культуры на деятельность организаций:



Преимущество модели представленной О.Г. Тихомировой заключается в четком определении не только направлений влияния, но конкретных показателей.

Итак, можно прийти к выводу, что все рассмотренные модели различны не только по содержанию, но и по стороне с которой рассматривается ОК, если Т. Питерс и Р. Уотерман составляя модель рассматривали ее стороны руководства, то В.Сате рассматривал под призмой двух составляющих, как со стороны управленческой системы, так и со стороны рассмотрения поведения работников. Однако имеется еще одна парадигма рассмотрения влияния, а именно влияние на организацию как единый организм, это направление четко прослеживается в моделях Т. Парсонса, Р. Квина и Дж. Рорбаха, Д.Дэнисона. Каждая из представленных моделей имеет общую черту, а именно то, что каждый пункт модели является составляющей целей организации и имеющихся в ней норм.

Использованные источники:

1. Тихомирова О.Г. Организационная культура: формирование, развитие и оценка. - СПб.: СПбГУ ИТМО, 2008. — С. 112
2. Грошев И.В., Емельянов П.В., Юрьев В.М. Организационная культура. Учебное пособие. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – С. 251
3. Стеклова О. Е. Организационная культура: учебное пособие / О. Е. Стеклова. – Ульяновск: УлГТУ, 2007.– С. 84
4. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент. 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Экономистъ, 2006. — С. 325

*Андрющенко О.В., к.с.н.
доцент*

*Костыряченко А.В.
студент 4го курса*

*Поволжский институт управления имени П. А. Столыпина
Россия, г. Саратов*

ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕДУРЫ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В статье ставится задача рассмотреть российский и зарубежный опыт процедуры обучения персонала производственных предприятий. Проанализированы отличительные черты, особенности процедуры обучения производственного персонала отдельных стран.

Ключевые слова: обучение и развитие персонала рабочих, повышение квалификации, внутрифирменное обучение, отечественный и зарубежный опыт, особенности процедуры обучения.

Обучение и повышение квалификации персонала в условиях рыночных отношений приобретает особую актуальность, поскольку выступает одним из факторов обеспечения высокой конкурентоспособности и устойчивого позиционирования на рынке независимо от сферы деятельности.[1]

Промышленность, знания и технологии развиваются настолько быстро, что в течение каждых пяти лет количество информации удваивается. Сейчас невозможно в процессе трудовой жизни (30 - 40 лет) пользоваться только теми знаниями, которые были приобретены в специальной школе или высшем учебном заведении.[2]

Многие российские производственные организации стремятся своевременно и регулярно совершенствовать процедуру обучения своего персонала.

Заслуживает внимания система управления знаниями в ОАО «Лукойл», в основе которых лежит положительный опыт передовых фирм мира, а также элементы отечественного опыта советского периода. В целях создания эффективной системы обучения компания:

- разрабатывает критерии распределения работников по группам для

целей обучения и развития;

- выявляет общие для этих групп профессионально - технические,
- управленческие и поведенческие требования;
- определяет общие для этих групп потребности в обучении, следующие из стратегии развития и компании;
- анализирует возможные формы и способы обучения и развития для

удовлетворения выявленных потребностей;

- разрабатывает комплексную перспективную программу корпоративного обучения и развития для различных групп работников и планирует ее реализацию.[3]

В ОАО «МРСК Центра и Приволжья» из года в год расширяется использование возможностей корпоративной сети учебных центров, в которую входят семь лицензированных некоммерческих образовательных организаций, обеспечивающих основную потребность компании в подготовке технического персонала.

В 2011 году актуализированы перечни и содержание учебных программ, проведено переоснащение технической базы обучения, внедрены новые формы дистанционного обучения с использованием современных мультимедийных систем, увеличено количество неработающих пенсионеров – энергетиков, привлекаемых к преподавательской деятельности. [4]

Американские фирмы на профессиональную подготовку, обучение и переобучение персонала тратят немалые финансовые, материальные, временные, человеческие ресурсы. Залог успеха деятельности всей фирмы во многом определяется ростом уровня знаний, индивидуального и группового интеллектуального потенциала.[5] В США в системе повышения квалификации на производстве существуют жёсткие экономические критерии, они ориентируются на конечный практический результат, осуществляется тщательный контроль и обязательно оценивается эффективность каждой программы (в том числе и стоимостная).

Профессиональное обучение работников электроэнергетической промышленности в г. Шарлотт, осуществляется в учебном центре при научно – исследовательском институте. Оперативный персонал делится на три уровня (руководящий, действующий и вспомогательный оперативный персонал). В соответствии с этими тремя степенями компетентности и строится система обучения. Срок обучения - 4 года (основное базовое образование). За это время готовят специалистов 3 уровня. Для дальнейшего повышения квалификации персонал и в рабочее, и во вне рабочее время занимается на тренажерах, установленных непосредственно на электростанциях. Кроме того, в тренажерном зале работают постоянно действующие курсы повышения квалификации персонал для всех 3 уровней.[6]

Основной задачей японской системы обучения персонала является

превращение «знания отдельного работника в знание всей организации». Для практического осуществления этой задачи служат японские «кружки качества». Особое внимание обучению непосредственно на производстве уделяется при профессиональной подготовке молодых рабочих и начинающих руководителей. Выпускники учебных заведений и кадровые

рабочие, имеющие общеобразовательную подготовку, получают профессиональные знания преимущественно уже на производстве. [7]

Крупные японские предприятия сразу после найма технических специалистов определяют их на производство с целью обучения на срок 6-12 месяцев, где под руководством начальника цеха они изучают производственные задачи. По окончании обучения работники в качестве технических специалистов направляются в научно-исследовательские отделы и в аппарат управления производства. Обучение специалистов осуществляется непрерывно. Многие технические специалисты, работающие в области производственных технологий, проходят обучение на фирме за счет перемещения с одного места работы на другое, главным образом, в пределах одной области работы, проходя опережающее профессиональное обучение по мере внедрения новых производственных технологий. Опережающее профессиональное обучение работников вызывается главным образом автоматизацией оборудования и внедрением гибких технологий и производственных систем.

Профессиональное (в том числе и внутрифирменное) обучение кадров в Германии высоко ценится как со стороны населения, так и со стороны государства. При этом предприятия составляют основу и обучения, и последующей профессиональной деятельности. [8]

В отличие от американской системы повышения квалификации в Германии на первое место ставится программа. Методика преподавания предусматривает чтение лекций с иллюстрацией их плакатами, проведение практических занятий и семинаров.[9] Компания «Сименс» демонстрирует применение практически общей германской системы образовательного и профессионального тренинга на уровне фирмы. Инвестиции в обучение и тренинг составили 300 млн. немецких марок. Затраты на сотрудников, продолжающих обучение в технических областях, на ЭВМ, в сферах производства и менеджмента составили 460 млн. марок. Ежегодно компания проводит 17 тыс. образовательных курсов всех типов (примерно 4 млн. человеко-часов занятий). Каждый год в них принимает участие более 40 % работников. О гибкости программ и управления в области тренинга свидетельствует то, что каждый год примерно четверть всех курсов устаревает и заменяется другими.

Французская система повышения квалификации и подготовки кадров не имеет централизованных программ. Для работы по повышению квалификации приглашаются лица, занимающие в организациях и учреждениях ответственные и руководящие должности и крупные представители делового мира. Французская фирма «СОР»,

специализирующейся на вопросах водоснабжения и водоотведения обучает своих работников в специализированном Институте повышения квалификации. Заканчивается обучение производственной стажировкой или обучением на рабочих местах на предприятии. Для обучения приглашаются специалисты фирмы, преподаватели ведущих вузов Франции. Большой интерес вызывает опыт организационно – методологической работы. В институтах повышения квалификации много времени уделяют разработке учебных программ, в которых до 80 % учебного времени предусматривают на практическое обучение, а 20 % - на теоретическое.

В корейской компании «Хёнде Моторс» важное место занимает внутренний тренинг, относящийся к внутрифирменному обучению работников и отражающий политику дистрибьюторской организации. Обучающий персонал состоит из двух категорий: тренинг-менеджеры и инструкторы. [10]

Тренинг-менеджер дистрибьютора составляет долгосрочные учебные планы, а также компетентно руководит инструкторами (контролирует реализацию каждого аспекта обучающей программы в соответствии с планом).

Инструкторы - это работники, которые занимаются обучением технических специалистов. Они должны иметь глубокие знания и практический опыт во всех аспектах автомобильного производства «Хёнде».

Внутренний тренинг может быть трех видов: внерабочий (групповой) тренинг, тренинг на работе и самостоятельный тренинг (саморазвитие через самообучение).

Таким образом, в мире не существует единой системы переподготовки и повышения квалификации кадров. Каждая страна использует свой опыт, который сложился в ней годами и который дает свои определенные результаты.

Использованные источники:

1. Олейникова И.Н. Профессионально ориентированное образование как фактор развития человеческого капитала в организациях // Вестник таганрогского института управления и экономики. 2014. №1.
2. Кононова И.В. Зарубежный опыт организации подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров // Фэн-наука. 2012. №6.
3. http://www.lukoil.ru/materials/doc/LUKOIL-HR_Policy.pdf
4. Беляева Е.Е. Обучение и развитие персонала в интересах инновационного развития электроэнергетической компании // Наука и экономика. 2012. №5.
5. Бабаева Э.Т. Зарубежный опыт переподготовки и повышения квалификации персонала // Наука 21 века: вопросы, гипотезы, ответы. 2014. №6.
6. Новиков П.П. Зарубежный опыт организации профессионального обучения персонала в современных условиях // Региональные проблемы преобразования экономики. 2013. №2.
7. Кононова И.В. Зарубежный опыт организации подготовки,

- переподготовки и повышения квалификации кадров // Фэн-наука. 2012. №6.
8. Новиков П.П. Зарубежный опыт организации профессионального обучения персонала в современных условиях // Региональные проблемы преобразования экономики. 2013. №2.
9. Бабаева Э.Т. Зарубежный опыт переподготовки и повышения квалификации персонала // Наука 21 века: вопросы, гипотезы, ответы. 2014. №6.
10. Новиков П.П. Зарубежный опыт организации профессионального обучения персонала в современных условиях // Региональные проблемы преобразования экономики. 2013. №2.

*Андрющенко О.В., к.с.н.
доцент*

*Яшина М.А.
студент 4го курса
Поволжский институт
управления имени П. А. Столыпина
Россия, г. Саратов*

ОСОБЕННОСТИ ОТБОРА ПЕРСОНАЛА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В статье рассматриваются отечественная и зарубежная практика отбора персонала производственных предприятий. Представлен обзор этапов и типовых критериев отбора для ряда должностных групп, рассмотрен инструментарий, используемый в ходе отборочных испытаний.

Ключевые слова: отбор персонала производственного предприятия, отбор ИТР, этапы отбора, критерии отбора, методы отбора

Отбор персонала для производственных предприятий обладает специфическими особенностями. Для управленческого персонала это касается ограниченностью выбора менеджеров, имеющих опыт управления производством. Менеджеры должны иметь не только определенные знания в области экономики, финансов и управления, но и знать специфику производства, знать в чем заключаются трудности управления производством и с какими проблемами приходится сталкиваться в процессе производства.

Для отбора ИТР основной проблемой является дефицит квалифицированных кадров. В силу ограниченности предложения рынка труда, организации идут на уступки, они готовы принимать на работу менее квалифицированных специалистов, чем необходимо, возлагая на себя при этом, необходимость в обучении таких специалистов.

Среди рабочих основной проблемой является высокая текучесть кадров, так как на производственных предприятиях зарплатные предложения примерно одинаковые, а карьерный рост затруднен, рабочие часто переходят с одного предприятия на другое. При этом возникает сложность анализа документов и проверки рекомендаций, так как зачастую кандидаты не могут

предоставить рекомендации, а порой и документы о предыдущем опыте работы.

За последние несколько лет в России стремительно стали развиваться и внедряться технологии эффективного отбора персонала на производственных предприятиях. Для каждой категории персонала менеджеры по отбору применяют различные методики оценки кандидатов на вакантную должность. В зависимости от специфики должности и особенностей организации применяются и комбинируются различные методики оценки.

Мы проанализируем опыт передовых компаний, внедряющих новейшие технологии отбора персонала на практике.

Запуск нового производства - это всегда трудоемкий процесс, который можно эффективно реализовать лишь благодаря наличию необходимого количества трудовых ресурсов и грамотной работе кадровой службы. В качестве опытом массового подбора специалистов разного уровня для запуска нового автомобильного предприятия в сжатые сроки в условиях повышенной кадровой конкуренции мы рассмотрим автоконцерн «ПСМА Рус» [1]. Эта организация занимается производством автомобилей Пежо, Ситроен, Митсубиси.

При отборе кандидатов на позиции неквалифицированных рабочих рекрутеры применяли метод симуляции производственных ситуаций. Данный метод представляет собой набор упражнений, которые косвенно имитируют ежедневные производственные ситуации и позволяют проводить оценку кандидатов на выполнение разных работ в ходе производственной деятельности.

В течение дня кандидат участвует в ряде мероприятий: ему устраивают презентацию завода, рассказывают о компании, условиях работы, льготах, компенсациях и прочем. После этого он проходит тестирование. Для создания обстановки, максимально приближенной к действительности, выполнение упражнений сопровождается звуковыми шумами, характерными для производства. Многие упражнения нужно выполнять стоя, имитируя реальные движения, которые совершает работник на предприятии.

В ходе использования данного метода рабочие могут лучше осознать свой будущий функционал, а менеджеры смогут оценить готовность умения кандидата и его готовность к выполнению определенных операций. Такой подход позволяет минимизировать риск увольнения из компании в будущем по причине сложности выполняемых задач».

Рассмотрим другую ситуацию:

«Юнимилк» приобрел на территории РФ порядка 25 производственных площадок. В условиях стремительного роста структура компании формировалась несколько спонтанно, и некоторые HR-процессы были выстроены нечетко. Это создавало ряд сложностей, одна из которых - подбор функциональных руководителей для региональных подразделений [2].

Проблематика:

1. *Несовпадение мнений «заказчиков» подбора.* Решение о соответствии кандидата вакансии принимают несколько человек.

2. *Территориальная «разбросанность»*

3. *Нерациональное использование бюджета на подбор персонала* (отсутствие внутренних источников информирования о вакансиях. Неиспользование кадрового резерва)

В качестве методов отбора выступают: конкурс резюме, телефонное интервью и 3 этапа собеседования.

1 тур собеседования: собеседование организует и проводит сотрудник отдела подбора персонала. В случае, если на данном этапе инициатор заявки желает провести дополнительное испытание с помощью теста, опросника. Кейса или другого инструмента, то он должен самостоятельно прикрепить инструментальный к заявке на подбор.

2 тур: собеседование с руководителем (менеджер по подбору может так же участвовать на данном этапе). На данном этапе кандидата информируют кандидата о задачах должности, основных условиях работы, оценивают его управленческие и профессиональные навыки, а также предлагают решить задание (кейс) либо пройти испытание (например, принять участие в ролевой игре).

3 тур: необходим в случаях, когда линейный и функциональный руководители не смогли выбрать одного финалиста. Испытания на данном этапе проводят руководители и специалист по подбору.

По завершении интервью руководитель изучает заполненную всеми предыдущими интервьюерами Карту кандидата и вносит в нее письменное заключение в приеме кандидату, не прошедшему конкурсное испытание. Впоследствии Карта кандидата передается в отдел подбора персонала и хранится в базе данных кандидатов.

Очень важно, что на втором и третьем этапах собеседования все интервьюеры должны присутствовать одновременно. В этом помогают четкая организация процесса, система видеоконференции, возможность организации селекторных совещаний.

В современной организации при отборе производственного персонала важны не только профессиональные качества, но и физические данные, медицинские противопоказания и психологические особенности. Так, в одной из организаций горно-промышленности в качестве критериев отбора были сформулированы следующие основные показатели [3]:

1. Требуемые индивидуальные особенности организма (физическая выносливость)

2. Медицинские противопоказания

3. Профессиональные знания

4. Деловые качества

5. Индивидуально-психологические и личностные качества

6. Психофизиологические качества

Для определения уровня профессионализма рекомендованы следующие методы: собеседование, экзамен, экспертные оценки, психологическое тестирование, инструментальные измерения.

Для оценки индивидуально-психологических и личностных качеств, помимо указанных в таблице, используются специальные тестовые методики, например: опросник Д. Дженкинса, опросник Басса-Дарки, опросник свойств темперамента Русалова, методика Л.П. Калининского для исследования профессионально значимых и деловых качеств будущего специалиста и др.

Психофизиологические характеристики изучаются с помощью особого класса методик, диагностирующих природные особенности человека, обусловленные свойствами его нервной системы.

Профессиональные знания, умения, навыки оцениваются в ходе экзамена с помощью специальных тест-вопросов и тест-заданий.

Так же одним из основных методов оценки квалифицированных рабочих является проведение профессиональных испытаний.

Таким образом, научно-обоснованный отбор кадров позволяет избежать главной и широко распространенной ошибки - субъективной оценки кандидата и влияния первого впечатления кадровика о человеке на решение о его трудоустройстве. В то же время он позволяет кандидату понять, подходит ли ему данное рабочее место или должность.

Большинство российских организаций стали применять центр оценки в качестве основного метода оценки кандидатов на вакантную должность. Так в ООО «Юнилин» (деревообрабатывающее производство одним из главных этапов отборочных испытаний является центр оценки)

Этап 1: отбор по резюме.

Этап 2: оценка профессиональных знаний.

Этап 3: личная встреча с линейным менеджером и рекрутером.

Этап 4: принятие решения по итогам собеседования..

Этап 5: проведение Центра оценки [4].

Центр оценки решено проводить для того, чтобы выявить уровень soft skills кандидатов, претендующих, прежде всего, на менеджерские позиции, а также на должности, где предполагается общение с большим количеством людей (например, инженеры производства).

Программа Центра оценки в компании «Юнилин»:

1. Интервью по компетенциям.
2. Тест Белбина.
3. Мотивационное интервью.
4. Тест мотивации.
5. Опросник Кейрси (типология Майерс-Бриггс) - методика оценки темперамента.
6. Баскет-кейс «Организационный тест».

Так же одной из главных проблем современной организации, является обеспечение ее безопасности, как с информационной. Так и экономической

точки зрения. Прежде всего это процесс предотвращения негативного воздействия на экономическую безопасность предприятия за счет снижения рисков и угроз, связанных с персоналом, и его противоправными действиями.

Поэтому многие организации, в том числе производственные мероприятия при выборе методик обращаются к психологическим тестам. Позволяющим определить склонность кандидата к отклоняющемуся поведению и готовность нарушать закон, идти против интересов компании ради собственных целей. Для проверки данных качеств используются следующие методики [5]:

- тестирование (тесты Кеттелла, Айзенка, РСК, КУ-сорт, Томаса и др.);
- бланковые методики (к таковым относятся тесты Равена, Векслера, Амтхауэра и др.);
- проективные методики -еще более усложненный тип тестов (тесты Люшера, Розенцвейга, тест «Пятна Роршаха»);
- проверку на полиграфе (детекторе лжи).
- тестирование на основе Extended disc и Midot. Это тесты для оценки профессиональной пригодности и черт характера, а также естественной реакции индивидуума на внешние воздействия. Причем Midot - быстрый и эффективный online-тест для оценки морально-нравственных параметров личности, благонадежности человека и наличия у него склонности к совершению служебных злоупотреблений.

Итак, мы можем отметить, что на данном этапе развития технологий отбора, организации используют множество различных методов и технологий, позволяющих дать полноценную и объективную оценку кандидатов. Для эффективного отбора необходимо выявить наиболее важные качества кандидатов и выбрать именно тот набор инструментария для оценки, позволяющий выявить именно эти качества.

Изучая современные тенденции отбора персонала, можно отметить, что большинство современных организаций при выборе методик отбора отдают предпочтение групповым методам, это сокращает временные затраты на отбор и позволяет сравнить кандидатов в ходе оценки. Так же одной из тенденций является предпочтение методик, включающих в себя выполнение непосредственного задания, связанного с исполнением будущих функций. Такой подход позволяет оценить навыки кандидата, его умения и знания, необходимые для выполнения должностных обязанностей. Данные тенденции наиболее актуальны для оценки инженерно-технического персонала в современных российских организациях.

Использованные источники:

1. Седунич М. Запуск производства в режиме конкуренции //Справочник по управлению персоналом- №8.- 2012.- С.34-38
2. Степанова Л.П. Ключевой персонал: структурируем подбор//Справочник по управлению персоналом.-№1.-2012.- С. 71-73

3. Долженкова Ю., Азямова Л. Особенности отбора рабочих на российских предприятиях//Справочник по управлению персоналом.-№ 2.-2009.-С. 62-64
4. Погодина Г. Сотрудники производства: особенности подбора//Справочник по управлению персоналом.-№9.- 2011.- С. 62
5. Васильева О. Как обезопасить компанию от нерадивых сотрудников//Справочник по управлению персоналом.-№8.-2013.- С. 32

*Анисимова М.В.
студент 2 курса
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный
аграрный университет»
Россия, г. Орел*

ВОПРОСЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОХОДА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РФ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В Российской Федерации налогообложение доходов физических лиц регулируется НК РФ и действующими международными договорами Российской Федерации или бывшего СССР. В соответствии со ст. 207 НК РФ налогоплательщиками налога на доходы физических лиц признаются физические лица: являющиеся налоговыми резидентами РФ; не являющиеся налоговыми резидентами РФ, но получающие доходы от источников в РФ.

Проанализировав существующую систему налогообложения физических лиц в Российской Федерации, которая представлена такими налогами как НДФЛ, налог на имущество физических лиц, земельный, транспортный налог, обозначилась необходимость ее реформирования.

Во многих европейских странах налог на доходы физических лиц взимается по прогрессивной шкале от 0 до 57%. Не смотря на высокие ставки, необходимо понимать, что в этих странах установлены высокие объемы сумм необлагаемых налогом, кроме этого введены различные льготы (например, льготы на детей, по возрасту, при определенных чрезвычайных обстоятельствах). В России тоже существует немалое количество льгот, но они практически не выполняют своей роли, льготы не способствуют соответствию налогообложения уровню доходов, к примеру, по НДФЛ с 2012 г. необлагаемый вычет на самого налогоплательщика отменен, остался необлагаемый вычет на иждивенцев в размере 1400 руб. на одно-двух детей, 3000 руб. за третьего и последующего ребенка, вычет предоставляется на каждого ребенка, в Германии ежемесячный необлагаемый минимум 331,161 тыс. руб., Франции 318 890 руб. и США 225,918 руб.. Собственно говоря, перевес фискальной функции налогообложения в нашей стране над всеми остальными очевиден.[5,с.134]

Главными недостатками существующих имущественного и земельного налогов являются отсутствие унификации налогообложения объектов недвижимости, проблемы в их администрировании.

Помимо этого, присвоение налогу на имущество статуса регионального налога, противоречит условиям формирования введения

налога на недвижимость и является преградой для налогообложения недвижимости как единого составляющего. Налог на недвижимость определенно должен носить статус местного налога, ведь именно за счет данного налога финансируются все издержки, связанные с оплатой услуг недвижимости. Несмотря на ежегодно проводимые работы и постоянное увеличение сумм налогов, поступающих в бюджеты, удельный вес налога на имущество в итоге доходов местных бюджетов остается незначительным, это выявлено основными проблемами: инвентаризационная стоимость отсутствует у значительно числа объектов недвижимости, и эта стоимость очень сильно разнится с рыночной стоимостью.

Одной из многочисленных проблем исчисления и уплаты НДФЛ в современных условиях является определение налоговой базы

Согласно ст. 207 Налогового кодекса РФ (далее - НК РФ) налогоплательщиками налога на доходы физических лиц (далее - налогоплательщики) признаются физические лица, являющиеся налоговыми резидентами Российской Федерации, а также физические лица, получающие доходы от источников в Российской Федерации, не являющиеся налоговыми резидентами Российской Федерации.

Если из дохода налогоплательщика по его распоряжению, по решению суда или иных органов производятся какие-либо удержания, такие удержания не уменьшают налоговую базу.

Право на распоряжение имуществом может являться доходом, если оно возникло в результате перехода права собственности, так как в силу СТ. 209 Гражданского кодекса РФ (далее - ГК РФ) собственнику принадлежат права владения, пользования и распоряжения имуществом.

Вместе с тем собственник имеет право передавать другим лицам права владения, пользования и распоряжения имуществом в пределах, определяемых собственником, который сохраняет при этом право собственности. В частности, сюда относятся:

- договор хранения, если по условиям договора хранитель может распоряжаться сданными ему на хранение товарами (ст. 918 ГК РФ);

- договор доверительного управления имуществом, если в случаях, предусмотренных договором, доверительный управляющий осуществляет распоряжение имуществом (ст. СТ. 1012, 1018, 1020 ГК РФ).

Не возникает дохода в случаях, когда вещи передаются в собственность по договору займа, так как подобный договор предполагает возврат равного количества вещей того же рода и качества (ст. 807 ГК РФ).

Следует обратить внимание, что удержания из дохода налогоплательщика не уменьшают налоговую базу. [6,с.85]

Если сумма вычетов в налоговом периоде превышает сумму доходов, то налоговая база принимается равной нулю. Сумма превышения вычетов над доходами на следующий налоговый период не переносится. Исключение составляют имущественные вычеты, которые переносятся на последующие налоговые периоды до их полного использования в соответствии сп. 1 СТ.

220 НК РФ.

При определении налоговой базы по доходам, облагаемым налогом по ставкам 9; 30 и 35%, налоговые вычеты не применяются, Т.е. налоговая база в данном случае совпадает с денежным выражением упомянутых выше доходов.

Таким образом, если налогоплательщик не получил в течение налогового периода доходов, облагаемых по ставке 13%, но получил доходы, облагаемые по другим ставкам, налоговые вычеты ему не предоставляются и налог должен быть исчислен исходя из полной суммы полученных доходов.

Пункт 5 ст. 210 НК РФ устанавливает, что доходы налогоплательщика, выраженные (номинированные) в иностранной валюте, подлежат пересчету в рубли по официальному курсу рубля к соответствующей иностранной валюте, установленному ЦБ РФ на дату фактического получения доходов.

Налоговая база формируется налоговыми агентами - российскими организациями и постоянными представительствами иностранных организаций в Российской Федерации на основе данных регистров бухгалтерского учета и иных документально подтвержденных данных о доходах, подлежащих налогообложению.

Учет доходов физических лиц и определение налоговой базы осуществляются налоговыми агентами - источниками выплаты таких доходов по форме, установленной в РФ (форма N 1-НДФЛ).

Физические лица, получившие в течение года доходы от налоговых агентов, ведут учет доходов и определяют налоговую базу на основе справок о доходах, выдаваемых им налоговыми агентами по форме, установленной в РФ (форма N 2-НДФЛ), а также иных документально подтвержденных данных о доходах, признаваемых объектом налогообложения в Российской Федерации. [3,с.142]

Предприниматели, нотариусы и адвокаты определяют налоговую базу отчетного налогового периода на основе данных учета доходов, расходов и хозяйственных операций. Учет доходов и расходов и хозяйственных операций осуществляется согласно Порядку учета доходов и расходов и хозяйственных операций для индивидуальных предпринимателей (утв. совместным Приказом Минфина России N 86н И в РФ N БГ-3-04/430 от 13.08.2002).

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ, (ред. от 06.04.2015)
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ, (ред. от 08.03.2015)
3. Налоги в нашей жизни. Материалы научно-практической конференции "Человек и общество" / Юрьев В.М., Куприн А.В., Щербинин А.Т., Тамбов, 2013.
4. Основы налогового права / Под ред. С.Г. Пепеляева. -- М.: ИД «ФБК-Пресс». - 2014. ,

5. Барулин С.В. Налоги как инструмент государственного регулирования экономики. - М.: Финансы, 2014.
6. Барышникова Н.П. Налоги России в нормативных документах. - М.: БЕК, 2014.

*Анисимова М.В.
студент 2 курса
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный
аграрный университет»
Россия, г. Орел*

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОДАЖИ ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА НА ПРИМЕРЕ ТНВ «МИЧУРИНСКОЕ»

Важным условием повышения эффективности отрасли растениеводства является рост урожайности и снижение материально-денежных затрат на производство и реализацию продукции растениеводства. Урожайность культур в перспективе может быть повышена до 200-250 ц/га за счет подбора высокопродуктивных сортов и гибридов культур, совершенствования структуры посевов, внедрения индустриальных технологий возделывания и уборки. Весьма положительно влияет использование органических и химических удобрений, средств биологической и химической защиты растений. Например, под овощные культуры нужно вносить не менее 30 т органических и 250 ц действующего вещества минеральных удобрений. Под посадку картофеля необходимо вносить ежегодно не менее 30-40 т органических и 200-250 кг действующих веществ минеральных удобрений в расчете на 1 га площади.

Пути повышения эффективности производства и реализации продукции растениеводства:

- Рост урожайности
 - применение высокопродуктивных сортов и гибридов;
 - внесение органических и минеральных удобрений;
 - использование химических и биологических средств защиты растений от вредителей и болезней;
 - размещение посевов культур на плодородных и орошаемых землях.
- Сокращение затрат труда
 - внедрение индустриальных технологий возделывания и уборки;
 - повышение уровня механизации погрузочно-разгрузочных работ;
 - использование прогрессивных форм организации труда.
- Снижение себестоимости продукции
 - углубление специализации и развитие концентрации растениеводства;
 - сочетание производства овощей в открытом и закрытом грунте;
 - сокращение затрат на семена и посадочный материал, на оплату труда и материальные ресурсы;
 - совершенствование материального стимулирования труда.

• Совершенствование способов заготовки и реализации продукции растениеводства

- эффективные каналы реализации;
- установление рыночных цен на продукцию;
- повышение качества и сокращение потерь продукции в процессе производства и реализации.

Другим направлением повышения экономической эффективности растениеводства является рост производительности труда и снижение себестоимости производства. Основными факторами повышения производительности труда в отрасли являются внедрение системы машин по возделыванию, уборке и товарной доработке продукции, совершенствование организации и материального стимулирования работников отрасли. Затраты труда при внедрении комплексной механизации в овощеводстве могут быть сокращены на единицу продукции в 2-2,5 раза.

Немаловажную роль в повышении эффективности производства продукции растениеводства отводится улучшению качества продукции и ее сохранности в течение длительного периода. Здесь основное внимание должно быть обращено на подбор сортов и гибридов, имеющих хорошие вкусовые качества и способные сохранять питательные вещества при хранении и промышленной переработке.

Увеличение объемов производства, улучшение качества продукции и сокращение и сокращение затрат может быть достигнуто также за счет развития дорожно-транспортного хозяйства и внедрения в производство новых форм и методов затаривания продукции, экономного расходования всех средств производства.

По моему мнению, для повышения прибыли от реализации продукции растениеводства можно попробовать снизить затраты на производство продукции за счет снижения отдельных статей затрат. Расчет будем производиться на примере ТНВ «Мичуринское», расположенного в Орловской области, Урицком районе

Затраты по растениеводству в 2013 г. по предприятию ТНВ
«Мичуринское»

Оплата труда с отчислениями на социальные нужды, тыс.руб.	7105
Семена и посадочный материал, тыс.руб.	3396
Удобрения минеральные, тыс.руб.	2540
Содержание основных средств, тыс.руб.	9460
Всего, тыс. руб.	39210

Выручка – 11175 тыс. руб. Следовательно затраты превышают выручку и предприятие терпит убытки.

$$\text{Пр} = 11175 - 39210 = -28035 \text{ (тыс. руб.)}$$

Предприятие несет убыток – 28035 тыс. руб.

Можно снизить затраты на минеральные удобрения за счет из закупки

по более низкой цене.

Всего затраты на минеральные удобрения равны 2540 тыс. руб., посевная площадь 2677 га, следовательно, можно сумму расхода на 1 га в денежном выражении:

$$2540:2677=948,8 \text{ руб/га}$$

Норма внесения минеральных удобрений равна 30 кг/га.

$$\frac{2540}{30 \cdot 2677} = 31,6 \text{ руб/кг}$$

Предприятие ТНВ «Мичуринское» закупает удобрения по 31,6 руб/кг.

Поставщик «АгроСельМаш» реализует минеральные удобрения по 24,6 руб/кг, причем в стоимость уже входят затраты по доставке удобрения.

С учетом нового поставщика затраты на минеральные удобрения теперь составят:

$$24,6 \cdot 30 \cdot 2677 = 1975626 \text{ руб.}$$

$$2540000 - 1975626 = 564374 \text{ руб.}$$

Экономическая выгода будет равна 564374 руб.

Следовательно, всего затраты станут равны:

$$39210000 - 564374 = 38645626 \text{ руб.}$$

Тем самым предприятие понизит свой убыток:

$$11175000 - 38645626 = - 27470626 \text{ руб.}$$

Таким образом, постепенно снижая отдельные статьи затрат, данное предприятие можно вывести на уровень получения прибыли.

Использованные источники:

1. Куликов Н.И. Экономика отраслей АПК: Учебник / Н.И. Куликов, И.А. Минаков, О.В. Соколов. – М.: КолосС, 2011 – 464с.
2. Попов Н.А. Экономика сельского хозяйства: Учебник / Н.А. Попов. – М.: Дело и сервис, 2010 – 296с.
3. Савицкая, Г. В. Экономический анализ: учебник. — 14-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2011. — 649 с.
4. Экономика общественного сектора: учебник / под ред. П. В. Савченко и др. — М.: ИНФРА-М, 2010. — 763 с.
5. Экономика предприятия [Электронный ресурс]: электрон. учебник / Т. А. Симунина [и др.]. - 3-е изд., перераб. и доп. – М.: КноРус, 2010.
6. Экономика предприятия: учебник / под ред. А. Е. Карлика, М. Л. Шухгальтер. - 2-е изд., перераб. и доп. - СПб.: Питер, 2010. - 464 с.

Анисимова О.Р.

студент 4 курса

РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева

Россия, г. Москва

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЖИВОТНОВОДСТВА РЯЗАНСКОЙ ОБЛАСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Центральным звеном АПК является сельское хозяйство, в составе которого особое место занимает животноводство.

Животноводство развивается по двум направлениям: инерционное и инновационное, которые определяются воздействием различных факторов.

Под инерционным развитием понимают процесс, предполагающий стагнацию, замедление темпов экономического роста и сопровождающийся кризисными явлениями, связанными с ростом цен, инфляцией, безработицей.

Напротив, инновационное развитие связано с ускоренным экономическим ростом, повышением эффективности функционирования системы, расширенным воспроизводством и улучшением качества жизни населения [2].

Применительно к животноводству инновационная деятельность означает совокупность последовательно осуществляемых действий по созданию новой или улучшенной животноводческой продукции, усовершенствованной технологии и организации её производства, на основе использования результатов научных исследований и разработок, или передового производственного опыта [1].

Животноводство – это трудоемкая отрасль, развитие которой требует немалых капиталовложений. И, казалось бы, в современных условиях кризиса состояние данной отрасли должно прийти в упадок, однако, в феврале 2015 года дневной надой молока в Рязанской области превысил 812,6 тонны. Это на 80 с лишним тонн в сутки больше, чем в это же время в прошлом году.

Между тем и 2014 год для молочной отрасли региона оказался очень удачным. Производство выросло на 4,6 %. Впервые в истории Рязанской области от каждой коровы надоили по 5265 килограммов молока. Поэтому нынешний результат вдвойне важен! И для дальнейшего роста есть неплохие предпосылки. Кормов на зимовку заготовили с запасом – на 21 % больше физиологической потребности крупного рогатого скота. Также была значительно улучшена генетика дойного стада.

Подтвердим простым примером. Недавно ООО «Агрофирма-Пителинская» получила крупную партию КРС голштинской породы от ОАО «Росагролизинг». В результате, именно благодаря этому хозяйству Пителинский район вошел в семерку лучших муниципалитетов региона по производству молока. В прошлом году надой в Пителине выросли в 2,2 раза. Сейчас в сутки прибавка в надоях более 21,4 тонны – второй на Рязанщине показатель. А все это благодаря тому, что Агрофирма в скотные дворы ставит самых высокопродуктивных животных.

По этой же причине в число лидеров региона вошел Рыбновский район. Здесь ООО «Вакинское Агро» и ООО «Русь» тоже пополнили дойное стадо высокопродуктивными коровами. В сутки в районе надаивают свыше 100 тонн молока – на 43 с лишним тонны больше, чем в прошлом году. Также достижению высоких показателей способствует применение современных технологий доения, кормления и содержания коров, модернизация отрасли в целом.

Именно этот модернизационный задел позволяет с успехом

преодолевать первые месяцы наступившего кризиса, когда вместе с колебаниями курсов валют стали колебаться и цены на тот же высокородный скот, на оборудование, технологии, многое другое. Вместе с растущей инфляцией начали подниматься и ставки банковских кредитов.

Как при всем этом обеспечить долгосрочную стабильность отрасли?

Решая этот вопрос, новый глава министерства сельского хозяйства и продовольствия региона Борис Шемякин проводит рабочие совещания по подготовке и проведению весенних полевых работ. Из-за нестабильных погодных условий пересматривается структура посевных площадей. Животноводам рекомендовано увеличить долю кормовых культур с целью недопущения снижения продуктивности скота и объемов производства продукции в отрасли.

Несмотря на сложную экономическую ситуацию, животноводческие предприятия продолжают строиться и расширяться. Так, например, в селе Подвязые Рязанского района ООО «Авангард» ведет строительство животноводческого комплекса на 1200 голов дойного стада беспривязно-боксового содержания с родильным отделением и телятником. Полностью ввести объект в эксплуатацию планируется в конце 1 квартала 2015 г. [4].

Ферму комплектуют собственным чистопородным поголовьем чернопестрой породы. На сегодняшний день численность крупного рогатого скота на комплексе составляет 638 голов, в том числе 497 коров, 141 нетель и 80 голов телят 2014-2015 годов рождения.

18 февраля 2015 года Борис Шемякин принял участие в церемонии открытия первой очереди животноводческого комплекса в селе Чирково Рязанского района – в фермерском хозяйстве Игоря Сконникова [5].

В селе Чирково идет строительство молочного комплекса на 500 голов. В торжественной обстановке пущен в эксплуатацию первый скотный двор на 250 голов с молочным блоком. Кроме того, в селе Кучуково молодой фермер построил три помещения на 750 голов крупного рогатого скота. И таких примеров можно привести много.

Немаловажную роль играют долговременные экономические связи. На простейших цифрах можно понять, как важна Рязанская область для ОАО «Росагролизинг». В 2014 году этой компанией передано отечественным товаропроизводителям более 12 тысяч голов КРС. Из них более трети получили хозяйства Рязанской области!

С другой стороны, и для рязанцев в кризисный период компания «Росагролизинг» призвана играть существенную роль. Ведь согласно антикризисному плану Правительство РФ в 2015 году выделит 50 миллиардов рублей на государственную поддержку сельского хозяйства, а также еще по 2 миллиарда на субсидирование скидки на агротехнику отечественного производства и на имущественный взнос в уставный капитал предприятия «Росагролизинг». Ведь «Росагролизингом» полностью выполнена Госпрограмма в части оборудования для животноводства. Проекты компании менее затратны в отличие от аналогичных,

финансируемых прочими кредитными организациями.

А вообще, в регионе есть и собственный опыт, которым можно воспользоваться в кризисный период. СПК «Ряжский Агроцентр» давно и полностью произвел импортозамещение в животноводческой отрасли. Коровы здесь – российские. Их покупали в отечественных племхозах или выращивали сами. Скотные дворы оснащены отечественным или белорусским оборудованием.

Александр Нечаев, председатель СПК, отличается тем, что он обходит стороной кредиты. В хозяйственные постройки, новые дома для работников, даже в спорткомплекс «Ряжский Агроцентр» вкладывал только те средства, которые сам зарабатывал. Прибыльным хозяйство является уже давно. Дойное стадо в хозяйстве достигло 1110 голов. От каждой из них за 2014 год надоено почти по 6 тысяч килограммов молока.

В регионе началась работа, направленная на сохранение устойчивости экономики. Создана антикризисная комиссия, которую возглавит Губернатор Олег Ковалев. В ней будет специальная рабочая группа для кураторства над АПК. Мобилизовав все резервы, изыскав новые возможности, можно и в нынешней трудной ситуации жить достойно.

Использованные источники:

1. Буклагин Д.С., Федоренко В.Ф. Инновационная техника для животноводства. Изд-во: ФГБНУ "Росинформагротех", 2013. – 268 с.
2. Кудина М.В., Сажина М.А. Экономика инновационного развития. Изд-во: Форум, Инфра-М, 2014. – 256 с.
3. Попков Н.А., Лапотко А.М. Технологическое сопровождение животноводства: новые технологии. Изд-во: НПЦ НАН Беларуси по животноводству, 2010. – 496 с.
4. Электронный ресурс. Режим доступа <http://www.ryazagro.ru/news>.
5. Электронный ресурс. Режим доступа <http://rv-ryazan.ru/news>.
6. 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 (13).
7. Зимин, Н.Е. Влияние государственных программ на развитие регионального АПК / Н.Е. Зимин, А.В. Жирнов // Вестник Федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский государственный агроинженерный университет им. В.П. Горячкина». - 2006. - №4. – С. 27.
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 решения. - Ульяновск: УГСХА, 2015. – С. 147-149.
9. Лапшина, Г.В. Социальные программы как элемент развития сельских территорий / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов // Материалы Международной научно-практической конференции «Организационно-

экономический механизм инновационного развития сельского хозяйства в исследованиях молодых ученых. - Ульяновск: УГСХА, 2014. – С. 146-149.

Анисимова М.В.

студент 2 курса

Колоколова К. А.

студент 2 курса

**ФГБОУ ВПО «Орловский государственный
аграрный университет»**

Россия, г. Орел

ОБЗОР ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Орловская область давно относится к депопулирующим регионам. Демографическая ситуация в Орловской области характеризуется продолжающимся с 1995 года процессом естественной убыли населения, обусловленным превышением числа умерших над числом родившихся.

В таблице 1 представлены данные о динамике численности населения Орловской области.

Таблица 1- Динамика численности и структура населения Орловской области за период с 2003 по 2014 г.г. [3]

Годы	Население, чел	В т.ч.		В общей численности населения, %	
		городское	сельское	городское	сельское
2003	858312	563421	294891	66	34
2004	850016	542416	307600	64	36
2005	842351	537588	304763	64	36
2006	833783	531893	301890	64	36
2007	826588	527272	299316	64	36
2008	821934	524953	296981	64	36
2009	816895	522134	294761	64	36
2010	786935	518633	268302	65	35
2011	785592	514518	271074	65	35
2012	781281	513665	270689	66	34
2013	775826	510592	265234	66	34
2014	769980	507590	262390	66	34
Средний абсолютный прирост, чел.	-8030,2	-5075,6	-2954,6	-	-
Средний темп роста, %	99%	99,1	98,9	-	-

Данные официальной статистики таблицы 1 позволяют сделать следующие основные выводы:

- численность населения Орловской области (как городского, так и сельского) устойчиво снижается;
- общая численность населения области снижается в среднем ежегодно

на 1 %, что составляет приблизительно 8000 человек;

- численность городского населения области снижается в среднем ежегодно на 0,9 %, что составляет приблизительно 5000 человек.

- численность сельского населения области снижается в среднем ежегодно на 1,1 %, что составляет приблизительно 3000 человек;

- доля городского населения устойчиво растет;

- доля сельского населения устойчиво снижается.

Т.о. на протяжении достаточно длинного временного промежутка наблюдается устойчивая тенденция снижения численности населения Орловской области (рисунок 1), а также происходит процесс урбанизации.

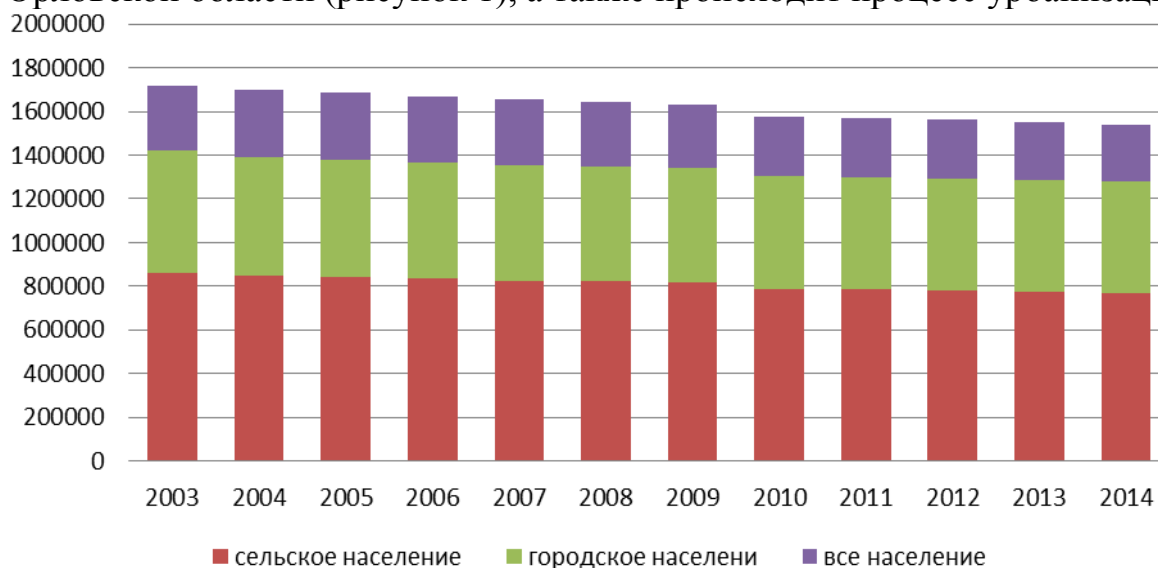


Рисунок 1 — Динамика численности населения Орловской области.

Данный график позволяет сделать следующие выводы:

1. численность всего населения за период 2003-2014г. заметно снижается

2. доля городского населения устойчиво снижается.

3. доля сельского населения с 2004 по 2007 стабильна, с 2008 начинает устойчиво снижаться и достигает в 2014 г. 262390 человек.

Динамику естественного движения населения Орловской области представим на рисунке 2.

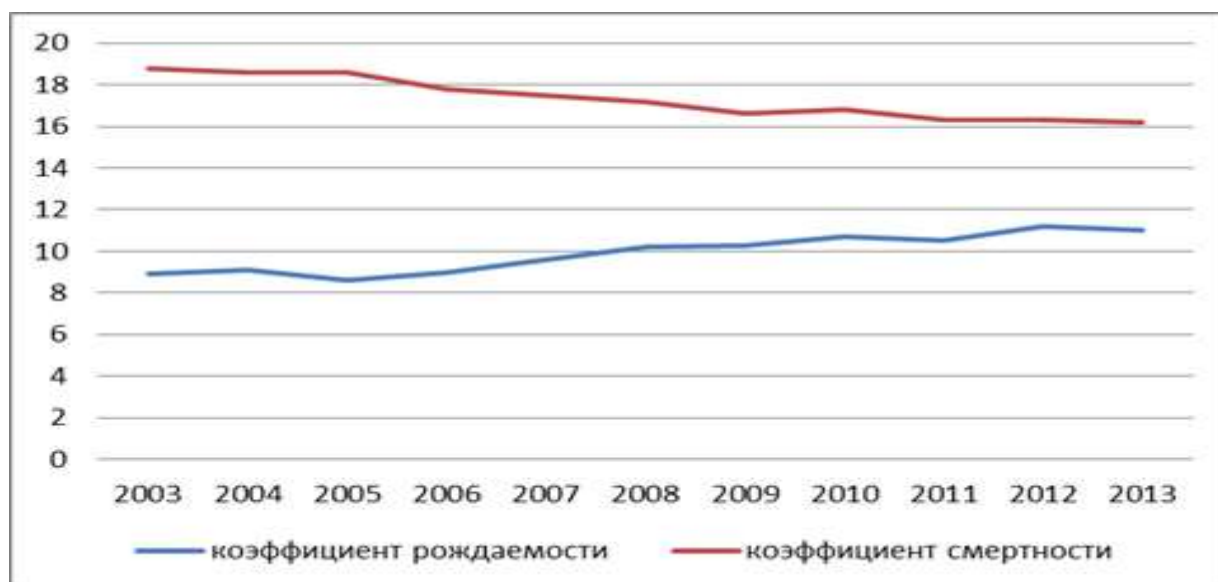


Рисунок 2 – Динамика естественного движения населения Орловской области.

На основе полученного рисунка можно сделать следующие выводы:

- коэффициент рождаемости увеличивается в среднем на 11%
- коэффициент ожидаемой смертности снижается в среднем на 19%
- продолжительность жизни увеличивается в среднем на 74%

Число родившихся по Орловской области снижается на 40 человек, что составляет 0,5%, в том числе число умерших снизилось на 380 человек, что составляет 2,6%. Ожидаемая продолжительность жизни увеличилась на 0,7%.

Коэффициент смертности в 2003 году на тысячу жителей составлял 17,7 при низкой рождаемости 7,9. В 2010 году этот показатель незначительно сократился и составил 17,4 на тысячу жителей, а рождаемость повысилась до 11 на тысячу.

Ожидаемая продолжительность жизни в 2013 году составила 69,5 лет для всего населения (62,27 лет для мужчин и 75,26 лет для женщин).

На основе полученных данных можно сделать вывод о том, что демографическая ситуация в Орловской области характеризуется продолжающимся процессом естественной убыли населения.

Использованные источники:

1. Бураева Е.В. Эконометрика: Учебное пособие для студентов бакалавриата, обучающихся по направлению подготовки: «Менеджмент»/Орел, 2013
2. Бураева Е.В., Гуляева Т. И. Эконометрика: Учебное пособие для проведения практических занятий для студентов бакалавриата, обучающихся по направлениям подготовки: «Экономика», «Менеджмент»/Орел, 2014
3. Смирнова И.В. Демография: Учебно-методическое пособие для студентов специальности «Государственное и муниципальное управление» / филиал СЗАГС в г. Калуга. – Калуга, 2013. – 138 с.
4. Электронный ресурс: Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики по Орловской области: режим доступа

<http://orel.gks.ru/>

5. Электронный ресурс: Сайт города Орел: режим доступа <http://gorod-orel.ru/>

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

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Аннотация: В статье раскрыта сущность импортозамещения, рассмотрены факторы обеспечения продовольственной безопасности, а также выявлена роль импортозамещения как фактора обеспечения продовольственной безопасности.

Ключевые слова: импортозамещение, продовольственная безопасность.

Обеспечение продовольственной безопасности – одно из приоритетных направлений государственной политики, так как оно охватывает широкий спектр национальных, экономических, социальных, демографических и экологических факторов.

Вместе с тем, вопросы, связанные с импортозамещением в сельском хозяйстве и пищевой промышленности России стали наиболее актуальными на фоне введенного указом Президента Российской Федерации от 06 августа 2014 года № 560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» продовольственного эмбарго.

Рассматривая импортозамещение с позиций региональной экономики, мы придерживаемся мнения Макарова А.Н.: «...под импортозамещением понимается рассчитанная на перспективу система мер, обеспечивающая достижение намеченных регионом целей по объемам и структуре производства отечественной продукции при одновременном снижении потребления импортных товаров. В условиях проведения политики импортозамещения доминирует концентрация собственных усилий и ресурсов на формирование конкурентоспособного рыночного хозяйства» [4].

Если рассматривать импортозамещение, как экономический процесс, то мы придерживаемся позиции Е. Лукьянчука: «Импортозамещение представляет собой процесс сокращения или прекращения импорта определенных товаров путем их замещения на внутреннем рынке аналогичными отечественными, адекватными или обладающими более высокими потребительскими свойствами и стоимостью не выше импортных» [3].

Рассматривая импортозамещение непосредственно в контексте продовольственной безопасности, следует отметить, что в настоящее время

этот процесс еще недостаточно изучен, и все имеющиеся трактовки данного понятия, по нашему мнению, не дают четкого представления о его сущности и содержании.

Импортозамещение в АПК, на наш взгляд, целесообразно рассматривать, как стратегию экономического развития отрасли по рационализации импорта путем стимулирования и поддержки отечественных производителей сельскохозяйственной продукции, создания на территории страны (региона) новых производств, в том числе и с участием иностранного капитала, для организации производства и (или) увеличения производства продукции, которая прежде завозилась из-за рубежа. При этом, для уменьшения импорта могут быть использованы различные методы и формы государственного регулирования поступления продовольственного импорта в страну.

Основными целями импортозамещения можно считать:

1. обеспечение продовольственной безопасности;
2. содействие формированию положительного сальдо торгового баланса;
3. выращивание национальных лидеров для завоевания мировых рынков;
4. обеспечение эффективного функционирования внутреннего продовольственного рынка.

Следует отметить, что при решении проблемы импортозамещения требуется комплексный подход с учетом всех факторов и особенностей как страны, так и отдельных ее регионов. Основными критериями процесса импортозамещения при этом должны служить экономическая, социальная и стратегическая целесообразности.

Экономическая целесообразность импортозамещения заключается в:

- росте занятости населения, повышении его уровня жизни;
- повышении уровня научно-технического прогресса;
- укреплении экономической и продовольственной безопасности;
- росте спроса на товары внутреннего производства, что в свою очередь стимулирует развитие экономики страны в целом;
- сохранении валютной выручки внутри страны или отдельного его региона и, как следствие, росте валютных резервов и улучшении торгового баланса.

Импортозамещение в данном случае выступает средством достижения утраченной продовольственной безопасности, одной из наиболее вероятных стратегий экономического развития государства. При этом, основной характеристикой импортозамещения является индустриализация экономики при помощи ограничения импорта. Другими словами, выбор концепции импортозамещения предполагает создание определенного рода стимулов (внешнеторговых и валютных) для развития отдельных отраслей отечественной промышленности и сельского хозяйства с целью повышения

их конкурентоспособности на внутреннем рынке.

В настоящее время Россия столкнулась с ситуацией, при которой возникла реальная угроза использования зависимости страны от импорта отдельных продовольственных товаров для оказания давления на Россию в политических целях. Введение экономических санкций против РФ, блокировка счетов крупных компаний и банков и т.п. способны весьма негативно сказаться на состоянии продовольственной безопасности страны. Между тем, возможности быстрой организации импортозамещения крайне ограничены, поскольку большая часть необходимого оборудования импортируется, а для стабильного производства больших объемов необходимы масштабные инвестиции в создание новых производств с длительным сроком окупаемости. Нарастить в короткие сроки ввоз необходимой продукции из стран – членов Таможенного союза также оказывается крайне затруднительным в силу специфики их товарного производства, здесь потребуются увеличение имеющихся и создание новых мощностей, что потребует времени и масштабных инвестиций.

За последние пять лет доля ввозимого в Россию из Белоруссии и Казахстана продовольствия в общей стоимости поставок возросла с 6,4% до 10,2%. Общая стоимость импорта из этих стран (в долларовом выражении) возросла в 2,5 раза². Однако, практически весь прирост был обеспечен за счет Беларуси и увеличения объемов импорта из этой страны относительно высоких по стоимости продуктов животноводства – молока и молокопродуктов, мяса.

Следует отметить, что увеличение импорта продуктов питания из стран Таможенного союза может стать заменой импорту из других государств. Однако, производство мяса говядины, птицы и свинины в Беларуси и Казахстане не сопоставимо с потребностями российского рынка. Более того, для стран – членов Таможенного союза Россия сама выступает поставщиком продовольствия: в 2012 году на Россию приходилось 25,7% белорусского и 39,6% казахского импорта сельскохозяйственного сырья и продовольствия в стоимостном выражении. Таким образом, поставки продовольствия из стран Таможенного союза в Россию могут являться лишь дополнительным вариантом замещения импорта из стран дальнего зарубежья.

Под продовольственной безопасностью региона мы понимаем такое состояние системы производства, хранения, переработки и торговли, которое способно бесперебойно обеспечить в течение года все категории населения соответствующих территорий качественными продуктами питания преимущественно собственного производства не ниже принятых медицинских норм [1, 2]. Следует отметить, что продовольственная безопасность зависит не только от состояния отечественного аграрного

² Рассчитано на основе официальных статистических данных Единой межведомственной информационно-статистической системы (ЕМИСС) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fedstat.ru>

сектора и агропродовольственной политики в стране (регионе), но и от внешнеторговой деятельности АПК.

Поэтому систему факторов, влияющих на продовольственную безопасность, можно классифицировать на внутриэкономические и внешнеэкономические.

Внутриэкономические факторы продовольственной безопасности региона или страны в целом мы подразделили на: социальные факторы (обеспечение населения региона, находящегося за чертой бедности, необходимым минимальным набором продуктов питания или средствами для его приобретения; безопасность продуктов питания; организация продовольственного снабжения труднодоступных с транспортной точки зрения территорий региона и др.); экономические факторы (экономическая доступность продуктов питания; система государственных гарантий стабильности продовольственного обеспечения населения региона и дохода сельскохозяйственных производителей и др.); уровень развития агропромышленного комплекса региона (состояние и развитие отраслей растениеводства и животноводства, лесного хозяйства и рыболовства; состояние и развитие переработки сельскохозяйственного сырья, производства конечных продуктов питания и системы доведения их до конечных потребителей и др.).

Следует отметить, что продовольственная безопасность отдельно взятого региона или страны в целом зависит не только, а иногда и не столько от развития и состояния агропромышленного комплекса по предоставлению на рынок всех потребляемых продуктов питания или их минимального набора, но и от экспортно-импортных операций по группе продовольственных товаров.

Внеэкономические факторы продовольственной безопасности региона или страны в целом можно подразделить на следующие:

1. Уровень развития внешнеэкономической деятельности:
 - диверсификация внешнеэкономической деятельности АПК;
 - структура внешнеторговой деятельности АПК.
2. Ситуация на мировых рынках продовольствия:
 - политический вес страны на международной арене;
 - степень зависимости региона или страны от импорта продовольственных товаров;
 - ситуация на мировых рынках продовольствия.

Важно понимать, что доступность продуктов питания необходимо обеспечивать не только в какой-то определенный момент времени, но и в перспективе, поэтому факторы обеспечения продовольственной безопасности можно разделить на постоянные и временные. Так, к постоянным факторам продовольственной безопасности мы относим:

- социальный фактор;
- экономический фактор;

- уровень развития агропромышленного комплекса;
- уровень развития внешнеэкономической деятельности;
- политический вес страны на международной арене;
- степень зависимости страны от импорта продовольственных товаров.

К временным факторам продовольственной безопасности:

- ситуацию на мировых рынках продовольствия;
- нестабильность производства продукции растениеводства и животноводства.

Вместе с тем, для оценки состояния продовольственной безопасности, на наш взгляд, следует учитывать такие факторы, как: степень обеспеченности продовольствием отечественного производства; масштабы импорта; объемы продовольственных запасов; степень экологизации отрасли; соответствие требований продовольственной безопасности правовому законодательству, системе нормативных актов и направлениям аграрной политики государства.

По содействию импортозамещению в сельском хозяйстве России на 2014–2015 годы Правительством Российской Федерации утверждена «дорожная карта» [5]. Утвержденная «дорожная карта» содержит комплекс мероприятий (в том числе по разработке нормативных правовых актов), направленных на достижение показателей импортозамещения, установленных в Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы и госпрограмме «Развитие рыбохозяйственного комплекса».

«Дорожной картой» предусмотрено совершенствование механизмов таможенно-тарифного регулирования импорта основных видов сельскохозяйственной, рыбной и другой продукции из водных биологических ресурсов с учетом членства России во Всемирной торговой организации и Таможенном союзе.

Также планируется создание государственной автоматизированной информационной системы в сфере обеспечения продовольственной безопасности России, уточнение перечня и методики расчета показателей, отражающих состояние продовольственной безопасности, актуализация рекомендаций по рациональным нормам потребления пищевой продукции.

Реализация мероприятий плана позволит обеспечить к 2020 году увеличение производства сельхозпродукции, сырья и продовольствия и снижение зависимости внутреннего продовольственного рынка от импортных поставок мяса с 21,6% до 7,7%, молока и молочной продукции с 23,6% до 16,6%, овощей с 14,6% до 10,1% [5, 6].

В связи с этим необходимость формирования и развития системы импортозамещения продовольственных товаров в России объективно обусловлена и является важнейшим фактором достижения

продовольственной безопасности.

Использованные источники:

1. Анищенко, А.Н. Оценка продовольственной безопасности региона / А.Н. Анищенко // Проблемы развития территорий. – 2013. – №4 (66). – С. 30-39.
2. 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.
3. Лукьянчук, Е. Импортозамещение: зарубежный опыт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://apteka.ua> 786 (15)
4. Макаров, А.Н. Импортозамещение как инструмент индустриализации экономики региона: инновационный аспект (на примере Нижегородской области) / А.Н. Макаров // Российский внешнеэкономический вестник. – 2011. – № 5. – С. 36-40.
5. Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») по содействию импортозамещению в сельском хозяйстве на 2014–2015 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/docs/15135/>
6. Россия: Правительство утвердило план импортозамещения продовольствия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ukrprod.dp.ua/2014/10/12/rossiya-pravitelstvo-utverdilo-plan-importozameshheniya-prodovolstviya.html>

*Антоненко А.В.
студент 4 курса, группа 14А1А
Морозова К.О.
студент 4 курса, группа 14А1Б
НИ ТПУ, институт ИСГТ
Россия, г. Томск*

ЭФФЕКТИВНАЯ РЕКЛАМА В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Аннотация: в данной статье подробно рассмотрены этапы, в соответствии с которыми должна быть выстроена грамотно организованная рекламная компания. Подробно рассмотрен каждый этап, проанализированы возможные ошибки, для того, чтобы их избежать.

Ключевые слова: организация, реклама, средства массовой информации, виды рекламы, факторы воздействия, аудитория, маркетинг, медиапланирование, рекламные компании.

Реклама в современном мире играет очень важную роль. Ни один продукт, ни одну услугу нельзя продать без хорошо намеченной и качественной рекламы. Планирование рекламной кампании дает возможность увидеть, как будут распределяться средства на протяжении всего периода. Также, это позволяет регулировать рекламную деятельность на протяжении определенного периода, сделать ее более осмысленной и целенаправленной. Все это, в свою очередь, ведет к более выгодному вложению средств и к снижению трат на рекламный бюджет. Именно поэтому данная тема является актуальной. Планирование рекламной

кампании — процесс достаточно сложный и длительный. В планировании рекламной кампании принимают участие два основных субъекта — рекламодатель и рекламное агентство. Со стороны рекламодателя в процессе планирования рекламной кампании участвуют представители маркетинговой, рекламной и финансовой службы. Контакт с рекламным агентством обычно осуществляет менеджер по рекламе. Со стороны рекламного агентства контакт с рекламодателем осуществляет менеджер отдела по работе с клиентами. В процессе планирования рекламной кампании также участвуют представители творческого отдела (креативный директор, дизайнер, копирайтер) и специалист по медиапланированию.

Итогом совместных действий представленных выше структур является составление плана рекламной кампании на определенный период. Именно он определяет эффективна ли будет ваша реклама.

Проведение любой рекламной компании - процесс многогранный и требует тщательной подготовки. Ее планирование целесообразно осуществлять поэтапно. Рекомендуются соблюдать несколько последовательных действий.

1. Для начала компания должна разработать техническое задание на проведение рекламной компании. Техническое задание целиком и полностью опирается на задание клиента. В данном задании заказчик полностью, до мелочей описывает продукт, рекламная кампания которого должна быть спланирована, его историю, то, какие рекламные усилия предпринимались раньше, какие результаты были достигнуты. Вся эта информация должна быть у заказчика, и в случае ее недостатка исполнителю необходимо запросить дополнительные сведения в отделе маркетинга компании-клиента.

2. Следующий шаг в планировании рекламы- это оценка рекламных затрат конкурентов. Этот процесс необходим для того, чтобы понять, на сколько активен рынок и сколько готовы потратить конкуренты на рекламу и какого рода и в каких средствах массовой информации они размещают свою рекламу. Обычно анализирует ситуацию примерно в 7-9 конкурирующих фирмах. Для того, чтобы получить данного рода информацию обращаются в исследовательские агентства, которые проводят мониторинги для этого. В этих мониторингах отражаются затраты по официальным ценам, без учета скидок, но общее соотношение затрат все же можно понять. Мониторинги содержат также следующую информацию: в каких телевизионных передачах размещалась реклама конкурентов, в каких журналах, какой длины были ролики и размер печатных рекламных объявлений. В целом мониторинг показывает, какой медиа-микс был использован конкурентами. В результате исследовательские центры предоставляют информацию о списках конкурентов, их затрат на рекламу, пики наивысшей активности конкурентов, отношение потребителей к товарам конкурентов. После этого непосредственно необходимо перейти к разработке рекламной стратегии. После анализа выше целей и задач,

ситуации конкурентов специалист по планированию и менеджер приступает к разработке рекламной стратегии торговой марки. Они выясняют характеристики потребителя (какой пол, сколько лет, семейное и финансовое положение, что он знает о данной марке. Цель специалиста по планированию на данном этапе — выявить самую главную потребительскую проблему и заставить все агентство работать над ее решением. На данном этапе перед специалистами ставятся две задачи: творческое задание и медиа-задание. После этого работа целенаправленно переходит в творческий отдел, однако он начинает свою работу только после того, как творческое задание будет подписано руководителем отдела по работе с клиентами. Работа отдела начинается со встреч с заказчиками, для того чтобы получить полную информацию, что именно им нравится в составленном творческом задании, а что нет, для того, чтобы достичь наибольшей эффективности рекламы. После того, как реклама будет подготовлена и выпущена в средства массовой информации, то необходимо произвести её анализ, оценить её эффективность, выявить достоинства и недостатки проделанной работы, для того чтобы в будущем совершенствовать свою работу.

В заключении следует отметить, что при планировании и организации необходимо стараться избегать наиболее распространенных ошибок, которые встречаются при создании рекламных сообщений. Ими могут послужить отсутствие постоянного образа рекламируемого товара или услуги, идея, малоотражающая суть бренда, а также подача товара в превосходной степени. Все это может нанести непоправимый ущерб рекламируемому товару и свести на нет усилия по продвижению продукта на рынок.

Использованные источники:

- 1 Амблер, Т. Практический маркетинг / Т. Амблер. – СПб.: Питер, 2000. – 213 с.
- 2 Багиев, Г.Л. Маркетинг: Учебник для вузов. 3-е изд. / Г. Л. Багиев, В. М. Тарасевич, Х. Анн. – СПб.: Питер, 2007. – 736с.
- 3Беляев, В.И. Маркетинг: основы теории и практики: учеб. / В.И. Беляев. – М. : КНОРУС, 2005. – 456 с.
- 4Бендина, Н.В. Маркетинг (конспект лекций). / Н. В. Бендина. – М.: «Приор-издат», 2005. – 215 с.

*Ануфриева А.Г.
студент 4го курса
РГАУ–МСХ имени К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва*

УСЛОВИЯ СОДЕРЖАНИЯ: РОСКОШЬ ИЛИ НЕОБХОДИМЫЙ ИНСТРУМЕНТ

Эффективность производства и реализации молока и молочных продуктов обуславливают степень продовольственной безопасности, которая

является составной частью национальной безопасности государства, но на сегодняшний момент степень эффективности данной отрасли в России невысока и существенно уступает развитым странам мира. Отечественный рынок молока и молочной продукции характеризуется отставанием объемов производства, зафиксированным снижением спроса на молочную продукцию из-за её удорожания, сокращением численности поголовья скота, сокращением эффективности и окупаемости инвестиций в отрасль, высокую степень конкуренции с иностранными производителями.

Повышать эффективность производства можно различными способами, но не многие из них связаны с удобством человека нежели комфортной жизнью самих животных. Санитарно-гигиенические нормы рабочего места среднестатистического работника – это комфорт, положительные эмоции, а следовательно, более высокая производительность труда. Коровник – это рабочее место. Корова – среднестатистический работник. С этого угла проблема предстаёт в несколько ином свете.

Основные факторы, непосредственно влияющие на животное те, что встречаются в его естественной среде обитания. Например, элементарное покрытие – грунт, трава являются природными амортизаторами для таких представителей копытных, как коровы. В большинстве проектов молочно-товарных ферм сегодня с целью удешевления встречается бетон, хотя в более дорогих комплексах используется износостойкая резина. Качество полов, их форма, жесткость и гигиеничность имеют очень большое значение для здоровья конечностей и копыт коров. Длительное содержание животных в накопителе, частое доение и переходы на длинные расстояния по бетонным полам могут стать причиной возникновения болезней конечностей [1]. По некоторым данным этот фактор снижает продуктивность стада на 1,5% [2]. Существует простой тест качества пола: если вам неприятно ходить по этому полу босиком, то и коровам тоже [1].

Микроклимат в коровниках должен поддерживаться с помощью вентиляции. Не нужно особых расчетов, чтобы понять, чистый воздух в помещении или нет. При этом забывают о том, что при привязном содержании коровы не имеют возможности выйти на свободу, нежели человек. Обеспечивать не только общий обмен до 175 м³/голову КРС, но и удаление выделяющегося тяжёлого аммиака из напольного пространства, а не из верхней части помещения. Высокие готические своды коровника не выдерживают критики решения данной проблемы. Влажность в коровниках также должна регулироваться [2]. В отличие от людей коровы предпочитают относительно прохладный климат. Оптимальные температуры для помещения высокопродуктивного молочного скота варьируют от -5 до +15 оС. Для высокопродуктивных молочных коров в период лактации показатель минимальной критической температуры составляет от -16 до -37 оС. Чтобы достичь оптимальных условий для коров, работников и оборудования, при проектировании коровника необходимо произвести точный расчет теплового равновесия. Минимальная критическая

температура для сухостойных коров выше и варьирует от -5 до 0 оС. При температуре окружающей среды выше +15 оС коровы в период лактации снижают потребление сухого вещества, чтобы снизить интенсивность метаболизма. В результате они дают меньше молока [3]. Вентиляция коровника должна быть грамотно выполнена. Для избежания возникновения сквозняков разница температур воздуха внутри коровника и снаружи не должна превышать 5 оС. Относительная влажность должна поддерживаться на уровне от 50 до 80%. Высокопродуктивные коровы выделяют в атмосферу коровника около 10 кг влаги в день, поэтому необходимо контролировать влажность воздуха [3]. Обеспечивать не только общий обмен до 175 м³/голову КРС, но и удаление выделяющегося тяжёлого аммиака из напольного пространства, а не из верхней части помещения. Высокие готические своды коровника не выдерживают критики в решении данной проблемы. Влажность в коровниках также должна регулироваться [2].

Пища. Корова обладает уникальной по приспособленности к условиям жизни процессом пищеварения. Проблема заключается в том, что современный мир игнорирует её естественную потребность в определенном виде, состоянии и составе корма. Организм коровы рассчитан на поступление в него энергетически полноценного длинного стебля растения с листьями и верхушкой, которые не травмируют механически внутреннюю слизистую оболочку желудка. При этом животное в природе обнюхивает растения и не срывает те из них, которые являются несъедобными и ядовитыми. Даже зимой корове требуется такого сена ежедневно не менее 3 кг/сутки. И несмотря на то, что человечество живет бок о бок с этим видом почти 10 тысяч лет, оно совершило ошибку, решив, что перемолотые компоненты и раздавленные получившуюся массу животным будет достаточно для того, чтобы ждать высокий объем молока. При измельчении растения, его энергетическая ценность падает на 8-12 %. При этом животное не может не съесть ядовитое растение в корме. Поэтому тонус живого организма понижается и даёт молока меньше ещё на 10-12% [2].

Коровы более чувствительны к чистоте воды, нежели человек. В условиях сурового климата большое значение приобретает поение животных в стойловом периоде тёплой водой. Подогретая до 30°С вода для поения до 10% увеличивает молочную продуктивность коров.

Чистка шерсти скребницей является своеобразным массажем, стимулирующим кровообращение не только лошади, но и коровы, что даёт дополнительно до 8% молока [2].

Особое значение имеют щадящие доильные аппараты, которые не травмируют корове вымя и снижают степень риска развития мастита.

К сожалению, новые технологии не всегда оптимальны и для экономической цели и по отношению к братьям нашим меньшим одновременно. Старые проверенные методы в сочетании с новыми гипоаллергенными материалами, щадящими аппаратами доения, предметами

радости (чесалками и скребницами) и т.п. обязательно приведут к более высоким результатам в объёме и качестве продукции. Но экономика пока не в состоянии обеспечить животных подобными условиями. Необходим компромисс.

«Ум - око души, но не сила ее; сила души - в сердце.» - это слова великого моралиста Люка де Клапье Воверанга. Если наука будет бездушной, то прогресс неминуемо приведет к деградации человеческого естества, а следовательно и всего человечества.

Использованные источники:

1. Комфорт коров [Интернет-ресурс]: http://www.delaval.ru/ImageVaultFiles/id_19704/cf_5/Cow_comfort_DeLaval_Site.PDF
2. Интернет-портал «**EquipNet.ru**» Производство и переработка молока в России\В. Новиков [Интернет-ресурс]: http://www.equipnet.ru/articles/hi-tech/hi-tech_427.html
3. Интернет-портал «**AgriTimes**» Как создать корове комфортные условия//Ф. Эрденбург [Интернет-ресурс]: <http://www.agritimes.ru/articles/1502/kak-sozdat-korove-komfortnye-usloviya/>
4. Лапшина, Г.В. Анализ состояния и развития материально-технической базы организаций АПК Ульяновской области /Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов //Международный научный журнал. -2012. - №1. – С. 21-23.

*Арапова Е.Л.
студент*

*Балтийский государственный
технический университет им. Д.Ф. Устинова*

ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА И ПРИНЦИПОВ ЕГО ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

В данной статье исследуется понятие производственного процесса, его классификация в частности, преимущества и недостатки видов предметов движения труда и их применение.

Ключевые слова: производственный процесс, производство, предприятие.

Исследуем что представляет собой производственный процесс. Это совокупность трудовых и естественных факторов, в результате которых получают готовый продукт. В свою очередь под трудовыми факторами понимают воздействие человека на предмет труда, под естественным понимают видоизменение предмета труда под влиянием сил природы без участия человека.

Основой производственного процесса является действие называемое операцией, которая также может состоять из нескольких действий в зависимости от её сложности и длительности.

В зависимости от применяемых средств труда производственные процессы принято классифицировать на несколько разновидностей - это ручные с участием непосредственно человека, машинно-ручные, где человек выполняет, как правило, управляющую роль, а также машинные и автоматизированные, где соответственно участие человека либо ограничено либо отсутствует вовсе.

Теперь рассмотрим такой вид деятельности предприятия как организация производственного процесса. Она проводится по определенной методике, которая разделяются на так называемые «виды движений предметов труда» - это последовательный, параллельный и смешанный.

Последовательный вид характеризуется тем, что делать после обработки детали или иной выпускаемой продукции. Т.е. то что обработано на предыдущей операции не передается на следующую, и остается на рабочем месте дожидаясь обработки всей партии. Передача деталей осуществляется в этом виде не поштучно, а сериями или партиями.

Но соответственно данный вид движения имеет некоторые недостатки, такие как :

- довольно большое время сборки детали на расчетных местах.
- высокая себестоимость, за счет затрат на заработную плату и высоких затрат на организацию рабочего места.
- малый выпуск конечной продукции.

Отсюда мы можем сделать вывод что данный вид движения труда может применяться в единичном или мелкосерийном производстве. Но его достоинством является высокое качество выходной продукции. Кроме того, рабочие места не требуют постоянной переналадки.

При параллельном движении деталь после обработки сразу же передается на следующую операцию, не дожидаясь обработки всей партии. Здесь график процесса строится по следующим правилам:

1. время обработки детали на каждой операции выстраивается по всем операциям технологического цикла.
2. на главные операции откладывается время обработки всей партии.
3. от конца обработки каждой детали опускается перпендикуляр и вправо от него откладывается время обработки детали на данной операции.

Достоинствами данного метода являются:

- минимальные затраты времени на сборку и себестоимость.
- максимальный выпуск и высокое качество продукции за счет узкой специализации рабочих мест.

Но он имеет и свои недостатки, как-то:

- неравномерная загрузка рабочих мест.
- возможность применения данного метода в условиях массового и крупносерийного производства т.к. рабочие места не стационарные.

Необходимыми условиями для применения данного вида являются следующие:

- равенство операций или кратность операции
- рабочие места располагаются в шахматном или параллельном порядке
- выполнение операции должно быть синхронно.
- узкая специализация рабочих мест.
- наличие непрерывной поточной линии.
- длительный заказ.

Смешанный вид характеризуется тем, что обработка детали может производиться как поштучно, так и сериями или партиями. Рассмотрим на примере завода по производству автомобильных комплектующих, который имеет две производственные линии. На одной линии собирается группа одинаковых изделий на разные модели автомобилей. Например, передние сидения, на второй- задние. План одной линии не зависит от плана другой. Каждая линия имеет 10 станций, на которых выполняются определенные операции. Для выполнения плана поставщиков, завод должен иметь штат сотрудников, которые делятся на 4 отдела: производство, логистика, управление, охрана.

Персонал отдела производства выдает непосредственно уже готовую продукцию. Так как для бесперерывной работы завода одной смены недостаточно, на современных промышленных предприятиях введены 3 смены по 8 часов с получасовым перерывом на обед. Мотивация сотрудников обеспечивается развозкой, премиями, бесплатным питанием и различными бонусами, а так же устройством корпоративных мероприятий. Для более продуктивной работы производственной линии, вводится так называемая поливалентность (умение сотрудника работать на разных станциях). А так как оператор быстро приходит в состояние усталости и утомления после 2 часов работы, ему рекомендуется поменять станцию.

Современная автомобильная промышленность выбирает смешанный вид производства. В пример можно привести такие крупные промышленные гиганты как «Тойота» и «Дженерал Моторс». Логистика этих компаний, в том числе, работает для данного типа производства.

Использованные источники:

1. Туровец О.Г., Родионов В.Б., Бухалков М.И Организация производства и управление предприятием //Производственный процесс и основные принципы его организации.2007. С. 138-147.
2. Шматко А.Д. Развитие инфраструктурного обеспечения малого предпринимательства высшей школы в условиях инновационной экономики. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов. Санкт-Петербург, 2012.
3. Шматко А.Д. Проблема вариативности финансовой поддержки инновационной деятельности высокотехнологичных предприятий // Экономика и предпринимательство. 2013. № 10 (39). С. 722-724.

4. Шматко А.Д. Использование методов управления качеством для обеспечения конкурентоспособности инновационных предприятий // Вестник экономической интеграции. 2009. Т. 1. С. 143-148.

*Арашина А.С.
студент 2 курса
институт философии
ФГБОУ ВПО СПбГУ*

*Арашин С.Н.
старший преподаватель
кафедра экономики
ФГБОУ ВПО
ПГНИУ*

филиал в г. Березники Пермского края

ФИЛОСОФИЯ ЗОЛОТОГО СЕЧЕНИЯ

Статья посвящена проблеме философского осмысления гармоничной пропорции золотого деления.

***Ключевые слова:** гармония, пропорция, золотое сечение.*

Начало философского осмысления пропорций было положено пифагорейской идеалистической философией. Пифагор считал первоначалом бытия идеальные сущности - целые натуральные числа. Пропорции между числами, с его точки зрения, создают мировую гармонию. «Пифагор впервые пытался математически объяснить существо гармоничных отношений» [9, с. 34]. Он и его школа стали первоисточником «... божественной пропорции золотого сечения Эта пропорция возникает в ряду чисел, в котором каждое последующее число есть сумма двух предыдущих (т. е. 1, 2, 3, 5, 8, 13, 21, 34, 55, 89 и т. д.) ... пропорция была названа Пифагором божественной, ибо она выражает сокровенные глубинные соответствия, присущие эволюции космоса. Спираль, построенная Пифагором по числам этой пропорции, есть символ движения, развития и развертывания вселенной» [7, с. 221-222]. Фактически Пифагор обнаружил один из принципов, на которых основывается красота и порядок в природе.

Особое внимание соотношениям и пропорциям уделял Платон. Он утверждал, что мера, симметрия, пропорция составляют единое целое гармонии. Из этих посылок вытекает знаменитое выражение Платона о том, что «умеренность и соразмерность всюду становятся красотой и добродетелью» [3, с.84].

А.Ф. Лосев при анализе «категории имени, или выражения» пришёл к выводу, что «закон золотого деления есть необходимое диалектическое условие имени, если его рассматривать с точки зрения самотождественного различия. И если этот закон не всегда выполняется, то это потому, что эйдос есть не только самотождественное различие и что другие моменты в нём

способны в сочетании с ним давать нечто такое, что уже не сводится на простой закон золотого деления» [6, с. 231]. К таким выводам учёный пришел, рассматривая имя с точки зрения двух позиций: подвижного покоя самотождественного различия – ритма и симметрии как единичности подвижного покоя самотождественного различия. Исследователь, выводит закон «отношения отдельных частей к целому,...Ритм и симметрия возникают как упорядочивание инаковости с точки зрения эйдоса, т.е. мы берём тут эйдос не сам по себе, а эйдос эйдетически упорядоченной инаковости. Но эйдос есть различие. Значит, каждый момент инаковости различен от другого. Эйдос – тождество. Значит инаковость среди своих моментов должна содержать и тождественные, т.е. она должна их повторить. Допустим, что у нас есть некая инаковость эйдоса; она есть известным образом сокращённый эйдос. возьмём также и другую инаковость эйдоса, которая будет ещё более сокращенный эйдос. Так мы получаем эйдетическое различие в недрах инаковости. Но все эти моменты, несмотря на своё сокращение, всё-таки по общим правилам продолжают сохранять в себе целое эйдоса. Момент А различествует с целым, и момент В различествует с целым, и оба по-разному. Но если в А содержится всё целое, то отношение А к целому будет тем же самым, что и отношение В к А, ибо в А тоже заключается всё целое. Значит, ..., все моменты эйдоса различно относятся к эйдосу и к друг к другу. Отсюда закон так называемого золотого деления, гласящий, что меньшее так относится к большему, как большее к целому. Феноменологическая разгадка этого закона заключается в том, что и в меньшем, и в большем одинаково содержится целое, и что поэтому меньшее и большее, помимо взаимного различия, также и тождественны и между собою, и с целым, и что значит, целое осталось невредимым как при переходе целого к его большей части, так и при переходе большей части к меньшей части» [6, с. 230]. По сути дела А.Ф. Лосев говорит о гармонических качествах золотого деления.

Средневековая религиозная философия придавала золотой пропорции силу закона, который установлен всевышним для всего того, что красиво и прекрасно. Данную традицию подхватили известные мыслители Возрождения и Нового времени.

Качественно новые мотивы в представление о золотой пропорции привнесли феноменология, теория самоорганизации, диалектический и исторический материализм.

Новые аспекты в осмысление золотого сечения внесла теория самоорганизации, сделавшая своим предметом выявление наиболее общих закономерностей спонтанного структурогенеза. Дело в том, что теория самоорганизации включила в себя новые приоритеты современной картины мира: концепцию нестабильного неравновесного мира, феномен неопределённости и вариативности, идею возникновения порядка из хаоса.

Синергетика утверждает, что самоорганизации поддаются лишь открытые системы. Но они подвергаются различным воздействиям как

внешним, так и внутренним которые могут вывести любую открытую систему «из свойственного ей «типа порядка», но обязательно ли к хаосу или к упорядоченности иного уровня - это особый вопрос» [5, с.190].

Анализ «золотого сечения» с позиций теории самоорганизации привёл к появлению целого ряда оригинальных гипотез.

В 1964 году А.П. Стаховым и И.В. Витенько были открыты так называемые обобщенные числа Фибоначчи (ряд Фибоначчи: 0, 1, 1, 2, 3, 5, 8, 13, 21 ...) и обобщённые золотые сечения.

Э. М. Сороко в работе «Структурная гармония систем» выдвинул гипотезу о том, что золотые обобщенные сечения есть числовые инварианты любых самоорганизующихся систем, т. е. являются законом гармонии систем [8]. Философ создал DS-концепцию (диалектико-синергетическую) концепцию гармонизации структуры систем в природной и социальной среде. Сумел методически, методологически и эпистемологически обосновать её на базе применения «принципа кратных отношений и теории структур-аттракторов. Заложил основы теории системного проектирования сложных комплексов за пределами равновесия, показав при этом, что их динамическую устойчивость предопределяют обобщенные золотые сечения» [10].

Сейчас, когда с одной стороны звучат голоса о не востребованности философского знания и отсутствии его практической пользы, а с другой стороны значительная часть учёных пришла к убеждению, что философия, онтология – это база научного мировоззрения. Возникла необходимость философски осмыслить и применить философские категории к «механизмам», которые являются универсальными и могут использоваться во всех сферах жизнедеятельности человека, принося практическую пользу. Речь идёт об использовании механизмов, алгоритмов гармонизации объектов и процессов, удобных и доступных в применении. Таковым является геометрическое, математическое соотношение пропорций, при котором целое так относится к своей большей части, как большая к меньшей. (Если обозначить целое как C , большее как A , меньшее — B , то правило соотношения пропорций выступает как соотношение). Данное соотношение и известно, как правило «золотого деления» или «золотое сечение».

Правило золотого деления эффективно используется в науке, декоративно-прикладном искусстве, художественном конструировании, оформительской работе, рекламе, дизайне, в различных знаковых системах и символах.

Практика показывает, что применение золотого сечения позволяет выразить эстетические, эргономические свойства предметов материальной культуры.

Золотое сечение помогает, по выражению В. Кандинского, задействовать «скрытую конструкцию», которая может выражаться в математической форме. При такой «конструкции» существует устойчивая внутренняя связь форм. «Внешнее разделение является здесь внутренне

слитным». Такое объективное знание «требуется рассудка и сознания..., как силы, необходимой для сотрудничества» [4]. «Сотрудничество» есть проявление высшего порядка. Оно является основой любой творческой деятельности. Сотрудничество – важный фактор позволяющий добиться грандиозных результатов в развитии человека и общества.

Использованные источники:

1. Арашин С.Н. Гармонизация как метод самонастройки и саморазвития //Наука в решении проблем Верхнекамского региона: Сб. матер. научн.-практ. конф. БФ ПГТУ: Березники, 2005.
2. Арашин С.Н. Гармония как свойство самоорганизующихся систем//Наука в решении проблем верхнекамского региона: Сб. научн. труд. Березники, 2005. Вып. № 4.
3. Волошинов А.В. Математика и искусство. М.: Просвещение, 1992. С. 84.
4. Кандинский В. Точка и линия на плоскости. СПб: Азбука. 2001. С.128
5. Кохановский В.П., Золотухина Е.В., Лешкевич Т. Г., Фатхи Т. Б. Философия для аспирантов: Учебное пособие. Изд. 2-е - Ростов н./Д.: «Феникс», 2003. С. 190.
6. Лосев А. Ф. Античный космос и современная наука. Бытие-Имя-Космос./Сост. и ред. А.А. Тахо-Годи. – М.: Мысль, 1993.
7. Пифагор. Золотой канон. Фигуры эзотерики. – М.: Изд-во Эксмо, 2003. С. 221-222.
8. Сороко Э.М. Структурная гармония систем. Минск: Наука и техника, 1984.
9. Шпара Л. Е. Техническая эстетика и основы художественного конструирования. К.: 1984. С. 34.
10. Эдуард Максимович Сороко. Международный клуб золотого сечения [электронный ресурс]. – URL: <http://www.goldensectionclub.net/publications/soroko>

*Арашина А.С.
студент 2 курса
институт философии
ФГБОУ ВПО СПбГУ
Арашин С.Н.
старший преподаватель
кафедра гуманитарных и естественных дисциплин
ФГБОУ ВПО
ПГНИУ
филиал в г. Березники Пермского края*

ОДНА ВОЙНА - НАЗВАНИЙ МНОГО

Статья знакомит с вариантами названий советско-финской войны 1939-1940 гг.

Ключевые слова: советско-финская война, варианты названий.

«Советско-финская война 1939-1940 гг., относительно краткая по времени, но крайне тяжёлая и кровопролитная, ... стала источником страданий не только для непосредственных участников, но и мирных жителей по обе стороны фронта» [1]. Она «как и любая война, оказалась не такой простой, как этого многим хотелось»[2].

До сих пор, вокруг причин, основных событий и последствий этой войны ведутся многочисленные дискуссии. Видимо, именно с этим, связан один примечательный факт, характеризующий всю сложность того, что происходило между Финляндией и СССР в 1939-1940 гг. Речь идёт о большом количестве названий, данных войне отечественными и зарубежными исследователями. Наименований, которые во многом отражают, иллюстрируют эволюцию взглядов, разность подходов к этому, вроде бы второстепенному, эпизоду Второй Мировой войны.

В силу ограниченных рамок данной статьи, в ней не проводится анализ названий и причин того почему были выбраны, именно, такие наименования войны. Авторы ставили перед собой скромную задачу, познакомить всех, кто интересуется проблемами советско-финской войны с вариантами её названий, встречающихся в научной и научно-популярной литературе, в том числе, в интернет публикациях. Названия приведены ниже в таблице.

<i>Основные варианты названий</i>		<i>Источник</i>
1	Асимметричная война	Семиряга М. И. «Асимметричная война»: К 50-летию окончания советско-финляндской войны (1939-1940 гг.) // Советское государство и право. – 1990. – N 4. – С. 116-123.
2	Белофинская война. Война с белофиннами.	Ставский В. Молниеносный удар: Из эпизодов войны с белофиннами 1939-1940 гг. – М.: Госполитиздат, 1941. – 15 с. Воспоминания участников войны с белофиннами в 1940 г. М., 1942. 24 с.
3	Бесславная война.	Куманёв Г.А. Бесславная война с далеко идущими последствиями//Отечественная история. 1992. №4.
4	Бои с белофиннами 1939-1940гг.	Золотые Звёзды Прикамья: Сборник/Сост. И.А. Кондауров, С.И. Мокроусов.– 4-е изд. Исправл. И доп. – Пермь: Кн. Изд-во, 1988. С. 78.
5	Бои в Финляндии.	Бои в Финляндии: Воспоминания участников. Ч. 1. — 2-е изд. — М.: Воениздат, 1941. — 400 с.: ил. Бои в Финляндии: Воспоминания участников. Ч. 2. — 2-е изд. — М.: Воениздат, 1941. — 540 с.: ил.
6	Бои на Карельском перешейке.	Бои на Карельском перешейке. — М.: Госполитиздат, 1941. — 420 с.
7	Война с Финляндией.	Война с Финляндией (1939 – 1940)//Новейшая отечественная история [Электронный ресурс]. – URL: http://eapa.ru/read/landrus2/03.html

8	Война, которой могло не быть.	Донгаров А.Г. Война, которой могло не быть//Вопросы истории. 1990. №5.
9	Война, которую стыдно вспоминать.	Семиряга М. И. Война, которую стыдно вспоминать: / Беседу с историком записал Н. Кривцов // Молодой коммунист. – 1990. – N 3. – С. 72-79.
10	Вторая война «Великой Финляндии».	Широкоград А.Б. Финляндия Россия. Три неизвестные войны. М., 2006.
11	Вынужденная война между СССР и Финляндией 1939-1940 гг.	Вынужденная война между СССР и Финляндией 1939-1940 гг. Причины. Видеоурок [электронный ресурс]. – URL: http://interneturok.ru/ru/school/history/11-klass/bvneshnyaya-politika-sssr-nakanune-vtoroj-mirovoj-voynyb/vynuzhdennaya-vojna-mezhdu-sssr-i-finlyandiej-19391940-gg-prichiny
12	Далёкая и непонятная война.	Костеров А.П. Принимай нас, Суоми-красавица... [Электронный ресурс]. – URL: http://mogilev-region.gov.by/page/prinimay_nas_suomi-krasavica_kosterov
13	Зимняя война (фин. <i>talvisota</i> – З́имняя война, швед. <i>Vinterkriget</i>).	Финские источники. В конце 1980-х первой половине 1990-х гг. данное название переключалось в труды российских историков из финской и западной историографии.
14	Зимняя кампания.	Лебедева Н.С. Архивы Коминтерна: малоизвестные страницы «зимней кампании» и Второй мировой войны//Международная жизнь. 1995. № 1. См. также: Кузнецов Н.Г. Накануне. Курсом к победе. М.: Воениздат, 1991. С. 229.
15	Нападение СССР на Финляндию 1939-1940 (<i>The soviet attack on Finland 1939-1940</i>).	Энгл Э., Паанане Л. Советско-финская война. Нападение СССР на Финляндию 1939-1940 [электронный ресурс]. –URL: http://www.bibliotekar.ru/finskaya-voyna/
16	Неафишируемая война.	Филь А. Неафишируемая война. 30 ноября 1939 года началась советско-финская война. Единое отечество [электронный ресурс]. – URL: http://www.otechestvo.org.ua/main/200912/0119.htm
17	Незнаменитая война.	Считается, что А.Т. Твардовский, был одним из первых кто назвал советско-финскую войну «незнаменитой». См. также: Семиряга М.И. Незнаменитая война // Огонёк. 1989. № 22. Носков А. Незнаменитая война //Красная звезда. 1989. 30 ноября.

18	Ненужный эпизод в общей истории второй мировой войны.	Аптон Э. «Зимняя война»//От Мюнхена до Токийского залива: Взгляд с Запада на трагические страницы истории второй мировой войны: Перевод/Сост. Е.Я. Трояновская. М.: Политиздат, 1992. С. 12.
19	Ненужная война.	Название введено в научный оборот М.И. Семирягой. См.: Семиряга М.И. Тайны сталинской дипломатии 1939 –1941. М., 1992. Рузвельт и Черчилль предлагали дать такое название Второй Мировой войне.
20	Неудавшаяся экспансия.	Советско-финская война: неудавшаяся экспансия или стратегическая необходимость? Стенограммы суда времени. Советско-финская война. Центр Кургиняна [электронный ресурс]. – URL: http://www.kurginyan.ru/publ.shtml?cmd=add&cat=3&id=136
21	Освободительный поход в Финляндию.	Принимай нас, Суоми-красавица! Освободительный поход в Финляндию 1939-1940 гг. Сб. документов и фотоматериалов. Ч. 1. СПб., 1999.
22	Северный узел.	Носков А. М. Северный узел//Военно-исторический журнал. 1990. №7.
23	Советско-финляндская война.	Барышников Н. И. Советско-финляндская война 1939-1940 гг. // Новая и новейшая история. – 1989. – N 4. – С. 28-41.
24	Советско-финляндский вооруженный конфликт (Советско-финский вооруженный конфликт).	Большая Советская энциклопедия. М., 1976.
27	Советско-финский театр военных действий.	Василевский А.М. Дело всей жизни. М., 1982. С. 83.
26	Советская агрессия против Финляндии.	Вихавайнен Т. Чудо «зимней войны». Разобщённая нация обретает единство//Родина. 1995. № 12. С. 74.
27	105 дневная война.	Павлов А. 105-дневная война, которая закончилась 50 лет назад (о советско-финляндской войне) // Военные знания. 1990. № 3. С. 8-9.
28	Третья советско-финская война.	Советско-финская война 1939-1940 гг. Сайт Хронос: Всемирная история в интернете [электронный ресурс]. – URL: http://www.hrono.info/sobyty/1900sob/finn1939_40.php
29	Финская война.	Финская война [электронный ресурс]. – URL: http://www.nb-info.ru/revolt/finwar.htm
30	Финская кампания.	Дитмар К. Финская кампания// Мировая война 1939-1945гг М., 1957.
31	Финляндский узел	Сиполс В.Я. Тайные документы «странной войны»// Новая и новейшая история. 1993. №2. С. 99.

32	Финляндский фронт (финский фронт).	О накоплении начальствующего состава и пополнении им Рабоче Крестьянской Красной Армии. Из справки-доклада начальника Управления по начальствующему составу РККА Наркомата Обороны СССР Е.А. Щаденко 20 марта 1940г.//Известия ЦК КПСС. 1991. №1. С.191. Наши артиллеристы на финском фронте: [По материалам воспоминаний]. — М.: Воениздат, 1940. — 127 с.: ил.

Использованные источники:

1. Арашина А.С. Война как трагедия народа (на примере советско-финской войны 1939-1940гг.)//е – Экономика и социум. № 1(14) – 2015. [Электронный ресурс]. - URL: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_14/Arashina%20A.pdf
2. Арашин С.Н., Арашина А.С. Непонятная война?//Познавательный РФ [Электронный ресурс]. - URL: <http://познавательный.рф/all/neponjatnaja-voina.html>
3. Арашина А.С., Арашин С.Н. Проблема интерпретации событий зимней войны//е – Экономика и социум. № 1(14) – 2015. [Электронный ресурс]. - URL http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_14/Arashina%20A.S..pdf

Аргенова А.З.

студент

ФГБОУ ВПО «ПГЛУ»

Россия, г. Грозный

ОБРАЩЕНИЕ ГРАЖДАНИНА КАК ПЕТИЦИОННАЯ ФОРМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ОРГАНАМИ ПУБЛИЧНОЙ ВЛАСТИ

В парадигме современной системы общественно-политических отношений Системно право граждан на обращения включает в себя три элемента [1]:

Во-первых, граждане имеют право обращаться в органы публичной власти. Здесь мы отмечаем, что граждане используют данную форму взаимодействия с органами публичной власти достаточно активно [2].

Во-вторых, граждане реализуют право на обращение свободно и добровольно. Подчеркнем в этом же контексте достаточно высокую активность при использовании обращений как особого канала воздействия «снизу» на систему общественно-политических отношений [3].

В-третьих, рассмотрение обращений граждан осуществляется бесплатно.

Далее представляется принципиально важным отметить, что право на обращение в государственные органы и органы местного самоуправления есть неотъемлемое право каждого гражданина, которое представляет собой не только средство осуществления и охраны прав и свобод граждан, но и своеобразное средство общественного контроля над деятельностью

государственного и муниципального аппарата [4], а также, в идеале, способ оптимизации его деятельности – так, например, гражданин в своем обращении может указывать на определенные проблемы или предлагать пути их решения [5].

В этом контексте мы можем говорить о многопрофильности функций обращения, которая неоднократно подчеркивалась и в науке [3,4,5].

Системную основу института обращений граждан формирует Ст. 33 Конституции Российской Федерации, которая предоставляет гражданам Российской Федерации право обращаться лично, а также направлять индивидуальные и коллективные обращения в государственные органы и органы местного самоуправления.

Действующее законодательство в РФ устанавливает универсальность порядка рассмотрения обращений граждан - должны рассматриваться практически все обращения граждан. Однако некоторые обращения имеют свою специфику, и в силу этого порядок их рассмотрения регулируется специальными федеральными конституционными законами и федеральными законами.

Законодательство закрепляет две формы обращения: личное и письменное. Личное обращение заключается в непосредственном присутствии гражданина на приеме в государственном или муниципальном органе или у должностного лица. Письменное обращение может заключаться в направлении адресату по почте, с нарочным, подаче в канцелярию, секретарю или непосредственно должностному лицу документально оформленных обращений [6]. Закон об обращениях граждан допускает как индивидуальные (исходящие от одного лица), так и коллективные (исходящие от группы лиц) обращения.

Право на обращение подразумевает и обязанность адресата рассмотреть и соответствующим образом отреагировать на него [7].

Допустимо обращение в государственный орган любой ветви власти (законодательный, исполнительный, судебный), а также к любым государственным и межгосударственным институтам. Каждый вправе в соответствии с международными договорами Российской Федерации обращаться в межгосударственные органы по защите прав и свобод человека, если исчерпаны все имеющиеся внутригосударственные средства правовой защиты.

Далее рассмотрим основные принципы реализации гражданами права на обращение.

Свободная реализация гражданином права на обращение означает недопустимость установления каких-либо препятствий, введения цензов (имущественных, оседлости, службы в армии и т.д.). Гражданин может направлять в любые государственные органы, органы местного самоуправления и любым должностным лицам любое по содержанию обращение [8]. Свободное осуществление своего права непосредственно связано с добровольностью его осуществления. Никто не должен

принуждать гражданина к обращению в государственные органы, органы местного самоуправления или к должностным лицам либо к отказу от обращения.

Принцип предсказуемости заключается в логичной и последовательной правотворческой и правоприменительной деятельности органов публичной власти, соответствии этой деятельности концепции правового государства [16].

Принцип пропорциональности означает возможность ограничения прав и свобод личности в строго исключительных случаях, при условии, что такие ограничения не являются чрезмерными.

Использованные источники:

1. Чекменев Д.С. Колебания общественных настроений в России на различных этапах осуществления «радикальных реформ» (90-е гг. XX в.) // Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета. 2005. № 3-4. С. 159-163.
2. Чекменев Д.С. Историческая динамика общественных настроений населения СССР и России в конце 70-х гг. XX в. - начале XXI в. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата исторических наук / Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова. Пятигорск, 2009. 28 с.
3. Чекменев Д.С. Историческая динамика общественных настроений населения СССР и России в конце 70-х гг. XX в. - начале XXI в. Диссертация на соискание ученой степени кандидата исторических наук / Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова. Пятигорск, 2009. 198 с.
4. Состояние научной экспертизы по проблемам этнической истории, культуры, межэтнических и конфессиональных отношений в Северо-кавказском федеральном округе. Экспертный доклад / ред. В.А. Тишков. Пятигорск, 2013.
5. Межэтнические и конфессиональные отношения в Северо-кавказском федеральном округе: экспертный доклад. Ставрополь, 2013.
6. Состояние межнациональных отношений и религиозная ситуация в СКФО (по состоянию на первое полугодие 2014 г.). Экспертный доклад / Ставрополь, 2014.
7. Российское студенчество: идентичность, жизненные стратегии и гражданский потенциал. Редакторы: Тишков В.А., Бараш Р.Э., Степанов В.В.. Москва, 2014.
8. Чекменев Д.С. Историческая динамика общественных настроений в СССР во второй половине 1980-х гг // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Серия: Общественные науки. 2007. № S2. С. 121-125.
9. Аствацатурова М.А., Чекменёв Д.С. Этнический дискурс как фактор становления российской гражданской идентичности в реинтеграции северокавказского пространства // Научная мысль Кавказа. 2013. № 4 (76). С.

27.

10. Чекменев Д.С. Историческая динамика общественных настроений населения СССР и России в конце 70-х гг. XX в. - начале XXI в // Научные проблемы гуманитарных исследований. 2009. № 2. С. 35-45.

11. Чекменев Д.С. Политические партии как субъекты общественно-политического дискурса // Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета. 2013. № 2. С. 245-248.

12. Чекменев Д.С. Категория «общественно-политический дискурс» в системе смежных и тождественных категорий // Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета. 2014. № 2. С. 159-163.

13. Аствацатурова М.А., Чекменев Д.С. Политико-управленческий и организационно-управленческий сегменты образовательного дискурса (мотивационноценностные установки в локальном контексте) // Гуманитарий Юга России. 2013. № 1. С. 92-102.

14. Chekmenev D.S. Transformation of the Civil Legislation in the Russian Federation in the Context of the Accession to WTO: Main Focus Areas of Discourse // Middle East Journal of Scientific Research. 2013. Т. 17. № 11. С. 1546-1550.

15. Astvatsaturova M.A., Chekmenev D.S. Ethno-Political Discourse as Segment of Modern Northern Caucasus Socio-Political Discourse // Middle East Journal of Scientific Research. 2013. Т. 17. № 11. С. 1532-1536.

16. Чекменев Д.С. Политические субъекты общественно-политического дискурса // Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире. 2015. № 9-4. С. 23-27

Аргенова А.З.

студент

ФГБОУ ВПО «ПГЛУ»

Россия, г. Грозный

ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРАКТИКИ РАБОТЫ С ОБРАЩЕНИЯМИ ГРАЖДАН В ОРГАНАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

В Чеченской Республике в настоящее время проводится активная работа по дальнейшему развитию условий для полной реализации гражданами своего конституционного права на обращения в органы публичной власти. Статистические данные убедительно демонстрируют тот факт, что жители республики активно выражают свою гражданскую позицию, направляя обращения в органы публичной власти. Причем данная тенденция проявляется не только в республике [1].

В целях дальнейшего совершенствования системы работы с обращениями граждан в органы публичной власти, вовлечения самых широких слоев населения в этот процесс в республике создана и постоянно развивается единая система, являющаяся универсальным средством взаимодействия граждан и власти об этом убедительно свидетельствуют

данные отчетов, представленные в официальных источниках.

В республике накоплен значительный опыт работы с обращениями граждан, позволяющий создавать реальные условия для его дальнейшего развития и совершенствования.

При этом мы отмечаем, что на современном этапе остаются задачи, решение которых позволит усилить институт обращений граждан, а также само развитие общественно-политических процессов [2,3] актуализирует новые, требующие скорейшего решения вызовы, среди которых основными являются:

- повышение информированности населения о системе работы с обращениями граждан в республике;
- развитие системы взаимодействия органов публичной власти с населением;
- внедрение современных технологий и методов их применения, направленных на повышение эффективности организации и проведения личного приема граждан должностными лицами.

Отличительной чертой настоящей проблематике является то, что стоит задача повышения эффективности уже созданной и достаточно эффективно функционирующей системы работы с обращениями граждан в республике с целью перехода на более высокий качественный уровень с учетом актуального контекста общественно-политической обстановки [6] и характеристик социально-экономических процессов, в том числе с посредством внедрения новых информационных технологий.

Итак, целью совершенствования существующей системы мы определили совершенствование форм и методов работы с обращениями граждан, механизмов реализации прав граждан на обращение в исполнительных органах государственной власти Чеченской Республики.

Первой задачей, которую необходимо решить, мы определяем совершенствование системы нормативно-правового регулирования процесса организации работы с обращениями граждан в исполнительных органах государственной власти республики.

Здесь соответствующим мероприятием выступает разработка и внесение изменений в нормативно-правовые акты, обеспечивающие совершенствование региональной системы законодательства в сфере регулирования общественно-политических отношений, складывающихся по поводу организации работы с обращениями граждан [7].

Второй задачей, которую мы определяем, является повышение уровня информированности населения о системе работы с обращениями граждан в республике.

Решить данную задачу позволит, во-первых, такое мероприятие как подготовка информационных материалов [8,9] о формах и методах работы с обращениями граждан в органах публичной власти республики.

Во-вторых, необходимо провести подготовку аналитических обзоров об обращениях граждан (периодических, оперативных, тематических) в

формах, которые являются эффективными для дальнейшей публикации данных материалов в средствах массовой информации и сети Интернет.

В-третьих, необходимо обеспечить опубликование в средствах массовой информации ответов должностных лиц на обращения, направленные в адрес высших должностных лиц республики определенным количеством лиц по одному и тому же вопросу, который имеет ярко выраженный публичный интерес или характеризуется общественной значимостью [16].

В-четвертых, необходимо обеспечить подготовку информационных материалов, телевизионных роликов, социальной рекламы, направленных на повышение правовой культуры и развитие правосознания населения, с их последующим распространением населенных пунктах республики, особенно отдаленных.

Использованные источники:

- 1.Чекменев Д.С. Колебания общественных настроений в России на различных этапах осуществления «радикальных реформ» (90-е гг. XX в.) // Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета. 2005. № 3-4. С. 159-163.
- 2.Чекменев Д.С. Историческая динамика общественных настроений населения СССР и России в конце 70-х гг. XX в. - начале XXI в. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата исторических наук / Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова. Пятигорск, 2009. 28 с.
- 3.Чекменев Д.С. Историческая динамика общественных настроений населения СССР и России в конце 70-х гг. XX в. - начале XXI в. Диссертация на соискание ученой степени кандидата исторических наук / Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова. Пятигорск, 2009. 198 с.
- 4.Состояние научной экспертизы по проблемам этнической истории, культуры, межэтнических и конфессиональных отношений в Северо-кавказском федеральном округе. Экспертный доклад / ред. В.А. Тишков. Пятигорск, 2013.
- 5.Межэтнические и конфессиональные отношения в Северо-кавказском федеральном округе: экспертный доклад. Ставрополь, 2013.
6. Состояние межнациональных отношений и религиозная ситуация в СКФО (по состоянию на первое полугодие 2014 г.). Экспертный доклад / Ставрополь, 2014.
- 7.Российское студенчество: идентичность, жизненные стратегии и гражданский потенциал. Редакторы: Тишков В.А., Бараш Р.Э., Степанов В.В.. Москва, 2014.
8. Чекменев Д.С. Историческая динамика общественных настроений в СССР во второй половине 1980-х гг // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Серия: Общественные науки. 2007. № S2. С. 121-125.

9. Аствацатурова М.А., Чекменёв Д.С. Этнический дискурс как фактор становления российской гражданской идентичности в реинтеграции северокавказского пространства // Научная мысль Кавказа. 2013. № 4 (76). С. 27.
10. Чекменев Д.С. Историческая динамика общественных настроений населения СССР и России в конце 70-х гг. XX в. - начале XXI в // Научные проблемы гуманитарных исследований. 2009. № 2. С. 35-45.
11. Чекменев Д.С. Политические партии как субъекты общественно-политического дискурса // Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета. 2013. № 2. С. 245-248.
12. Чекменев Д.С. Категория «общественно-политический дискурс» в системе смежных и тождественных категорий // Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета. 2014. № 2. С. 159-163.
13. Аствацатурова М.А., Чекменев Д.С. Политико-управленческий и организационно-управленческий сегменты образовательного дискурса (мотивационноценностные установки в локальном контексте) // Гуманитарий Юга России. 2013. № 1. С. 92-102.
14. Chekmenev D.S. Transformation of the Civil Legislation in the Russian Federation in the Context of the Accession to WTO: Main Focus Areas of Discourse // Middle East Journal of Scientific Research. 2013. Т. 17. № 11. С. 1546-1550.
15. Astvatsaturova M.A., Chekmenev D.S. Ethno-Political Discourse as Segment of Modern Northern Caucasus Socio-Political Discourse // Middle East Journal of Scientific Research. 2013. Т. 17. № 11. С. 1532-1536.
16. Чекменев Д.С. Политические субъекты общественно-политического дискурса // Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире. 2015. № 9-4. С. 23-27

*Арсланбекова Р.М.
студент 4 курса
Экономический факультет
ФГБОУВПО БГАУ
Россия, РБ, г. Уфа*

УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ПРЕДКРИЗИСНОМ ПЕРИОДЕ (НА МАТЕРИАЛАХ ОАО «ТОРГОВЫЙ ДОМ ХЛЕБОКОБИНАТ»

Аннотация

Статья посвящена обзору ключевых действий управления финансовой деятельностью предприятия в период назревающего кризиса. Материал представлен и раскрыт на примере открытого акционерного общества. В статье содержится решения и меры, которые проводит предприятие для избегания состояния банкротства.

Ключевые слова: кризис, активы предприятия, управленческие решения, финансовая деятельность.

Управление активами предприятия отличается от иных сфер деятельности финансового менеджера, в первую очередь тем что, количеством времени, посвященного для выполнения данной функции финансового менеджмента.

Есть возможность отметить, что при условиях некоторой нестабильности бизнеса управления оборотными средствами представляет собой одной из ключевых задач менеджмента предприятий. В деятельности и работе предприятия имеет место создавать некоторые значительные товарные запасы, повышать и стимулировать сбыт, предоставляя тем самым покупателям отсрочки платежа на некоторое время, которое требует повышенных объемов денежных средств.

Три категории антикризисных мер, принимаемых при угрозе банкротства предприятия:

1. Предупредительные меры – тактические и стратегические управленческие решения, позволяющие снизить риск возможной неплатежеспособности в будущем.

2. Экстренные меры – оперативные меры, направленные на быстрое восстановление платежеспособности в условиях уже возникшей кризисной ситуации.

3. Последующие меры – стратегические и тактические управленческие решения по преодолению глубокого кризиса, предполагающие проведение серьезных структурных изменений на предприятии, когда использование других мер уже малоэффективно.[4]

В 1968 году профессор Эдвард Альтман предлагает свою, ставшую классической, пятифакторную модель прогнозирования вероятности банкротства предприятия. Формула расчета интегрального показателя следующая:

$$Z = 1.2 * X_1 + 1.4 * X_2 + 3.3 * X_3 + 0.6 * X_4 + X_5$$

Оценка по пятифакторной модели Альтмана:

Если $Z > 2,9$ – зона финансовой устойчивости («зеленая» зона).

Если $1,8 < Z < 2,9$ – зона неопределенности («серая» зона).

Если $Z < 1,8$ – зона финансового риска («красная» зона).[3]

В нашем случае значение равно 1,7, следовательно относиться к зоне финансового риска, к «красной» зоне.

Одним из основных направлений, нормализации текущей финансовой деятельности предприятия ОАО «Торговый дом хлебокомбинат» является поиск внутренних резервов по увеличению прибыльности деятельности предприятия и достижению безубыточной работы: повышение качества и конкурентоспособности услуг, снижение их себестоимости, рациональное использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов, сокращение непроизводительных расходов и потерь.

Предложения по разработке финансовой стратегии по выводу ОАО «Торговый дом хлебокомбинат» из кризисного финансового состояния содержатся в таблице 1.

Таблица 1 Предложения по формированию оперативных мероприятий по выводу предприятия из кризисного финансового состояния

Цель	Составляющие финансовой стратегии	Результат
Снижение затрат	У организации в связи со снижением ассортимента продукции появилась неиспользуемая торговая площадь. Рационально сдать 50 м 2 торговой площади в субаренду.	Увеличение прибыли. Стоимость аренды за 1м 2 торговой площади в месяц равна 3000 рублей. Прибыль в год составит: $50 \cdot 3000 \cdot 12 = 1800$ тыс.руб. На эту сумму снизятся расходы на аренду и появится дополнительная прибыль
Увеличение продаж	Проведение акций для стимулирования спроса. Например, скидка при покупке нескольких товаров – акция "При покупке брюк, блузки и ремня вы значительно сэкономите, ведь вместе дешевле	Затраты на проведение рекламной акции составляет 45 тыс.руб. в месяц – на изготовление наружной рекламы. При этом спрос и интерес покупателей увеличится. Проведение рекламных акций способствует повышению "узнаваемости" организации. За год ожидается увеличение выручки на сумму 3900тыс.руб.
	Предоставление скидок. Например, скидка 20% на вечерние платья	Затраты на проведение рекламной акции составляет 75 тыс.руб. в месяц – изготовление наружной рекламы и реклама по телевидению. Выручка в год при проведении подобных мероприятий составит примерно: 4600тыс.руб
Привлечение новых покупателей, увеличение выручки	Расширение ассортимента за счет уменьшения количества дорогих товаров и увеличения базового товара	Это мероприятие в кризисный период будет способствовать увеличению спроса на товары среди населения со средним достатком. Выручка в год составит примерно 3000тыс.руб.

По результатам проведенного анализа были предложены конкретные мероприятия по повышению экономической устойчивости ОАО «Торговый дом хлебокомбинат». Для анализируемого предприятия в целях повышения экономической устойчивости представляется целесообразным нахождение

оптимального соотношения финансовых ресурсов, при котором предприятие, свободно маневрируя денежными средствами, способно путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, а также затраты по его расширению и обновлению.

Таким образом, очевидно, что существует некое множество реорганизационных процедур, применяемых при несостоятельности. Вместе с тем, существует также ряд смежных вопросов реструктуризации предприятия. Реорганизационные процедуры – это борьба за сохранение жизни предприятию, находящемуся на грани банкротства. К сожалению, необходимо признать, что огромный потенциал, заложенный в реорганизационных процедурах, до сих пор не используется практикой в полной мере.

Причиной банкротства российских предприятий в период общего кризиса являются слишком неблагоприятные макроэкономические условия: нарушение традиционных хозяйственных связей, спад спроса, резкие трудно прогнозируемые изменения экономической политики правительства, нестабильность финансового рынка. В этой связи, особенно актуальной становится проблема управления несостоятельными предприятиями именно в условиях переходной экономики.[5]

В заключение следует сказать, что ни одно предприятие, каким бы стабильным и успешным оно не было, не гарантировано гот кризисов производства. Для того, чтобы не стать кризисным любому предприятию, необходимо, разрабатывать стратегию управления, позволяющую активно воздействовать на уровень финансовой устойчивости, повышать его до минимально необходимого, а если он фактически превышает минимально необходимый уровень, – использовать эту ситуацию для улучшения структуры активов и пассивов.

Использованные источники:

1. Арутюнов, Ю.А. Антикризисное управление: Учебник для студентов / Ю.А. Арутюнов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 416 с.
2. Балдин, К.В. Антикризисное управление: макро- и микроуровень: Учебное пособие / К.В. Балдин. - М.: Дашков и К, 2013. - 268 с.
3. Беляев, А.А. Антикризисное управление.: Учебник для студентов вузов / А.А. Беляев, Э.М. Коротков. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 319 с.
4. Ефимов О.Н. Экономика предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Ефимов О.Н.— Электрон, текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2014.— 732 с.
5. Ефимов О.Н. Экономика страхования и анализ страховых операций [Электронный ресурс]: курс лекций/ Ефимов О.Н.— Электрон, текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2014.— 211 с.

ЛИКВИДНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ: АНАЛИЗ И СПОСОБЫ ПОДДЕРЖАНИЯ

Аннотация. Рассмотрены подходы к анализу показателей ликвидности коммерческой организации, обоснованы способы ее поддержания на перспективу.

Ключевые слова: ликвидность, платежеспособность, финансовый анализ.

Финансовое состояние коммерческой организации с позиции краткосрочной перспективы традиционно оценивается через призму показателей ликвидности и платежеспособности, в наиболее общем виде дающих характеристику того, сможет ли организация в срок и в полной мере произвести расчеты по краткосрочным обязательствам перед контрагентами.

В рамках аналитических процедур под ликвидностью понимают возможность полного покрытия платежных обязательств за счет собственных средств (перевод активов в денежную наличность) и за счет привлечения заемных средств со стороны [1]. Ликвидность организации выступает в качестве внешнего проявления финансовой устойчивости, сущностью которой является обеспеченность оборотных активов долгосрочными источниками формирования [6]. То есть степень ликвидности в долгосрочной перспективе определяется уровнем сбалансированности структурных характеристик бухгалтерского баланса, в краткосрочной перспективе – уровнем обеспеченности оборотных активов собственными источниками.

Различия в подходах к оценке ликвидности определяют необходимость дифференциации аналитических процедур исходя из приоритетного хронологического аспекта анализа. Долгосрочную комплексную оценку ликвидности дает анализ ликвидности баланса, под которой понимается степень сбалансированности структуры актива и пассива по критерию соответствия сроков оплаты по группам обязательств и сроков трансформации в денежную форму соответствующих им групп активов [3].

В краткосрочном периоде наиболее актуально применение коэффициентов ликвидности (покрытия), способы определения и интерпретации которых подробно изложены в экономической литературе [2]. В рамках данного подхода основным признаком ликвидности организации служит формальное превышение оборотных активов над краткосрочными пассивами. Чем больше это превышение, тем благоприятнее финансовое состояние организации с позиции ликвидности. Если величина оборотных активов недостаточно велика по сравнению с краткосрочными пассивами, текущее положение неустойчиво и вполне

вероятно, что может возникнуть ситуация, когда у организации не будет в нужном количестве средств для расчетов по своим финансовым обязательствам [7].

Улучшению показателей ликвидности и платежеспособности **организации будет способствовать** принятие мер, способствующие увеличению прибыли, уменьшению стоимости материальных активов и дебиторской задолженности, а также оптимизации структуры капитала **и обязательств.**

Для этого требуется разработка эффективной системы управления ресурсами (в первую очередь материальными и финансовыми) **организации** в целях оптимизации производства. Необходимо грамотное перераспределение оборотных средств организации, что будет способствовать наращиванию резервов ликвидных денежных средств и минимизации величины производственных запасов, характеризующихся низкой ликвидностью и тормозящих скорость оборота авансированных средств.

Кроме того, чтобы добиться повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности, необходимо повсеместное внедрение сметного планирования (бюджетирования) финансовой операционной деятельности, контроль и постоянный мониторинг выполнения плановых параметров.

Так же возможно использование механизмов финансовой стабилизации, которые представляют собой комплекс мероприятий, направленных на уменьшение финансовых обязательств, а также на увеличение денежных активов, обеспечивающих эти обязательства [4]. Для этого необходима минимизация постоянных расходов (в том числе расходов на содержание административно-управленческого персонала), снижение уровня условно-переменных расходов, пролонгация сроков погашения кредиторской задолженности по товарным операциям.

Необходима активизация усилий по аккумуляции свободных денежных средств за счет рефинансирования дебиторской задолженности (используя факторинг, форфейтинг, принудительное взыскание), ускорение ее оборачиваемости (путем сокращения сроков предоставления коммерческого кредита), использования современных платежных технологий и инструментов [5]. Оптимизации товарно-материальных ценностей будет способствовать внутрифирменное нормирование материально-производственных запасов методом технико-экономических расчетов, сокращение размеров страховых, гарантийных и сезонных запасов.

Положительное влияние на ликвидность оказывает увеличение объемов реализации продукции, размеров прибыли и уровня доходности путем интенсификации использования оборотных активов организации. Следует направить усилия на повышение производительности труда персонала, стремиться к расширению рынка сбыта продукции (товаров). Провести грамотную рекламную кампанию и привлекать как можно больше крупных инвесторов и кредиторов. В данном случае при соблюдении всех

требований произойдет формальное превышение (в стоимостной оценке) оборотных активов над краткосрочными пассивами. Что положительно скажется на финансовом состоянии предприятия с позиции поддержания требуемого уровня ликвидности.

Использованные источники:

1. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. – М.: Т.К. Велби, Изд-во Проспект, 2008. – 424 с.
2. Коробейникова О.М., Мануйлов А.А. Порог безубыточной работы в управлении финансовой устойчивостью СКПК // Известия Нижневолжского агроуниверситетского комплекса: Наука и высшее профессиональное образование. – 2007. – № 3. – С. 48-50
3. Коробейников Д.А., Коробейникова О.М. Сборник тестов по курсу «Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности»: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 176 с.
4. Коробейников Д.А., Филин М.А. Методика аналитической оценки экономической динамики аграрного производства // Известия Нижневолжского агроуниверситетского комплекса: Наука и высшее профессиональное образование. – 2011. – № 2. – С. 243-249
5. Перекрёстова Л.В., Коробейникова О.М., Коробейников Д.А. Эволюция платёжных инструментов в мировой экономике // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 11 (40). – С. 126-129
6. Попова Л.В., Синявский Н.Г., Коробейников Д.А. Особенности интерпретации результатов анализа финансового состояния сельскохозяйственных организаций // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2014. – № 1. – С. 179-181
7. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник для вузов. – М.: ИНФРА- М, 2009. – 416 с.

Артемяева А.И.

студент

Борисова У.С.

руководитель, профессор

кафедра социологии

Северо-Восточный федеральный университет

Россия, г. Якутск

ПРОБЛЕМА УТРАТЫ РОДНОГО ЯЗЫКА НАРОДА САХА

Ключевые слова: язык, народ, утрата, образование.

Keywords: language, the people, the loss of, education.

Аннотация: Родной язык – главное богатство нашего народа. Простой и понятный тезис вбивался в головы поколения 90-х со школьной скамьи. Не то чтобы кроме языка у народа ничего не было – просто этот компонент культуры нуждался в поддержке больше всего. Проблема исчезновения, столь явственно нависшая над якутским языком, сейчас не стоит так остро, но отразив угрозу извне, мы никак не можем избавиться от внутренних

болячек.

Annotation: Mother tongue - the main wealth of our nation. Simple and intuitive thesis hammered into the heads-generation 90 at school. Not that other than the language of the people there was anything - just the component of culture needed support the most. The problem disappears, so clearly hung over the Yakut language now is not as acute, but reflecting the threat from the outside, we cannot get rid of the internal sores.

Республика Саха (Якутия) располагается на северо-востоке Российской Федерации. В национальном составе республик проживают 120 народов. Якуты к категории малочисленных народов Севера не относятся ни по юридическому статусу, ни по другим критериям, их численность в Республике Саха (Якутия), по данным переписи 2010г., составляет – 288 986 тыс. человек.

Язык саха лишен возможности полноценно функционировать; выросло целое поколение молодых людей, не знающих родного языка, обычаев и традиций; фактически отсутствует профессиональное национальное искусство. Особенности нашей республики - это низкая плотность населения, территориальная разобщенность населенных пунктов, высокая миграция населения. Серьезным ограничением для обеспечения равного доступа к образованию является транспортная система внутри республики. Расстояние от Якутска до центров северных улусов - до 4 300 км. Данная проблема решается строительством дорог, развитием пришкольных интернатов, пансионатов, внедрением новых технологий в школьное образование.

Предоставление образовательных услуг в труднодоступных местностях востребовано в связи с активным промышленным освоением природных ресурсов Якутии, введением в хозяйственный оборот новых территорий. Дальнейшее развитие системы среднего общего образования напрямую связано с внедрением системы дуального образования через интеграцию общего, дополнительного и начального профессионального образования. Формирование жизненно важных социальных навыков в рамках государственных стандартов всегда остается актуальной задачей для сельской школы. Наряду с сохранением народных промыслов необходимо обеспечить профессиональную ориентацию и возможность подготовки и участия выпускников в реализации мегапроекта «Схема комплексного развития размещения производительных сил, транспорта и энергетики Республики Саха (Якутия) до 2020 года».

В Республике Саха (Якутия) создана солидная правовая база для функционирования языков по формуле «2+5+1», то есть развиваются 2 государственных (русский, якутский), 5 официальных (эвенский, эвенкийский, юкагирский, долганский, чукотский) и 1 рабочий (английский) языки. В средних общеобразовательных школах с русским и якутским языками обучения и с изучением национального языка как предмета учатся - 167 583 учащихся, из них с русским языком обучения - 57,9 % с якутским

языком обучения - 42 %. Якутский язык как предмет изучают 12113 школьников.

Как показывает практика, школьное образование является одной из важных сфер функционирования родных языков, так как функционирование родного языка в качестве языка школьного обучения является решающим фактором возрождения и дальнейшего функционального развития национальных языков, национальных культур, в конечном итоге - самосохранения коренных народов, находящихся на грани исчезновения.

Для нынешнего поколения саха практически не существует каких-либо заметных проблем в овладении русским языком, усиливается тенденция к повышению полилингвистических установок. В республике сохраняется понимание коренными жителями республики объективной необходимости во владении русским языком в качестве языка более высоких ступеней образования и связанных с этим социально-профессиональных перспектив.

Таким образом, сегодня якутский язык выступает функционально доминирующим языком, наравне с русским, обладающим полным репертуаром общественных функций. Результаты исследования показывают, что якутскому языку пока явно не грозит языковой сдвиг. Современный якутский язык сохраняется как живой язык повседневного общения, в том числе и в поколении детей. Но также отмечаем, что уровень владения родным языком у саха снижается, несмотря на последовательную государственную языковую политику, особенно в сфере образования. Для сохранения и устойчивого развития якутского языка необходимо объединение усилий органов государственной власти, местного самоуправления и институтов гражданского общества, включая общественные объединения.

Использованные источники:

1. Васильева Р.И. Проблемы сохранения и развития языков малочисленных народов севера в условиях многоэтнического социума Республики Саха (Якутия).
2. Борисова У.С. Анализ сохранения и воспроизводства якутского языка: по данным социологического исследования// Научная перспектива. - 2013. №7.С.27-29.

*Артемяева С.С., д.э.н.
профессор
Макушкина А.А.
студент 5го курса
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарёва»
Россия, г. Саранск*

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТОВ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ РОССИИ В УСЛОВИЯХ БЮДЖЕТНОЙ РЕФОРМЫ

В настоящее время в России продолжается бюджетная реформа, направленная на перераспределение финансовых обязательств и бюджетных полномочий с верхних уровней к нижним уровням управления. Одной из основных целей реформы на муниципальном уровне является становление местного самоуправления как экономически самостоятельного и юридически совершенного института гражданского общества в федеративном государстве, которым является Россия. С одной стороны, реформа преследует выполнение ряда задач, которые должны оказать положительное влияние на механизм формирования бюджетов муниципальных образований:

- разграничить полномочия между исполнительными и представительными органами местного самоуправления, в том числе и между субъектом РФ и местным уровнем;
- обеспечить сбалансированность между закрепленными доходами и расходными обязательствами каждого уровня бюджетной системы;
- оптимизировать межбюджетные и имущественные отношения; усилить административную и гражданскую ответственность муниципальных органов власти;
- определить эффективные с социально-экономической точки зрения границы муниципалитетов;
- установить алгоритм распределения финансовой помощи из вышестоящих бюджетов, сочетающий принципы стимулирования, самостоятельности и выравнивания объективно-существующей асимметрии;
- привлечь население к активному участию в деятельности местного самоуправления.

Серьезную озабоченность вызывает несбалансированность местного бюджета в обеспечении принимаемых расходных обязательств. Не до конца отлажены процедуры выбора новых расходных обязательств, прежде всего – при принятии решений о реализации долгосрочных бюджетных программ, а заявленные бюджетные ограничения зачастую не соблюдаются либо пересматриваются. При этом количество закрепленных источников пополнения местных бюджетов за период реформы местного самоуправления было значительно сокращено. В результате изменений налогового и бюджетного законодательства с 2005 г. местных налогов

осталось всего два – земельный налог и налог на имущество физических лиц. Одновременно были существенно сокращены нормативы отчислений в местные бюджеты от федеральных и региональных налогов и сборов. В 2014-2015 гг. произошло еще большее сокращение собственных доходов муниципалитетов и их падение и в полную финансовую зависимость регионов. Это связано, в том числе с отменой авансовых платежей по земельному налогу и по налогу на имущество физических лиц, потери от которого по итогам 2014 г, со слов экспертов, составили около 35 млрд. руб. [1].

Таким образом, в результате перераспределения расходных и доходных полномочий между уровнями бюджетной системы, налоговые источники пополнения местных бюджетов были существенно сокращены, а количество расходных полномочий – увеличено. А собственные доходы местных бюджетов позволяют обеспечить лишь такие необходимые расходы, как выплата заработной платы и оплата коммунальных услуг. Недостаточность средств приводит к сокращению реальных расходов местных бюджетов, тем самым замедляя реформу местного самоуправления и бюджетного процесса в целом. Произошедшие изменения в организационно-экономической структуре органов самоуправления и их финансовой базе еще более усилили финансовую зависимость органов местного самоуправления от органов государственной власти РФ, а в итоге зависимость местных бюджетов от механизма межбюджетного регулирования. Например, районные бюджеты переполнены субвенциями по исполнению государственных полномочий, тем самым, условно становятся нижним уровнем государственной власти. Одновременно бюджетная реформа ослабила фискальные стимулы от привлечения инвесторов на территорию муниципального образования, поддержки малого и среднего предпринимательства. Дело в том, что основное увеличение налоговых поступлений в результате экономического роста, открытия новых производств происходит в отношении федерального и региональных бюджетов. В итоге, на местах сложилась слаборазвитая система поддержки инвестиций. На муниципальном уровне недостаточно разработан механизм осуществления муниципальных и государственных инвестиций, отсутствуют процедуры и методологии оценки обоснованности планирования, эффективности и результативности использования бюджетных средств в инвестиционных проектах. Актуальные проблемы формирования бюджетов муниципальных образований России состоят в следующем: отсутствие соотношения расходных полномочий органов местного самоуправления и закрепленных доходных источников местных бюджетов; высокий уровень финансовой зависимости органов местного самоуправления от органов государственной власти РФ.

Таким образом, можно сделать вывод, что реформирование бюджетной системы в России не сняло актуальности реализации дальнейших изменений механизма формирования муниципального бюджета

– это подтверждается целым комплексом нерешенных проблем.[2].

Использованные источники:

1. Криковцова М. Н. Проблемы местных бюджетов / М. Н. Криковцова. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2013/223/3237>
2. Артемьева С.С. Межбюджетное регулирование: вопросы теории и практики: монография/С. С. Артемьева, С. М. Макейкина . – Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2011. – С. 64-68.

*Архипова Н.Ю., к.соц.н.
доцент*

*Боронина Т.С.
студент 1 курса*

*ШИ (Ф) ЮРГПУ им. М.И. Платова
Россия, г. Шахты*

СУЩНОСТЬ И ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: В статье анализируется сущность электронной экономики, выделены этапы развития электронной экономики

Ключевые слова: информационное общество, электронная коммерция, виртуальная валюта, электронный маркетинг, электронный банкинг

Во второй половине XX века человечество перешло к своей следующей стадии развития – информационному обществу. Этому способствовало быстрое развитие телекоммуникационных технологий, массовое распространение персональных компьютеров и развитие глобальной сети Интернет. На фоне проникновения и развития информационных процессов в отраслях экономики, постепенно стали зарождаться новые формы хозяйственной деятельности. Основным их отличием от обычных форм хозяйственной деятельности является виртуальность. Начинают развиваться такие формы ведения хозяйственной деятельности как интернет-магазины, интернет-банки, платежные системы, появляются новые виды денежных знаков (виртуальные валюты).

Первым этапом развития электронной экономики стало появление глобальной компьютерной сети Интернет. Начиная с начала 80-х годов XX века, сеть постоянно росла, увеличивая количество подключенных пользователей. За тридцатилетний период развития Интернета, количество пользователей увеличилось до 1,966 млрд пользователей к настоящему времени. Изначально Интернет использовался для передачи электронной почты, но, расширяясь, сеть, приобретала все большие возможности передачи данных. Данная тенденция не могла не затронуть существующие отрасли экономики, и в 1994 году был открыт первый интернет-магазин. Это послужило началом развития электронной торговли во всем мире. Начиная с этого момента крупный бизнес начал, инвестировать средства в развитие электронной коммерции. Параллельно этому в октябре 1994 года

американский банк Stanford Federal Credit Union, запустил первую в мире систему интернет-банкинга, позволяющую оплачивать счета за коммунальные услуги, Интернет, телефон, совершать платежи по кредитам и осуществлять переводы третьим лицам, не отходя от своего персонального компьютера [1].

Вторым этапом развития электронной экономики можно считать массовое дублирование существующих в реальности хозяйствующих субъектов экономики (фирм, магазинов, торговых сетей, банков) в виртуальном мире. Основным процессом данного этапа развития электронной экономики, является процесс создания хозяйствующими субъектами, электронных форм ведения бизнеса. За счет свободного доступа к технологии Интернет, все новые и новые формы хозяйственной деятельности открывают свои «онлайн»-представительства, получая тем самым дополнительный сбыт своей продукции, увеличивая при этом свою прибыль. Кроме того, появляются виртуальные банки, магазины, офисы, главной особенностью которых становится отсутствие физического отделения. Все эти факторы послужили для перехода к третьему – современному этапу развития электронной экономики.

На этом этапе появляются виртуальные товары и электронные деньги. К виртуальным товарам, относятся все виды товаров, которые не могут существовать вне виртуального мира. К ним относятся: программное обеспечение, интернет-сайты, компьютерные игры и т.д. Увеличение объемов продаж в электронной экономике повлекло за собой, появление электронных денег [2].

Проанализировав этапы развития электронной экономики, можно сделать вывод – электронную экономику характеризуют высокие темпы роста. Данная тенденция несет в себе не только положительные, но и отрицательные моменты. Основной проблемой, вызванной такими быстрыми темпами роста, является отставание правовой базы электронной экономики от реальных потребностей рынка. В свою очередь, отставание развития правовой базы от реального сектора электронной экономики, привело к появлению различных трактовок базовых понятий электронной экономики. В частности, электронную экономику часто приравнивают к понятию электронной коммерции, а его в свою очередь к понятию электронной торговли. Однако понятие электронной экономики гораздо шире понятия электронной торговли.

Электронная экономика является сложно структурированным объектом исследования. В настоящее время, выделяют следующие отрасли электронной экономики: электронная торговля, электронные деньги, электронный маркетинг, электронный банкинг, электронные страховые услуги [3].

При этом электронная экономика имеет отличительные особенности от реальной экономики. Во-первых, виртуальность. Электронная экономика может существовать, только в виртуальном мире, представляя собой набор

электрических сигналов, и данных хранимых на различных носителях информации. Данная особенность несет в себе ряд преимуществ и недостатков по сравнению с реальной экономикой.

Во-вторых, зависимость от телекоммуникационных сетей и компьютерной техники. Данное отличие является ключевым. Промышленные предприятия будут продолжать производить и продавать продукцию, даже если не будут иметь интернет-магазинов. В случае с электронной экономикой, становится невозможным ее существование при исчезновении телекоммуникационных сетей и компьютерной техники.

Исследуя особенности развития электронной экономики, можно также сделать вывод, что основными ее преимуществами являются, высокие темпы роста и скорость распространения информации.

Конечно, реальная экономика служит основополагающей базой для развития электронной экономики. Однако следует отметить, что электронная экономика также имеет огромное влияние на реальную экономику. Данная зависимость, начала развиваться на втором этапе развития электронной экономике, с 2004 года оборот электронной экономике начал резко увеличиваться. В 2011 году в США объемы покупок «онлайн» составили 6,4% от всех совершенных покупок в розничной торговле. В России же данный показатель составил 1,6%, а в Европе достиг 5,6%. По данным агентства Invesp.com, в 2011 году объем продаж в сфере электронной экономики в мире составляет 680,6 млрд долларов США. По прогнозам этого агентства, данная сумма будет только расти, и к 2016 году достигнет отметки в 1,5 трлн. долларов [4].

Влияние электронной экономики на реальную можно отследить и через репутацию хозяйствующих субъектов в реальной экономике. Важным фактором при оценке репутации фирмы, за последние годы стало, наличие у нее интернет-сайта. Хозяйствующие субъекты реальной экономики вынуждены, создавать Интернет-сайты, для повышения своего имиджа и репутации, что в свою очередь стимулирует развитие электронной рекламы, а как следствие, и развитие электронной экономики.

Еще одним фактором для перехода реальных фирм в виртуальную среду послужило, открытие широких, и главное, относительно дешевых возможностей по рекламе своей продукции. Рекламируя свои товары и услуги, предприятия также развивают, динамично растущий рынок интернет-рекламы.

Все приведенные выше факты, служат подтверждением процесса взаимной интеграции реального сектора экономики и электронной экономики. Однако на фоне данной интеграции, в электронной экономике все более расширяется количество предлагаемых виртуальных товаров и электронных денег, которые недоступны для реального сектора экономики. Именно они являются новой ступенью в развитии электронной экономики. Развитие электронной экономики требует от общества нового уровня владения информационными технологиями, которые, в частности,

приобретаются в системе высшего образования [5].

Таким образом, электронная экономика представляет собой динамично развивающуюся форму ведения хозяйственной деятельности современного общества. Основные отрасли электронной экономики имеют положительную динамику и высокие темпы роста относительно предыдущих периодов. Можно также сказать, что электронная экономика повсеместно проникает и занимает уверенные позиции в реальном секторе экономики.

Использованные источники:

1. Кобелев О.А. Электронная коммерция. – Изд-во: Дашков и К, 2012
2. Кочергин Д.А. Электронные деньги. – Изд-во: Центр Исследований Платежных Систем и Расчетов, 2010
3. Ассоциация «Электронные деньги» (АЭД) [Электронный ресурс], 2011 - Режим доступа: <http://npaed.ru>
4. Федеральная служба по финансовым рынкам [Электронный ресурс], 2012 - Режим доступа: <http://ffms.ru>
5. Чистяков А.В. Социальная эффективность дистанционного обучения с использованием информационно-коммуникационных технологий интернета // Теория и практика общественного развития. – 2010. – № 4.

*Асадуллин И.И.
студент 6го курса
Хатмуллина Л.Р., к.м.н.
доцент
ФГБОУ ВПО «Башкирский
государственный аграрный университет»
Россия, г. Уфа*

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИМИ СВЯЗЯМИ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Систематизация представлений о процессах регионализации внешнеэкономических связей в Российской Федерации и особенностях ее государственного управления в условиях интеграции регионов в мировую экономику, синтез мнений ученых позволил выделить концепции международной торговли: меркантилистский подход, абсолютные и сравнительные преимущества, теория факторов производства и их взаимосвязи, концепция жизненного цикла товара, теория конкуренции М. Портера.

Регионы России активно участвуют в мировой торговле, что позволяет рассматривать их в роли субъектов международных экономических отношений наряду с национальной экономикой, транснациональными корпорациями. С учетом этого проведенное исследование внешнеэкономического аспекта международного и межрегионального сотрудничества субъектов федерации в рамках концепции регионализма и особенностей региональной политики в Российской Федерации

обосновывает необходимость поиска и более эффективного использования конкурентных преимуществ отдельных регионов. В этих рамках была предпринята попытка смоделировать регион как многофункциональную и многоаспектную систему, связанную с другими регионами мира, как объект управления в рамках концепции региона как квазикорпорации. В этом контексте «управление системой внешнеэкономических связей региона» рассматривается как совокупность принципов, методов, средств и форм управления регионом, как крупным субъектом собственности и экономической деятельности, как участника конкурентной борьбы на рынках товаров, услуг, капитала, расширяющего экономические связи и организующего взаимодействие с другими регионами, странами, национальными и транснациональными корпорациями и компаниями разных стран, совокупность различных форм и методов политического, торгово-экономического, финансово-производственного взаимодействия со странами и их регионами с целью использования внешних факторов для достижения целей социально-экономического развития и повышения конкурентоспособности региональной экономики.[1]

Для повышения эффективности управления развитием внешнеэкономических связей в региональном хозяйстве должен действовать адекватный экономический механизм регулирования процессов взаимодействия участников внешнеэкономической деятельности, что предполагает: изучение различных вариантов внешнеэкономического механизма, приспособленных к условиям мирового рынка; оптимальное сочетание внешнеэкономического и регионального механизмов; использование зарубежного опыта валютно-финансовых и внешнеторговых отношений; обеспечение валютно-финансового взаимодействия хозяйствующих субъектов с партнерами на принципах международного права и международных экономических соглашений; использование валютно-финансовых рычагов привлечения иностранных инвестиций для развития производства товаров и услуг и инфраструктуры региональных рынков. К позитивным изменениям в региональной внешнеэкономической инфраструктуре можно отнести: развитие сети филиалов коммерческих банков, становление региональных финансовых рынков, организацию зарубежных представительств, укрепление региональных таможенных служб, развитие средств связи, рекламы, обслуживания международных транспортных перевозок, появление крупных специализированных внешнеторговых компаний, развитие сети международных выставок-ярмарок.

Реализация этих задач во многом зависит от участия регионов РФ в вэд. Внешнеэкономическая деятельность на региональном уровне должна основываться на следующих принципах: обеспечение социальной ориентации внешнеэкономической деятельности; сочетание общерегиональных и ведомственно-отраслевых интересов при организации внешнеэкономических связей; оптимальное разделение функций и

полномочий субъектов внешнеэкономических связей; обеспечение эквивалентности внешнеэкономических связей и предотвращение доминирования ресурсно-сырьевой направленности экспорта; интеграция научных заделов отечественных научных организаций и современных высоких технологий.

Таким образом, в основе управления и организации внешнеэкономических связей в условиях глобализации лежит нахождение некоего баланса общенациональных и региональных интересов, а также коммерческих интересов субъектов хозяйствования, расположенных на территории конкретных регионов, и выстраивание с учетом этого баланса системы взаимодействия активных институтов внешнеэкономических связей, развивающихся на данной территории.[2]

Использованные источники:

1. Лысенин, В.С. Система государственного регулирования внешнеэкономической деятельности/ В.С. Лысенин // Экономика, социология, право: новые вызовы и перспективы: материалы научно-практической конференции. Том 1. Москва: Научный журнал. 2010. 0,38 п.л.
2. Лысенин, В.С. Аспекты инновационной направленности внешнеэкономической деятельности в регионе/ В.С. Лысенин // Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция (РИСК). 2011. № 1. 0,36 п.л.

*Аслямова Э.Ф.
студент 4го курса
ФГБОУ ВПО Баш ГАУ
Россия, г. Уфа*

ИССЛЕДОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ, ИСПОЛЬЗОВАНИЯ И СТРАХОВОЙ ЗАЩИТЫ ПРИБЫЛИ В СИСТЕМЕ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Аннотация. Статья посвящена актуальной проблеме – формированию, использованию и страховой защите прибыли в системе антикризисного управления. В ней рассматривается роль прибыли в условиях рыночной экономики, классификация факторов влияющих на величину прибыли и страховая защита прибыли предприятия. Разрабатывается механизм формирования, использования страховой защиты в системе антикризисного управления.

Ключевые слова: риск потери прибыли, страхование прибыли, источник прибыли, механизм защиты, производственная деятельность.

Для осуществления своей главной задачи предприятие обеспечивает увеличение прибыли, что стимулирует более эффективные способы сочетания ресурсов, изобретая новые продукты, повышающие спрос, применяя организационные и технические нововведения, в целях повышения эффективности производства.

Автором В.Найтом в книге «Риск, неопределенность и прибыль» прибыль определяется как вознаграждение от успешной

предпринимательской деятельности, полученной при умелой оценке предсказуемого и непредсказуемого риска. Другим известным экономистом Й. Шумпетером в качестве источника прибыли было указано «последовательное введение в экономический процесс технических, коммерческих и организационных инноваций».

Потеря прибыли может быть реализована в нескольких случаях. Одна из них - это невыплата банком депозитов. Необходимость внедрения системы страхования депозитов объясняется несколькими причинами: общий спад доверия к банкам; потребность стабилизации финансовых ресурсов банка – устранение причин ликвидации вкладчиками депозитов; обязанность защиты клиента-потребителя, которые может владеть недостоверной информацией о финансовой кондиции учреждения; потребность предоставить помощь банкам, которые попали в сложную финансовую ситуацию.

Средства, полученные банком чаще всего, активно используются в кредитной деятельности финансового учреждения, которая связана с риском невозвращения денежных средств, которые предоставленных банку в кредит. Поэтому, чтобы обезопасить себя от риска потерпеть больших убытков клиенты прибегают к страхованию депозитов.

При страховании потери прибыли объектом страхования является прибыль, которую получил бы страхователь, если бы страховое событие не произошло и не привело к остановке, либо сбою производственной деятельности организации, что производится по производственной, торгово-посреднической и бытовой деятельности. В каждом конкурентном случае делается свой, специфический данной отрасли деятельности расчет планируемой прибыли и рассматриваются присущие им риски.

Страхование от потери прибыли по причине сбоя производства предусматривает возмещение убытков при повреждении определенного имущества страхователя вследствие обусловленных событий, если обычная деятельность страхователя даст сокращение объемов производства или прекратится.

Сущность любой экономической категории более раскрывается посредством выявления функций, которые она выполняет в экономике. Обобщающая характеристика этих функций приводится на рисунке 1, где круговой стрелкой отображена иерархия функций прибыли.



Рисунок 1 Характеристика роли прибыли предприятия в условиях рыночной экономики [3]

Для проведения анализа и выработки мероприятий по повышению эффективности формирования и использования прибыли важно дать оценку факторам, которые обуславливают изменение прибыли в сторону ее увеличения или уменьшения. Факторы, влияющие на прибыль, также как и виды прибыли, могут классифицироваться по разным признакам. На рисунке 2 приведена классификация факторов, влияющих на величину прибыли.

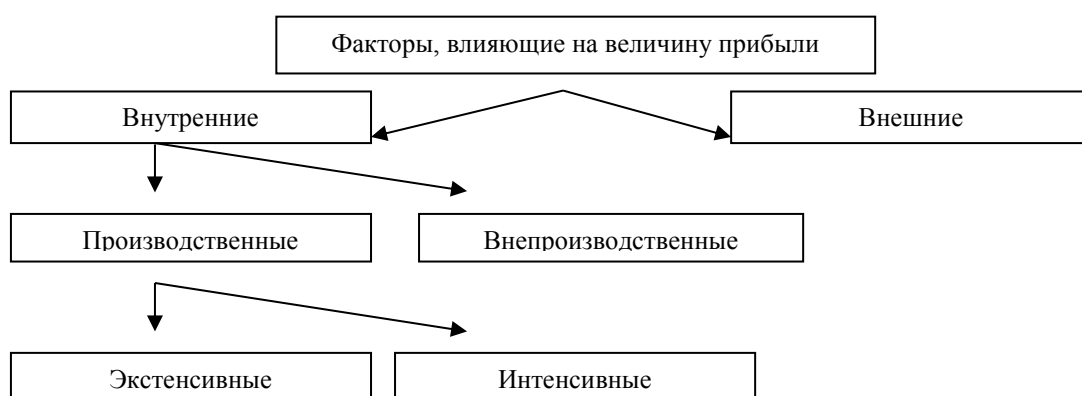


Рисунок 2 Классификация факторов, влияющих на величину прибыли [2]

Далее на графике проанализируем страхование прибыли на СПК «Урал» Аскинского района за 2010-2015 гг.

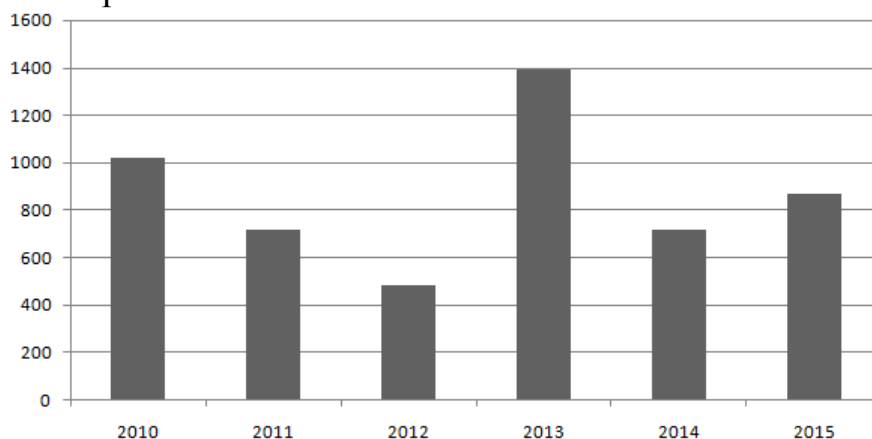


Рисунок 3 Прибыль СПК «Урал» Аскинского района

Среднегодовая прибыль за последние пять лет составила 866,8 тыс. руб. Ответственность страховщика 70% от причиненного ущерба. Норма прибыли – 5%. Упрощая исследование, не будем рассчитывать прочие расходы предприятия. Прибыль предприятия следует застраховать на уровне 866800 тыс. руб. Решением получения страхового возмещения будет следующее решение: упущенная прибыль составит $(866,8 \text{ тыс. руб.} \times 5\% =) 43,34 \text{ тыс. руб.}$ По результатам расследования страхового случая представители страховой организации согласно акту должны возместить ущерб в сумме $(866,8 + 43,34 =) 910,14 \text{ тыс. руб.}$

Проблема страхования прибыли (дохода) была рассмотрена в трудах Ефимова О.Н. [4;5]

Полная оценка дохода может быть определена при увеличении актива или уменьшение обязательства, обуславливающего увеличение собственного капитала, что и признается доходом. Расходом же отчетного периода при условии, что эти расходы могут быть достоверно оценены, признается увеличение обязательств или уменьшение активов, что приводит к уменьшению собственно капитала предприятия.

Таким образом, в количественном выражении прибыль можно определить как показатель, представляющий собой разность между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления предпринимательской деятельности. Различают доходы, расходы и финансовые результаты в результате операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия. [2]

Высокая роль прибыли в развитии предприятия и обеспечении интересов его собственников и персонала определяют необходимость эффективного и непрерывного управления ею. Формирование использования прибыли представляет собой процесс выработки и принятия управленческих решений по всем основным аспектам ее формирования, распределения и использования на предприятии.

Определение системы стратегических целей формирования и распределения прибыли должно быть подчинено главной цели управления ею – максимизации благосостояния собственников предприятия в текущем и перспективном периоде. Вместе с тем, эта главная цель требует определенной конкретизации с учетом задач и особенностей предстоящего развития предприятия. [3]

Чтобы обеспечить конкурентоспособность предприятия в современных условиях, управленческому персоналу необходимо оценивать финансовые состояния, как своего предприятия, так и существующих потенциальных конкурентов, что так же может обеспечить правильное управление движением финансовых ресурсов и капитала, находящихся в распоряжении предприятия.

Использованные источники:

1. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. - К.: Ника-Центр Эльга, 2013 г. -752 с.

2. Ефимов О.Н. Об аграрном страховании и его организационных формах (статья) // Страховое Дело. – 2014. - №5. – С. 32-37.
3. Ефимов, О.Н. Агрострахование. Научно-практические рекомендации / О.Н.Ефимов - LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co., напечатано в России, 2012, 517 стр.

Астахова В.А.
студент 1 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЫНКОВ СТРУКТУРИРОВАННЫХ ПРОДУКТОВ ГЕРМАНИИ И ШВЕЙЦАРИИ

Аннотация: В данной статье анализируются данные по рынкам структурированных продуктов Германии и Швейцарии за 2014 год. В статье сравниваются основные ключевые показатели соответствующих рынков и приведены выводы о направленности каждого рынка в отдельности.

Ключевые слова: рынок структурированных продуктов, структурированные продукты, Германия, Швейцария.

С точки зрения мировых продаж Европейский рынок розничных структурированных продуктов занимает первое место. В связи с этим для анализа будут рассмотрены рынки Швейцарии и Германии, характеризующиеся наиболее высокими показателями. Среди всех форм инвестиций в Германии структурированные продукты занимают всего лишь 5,78% рынка. На рисунке 1 видно, что большая часть рынка приходится на продукты с защитой капитала и купоном – 39,74%, далее идут продукты с защитой капитала и неограниченной прибылью – 14,38%, остальные продукты по отдельности занимают менее 11% на рынке.

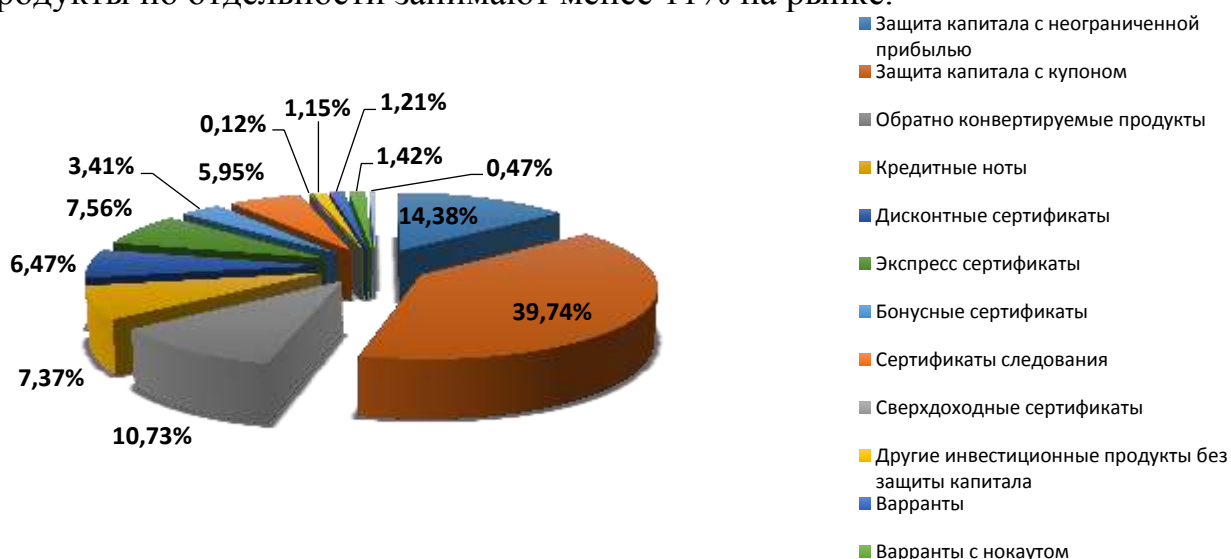


Рисунок 1 – Рынок структурированных продуктов Германии в разрезе по видам продуктов в феврале 2015г. [3, с.5]

Если сформировать из представленных на диаграмме продуктов группы инвестиционных продуктов и продуктов с эффектом плеча, то получится 96,9% и 3,1% соответственно. Таким образом, получается, что с точки зрения денежного объема именно инвестиционные продукты являются основой немецкого рынка. Очевидно, что если инвестиционные продукты лидируют с позиций объемов в денежном выражении, то продукты с плечом – непосредственно с точки зрения их количества. Это объясняется тем фактором, что продукты с плечом имеют меньшую стоимость, соответственно, они приносят меньший объем денег в общую выручку рынка.

В качестве базовых активов инвестиционных структурных продуктов, составляющих объем рынка Германии, на 28.02.2015 наибольший удельный вес имеют процентные ставки – 50,4% (в абсолютном выражении - 35,37 миллиарда евро). Фактически это не только больше половины объема всех инвестиционных продуктов, но и рынка Германии в целом, так как продукты с плечом, как уже было сказано, вносят незначительный объем на рынок. На втором месте идут акции – 26%, затем индексы – 20,7%. Стоит отметить, что по сравнению с 2013 годом количество продуктов на акции и индексы увеличилось на 6% и 3% соответственно, тогда как продукты на процентные ставки сократились на 10%. В продуктах с эффектом плеча преобладающими базовыми активами являются акции (48,6%, или 1 миллиард евро в абсолютном значении) и индексы (35,2% - 0,79 миллиарда евро).

Наиболее торгуемыми структурными продуктами в Германии, составляющими оборот на рынке, являются продукты на индексы и акции – 43,2% и 39,0% соответственно. Это вызвано следующими причинами: во-первых, по структурным продуктам на акции у инвесторов есть возможность получить не только доход в случае благоприятного движения рынка, но также дивиденд по акциям, лежащим в основе продукта. Во-вторых, у акций, также как и у индексов, хорошая волатильность, а в долгосрочной перспективе и возможность роста, за счет чего продукт, у которого они служат базовым активом, может сам вырасти в цене, что дает дополнительные преимущества при спекуляциях на рынке.

По сравнению со всеми остальными формами инвестиций в Швейцарии структурированные продукты занимают лишь 3,4%. Раньше этот показатель был немного выше в относительном значении – 4,1% в 2011 году, но тогда в абсолютном он был меньше, чем в 2013 году. То есть инвесторы увеличивают объемы финансовых вложений во все доступные формы с каждым годом.

В абсолютном выражении объем рынка составляет 180 миллиардов швейцарских франков, что эквивалентно 149,4 миллиардам евро по состоянию на январь 2015 года. На эту же дату объем рынка Германии составлял 79,5 миллиардов евро.[4, с.6] Таким образом, получается, что рынок структурированных продуктов Швейцарии превышает рынок

Германии примерно на 88% (так как расчеты проведены на один месяц из года, то можно говорить лишь о примерном превышении).

На рынке структурированных продуктов непосредственно в денежном выражении продукты участия приносят наибольший объем – 64,1 миллиарда швейцарских франков или 35,7% (см. рисунок 2). На втором месте продукты с защитой капитала – 43,77 миллиарда швейцарских франков или 24,4%. Под категорией «другое» понимаются структурные продукты, которые на момент составления отчета не могли быть однозначно отнесены к какому-то конкретному виду. Однако в отличие от немецкого рынка продукты с эффектом плеча принесли намного больший вес в общий размер рынка – 12,6%.

Анализируя количество структурированных продуктов на Швейцарском рынке нельзя не отметить некоторые черты, как общие, так и отличающие швейцарский рынок от немецкого. Во-первых, количество продуктов с эффектом плеча преобладают на обоих рынках, как на немецком, так и на швейцарском (64% в 2014 году на рынке Швейцарии и 58% в 2014 году на рынке Германии). Однако если общее количество продуктов на немецком рынке превышает миллион, то на швейцарском рынке эта величина в среднем за год составляет порядка 30000 – 35000.

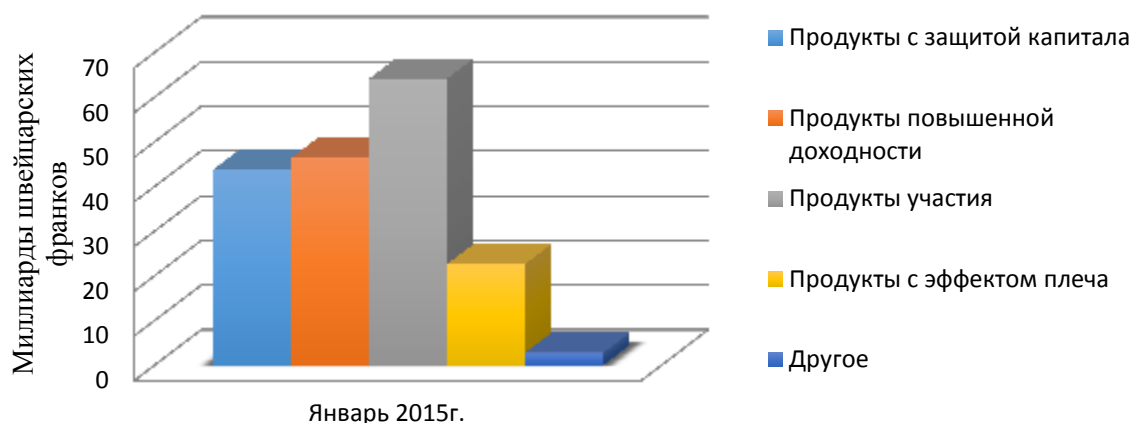


Рисунок 2 - Объем рынка структурных продуктов Швейцарии по видам продуктов, в млрд. швейцарских франков [4, с.5]

Такой разрыв на двух ведущих рынках может быть вызван следующими обстоятельствами: во-первых, тем фактом, что в Германии на 2 биржах торгуются структурные продукты – Штутгартская и Франкфуртская, а в Швейцарии – только на бирже SIX Structured Products Exchange. А во-вторых, в Германии может быть большее число эмитентов как таковых. Если на швейцарском рынке второе место по количеству продуктов принадлежит продуктам повышенной доходности, то на немецком рынке – продуктам участия. Продукты с эффектом плеча всегда пользовались высоким спросом, с каждым годом их количество только растет, хотя в 2012 году и был небольшой спад.

За 2014 год объем торгового оборота Швейцарии составил 22,3 миллиарда евро (по сравнению с 2013 годом отмечается снижение на

11%).[4, с.9] Объем торгового оборота Германии за тот же год составил около 44,3 миллиардов евро. Таким образом, годовой торговый оборот Германии в 1,7 раза превысил оборот Швейцарии. Для того, чтобы разграничить особенности каждого из этих рынков, следует обратиться к таблице 1.

Таблица 1 – Ключевые показатели рынка структурных продуктов Германии и Швейцарии

	Германия	Швейцария
Объем рынка в январе 2015г., млрд. евро	79,5	149,4
Торговый оборот за 2014г., млрд. евро	44,3	22,3
Количество сделок за 2014г., млн. шт.	4,7	0,9
Количество продуктов на декабрь 2014г., шт.	1 098 810	31 989

Несмотря на тот факт, что именно по показателю объема рынка Швейцария опережает Германию, то по всем остальным показателям, представленным в таблице, заметно уступает. Стоит начать рассмотрение с годового оборота. Наибольший вес в обороте Швейцарии за декабрь 2014 года несут продукты с плечом и продукты участия – 0,9 и 0,54 миллиардов евро соответственно. Теперь сравним с немецким рынком: оборот продуктов с плечом за то же время – 2 миллиарда евро, а продуктов участия – 0,4 миллиарда евро. В Германии оборот по инвестиционным продуктам больше, чем в Швейцарии – 1,7 миллиарда евро в Германии против 0,8 миллиардов евро в Швейцарии за декабрь 2014 года, разница больше, чем в 2 раза.

Можно сделать следующий вывод: во-первых, на немецком рынке обороты на бирже достаточно крупные при более низком, по сравнению со Швейцарией, объеме рынка. Значит, можно говорить о том, что на рынке структурных продуктов Германии больше развит спекулятивный характер, нежели чем инвестиционный, что подтверждается не только большим оборотом продуктов с плечом, но и инвестиционных продуктов. При этом из всей группы инвестиционных продуктов в Германии наиболее торгуемыми являются именно те продукты этой группы, которые идут без защиты капитала. Что подтверждается большим количеством сделок за год (в 4 раза больше, чем в Швейцарии). Во-вторых, на швейцарском рынке при небольшом количестве продуктов огромные объемы рынка, что позволяет сделать вывод о превалировании, или о значительном объеме, на рынке институциональных инвесторов, которые предпочитают покупать продукты непосредственно для долгосрочных инвестиций или с целью хеджирования. Как было проанализировано общая европейская цифра продаж структурированных продуктов скрывает за собой значительные различия в отдельных европейских странах. Хотя некоторые попытки общеевропейской гармонизации рынка имели место быть, рынок по-прежнему весьма разнообразен.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Deutscher Derivative Verband [Электронный ресурс] – URL: <http://www.derivateverband.de/DEU/Start> (23.05.2015)
2. Официальный сайт Swiss Structured Products Association [Электронный ресурс] – URL: <http://www.svsp-verband.ch/home/index.aspx?lang=en> (23.05.2015)
3. Market Volume in Derivatives. Structured Products market stable [Электронный ресурс]. – Электрон. текстовые дан. (679 Кб). – Deutscher Derivative Verband, 2015. – Режим доступа: <http://www.derivateverband.de/DE/MediaLibrary/Document/PM/02%20Marktvolumen%20-%20Februar%202015,%20EN.pdf>, свободный. – Загл. с экрана. – 7 р.
4. Market Report Structured Products Quarterly Report [Электронный ресурс]. – Электронные дан. – DDV, 2015. – Режим доступа: http://www.svsp-verband.ch/download/news_content/956_market_report_ssipa_march_2015_quarterly.pdf, свободный. – Загл. с экрана. – 18 р.

*Асылгужина Л. С.
студент 5 курса
Насырова А. Д., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО БашГАУ
Россия, г. Уфа*

УЧЕТ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ПРИ ЕСХН НА ПРИМЕРЕ ООО «АГРО»

Для производителей сельхозпродукции на сегодняшний день есть два режима налогообложения. Общий налоговый и режим и специальный режим налогообложения.

Общий налоговый режим – это система налогообложения, при которой хозяйствующий субъект платит все необходимые налоги, сборы, платежи, установленные Налоговым кодексом, иными федеральными законами, если он не освобожден от их уплаты. То есть по общепринятой системе налогообложения вновь созданный налогоплательщик платит общеустановленные налоги. Таким образом, если фирма не перешла на специальные налоговые режимы, то необходимо применять общий налоговый режим. Ограничений по видам деятельности нет.

Специальный режим — это ЕСХН – единый сельскохозяйственный налог. Он ориентирован именно на ту сферу, в которой работают аграрные предприятия. Так как есть очень много специфических факторов, которые влияют на эти разновидности бизнеса (например, сезонные условия, климат, атмосферные и природные явления).

Не только производители аграрной продукции могут платить ЕСХН. Любые предприятия, которые занимаются реализацией сельхозпродукции, а также любые организации, занимающиеся рыболовством и рыбоводством,

как и сельскохозяйственные кооперативы, могут перейти на ЕСХН в законном порядке.

Ключевое требование заключается в том, чтобы доход от реализации сельхозпродукции составлял не менее 70 % от общей суммы дохода.

Те предприятия, которые платят налоги согласно общему режиму налогообложения, должны уплачивать:

- налог на прибыль (налоговая ставка на прибыль от реализации сельхозпродукции является льготной);
- налог на добавленную стоимость;
- налог на доходы физических лиц;
- налог на имущество (для имущества, которое используется для производства, а также хранения сельхозпродукции предусмотрена льгота);
- земельный налог;
- транспортный налог (для грузовых автомобилей и сельхозтехники предусмотрена льгота);
- налог на добычу полезных ископаемых;
- налог за пользование водными объектами и загрязнение окружающей среды;
- и кроме того, производят отчисления на социальные нужды.

Что же касается единого сельхозналога, то те, кто перешел на эту систему налогообложения, освобождаются от уплаты:

- предприятия и организации – от НДС (кроме импорта), налога на имущество и налога на прибыль;
- индивидуальные предприниматели – от НДФЛ, НДС (кроме импорта) и налога на имущество.

Все остальные сборы платятся, как при обычной системе налогообложения.

Если организация занимается аграрной деятельностью и уплачивают ЕСХН, то они достаточно специализированы. Расходы и доходы при ЕСХН также учитываются специальным образом. Деньги, полученные от реализации произведённой продукции, могут быть потрачены и на заработную плату сотрудников, и на рекламу, и на основные производственные нужды. При уплате данного налога не существует привычной статьи «прочие расходы», и контролирующие налоговые организации строго следят за соблюдением данного условия.

Книгу учёта доходов и расходов вести не обязательно. Доходами официально признаются только те денежные средства, которые поступили в кассу предприятия или же на расчётные счета.

Рассмотрим учет доходов и расходов при ЕСХН на примере ООО «Агро» Абзелиловского района, прописанные в учетной политике.

При исчислении единого сельскохозяйственного налога Предприятие ведет учет показателей деятельности, необходимых для исчисления налоговой базы и суммы ЕСХН, на основании данных бухгалтерского учета с учетом положений гл.26.1 НК РФ.

При определении объекта налогообложения Предприятие учитывает доходы от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав, внереализационные доходы.

Доходы от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав определяются в соответствии со ст.249 НК РФ. Внереализационные доходы определяются в соответствии со ст.251 НК РФ. Не учитываются в составе доходов доходы, поименованные в ст.251 НК РФ.

Доходы определяются на основании первичных документов и документов налогового учета.

Доходом от реализации для целей ЕСХН признаются выручка от реализации товаров (работ, услуг) как собственного производства, так и ранее приобретенных, выручка от реализации имущественных прав.

Выручка признается исходя из всех поступлений, связанных с расчетами за реализованные товары (работы, услуги) или имущественные права, выраженные в денежной и (или) натуральной формах.

Для целей налогообложения датой получения доходов признается день поступления средств на счета в банках и в кассу, получения иного имущества (работ, услуг) и имущественных прав (кассовый метод).

При определении объекта налогообложения полученные Предприятием доходы уменьшаются на расходы, поименованные в п.2 ст.345.5 НК РФ.

Материальные расходы признаются для целей налогообложения применительно к порядку, предусмотренному для исчисления налога на прибыль в соответствии со ст.254 НК РФ.

Расходы на оплату труда признаются для целей налогообложения применительно к порядку, предусмотренному для исчисления налога на прибыль в соответствии со ст.255 НК РФ.

Расходы на обеспечение пожарной безопасности и охране имущества, суммы таможенных платежей, расходы на содержание служебного транспорта, расходы на командировки, плату нотариусу за нотариальное оформление документов, расходы на аудиторские услуги, расходы на опубликование бухгалтерской отчетности, расходы на канцелярские товары, расходы на почтовые, телефонные, телеграфные услуги, расходы на оплату услуг связи, расходы на рекламу товаров, расходы на подготовку и освоение новых производств признаются для целей налогообложения применительно к порядку, предусмотренному для исчисления налога на прибыль в соответствии со ст.264 НК РФ.

Расходы на приобретение основных средств и нематериальных активов принимаются в порядке, предусмотренном п.4 ст.346.5 НК РФ.

Расходами признаются затраты после их фактической оплаты.

Организация ведет учет доходов и расходов для целей исчисления налоговой базы по единому сельскохозяйственному налогу в книге учета доходов и расходов, применяющих систему налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый

сельскохозяйственный налог), форма и порядок заполнения которой утверждаются Министерством финансов Российской Федерации.

Далее рассмотрим таблицу 1, где расписаны доходы и расходы организации для целей ЕСХН.

Таблица 1 Доходы и расходы по ООО «Агро» за 2014 год для целей ЕСХН

Наименование регистра	Содержание операции	Доходы	Расходы
Регистр № 1	доходы от с/х деят-ти	15263	
Регистр № 2	прочие доходы	4751	
Регистр № 3	расходы на оплату труда		1939
Регистр № 4	расходы на оплату налогов		83
Регистр № 5	расходы на оплату алиментов		
Регистр № 6	приобретение ТМЦ ч/з подотчетных лиц		
Регистр № 7	расчеты с поставщиками		
Регистр № 8	прочие расходы		810
Итого:		20014	2832

Использованные источники:

1. Налоговый Кодекс РФ
2. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» №402-ФЗ [Электронный ресурс]: [принят 06.12.2011 г.]: (ред. от 04.11.2014)//СПС «Консультант Плюс».
2. Федеральный закон «О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового Кодекса РФ и некоторые другие акты законодательства РФ о налогах и сборах, а также о признании утратившими силу отдельных актов законодательства РФ о налогах и сборах» №110-ФЗ от 6.08.2001 г. (с изм и доп от 24.11.2014г.)
3. Учетная политика ООО «Агро» Абзелиловского района
4. Касьянова Г.Ю. «Бухгалтерский и налоговый учет»: Учебное пособие - М.: Изд-во «АБАК», 2013

*Асылгузина Л.С.
студент 5 курса
Насырова А.Д., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО БашГАУ
Россия, г. Уфа*

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «АГРО»

Вся хозяйственная жизнь предприятия складывается из двух групп фактов хозяйственной жизни – это доходы и расходы.

Доходы и расходы – это те факты хозяйственной жизни, которые с

экономической, юридической и бухгалтерской точек зрения изменяют финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия.

Бухгалтерское определение доходов и расходов имеет целью раскрытие способов их отражения в учете и демонстрацию данных о них в бухгалтерской отчетности предприятия. Порядок их бухгалтерского учета в настоящее время определяется двумя нормативными документами: ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации».

Доходы организации - это увеличение экономических выгод в результате поступления активов и погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала организации, за исключением вкладов участников.

Расходы организации - это уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов и возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации.

Бухгалтерское определение доходов и расходов имеет целью раскрытие способов их отражения в учете и демонстрацию данных о них в бухгалтерской отчетности предприятия. Порядок их бухгалтерского учета в настоящее время определяется двумя нормативными документами: ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации».

Управленческий учет – это управление экономическим субъектом через планирование, контроль и регулирование управленческой деятельности и процесса принятия решений.

Для более детального изучения управленческого учета доходов и расходов, рассмотрим его на примере ООО «Агро». Общество с ограниченной ответственностью «Агро» основано в 2002 году. В настоящее время предприятие занимает 3592 гектаров земли, в точности сельскохозяйственных угодий 3592 гектаров.

Основными видами деятельности ООО «Агро» являются:

- выращивание, реализация и переработка зерновых, технических и прочих сельскохозяйственных культур;
- автотранспортные услуги;
- торгово-розничная и посредническая деятельность;
- предоставление услуг по монтажу, ремонту и техническому обслуживанию сельскохозяйственной техники.

Управленческий учет в ООО «Агро» фактически не разграничен с финансовым учетом. Управленческие решения принимаются на основании информации финансового учета, сгруппированной в специальных регистрах.

Наряду с учетной политикой в области бухгалтерского учета и налогообложения должна формироваться и управленческая учетная политика, которая представляет собой совокупность регламентированных внутрифирменных процедур информационного обмена, направленных на принятие управленческих решений для достижения целей организации. Рассмотрим производственные затраты предприятия (таблица 1)

Таблица 1 Элементы затрат в ООО «Агро» Абзелиловского района

Наименование показателя	2012 г., тыс.руб	2013 г., тыс.руб	2014 г., тыс. руб	2014 г. к 2012г., %
Материальные затраты	10958	6215	9716	88,7
Затраты на оплату труда	2608	2824	1806	69,2
Отчисления на социальные нужды	591	630	548	92,7
Амортизация	2334	2679	2709	116,1
Прочие затраты	235	61	-	-
Итого по элементам затрат	16726	12409	14779	88,4

По таблице видно, что самая большая сумма затрат приходится на материальные затраты, а самую меньшую составляют прочие затраты. В 2013 году прочих затрат нет. Самое большое изменение составляет затраты на оплату труда 30,8%. В отчетном году затраты на амортизацию увеличиваются по сравнению с базисным, а остальные показатели уменьшаются. Далее рассмотрим статьи затрат (таблица 2) .

Таблица 1.2. Статьи затрат ООО «Агро» Абзелиловского района

Показатели	2011 г., тыс.руб	2012 г., тыс.руб	2013 г., тыс.руб	2013 г. к 2011г., %
Семена и посадочный материал	3907	1554	3666	93,8
Минеральные удобрения	895	486	-	-
Химические средства защиты растений	576	640	685	118,9
Электроэнергия	142	135	225	158,4
Топливо	105	31	82	78,1
Нефтепродукты	3272	2162	3573	109,2
Зап. части, ремонтные и строймат.	783	840	358	45,7
Оплата услуг и работ, выполненных сторонними организациями	1168	849	645	55,2
Итого по статьям затрат	10848	6697	9234	85,1

Из таблицы 2 видно, что самую большую сумму составляет затраты на нефтепродукты, так как предприятие закупает в больших количествах дизельное топливо и бензин. Также в 2013 году не наблюдается затрат на минеральные удобрения. Семена и посадочный материал в 2013 году изменился на 6,2 % по сравнению с 2011 годом. Оплата услуг и работ в отчетном году уменьшилась на 523 т.руб. по сравнению с базисным годом, а затраты на электроэнергию, наоборот, увеличиваются на 83 т.руб.

Общепроизводственные расходы (25 счет) в ООО «Агро» ежемесячно распределяются в фактическом размере по назначению по объектам затрат основного производства с корректировкой до фактических размеров в конце года.

Общехозяйственные расходы (26 счет) ежемесячно в сумме

фактических затрат относятся по назначению и включаются в себестоимость продукции основных производств, вспомогательных, обслуживающих производств, с корректировкой до фактических сумм в конце года.

Себестоимость продукции (работ, услуг) определяется исходя из затрат, приходящихся на соответствующую культуру, вид животных, отдельную отрасль или производство, и выхода продукции.

В ООО «Агро» управленческий учет ведется на основании информации финансового учета, которая группируется в специальных регистрах.

В ООО «Агро» имеется много пробелов во внедрении и организации бухгалтерского управленческого учета. Поэтому был предложен ряд мер для совершенствования управленческого учета. Предприятие должно пересмотреть свою учетную политику в целях формирования рациональной базы для принятия эффективных управленческих решений и достижения поставленных задач, а также совершенствовать управленческий учет, чтобы иметь уверенность в успешном существовании в будущем.

Также рекомендуется составление управленческих отчетов персоналом предприятия, для принятия руководством наилучшего решения на основании этих отчетов.

Основные цели внедрения управленческого учета заключаются в обеспечении руководящего состава простой, полной, достоверной и оперативной информацией и устранении недостатков в постановке и организации бухгалтерского, налогового и финансового учета. Для выполнения указанных целей предприятие ООО «Агро» должно решить следующие задачи:

- создание управленческой структуры;
- организация оперативного документооборота для подготовки управленческой информации;
- обеспечение конфиденциальности управленческой информации;
- создание системы отчетности, удобной для принятия решений;
- использование управленческого планирования и прогнозирования;
- внедрение автоматизированных систем управления;
- организация оперативного контроля за исполнением принятых администрацией решений по устранению нарушений в производственном или финансовом процессе.

Автоматизация бухгалтерского учета позволит избежать многих ошибок в результате расчетов, сократит время производства расчетов, предоставит более быстрый и удобный доступ к различным документам, а также усилит контроль над деятельностью бухгалтера.

Таким образом, при достижении и выполнении всех вышесказанных мероприятий в целях внедрения управленческого учета в ООО «Агро» ожидается улучшение финансового состояния предприятия и повышение эффективности его деятельности.

Использованный источники:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» №402-ФЗ [Электронный ресурс]: [принят 06.12.2011 г.]: (ред. от 11.04.2014)//СПС «Консультант Плюс».
2. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 №32н [Электронный ресурс]: [принят 06.05.1999 г.]: (ред. от 27.04.2012)//СПС «Консультант Плюс».
3. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 №33н [Электронный ресурс]: [принят 06.05.1999 г.]: (ред. от 27.04.2012)//СПС «Консультант Плюс».
4. Кондраков И.П. «Управленческий учет»: Учебное пособие - М.: Изд-во «ИНФРА - М», 2013

Атабаева Ф.А.

аспирант

*Московский государственный
университет пищевых производств
Россия, г. Москва*

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ ТАДЖИКИСТАН

Аннотация: Рассматриваются проблемы современного состояния Республики Таджикистан сделан анализ на основе статистических данных и определено направление развития энергетического сектора и предложено интегрирование с соседними странами в целях создание единой энергетической сети.

Ключевые слова: миграция, ВВП, энергетический сектор, промышленность

Таджикистан продолжает оставаться самой бедной страной в регионе Европы и Центральной Азии (ЕСА), несмотря на снижение уровня бедности с 83% до 47% за период с 1999 по 2009 год. Существует риск нивелирования положительных результатов в области борьбы с бедностью и появления обратной тенденции, поскольку рост экономики в большой степени зависит от внешних условий, особенно от темпов роста экономики стран, куда едут трудовые мигранты, а также способности страны получить доступ к импорту энергоносителей для преодоления хронического дефицита энергии в зимний период.

Переходный период, следовавший за установлением независимости, был отмечен новой волной эмиграции из страны. Она началась с отъездом этнических меньшинств (русских, немцев, евреев и других групп, которые переехали жить в Таджикистан в советский период), позже увеличилась интенсивность внутренней миграции между городами и сельской местностью, миграции внутренне перемещенных лиц, прибытия беженцев из Афганистана и, наконец, трудовой миграции.

Трудовая миграция, прежде всего, вызвана низким уровнем заработной

платы, высоким уровнем безработицы (особенно среди молодежи) и бедностью.

Направления трудовой миграции изменились под воздействием глобального финансового и экономического кризиса. Количество мигрантов, возвращающихся домой, увеличилось на 50%. Большинство этих мигрантов вернулись из-за значительного уменьшения заработков, многие не получали зарплату по несколько месяцев. Несмотря на трудовые ярмарки, устраиваемые в стране, и создание Правительством 150 000 новых рабочих мест, трудовая миграция остается важным явлением

Среднегодовой прирост ВВП на душу населения в Таджикистане составил 69 долларов или 49.6%. Однако Таджикистан остается с самым низким показателем ВВП на душу населения среди стран СНГ, темп роста составляет 5,9%, что является выше среднего значения по ЕврАзЭС[3].

Современное состояние и темпы развитие промышленного сектора создают предпосылки для изменении социальных и экономических процессов в стране, что приводит к стагнации. Развитие промышленного сектора практически всегда формирует мультипликативные эффекты и является стимулом для развития ряда других поддерживающих и сервисных секторов экономики.

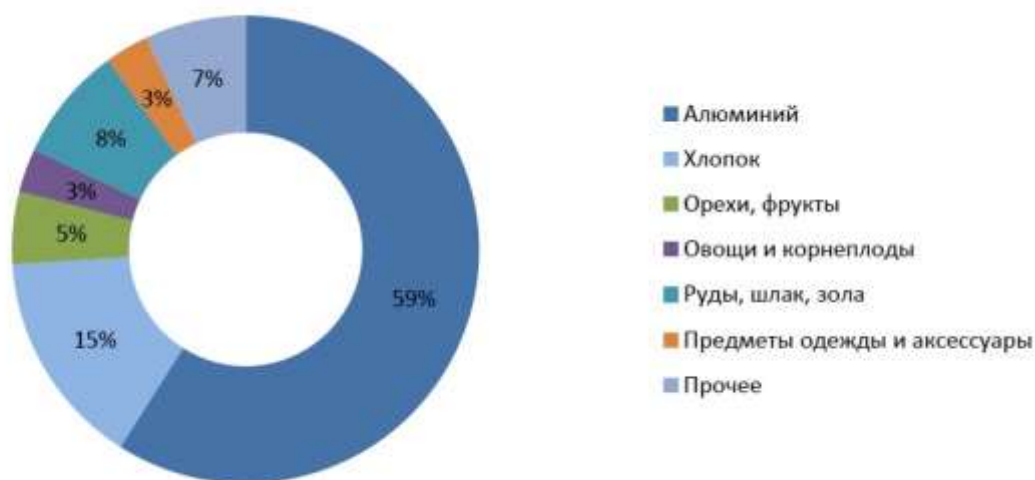


Рисунок 1 Структура экспорта РТ в 2014г. (составлено автором по данным: <http://www.stat.tj/ru>)

Учитывая высокую концентрацию продукции и экспортного рынка, экономика уязвима к внешним изменениям. Несмотря на некоторую диверсификацию товарного экспорта, Таджикистан продолжает экспортировать весьма немного товаров: около 160 из возможных 5,000 наименований продукции как показана на рисунке 2.5, и является второй страной с самым низким уровнем экспорта товаров среди стран Центральной Азии, после Туркменистана.

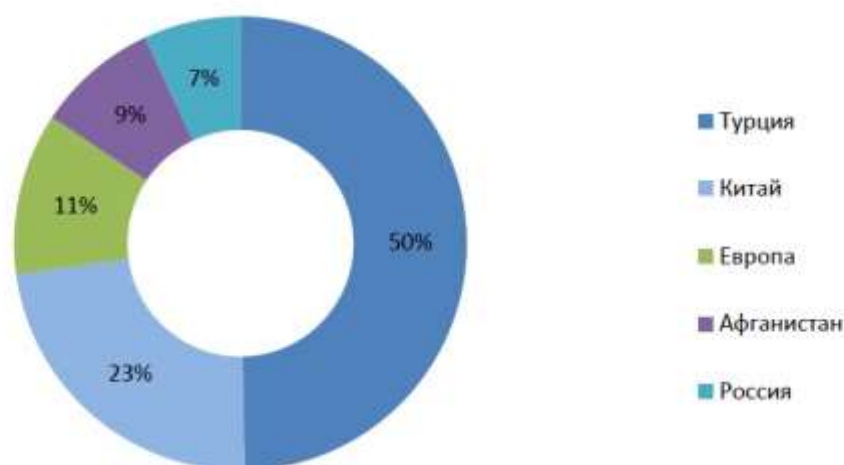


Рисунок 2. Структура экспорта Республики Таджикистан по странам - торговым партнерам (составлено автором по данным: <http://www.stat.tj/ru>)

Как показано на рисунке 2, наибольшую долю экспорта занимает такие страны партнеры как Турция, Россия и Европейские страны. В 2014 году экспортные рынки были также не очень динамичными, с продукцией из Таджикистана достигающей только 45 рынков, что является наименьшим показателем в регионе. Шесть самых ведущих экспортных рынков Таджикистана в первом полугодии были Швейцария, Турция, Казахстан, Иран, Россия, и Афганистан, охватывая более 88 процентов от общего объема экспорта страны (рисунок 1)

В 2013 году по данным Всемирного Банка притоки денежных переводов составляли около 4 млрд. долларов США. Сокращения спроса на трудовых мигрантов за последний год за пределами республики тоже резко отразились на объеме денежных переводов. Последовательно происходит снижение платежеспособности населения и угнетенное состояние внутреннего потребительского спроса, т.к. переводы составляют основной доход многих домохозяйств.

Нужно отметить, что, приоритетными отраслями экономики республики в 2014 году являлись сельское хозяйство, промышленность, энергетика, торговля, и строительство.

В настоящее время локомотивом развития экономики Республики Таджикистан является развитие гидроэнергетики. Необходимо отметить, что республика обладает большими гидроэнергетическими ресурсами, общий запас водно-энергетического потенциала страны составляет 527 млрд. кВт часов, при этом на текущий момент используется только 12,5 % от его общего объема. Таджикистан располагает огромными возобновляемыми источниками энергии – водными, солнечными и ветренными, что составляет 4% мирового потенциала гидроэлектроэнергии. По сравнению со многими другими горными странами, Таджикистан покрыт густой цепью малых рек и притоков, за исключением пустынного малозаселенного плоскогорья.

Мургаб, где имеется значительный потенциал для ветреной энергии. Населенные пункты вдоль горных рек могут получать электроэнергию из макро, мини и малых ГЭС круглый год.

По удельным запасам электроэнергии на душу населения (87,8 тыс. кВт. час. на одного человека в год) страна занимает 2-е место в мире. По информации из ОАХК «Барки Точик», общий объем выработки электроэнергии в августе 2014 г. составил 1527 млн. килоВатт-часов (кВт/ч) или 49,3 млн. кВт/ч в сутки. Электроэнергия производится за счет гидроэлектростанций - 99%, и за счет тепловых станций - 1%. Дефицит электроэнергии в осенне-зимний период составляет около 4-4,5 млрд. кВт. часов, в связи с чем ежегодно в указанный период в республике вводятся жесткие ограничения в потреблении электроэнергии. В летний период республика в состоянии производить электроэнергию в объеме, позволяющем не только удовлетворять внутренние нужды страны, но и экспортировать ее в соседние страны.

За последние 5-7 лет развивается строительство и выработка электроэнергии что положительно сказывается на экономику и социальную среду страны, но к сожалению пока данный сектор недостаточно развит, так как при распределении и передачи электроэнергии имеет место большие потери. Выходом из данной ситуации может стать интегрирование с соседними странами в целях обеспечения недостатка электричества в зимний период т.е создание единой сети что позволит стабильно развивать экономику внутри страны.

Использованные источники:

- 1.Атабаева Ш.А. Приоритеты эффективного развития промышленности Республике Таджикистан, автореферат дис. ...канд. экон. наук М-2013
2. <http://www.cisstat.com>
3. <http://www.stat.tj>

*Аукина А.И., к.э.н.
доцент*

*Саратовский социально-экономический
институт РЭУ им. Г.В. Плеханова
Россия, г. Саратов*

СУБЪЕКТЫ И ОБЪЕКТЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В УЧРЕЖДЕНИЯХ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация

В настоящей статье рассмотрены субъекты внутреннего контроля в учреждениях высшего профессионального образования. Предложены объекты внутреннего контроля с учетом специфики деятельности вузов.

Ключевые слова

Внутренний контроль в учреждениях высшего профессионального образования, отдел внутреннего контроля, субъекты внутреннего контроля,

объекты внутреннего контроля.

Действующее законодательство обязывает всех экономических субъектов независимо от форм собственности, видов деятельности и других признаков создать систему внутреннего контроля их деятельности. Это установлено ст. 19 федерального закона № 402-ФЗ, в которой сказано, что «экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни».[1] Следовательно, вузы как экономические субъекты обязаны создать систему внутреннего контроля.

Рассмотрим субъекты внутреннего контроля в вузах. Согласно Постановлению Правительства РФ от 30 июня 2012 г. № 667 «Об утверждении требований к правилам Внутреннего контроля, разрабатываемым организациями, осуществляющими операции с денежными средствами или иным имуществом (за исключением кредитных организаций)» «правила внутреннего контроля утверждаются руководителем организации». [2] Как отмечает Бабошина Э.С. «цель отдела внутреннего контроля государственного образовательного учреждения определяется ректором и направлена на поддержание эффективного контроля за работой различных звеньев управления». [3] Следовательно, основным субъектом внутреннего контроля является руководитель, на которого возложена обязанность по созданию системы внутреннего контроля.

Другими субъектами внутреннего контроля являются лица, на которые руководителем возложена обязанность по проведения внутреннего контроля. Это может быть как один сотрудник, так, и создан отдел по внутреннему контролю в составе ряда сотрудников. Наряду с ними текущий контроль финансово-хозяйственной деятельности вузах в рамках своих компетенций выполняют работники бухгалтерии, планового отдела, юридического отдела и др.

Для принятия решения о целесообразности формирования отдела необходимо определить объекты контроля и оценить загруженность предполагаемых работников отдела внутреннего контроля.

Учреждения высшего образования имеют свою специфику осуществления финансовой деятельности. Основной особенностью является наличие нескольких видов деятельности. Так, кроме основной образовательной деятельности вуз осуществляет и другие мероприятия, способствующие улучшению финансового состояния в условиях недостаточного финансирования из бюджетов РФ. Наиболее значимыми из них являются следующие:

- образовательная деятельность на возмездной основе (подготовка по основным образовательным программам высшего профессионального образования сверх государственного задания, повышение квалификации и профессиональная переподготовка и др.);
- сдача в аренду имущества;

- выполнение научно-исследовательских работ;
- осуществление издательской деятельности;
- другие.

Осуществление нескольких видов деятельности требует создания соответствующей системы учета, позволяющей проанализировать результативность каждого направления. И как следствие, необходима система внутреннего контроля, способная оценить уровень учетной работы.

Кроме этого, деятельность Вуза не ограничивается только финансовым направлением. Поэтому, по мнению автора, объектами внутреннего контроля в вузе должны быть все направления его деятельности, а не только сфера учета. Так, в учреждении следует также организовать надзор и проверку таких направлений, как образовательное, научное, хозяйственное и других. Учитывая специфику образования, отметим следующие наиболее важные объекты внутреннего контроля:

- финансовая деятельность образовательного учреждения (оценка прибыльности, соблюдение планов финансово-хозяйственной деятельности, степень развития деятельности по различным видам и др.);
- состояние образовательного процесса (оценка качества образования, развитие ассортимента оказываемых образовательных услуг, гибкость ценовой политики и др.);
- качество и эффективность работы преподавателей (качество преподавания, уровень профессиональной компетенции и др.);
- качество и эффективность профессиональной подготовки обучающихся (качество учебных и преддипломных практик и др.);
- уровень обеспеченности (оценка системы закупок и др.);
- другие.

Широкий спектр объектов обуславливает необходимость создания отдела внутреннего контроля с разделением обязанностей его работников по видам установленных объектов контроля. Кроме этого, подчиненность данного отдела непосредственно руководителю учреждения позволит повысить независимость и объективность действий.

Таким образом, в учреждения высшего профессионального образования должна быть создана система внутреннего контроля, отвечающая задачам управления. Обособленность отдела внутреннего контроля и в то же время единство действий субъектов контроля позволит повысить его уровень и качество. В современных условиях вузы ведут не только деятельность в рамках выделенных бюджетных средств, но и активно учувствуют на рынке образовательных услуг. Перед ними стоит множество задач по ведению их финансово-хозяйственной деятельности. Поэтому автором расширена сфера действия внутреннего контроля и выделено несколько объектов контроля. В связи с этим руководителю учреждений необходимо разработать механизм реализации системы внутреннего контроля с учетом особенностей деятельности образовательной

сферы и правила проверки эффективности контрольных мероприятий.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»;
2. Постановление Правительства РФ от 30 июня 2012 г. № 667 «Об утверждении требований к правилам Внутреннего контроля, разрабатываемым организациями, осуществляющими операции с денежными средствами или иным имуществом (за исключением кредитных организаций)»
3. Бабошина Э.С. Реализация внутреннего контроля системы управления государственными образовательными учреждениями // Вектор науки ТГУ. Серия «Экономика и управление» № 1 (8), 2012, с.7-12

*Афанасьев А. А.
преподаватель
кафедра уголовного права
ФГБОУ ВО «Российский государственный
университет правосудия»
Северо-Кавказский филиал
Россия, г. Краснодар*

**ОСОБЕННОСТИ УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА
ПРЕСТУПЛЕНИЯ В СФЕРЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ**

Аннотация

Охрана земель – одна из главных задач государства и права, представляющая собой сложный, многосторонний механизм, требующий различного подхода в понимании и реализации, в этой связи, в целях сохранения отечественного природоресурсного потенциала, законодательством Российской Федерации, установлены меры принуждения, и наказания в виде сложного механизма юридической ответственности среди которого особое место принадлежит уголовной ответственности.

Ключевые слова

преступления в сфере земельных отношений, уголовная ответственность, правонарушение, юридическая ответственность

Под земельным правонарушением понимают посягающее на охрану земли, ее рациональное использование, обеспечение воспроизводства плодородия почв, сохранение и улучшение окружающей среды и охране прав и законных интересов субъектов земельных правоотношений противоправное, виновное действие или бездействие, за которое наступает ответственность[3,5].

Юридическая ответственность за земельные правонарушения подразделяется в соответствии с материальным признаком, который позволяет обеспечить квалификацию правонарушения и определить вид ответственности. Таким образом, ответственность за земельные правонарушения подразделяется на уголовную, административную,

гражданско-правовую и дисциплинарную ответственность.

Земельные правонарушения разнообразны по своему составу и преимущественно связаны с причинением вреда земле как природному объекту и природному ресурсу, подлежащему особой охране.

Так, например, прекращение правовых оснований, позволяющих законно использовать земельные участки в связи с нарушением отдельных положений земельного законодательства - не считается мерой ответственности, несмотря на то, что оказывает значительное воздействие на участников правоотношений, допускающих правонарушения.

К земельным правонарушениям так же могут относиться и действия должностных лиц, в части неисполнения, ненадлежащего исполнения или нарушения возложенных на них полномочий и функций в сфере управления земельными ресурсами.

Таким образом, земельное правонарушение представляет собой - общественно опасное, противоправное действие или бездействие, нарушающее земельное законодательство, приводящее к негативным последствиям или создающее угрозу возникновения таких последствий. Уголовная ответственность за земельное правонарушение наступает в том случае, когда это нарушение имеет признаки общественно опасного деяния, т.е. является преступлением[7].

Земельное правонарушение, как и любое другое, характеризуется четырьмя основными элементами: объектом, субъектом, объективной стороной и субъективной стороной правонарушения. Ответственность за правонарушение может наступать только при наличии всех четырех элементов, отсутствие хотя бы одного из них исключает ответственность.

Первым элементом земельного правонарушения является объект. Под объектом понимают то, на что направлено посягательство. В земельном правонарушении в качестве объекта выступают охраняемые государством земельные правоотношения, которым в результате деяния виновного лица причиняется вред или создается угроза его причинения[6]. В качестве непосредственного объекта могут выступать:

1) земельный участок, на который совершено посягательство. Например, в качестве объекта правонарушения участок выступает при самовольном его захвате, захламлении, заражении карантинными организмами и т.п.;

2) имущественные объекты, связанные с землей. К ним относятся строения и сооружения на земельных участках, посевы, дорожные покрытия и т.п.;

3) правила использования земель, например порядок исполнения объектов внутрихозяйственного землеустройства, порядок возврата временно занимаемых земель, обязательные мероприятия по охране земель и др.;

4) охраняемая экологическая обстановка, в условиях которой находится земельный участок.[4]

Вторым элементом правонарушения является объективная сторона, под которой понимают совокупность юридически значимых признаков, характеризующих внешнюю сторону противоправного деяния. Противоправное деяние может быть совершено в форме действия (например, уничтожение межевых знаков, самовольный захват земельного участка), бездействия (например, систематическое невнесение платежей за землю) или ненадлежащего действия (несвоевременный возврат временно занимаемых земель). К числу факультативных признаков объективной стороны относят:

- место правонарушения. Так, использование участков земель лесного фонда для возведения построек является квалифицирующим обстоятельством для привлечения к ответственности по специальной статье; самовольное сенокошение наказуемо в административном порядке, если оно совершено на названных землях;

- способ совершения нарушений. Например, использование земельного участка способами, приводящими к снижению плодородия почв, является основанием для изъятия этого земельного угодья;

- обстановка совершения правонарушения. Так, неправомерное землепользование, ведущее к ухудшению экологической обстановки, дает право прекратить такое землепользование;

- средства, с помощью которых совершено правонарушение. Если, например, самовольное занятие земельного участка сопровождалось высеванием на нем наркотикосодержащих культур (конопли, опийного мака), запрещенных к возделыванию;

- причинная связь между деянием и вредными последствиями[4].

Третьим элементом земельного правонарушения является субъект правонарушения, под которым понимают лицо, совершившее правонарушение. Это конкретные лица, физические и юридические, которые нарушили нормы земельного законодательства (ими могут быть как граждане Российской Федерации, иностранные граждане и лица без гражданства, так и юридические лица, в том числе и иностранные предприятия и организации). При этом субъект земельного правонарушения должен отвечать некоторым признакам, без наличия которых не может считаться таковым: достижение необходимого возраста, вменяемость, по занимаемому положению попадание под действие норм об ответственности[4].

Четвертым элементом земельного правонарушения является субъективная сторона правонарушения, под которой понимают элемент правонарушения, дающий представление о внутренних психических процессах, происходящих в сознании и воле лица совершающего правонарушение, характеризующийся конкретной формой вины, мотивом, целью и эмоциями. «Обязательным признаком является вина субъекта правонарушения в совершенном им деянии, выражающаяся в умысле или неосторожности.

Например, использование земельного участка не по целевому назначению совершается умышленно, нерациональное же использование земли совершается, как правило, по неосторожности вследствие недостаточных земледельческих знаний, из-за неумения организовать работу земледельческого предприятия, из-за несвоевременного проведения земледельческих мероприятий и т.п.». Умысел в свою очередь подразделяют на прямой и косвенный, а неосторожность – на легкомыслие и преступную небрежность[7].

Основание ответственности – это наличие закона, правовой нормы, которыми предусмотрен тот или иной вид преступления.

Уголовным кодексом Российской Федерации определено, что преступность деяния, его наказуемость и иные уголовно-правовые последствия могут определяться только в УК (ст. 3 УК РФ)[1].

Субъектами уголовной ответственности могут быть только физические лица, которые делятся на две группы – граждан и должностных лиц. Меры уголовной ответственности применяются только в судебном порядке в соответствии с уголовно-процессуальным законодательством. Уголовные санкции, применяемые к нарушителям земельного законодательства, включают штраф, размер которого определяется судом с учетом тяжести совершенного преступления и имущественного положения осужденного и его семьи, а также с учетом возможности получения, осужденным заработной платы или иного дохода (ст.46) УК[1], обязательные или исправительные работы, ограничение или лишение свободы. Привлечение лица, виновного в совершении земельного преступления, не освобождает его от обязанности устранить допущенное правонарушение и возместить причиненный вред.

Преступления в сфере земельных отношений могут быть связаны как совершением незаконных действий в сфере оборота земельных участков, так и с причинением вреда земле как компоненту окружающей среды, являясь разновидностью экологических преступлений.

Так, например, регистрация заведомо незаконных сделок с землей, искажение сведений государственного кадастра недвижимости, а равно умышленное занижение размеров платежей за землю влечет применение мер уголовной ответственности по ст. 170 УК РФ (обязательным условием, позволяющим квалифицировать такие действия как преступление, является их совершение должностным лицом из корыстной или личной заинтересованности с использованием своего служебного положения), а деградация земель, в соответствии с Постановлением Пленума Верховного Суда РФ от 18 октября 2012 г. N 21 "О применении судами законодательства об ответственности за нарушения в области охраны окружающей среды и природопользования"[2], относится к тяжким. последствиями применительно к статье 246 УК РФ.

Статья 254 УК РФ устанавливает уголовную ответственность за отправление, загрязнение или иную порчу земли вредными продуктами

хозяйственной или иной деятельности вследствие нарушения правил обращения с удобрениями, стимуляторами роста растений, ядохимикатами и иными опасными химическими или биологическими веществами при их хранении, использовании и транспортировке, повлекшие причинение вреда здоровью человека или окружающей среде. Эти же действия, совершенные в зоне экологического бедствия или чрезвычайной экологической ситуации, либо повлекшие по неосторожности смерть человека, влекут более суровые меры наказания. Порча означает частичное или полное уничтожение плодородного слоя почвы в результате умышленных или неосторожных действий и выражается в потере физических и химических свойств почв и снижении ценности земель.

Практика привлечения к уголовной ответственности за земельные правонарушения ничтожно мала, поскольку, в целом, существует скептическое отношение к земельным правонарушениям, которые не считаются общественно опасными, что, безусловно, не соответствует действительности и обуславливает необходимость дальнейшего исследования данной проблемы.

Использованные источники:

1. Уголовный кодекс РФ от 13 июня 1996 г. № 63-ФЗ с изм. и доп. от 30 марта 2015 г. N 67-ФЗ // СЗ РФ. 1996. № 25. Ст. 2954; 2015 г. № 13. Ст. 1811
2. О применении судами законодательства об ответственности за нарушения в области охраны окружающей среды и природопользования: Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 18 октября 2012 г. N 21 \\\ СЗ РФ.
3. Дудник Д. В. Оценочные критерии и критические факторы эффективности организационно-экономического механизма природопользования и охраны окружающей среды в Российской Федерации // Управление собственностью: теория и практика. М., 2013. № 4.
4. Ерофеев Б.В. Земельное право России: учебник. – М., 2014. – С. 427.
5. Земельное право. Учебник для вузов./под ред. С. А. Боголюбова. – М, 2014. – С. 78.
6. Лютцер В. Л. Основы знаний о государстве и праве. – М., 1998. - С. 54.
7. Уголовное право. Общая часть. Учебник для вузов. Под ред. И. Я. Казаченко и З.А. Незнамова. – М., 2000. – С.92.

*Ахаминова Л.Б.
магистр 1-го года обучения
Хашукоева М.Н.
магистр 2-го года обучения
Кабардино-Балкарский государственный
университет имени Х. М. Бербекова
Россия, г. Нальчик*

ИССЛЕДОВАНИЕ КОНЬЮНКТУРЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы сущности конъюнктуры регионального рынка, разрабатывается методика его исследования, осуществляется анализ и оценка регионального рынка индустрии гостеприимства.

Ключевые слова: Индустрия гостеприимства, конъюнктура, гостиничный рынок, анализ, маркетинговые исследования.

В данной работе актуальным становится вопрос конкуренции в сфере гостиничных услуг на региональном рынке.

Целью написания данной статьи является рассмотрение теоретических и практических аспектов конкуренции на рынке гостиничных услуг.

Анализ конъюнктуры рынка необходимо проводить систематически, чтобы быть в курсе всех основных изменений и тенденций как по видам гостиничных продуктов и услуг и их потребительским свойствам, так и по гостиничным компаниям, производящих и продающих их. В результате тщательного анализа можно выявить условия для занятия ниши на рынке, завоевать достойное и устойчивое место в отрасли.

Для досконального рынка требуется анализ по всем параметрам не только в статистике, но и в динамике. Наиболее удобно исследовать рынок в пределах региона.

Исследование конъюнктуры рынка гостиничных услуг формально означает рассмотрение состояния однотипных услуг на отраслевом рынке. Однако особенностью исследований, кажущихся на первый взгляд однотипных гостиничных услуг является необходимость уловить тенденции:

- изменения спроса и предложения;
- динамики изменения цен;
- изменений, происходящих в лидирующих гостиничных компаний;
- изменения внешних и внутренних условий, действующих на рынке и создающих «рычаги» интенсивного продвижения гостиничного продукта, в том числе в смежных отраслях.

Ниже представлена методика выявления перспективных тенденций на гостиничном рынке, разработанная и адаптированная автором для исследования конъюнктуры регионального рынка индустрии гостеприимства.

Методика выявления перспективных тенденций на гостиничном рынке:

1. Получение первичной информации. Первичную информацию получают двумя способами: это целенаправленный анализ состояния при посещении гостиниц; это анализ состояния гостиничного рынка по региональным, национальным, международным, отраслевым туристским и другим межотраслевым постоянно действующим выставкам [2]. Выставка - это трибуна не только по пропаганде туристского и гостиничного продукта, но и информационное поле для осуществления конъюнктурного и фирменного анализа. Оценивается и изменение конкурентного влияния. Например, при посещении отелей, рассматриваемых Вами в качестве конкурентов, учитывается строго выработанный регламент, устанавливающий конкретный период времени для посещения. Записывается количество клиентов, заселяющихся в отель. Регламент необходим для возможности численного сравнения и выявления состояния конкурентов. Сложением числа клиентов в конкурирующих отелях, выявляется тенденция влияния конкуренции по отрасли.

Известно, что преимущество на рынке получит тот, кто первым или одним из первых спрогнозирует тенденции роста спроса на перспективные новинки. Для этого следует систематически проводить аналогичные исследования. При этом тенденция отечественного рынка такова: сначала новинки появляются на зарубежном гостиничном рынке; затем – при совпадении идеологии и качестве этих новинок с общими тенденциями изменения спроса и пристрастий – можно прогнозировать возникновение и внедрение новинок на отечественном рынке или затем формирование ниши на нем [3].

2. Выявление перспективных новинок рынка гостиничных услуг лучше всего проводить на крупных международных и национальных туристских выставках. Новинки относятся к престижным направлениям и характеризуют имидж отеля. Быстрота копирования всех новинок приводит к ограничению информации. Особенно это касается предложений по оздоровительному комплексу в отеле, информационным технологиям, по системам бронирования, значительного числа дизайнерских решений по обустройству номеров, по внедрению энергосберегающих технологий, а также внедрению специальных услуг для лиц с ограниченными возможностями.

Если новые услуги уже внедряются некоторыми отелями, то следует взять на заметку этот факт и далее отслеживать его. Услуги, которые затем формируются в отдельное направление и создают новую рыночную нишу, никогда не возникают на чистом месте. Они, как правило, сначала апробируются и появляются не в одном, а в нескольких отелях. Вот этот момент для отеля самый важный - первым распознать перспективность услуги.

3. Выявление тенденции спроса. При выявлении тенденции спроса следует охватить два направления: изучить тенденции зарубежные и выявить изменения в своей компании с учетом временного фактора. Эти изменения

могут быть общероссийскими и отраслевыми [4].

Следует рассмотреть дифференциальный спрос и отношение относительно разнообразных аттракторов, связанных с гостиничным бизнесом. Например, отечественные граждане имеют довольно сильные пристрастия или предпочтения относительно отдельных стран.

Можно рассмотреть на рынке и другие тенденции, связанные с изменением структуры спроса среди частных лиц на отечественном внутреннем рынке.

Для этой группы предпочтительны малые отели, многие из них избегают селиться в отелях, принадлежащих международным гостиничным компаниям.

В ходе маркетинговых исследований необходимо произвести сопоставление следующих блоков информации:

- уникальность идеи или новинки и тенденции спроса по отрасли;
- тенденции спроса по примеру зарубежных стран, национальные традиции или забытые традиции;
- общие тенденции по платежеспособности населения за рубежом и на отечественном рынке.

4. Степень конкуренции исследуется в каждом сегменте.

Ужесточению конкуренции будут способствовать следующие факторы:

- замедление деловой активности в регионе;
- снижение платежеспособного спроса населения;
- уменьшение числа ночевков.

5. Выявление тенденций по изменению профиля деятельности. По результатам работы на выставках и посещении отелей накапливается информация об изменении деятельности. Речь не идет о полной диверсификации, а о дополнении имеющейся деятельности: организация конференций и семинаров, проведение свадебных торжеств, увеличение числа торговых площадей для престижных дизайнерских товаров.

Дополнительные услуги гостиницы повышает устойчивость предприятия. Если таких примеров по гостиничной отрасли много, то можно говорить о новой тенденции, констатировать факт становления новых лидеров и сделать выводы о перспективности развития своей гостиницы на смежных рынках.

Таким образом, маркетинговые исследования конъюнктуры гостиничного рынка услуг позволяют:

- обоснованно интерпретировать полученные результаты;
- определить перспективность деятельности гостиницы на рынке, целесообразность внедрения новинок, а также развитие новых направлений в своей гостиничной компании в соответствии с тенденциями на рынке.

Использованные источники:

1. Роглев Х.Й. Основы гостиничного менеджмента: Учебник. - К.: Кондор, 2009.-408 с.

2. [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.hotelmaster.ru>.
3. [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.books-tourism/zorin.ru>.
4. Громыко Г.Л. Теория статистики: Учебник. – Т11 2-е изд., ИНФРА-М, 2011.-476 с.

*Ахмадуллина А.Р.
студент 2-го курса
финансово-экономический факультета
Калугина О.А.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра «Иностранные языки-4»
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

THE ROLE OF SOCIAL CAPITAL IN FINANCIAL DEVELOPMENT

Social capital is the expected collective or economic benefits derived from the preferential treatment and cooperation between individuals and groups. Although different social sciences emphasize different aspects of social capital, they tend to share the main idea "that social networks have value".

Social capital is connected with different sciences and spheres of life such as geography, healthcare, education, politics, the Internet and so on. One of the subjects which feels the impact from social capital is finance. Social capital plays very important role in financial development.

The connection between social capital and financial development is very important.

First of all, social capital gives information to people who need it, strengthens relations between business partners with different points of view, makes an individual's reputation and mobilizes resources for community projects and charity support. That is why social capital is a valuable resource for business development, along with traditional factors of production. Business is closely connected with finance and if business improves, there is financial development.

Let's consider an example from everyday life. A lot of people are registered in social networks such as Facebook, Twitter, Skype and VK. Some people do not know that the business expands the sphere of its influence through these social networks. Social networks help business to improve communication among producers and customers, promote famous brands, analyze the supply in the market, attract new customers and give necessary information to them.

Secondly, social capital reduces the costs of disorder in the economy, arising from the excessive costs of defense contracts, economic and personal security, lack of public goods and services, undeveloped markets and failed investment projects. If social capital is not developed, financial activities become primitive.

Moreover, participation of citizens in political life and ideas about the obligations of the state prevent the abuse of power and ensure the principles of democracy, rule of law and protection of property rights. Social capital affects not

only the political incentives of officials, but also their intrinsic motivation: the political elite, being a part of society, is the carriers of prevailing norms. The better society is organized, the better its spheres function, that is why social capital is very important for financial development.

One of the most significant examples of social capital's manifestation is the unifying of Crimea with Russia. This process could become a part of a real life due to an active social position of people and their ability to communicate and make decisions. The association of Crimea to Russia has had an important influence on financial spheres of two sides. For example, there is a new item of expenditure in the federal budget of Russia – costs to maintenance of Crimea. That is why we can say that social activities have become the reason of financial transformations.

How does social capital affect financial development?

Social capital affects financial development not only in the scales of a country or an organization. Social capital of the family contributes to the economic success through personal connections, providing access to information and vacancies, reducing transaction costs in the business. Moreover it can support individuals in difficult financial situations.

Social capital increases the efficiency of democratic institutions and the quality of public authority. People can expect a positive economic impact on public social capital which is supported by vertical communication mechanism.

In conclusion I want to say that social capital is one of the most important instruments in the modern economy which makes financial sphere develop. The main idea of democracy is security and happiness of people. We live in the world of money that is why we will try to provide dignified conditions of our life through financial sphere, developing it.

References:

1. Bremmer, J., Kupchan, C.(2015). The Role Of Social Capital In Applicants Economics Article. Available on: <http://www.ukessays.com/economics/the-role-of-social-capital-in-applicants-economics-article.php>
2. Shedlock, M. (2015). The role of social capital in social and labour inclusion. Available on: <http://post2015.org/2014/07/09/the-role-of-social-capital-in-the-social-and-labour-inclusion-part-1>.

*Ахматова Т.А.
студент
МАДИ*

ВОЗДУШНЫЙ ТРАНСПОРТ В РОССИЙСКОЙ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЕ

Аннотация. В статье рассматривается понятие воздушного транспорта и его оценка в российской транспортной системе.

Ключевые слова: транспорт, воздушный транспорт.

Одной из важнейших отраслей в экономике любой страны является

транспорт. Для работы транспорта экономическая ситуация не так важна, как для любой другой отрасли экономики, в любом случае эта отрасль будет продолжать стабильно работать. Это очень важно для огромного количества наших людей – по сути, для всей страны.

Для дальнейшего развития транспортной стратегии правительство предпринимает немало усилий, планы на следующий год масштабны и амбициозны. Речь идёт, конечно, о повышении качества услуг, конкурентоспособности всей системы, снижении издержек, улучшении корпоративного управления, улучшении прозрачности потоков, ну и конечно, усилении инновационного, социального и экологического векторов развития транспортной отрасли.

В 2015 году министерство транспорта должно будет работать более активно в этом направлении, и в первую очередь, развивать автодорожную сеть нашей страны – строить и реконструировать автомобильные дороги федерального и регионального значения.

В этом году Правительство утвердило инвестиционный проект по модернизации БАМа и Транссиба, в дальнейших планах – увеличение мощности морских портов, продолжать строительство объектов их инфраструктуры, модернизация Байкало-Амурской и Транссибирской магистрали, с тем, чтобы уже в следующем году пропускная способность магистралей была значительно увеличена.

Уже существенно возрос объем авиаперевозок, работают паромы.

Во всех сферах человеческой деятельности за прошедшие несколько десятилетия было осуществлено гигантское количество преобразований. В результате роста населения планеты, увеличение количества потребляемых продуктов, урбанизации, не исключением стал и воздушный транспорт.

Не смотря на то, что авиация – это самое молодое и скоростное направление, призванное осуществлять коммуникационные связи между различными регионами, в то же время это самая дорогая отрасль. Тем не менее, воздушный транспорт России – это важная часть сферы народного хозяйства страны. С его помощью доставляются медикаменты и почту, промышленные и продовольственные товары в самые труднодоступные уголки. Стоит сказать, что авиация является наиболее совершенным видом транспорта. Она не нуждается в дорогах и не боится различных препятствий. Именно благодаря авиации человечество получило возможность выхода в космос.

В современной авиации выделяют следующие виды воздушного транспорта: для осуществления пассажирских перевозок; для перемещения грузов; грузопассажирские (комбинированные): учебно-тренировочные; специального назначения (санитарные, сельскохозяйственные, пожарные и т.д.)

По объему пассажирских перевозок, воздушный транспорт является одним из основных видов пассажирского транспорта и занимает третье место по объему пассажирских перевозок. В его общей работе перевозки

пассажиры составляют 4/5, а грузов и почты — 1/5.

Основными задачами, стоящими перед воздушным транспортом является:

- Обеспечение полной безопасности полетов и авиационной безопасности;
- Повышение регулярности воздушных сообщений;
- Повышение технико-экономических показателей воздушного транспорта;
- Улучшение технологии производственных процессов наземного обслуживания пассажирских и грузовых перевозок;
- Продукцией транспорта является завершённое перемещение (перевозка) по определённым маршрутам пассажиров и грузов.

Как транспорт пассажирский воздушный транспорт занимает второе место в пассажирообороте всех видов транспорта в междугородном сообщении (после железнодорожного). Среднегодовые темпы прироста пассажирооборота на воздушном транспорте значительно выше, чем на железнодорожном.

В связи с расширением сфер применения воздушного транспорта, ежегодно осваиваются воздушные линии, вводятся в строй или реконструируются действующие аэропорты.

Если раньше основная масса пассажиров перевозилась на значительные расстояния, теперь воздушный транспорт превращается в одно из важнейших средств пассажирского сообщения, не только на особо дальние, но и на средние расстояния.

Повышенная потребность развития скоростных перевозок обусловлена ростом национального дохода и материального благосостояния народа, расширением сферы деловых, научных и культурных связей, интересов и запросов трудящихся.

Быстрый рост перевозок на воздушном транспорте обусловлен рядом его технико-экономических особенностей и преимуществ по сравнению с другими видами транспорта:

- высокая техническая и коммерческая скорость;
- возможность спрямления воздушных трасс по сравнению с маршрутами движения других видов транспорта;
- высокая проходимость и меньшая, чем на других видах транспорта, зависимость от физико-географических условий местности;
- возможность быстрого создания новых воздушных линий и высокая маневренность в условиях колебания грузо- и пассажиропотоков;
- возможность быстрой организации дополнительных авиалиний между действующими аэропортами;
- экономия общественного времени за счёт ускорения доставки пассажиров по сравнению с другими видами транспорта.

Использованные источники:

1. Подхалюзина В.А. АВТОБУСОСТРОЕНИЕ РОССИИ В 2014 ГОДУ //

Экономика и социум. - 2014. - №2-3(11). - С. 956-967.

2. Подхалюзина В.А. АВТОМОБИЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РОССИИ В 2012 Г // Экономика и социум. - 2014. - №1-2(10). - С. 560-564.

3. Подхалюзина В.А. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ МИРОВОГО РЫНКА МАШИНОСТРОЕНИЯ // Экономика и социум. - 2014. - №1-2(10). - С. 557-560.

4. Подхалюзина В.А. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ПРОИЗВОДСТВА АВТОБУСОВ В РОССИИ // Экономика и социум. - 2014. - №2-3(11). - С. 967-972.

5. Подхалюзина В.А. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ОБЪЕМОВ АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА В 2014 ГОДУ // Экономика и социум. - 2014. - №2-3(11). - С. 972-978.

6. Подхалюзина В.А. РОССИЯ И ЕС // Экономика и социум. - 2014. - №1-2(10). - С. 564-570.

7. Podhalyuzina V.A. ANALYSIS OF THE STATE OF THE RUSSIAN AUTOMOTIVE INDUSTRY // THE FIRST INTERNATIONAL CONFERENCE ON ECONOMIC SCIENCES. - Vienna: "East West" Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH, 2014. - p. 165-169.

8. Podhalyuzina V.A. AUTOMOTIVE INDUSTRY IN DEVELOPING COUNTRIES // HUMANITIES AND SOCIAL SCIENCES IN EUROPE: ACHIEVEMENTS AND PERSPECTIVES 2ND INTERNATIONAL SYMPOSIUM. - Vienna: "East West" Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH, 2014. - p. 153-159.

9. Podhalyuzina V.A. HISTORY OF THE RUSSIAN AUTOMOTIVE INDUSTRY // THE FIRST INTERNATIONAL CONFERENCE ON HISTORY AND POLITICAL SCIENCES. - Vienna: "East West" Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH, 2014. - p. 75-80.

10. Подхалюзина В.А. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ АВТОПРОМА В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ // Экономика и социум. - 2014. - №1-2(10). - С. 551-557.

11. Подхалюзина В.А. О МЕРОПРИЯТИЯХ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ПРИТОКА ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЙСКУЮ АВТОМОБИЛЬНУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ // ВЕСТНИК МОСКОВСКОГО АВТОМОБИЛЬНО-ДОРОЖНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА (МАДИ) . - 2015. - №1(40). - С. 63-68.

12. Подхалюзина В.А., Дрейцен М.А. РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ГОРОДСКОГО ПАССАЖИРСКОГО ТРАНСПОРТА НА БАЗЕ АНАЛИЗА «ХОЗЯЙСТВЕННОГО БИЗНЕС-ПОРТФЕЛЯ» // Транспортное дело России. - 2014. - №2. - С. 28-29.

13. Podhalyuzina V.A. ANALYSIS OF RELATIONS BETWEEN RUSSIA AND THE EU // THE FIRST INTERNATIONAL CONGRESS ON SOCIAL SCIENCES AND HUMANITIES. - Vienna: «East West» Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH, 2013. - p. 172-178.

14. Подхалюзина В.А. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО

*Ахматова Т.А.
студент
МАДИ*

ЗНАЧЕНИЕ ВОЗДУШНОГО ТРАНСПОРТА ДЛЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Аннотация. В статье рассматривается значение воздушного транспорта для российской экономики.

Ключевые слова: транспорт, воздушный транспорт.

Народнохозяйственная эффективность воздушного транспорта заключается также в том, что, беря на себя значительную часть пассажирских перевозок, воздушный транспорт позволяет железнодорожному транспорту сократить число пассажирских поездов, увеличить размеры грузового движения. Подсчитано, что выполнение гражданской авиацией 1 млрд.пассажиро-км равнозначно отправлению 1 тыс. пассажирских поездов. Это позволяет увеличить пропускную способность железных дорог и за счет этого отправить дополнительно 2 тыс. грузовых составов и перевезти 4,5 млн. т грузов.

К недостаткам воздушного транспорта следует отнести:

- зависимость регулярности движения самолетов от метеорологических условий. В весенне-летний период регулярно выполняются 90 % запланированных рейсов, в осенне - зимний - до 70 %;
- высокую себестоимость перевозок.

Наиболее полное использование технико-экономических особенностей воздушного транспорта будет способствовать дальнейшему возрастанию роли гражданской авиации, а по мере совершенствования авиационной техники - улучшению показателей «регулярность движения» и «себестоимость перевозок», по которым воздушный транспорт уступает в ряде случаев другим средствам сообщения.

Менее 1% грузооборота приходится на воздушный транспорт. Но, осуществляя перевозку грузов с высокой скоростью, он способствует повышению экономических показателей работы тех отраслей народного хозяйства, которые пользуются его услугами, так как быстрая доставка грузов позволяет значительно сократить время пребывания их в пути.

Около 15% общего объема грузовых перевозок в настоящее время составляют авиаперевозки, которыми перевозятся самые разнообразные грузы. Главное место занимают среди них грузы материально-технического снабжения промышленных предприятий и новостроек (различные машины, механизмы и детали, запасные части, измерительные приборы, электротехническое и радиотехническое оборудование, аппаратура, инструмент, провод, кабель и др. - примерно 65 - 75 %), скоропортящиеся

грузы (15 - 20 %) и прочие виды грузов.

Воздушный транспорт перевозит опасные грузы: ядовитые, взрывчатые, легковоспламеняющиеся и др. Благодаря высокой скорости доставки, минимуму перегрузок, возможности изоляции от опасного соседства с другими грузами достигается наибольшая безопасность перевозки таких грузов. К числу грузов, перевозимых воздушным транспортом, относятся кинофильмы, некоторые товары широкого потребления, а также особо ценные грузы - драгоценные металлы и камни, пушнина, произведения искусства, антикварные предметы и т. д.

Возросшие возможности гражданской авиации (ввод в эксплуатацию скоростных самолетов большой грузоподъемности), увеличение скорости доставки, рост производства в промышленности и сельском хозяйстве, привел к высоким темпам роста грузовых перевозок.

Кроме транспортной работы (перевозка пассажиров, почты и грузов), гражданская авиация осуществляет распыление удобрений и химических средств защиты растений, а также другие работы в сельском и лесном хозяйствах; обеспечивает геологические, географические, рыбопромысловые и метеорологические разведки, участвует в сооружении линий электропередачи, нефтяных и буровых вышек, монтаже высоких заводских труб, в укладке нефтепроводов в заболоченных районах, используется в медицинских целях.

Особое место в разветвленной сети воздушных путей сообщения принадлежит международным линиям, развитию которых способствует не только миролюбивая внешняя политика, но и стремление нашей страны к деловому сотрудничеству.

Использование авиационного транспорта дает большой временной выигрыш (за счет большой скорости самолетов и от спрямления трассы полета) по сравнению с другими видами транспорта на средних и особенно больших расстояниях. Считается, что на расстояниях свыше 1000 км в пассажирских перевозках начинает преобладать воздушный транспорт. Поэтому не случайно среднее расстояние перевозки одного пассажира воздушным транспортом на внутренних линиях достигает почти 2 тыс. км, что в 3 раза превышает аналогичный показатель для железнодорожного транспорта (перевозки пассажиров в дальнем сообщении).

Для перевозки срочных грузов, для выполнения работы при строительстве трубопроводов, мостов, для участия в проведении работ для сельского хозяйства, геологоразведки, рыбного промысла, также используется воздушный транспорт.

Вертолеты также играют большую роль в перевозках грузов и пассажиров - в районы Крайнего Севера и приравненных к нему территориях они доставляют грузы и пассажиров на нефтепромыслы и другие производственные объекты, геологические партии к месту их работы, оказывают срочную медицинскую помощь и т.д.

Уровень развития воздушного транспорта является показателем

степени научно-технического потенциала страны. В последние годы замедлились темпы развития воздушного транспорта. Спрос в транспортной работе превышал предложение.

По своим функциям воздушный транспорт относится к узкоспециализированным: он осуществляет в основном пассажирские перевозки на дальние и средние расстояния, хотя и имеет большое значение в транспортировке ряда ценных, скоропортящихся и срочных грузов.

Использованные источники:

1. Подхалюзина В.А. НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД КАК ОСНОВНОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ РАЗВИТИЯ СТРАНЫ // Экономика и социум. - 2014. - №2-3(11). - С. 985-990.
2. Подхалюзина В.А. О СОСТОЯНИИ ПРОИЗВОДСТВА ГРУЗОВИКОВ В РОССИИ В 2014 ГОДУ // АВТОМОБИЛЬ. ДОРОГА. ИНФРАСТРУКТУРА. - 2014. - №2(2). - С. 35.
3. Подхалюзина В.А. ПРОГНОЗ СОСТОЯНИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В 2014 ГОДУ // Экономика и социум. - 2014. - №2-3(11). - С. 990-997.
4. Подхалюзина В.А. ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОЙ АВТОИНДУСТРИИ // АВТОМОБИЛЬ. ДОРОГА. ИНФРАСТРУКТУРА. - 2014. - №2(2). - С. 34.
5. Подхалюзина В.А. Экономика предприятия (организации). - М.: Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет (МАДИ), 2015. - 232 с.
6. Подхалюзина В.А. Влияние выбора стратегии выхода на внешние рынки на эффективность функционирования автотранспортного предприятия // Экономика и социум. - 2015. - №2(15).
7. Подхалюзина В.А. Особенности выбора маркетинговой стратегии автотранспортного предприятия // Экономика и социум. - 2015. - №2(15).
8. Подхалюзина В.А. Современные стратегии проникновения на внешние рынки // Экономика и социум. - 2015. - №2(15).
9. Подхалюзина В.А. Причины и основные факторы возникновения рисков в деятельности автотранспортных предприятий // Экономика и социум. - 2015. - №2(15).
10. Подхалюзина В.А. Функционирование автотранспортного предприятия в условиях риска // Экономика и социум. - 2015. - №2(15).
11. Подхалюзина В.А. Маркетинговые стратегии эффективного функционирования автотранспортного предприятия на международных рынках // Экономика и социум. - 2015. - №2(15).
12. Подхалюзина В.А. Финансовая безопасность автотранспортных предприятий // Экономика и социум. - 2015. - №2(15).
13. Подхалюзина В.А. Основные черты рисков функционирования автотранспортных предприятий // Экономика и социум. - 2015. - №2(15).
14. Подхалюзина В.А. Таможенные риски при трансграничных перемещениях // Экономика и социум. - 2015. - №2(15).
15. Подхалюзина В.А. Факторы, влияющие на проникновение российского

автотранспортного предприятия на внешние рынки // Экономика и социум. - 2015. - №2(15).

16. Подхалюзина В.А. Автомобильная промышленность Калужской области в современных условиях // Экономика и социум. - 2015. - №2(15).

17. Подхалюзина В.А. Пассажирский транспорт Москвы в условиях кризиса // Экономика и социум. - 2015. - №2(15).

18. Подхалюзина В.А. Грузовой транспорт Иркутской области и его влияние на экономику региона // Экономика и социум. - 2015. - №2(15).

19. Подхалюзина В.А. Современное состояние наземного пассажирского транспорта Московской области // Экономика и социум. - 2015. - №2(15).

20. Подхалюзина В.А. Основные направления развития транспортной системы Москвы // Экономика и социум. - 2015. - №2(15).

*Ахматова Т.А.
студент
МАДИ*

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА АВИАПЕРЕЛЕТОВ

Аннотация. В статье проводится анализ качества авиаперелетов в России.

Ключевые слова: транспорт, воздушный транспорт.

Обеспечение национальной безопасности России, социально-экономические отношения в стране во многом зависят от состояния развития воздушного транспорта. На функционирование воздушного транспорта, как показало последнее десятилетие, существенное влияние оказывает кроме состояния экономики и система управления отраслью. В 2013 году завершено строительство и реконструкция аэровокзальных комплексов в аэропортах Санкт-Петербурга, Казани, Сочи, Благовещенска, Москвы (Внуково), Самары, введено в эксплуатацию после реконструкции шесть взлётно-посадочных полос в аэропортах Казани, Пензы, Москвы (Внуково), Магадана, Абакана, Бугуруслана.

Объём перевозок пассажиров авиационным транспортом вырос на 14% к уровню прошлого года и составил почти 85 млн пассажиров, из которых половина перевезена на внутренних рейсах. Около миллиона тонн составил объём грузов коммерческих перевозок транспортной авиации.

Всего аэропортами в 2013 году обслужено более 140 млн пассажиров иностранных и российских авиакомпаний. По региональным маршрутам перевезено 8,5 млн пассажиров внутри и между субъектами Российской Федерации (исключая Москву). При этом если темпы роста в данном сегменте воздушных перевозок начиная с 2000 года составляли не более 3–4% в год, то в 2013 году этот показатель возрос до 15%. Таким образом, принятые Правительством меры по развитию региональных авиаперевозок позволили заметно улучшить ситуацию.

Пять программ субсидирования перевозок было реализовано в 2013

году. Совокупный бюджет этих программ составил 7,5 млрд рублей, что позволило перевезти более 1 млн 140 тыс. пассажиров и открыть 64 новых маршрута. Вновь открыты маршруты внутри и между регионами, закрытые более 20 лет назад, что подтверждает эффективность мер государственной политики в данной сфере.

Перспективы воздушного транспорта России позволяют оптимистически оценивать статистические данные последних трех лет. Устойчивый рост в последние годы в основных отраслях экономики страны, рост ВВП, увеличение зарплаты и пенсий, создают базу для положительной оценки темпов роста перевозок на воздушном транспорте России. Однако рост цен на топливо по оценке экспертов приведет к дальнейшему росту тарифов, что скажется на объеме перевозок на воздушном транспорте. По расчетам РОССТАТ объемы пассажирских перевозок на воздушном транспорте России в 2015 году будут возрастать и составят 96 млн. чел, при этом более 62% придется на перевозки на внутренних воздушных линиях. Большое значение для нормальной работы авиакомпании имеет находящийся в ее распоряжении парк воздушных судов. Рост авиаперевозок, оказался выше, чем это прогнозировалось в федеральной программе «Модернизация транспортной системы России». Требуется замена устаревший авиапарк. В 2012 году российским авиакомпаниям потребовалось 200 магистральных, 300 региональных и 80 грузовых самолетов. К возрастанию стоимости произведенной продукции, и как следствие снижению конкурентоспособности отечественных производителей, ведет штучное производство самолетов, которое к тому же еще и не обеспечивает потребности российских авиакомпаний. Авиакомпаниям приходится решать проблему пополнения парка. Отечественные самолеты, кроме того, имеют существенный недостаток по сравнению с импортными - российские авиапроизводители не обеспечивают качественное техническое обслуживание. Проблема наземной инфраструктуры для Российских авиакомпаний стоит достаточно остро. Россия в настоящее время располагает 423 гражданскими аэропортами. В их число входит 63 аэропорта федерального значения, которые практически образуют опорную сеть гражданской авиации, поскольку охватывают всю территорию страны и обеспечивают потребности в авиаперевозках как внутри страны, так и с зарубежными странами дальнего и ближнего зарубежья. К регулярным международным перевозкам допущено 70 аэропортов. Рост авиаперевозок в России должен быть обеспечен соответствующим развитием наземной производственной базы.

Недостаточная оснащенность аэропортов современным оборудованием, особенно аэровокзалов и грузовых комплексов, приводит к нарушению технологического процесса перевозок, снижению комфорта и качества обслуживания пассажиров, нарушению сроков хранения, и доставки грузов. Одной из основных причин низкого технического уровня аэропортов России является недостаточный объем инвестиций в

поддержании и развитии аэропортов. Ряд строящихся объектов оказались замороженными из-за недостатка финансирования. За последнее десятилетие основными инвестициями в развитие аэропортов являются внебюджетные источники, 50-70% которых являются собственные средства предприятий. Но этот источник для модернизации в большинстве аэропортов является недостаточным. Рабочая группа Госсовета при подготовке проекта развития транспорта России до 2025г. предполагает постепенный уход государства из сферы транспортного бизнеса. предполагается в программе реформирования аэропортов их приватизация и передача в частные руки. Роль гражданской авиации в транспортном комплексе особо подчеркивается в основных направлениях социально-экономического развития России на долгосрочную перспективу. Обеспечение конституционных прав граждан на свободу передвижения вне зависимости от места проживания, географические особенности России, геополитическая и государственная безопасность государства и, наконец, роль отдельных регионов невозможно решить без воздушного транспорта, доступного для большинства населения страны, несмотря на то, что, в настоящее время уровень доходов большинства населения страны по сравнению со средними тарифами на авиаперевозки крайне низок. Кроме того, отрицательно сказывается на работе воздушного транспорта избыточная конкуренция на рынке авиаперевозок, приватизация и ограничение инвестиционных возможностей авиакомпаний, излишнее количество аэропортов, осуществляющих международные перевозки, поскольку это приводит к нерациональному расходованию бюджетных денег.

Использованные источники:

1. Подхалюзина В.А. Особенности бизнес-планирования автотранспортных предприятий в условиях кризиса // Экономика и социум. - 2015. - №2(15).
2. Подхалюзина В.А. Значение анализа хозяйственной деятельности для эффективного функционирования автотранспортного предприятия // Экономика и социум. - 2015. - №2(15).
3. Подхалюзина В.А. Виды анализа производственно-хозяйственной деятельности российского автотранспортного предприятия // Экономика и социум. - 2015. - №2(15).
4. Подхалюзина В.А. Особенности анализа производственно-хозяйственной деятельности предприятий транспорта России // Экономика и социум. - 2015. - №2(15).
5. Подхалюзина В.А. Об инвестиционной привлекательности российской автомобильной промышленности // Автомобильная промышленность. – 2014. - №7.
6. Подхалюзина В.А. Современное состояние автомобильной промышленности Японии // Автомобильная промышленность. – 2014. - №11.
7. Подхалюзина В.А. Стратегии глобализации как способ повышения конкурентоспособности российской автомобильной промышленности //

Автомобильная промышленность. – 2015. - №2.

8. Подхалюзина В.А. Российский транспорт в условиях интеграции в международную транспортную систему // Грузовик. – 2015. - №8

9. Подхалюзина В.А. Городской пассажирский транспорт Москвы в современных условиях // Экономика и социум. - 2015. - №2(15).

10. Подхалюзина В.А. Анализ пассажиропотока на наземном пассажирском транспорте Москвы // Экономика и социум. - 2015. - №2(15).

11. Подхалюзина В.А. АВТОБУСОСТРОЕНИЕ РОССИИ В 2014 ГОДУ // Экономика и социум. - 2014. - №2-3(11). - С. 956-967.

12. Подхалюзина В.А. АВТОМОБИЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РОССИИ В 2012 Г // Экономика и социум. - 2014. - №1-2(10). - С. 560-564.

13. Подхалюзина В.А. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ МИРОВОГО РЫНКА МАШИНОСТРОЕНИЯ // Экономика и социум. - 2014. - №1-2(10). - С. 557-560.

14. Подхалюзина В.А. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ПРОИЗВОДСТВА АВТОБУСОВ В РОССИИ // Экономика и социум. - 2014. - №2-3(11). - С. 967-972.

15. Подхалюзина В.А. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ОБЪЕМОВ АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА В 2014 ГОДУ // Экономика и социум. - 2014. - №2-3(11). - С. 972-978.

16. Подхалюзина В.А. РОССИЯ И ЕС // Экономика и социум. - 2014. - №1-2(10). - С. 564-570.

*Ахматова Т.А.
студент
МАДИ*

ОСОБЕННОСТИ ВОЗДУШНОГО ТРАНСПОРТА

Аннотация. В статье анализируются особенности воздушного транспорта в России.

Ключевые слова: транспорт, воздушный транспорт.

Особенности воздушного транспорта проявляются, в частности, в некоторых его недостатках.

Основными проблемами развития воздушного транспорта являются:

- наличие территориальных и структурных диспропорций в развитии наземной инфраструктуры

- сеть воздушных линий, аэропортов (аэродромов) ОрВД;

- недостаточное качество транспортных услуг и недостаточное использование транзитного потенциала страны;

- резкое отставание инфраструктуры и оборудования аэропортов от уровня развития международной гражданской авиации, отставание во внедрении современных средств и технологий, рекомендованных ИКАО в сферах организации воздушного движения, систем автоматической посадки и других радиотехнических аэродромных систем;

- недостаточный уровень ценовой доступности транспортных услуг для населения, основные слои населения выпали из состава клиентской базы авиакомпаний;

- неудовлетворительный уровень безопасности полетов и авиационной безопасности;

- воздушный транспорт остро нуждается в качественном обновлении парка воздушных судов, внедрении современных технологий и дооснащении наземной инфраструктуры;

- низка инфраструктурная (территориальная) доступность воздушного транспорта, социально значимые перевозки не обеспечены в необходимом объеме;

- негативное влияние воздушного транспорта на экологию;

- дефицит летных, инженерно-технических и управленческих кадров;

- неудовлетворительный технический уровень аэродромной техники и оборудования;

- не полностью завершены структурные преобразования;

- требует совершенствования система государственного регулирования воздушного транспорта.

Сегодня уже на стадии создания летательного аппарата начинается борьба за поддержание как можно более высокого уровня безопасности полетов. У авиастроителей существует даже специальный термин — «безопасно повреждающаяся конструкция», — характеризующий степень эксплуатационной живучести воздушного судна. Безопасность полетов — главная забота наземного инженерно-технического персонала авиакомпаний, всех служб обеспечения — от метеорологов до воздушных диспетчеров и, конечно же, экипажей и бортпроводников. Даже обычная на первый взгляд процедура - подготовка самого лайнера и обслуживающих его пилотов к троганию со стоянки на перроне, расписана по пунктам, которые по очереди вслух зачитываются в пилотской кабине, пока все обязательные операции не будут проведены в должной последовательности. Сложность управления современным скоростным лайнером большой пассажироместимости иногда даже превосходит психофизиологические возможности человека.

Достаточно сказать, что пилоту приходится одновременно контролировать около сотни параметров полета. Требуется непрерывного внимания. Бортовая электроника, превратившая приборную доску, по сути дела, один большой компьютер. Утомляемость экипажей в дальних перелетах оказывается настолько большой, что авиационные медики США издали специальную директиву, предписывающую пилотам спать по очереди в течение многочасового рейса. И все же в практике отечественной гражданской авиации чаще других причин летных инцидентов фигурирует элементарная недисциплинированность, пренебрежение правилами и инструкциями по эксплуатации воздушных судов, а то и просто — «недоученность» летчиков.

Использованные источники:

1. Podhalyuzina V.A. ANALYSIS OF THE STATE OF THE RUSSIAN AUTOMOTIVE INDUSTRY // THE FIRST INTERNATIONAL CONFERENCE ON ECONOMIC SCIENCES. - Vienna: "East West" Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH, 2014. - p. 165-169.
2. Podhalyuzina V.A. AUTOMOTIVE INDUSTRY IN DEVELOPING COUNTRIES // HUMANITIES AND SOCIAL SCIENCES IN EUROPE: ACHIEVEMENTS AND PERSPECTIVES 2ND INTERNATIONAL SYMPOSIUM. - Vienna: "East West" Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH, 2014. - p. 153-159.
3. Podhalyuzina V.A. HISTORY OF THE RUSSIAN AUTOMOTIVE INDUSTRY // THE FIRST INTERNATIONAL CONFERENCE ON HISTORY AND POLITICAL SCIENCES. - Vienna: "East West" Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH, 2014. - p. 75-80.
4. Подхалюзина В.А. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ АВТОПРОМА В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ // Экономика и социум. - 2014. - №1-2(10). - С. 551-557.
5. Подхалюзина В.А. О МЕРОПРИЯТИЯХ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ПРИТОКА ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЙСКУЮ АВТОМОБИЛЬНУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ // ВЕСТНИК МОСКОВСКОГО АВТОМОБИЛЬНО-ДОРОЖНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА (МАДИ) . - 2015. - №1(40). - С. 63-68.
6. Подхалюзина В.А., Дрейцен М.А. РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ГОРОДСКОГО ПАССАЖИРСКОГО ТРАНСПОРТА НА БАЗЕ АНАЛИЗА «ХОЗЯЙСТВЕННОГО БИЗНЕС-ПОРТФЕЛЯ» // Транспортное дело России. - 2014. - №2. - С. 28-29.
7. Podhalyuzina V.A. ANALYSIS OF RELATIONS BETWEEN RUSSIA AND THE EU // THE FIRST INTERNATIONAL CONGRESS ON SOCIAL SCIENCES AND HUMANITIES. - Vienna: «East West» Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH, 2013. - p. 172-178.
8. Подхалюзина В.А. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА В РОССИИ // Экономика и социум. - 2014. - №2-3(11). - С. 979-984.
9. Подхалюзина В.А. НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД КАК ОСНОВНОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ РАЗВИТИЯ СТРАНЫ // Экономика и социум. - 2014. - №2-3(11). - С. 985-990.
10. Подхалюзина В.А. О СОСТОЯНИИ ПРОИЗВОДСТВА ГРУЗОВИКОВ В РОССИИ В 2014 ГОДУ // АВТОМОБИЛЬ. ДОРОГА. ИНФРАСТРУКТУРА. - 2014. - №2(2). - С. 35.
11. Подхалюзина В.А. ПРОГНОЗ СОСТОЯНИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В 2014 ГОДУ // Экономика и социум. - 2014. - №2-3(11). - С. 990-997.
12. Подхалюзина В.А. ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОЙ АВТОИНДУСТРИИ // АВТОМОБИЛЬ. ДОРОГА. ИНФРАСТРУКТУРА. - 2014. - №2(2). - С. 34.

13. Подхалюзина В.А. Экономика предприятия (организации). - М.: Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет (МАДИ), 2015. - 232 с.

*Ахматова Т.А.
студент
МАДИ*

ПАССАЖИРОПОТОК НА ВОЗДУШНОМ ТРАНСПОРТЕ

Аннотация. В статье анализируется понятие пассажиропотока на воздушном транспорте в России.

Ключевые слова: транспорт, воздушный транспорт, пассажиропоток

Пассажирооборот — показатель отражения объема перевозок пассажиров в пассажиро-километрах и исчисляется как произведение количества пассажиров на расстояние перевозок по каждому виду транспорта.

Подавляющая часть пассажирооборота приходится на четыре вида транспорта: воздушный (30 %), автобусный (29 %), железнодорожный (29 %) и метрополитен (9 %).

Данный термин более показателен для оценки эффективности того или иного транспорта (в данном случае воздушного), чем количество перевезенных пассажиров, а транспорт, в свою очередь - одна из важнейших отраслей хозяйства, выполняющая функцию своеобразной кровеносной системы в сложном организме страны. Он не только обеспечивает потребности хозяйства и населения в перевозках, но вместе с городами образует "каркас" территории, является крупнейшей составной частью инфраструктуры, служит материально-технической базой формирования и развития территориального разделения труда, оказывает существенное влияние на динамичность и эффективность социально-экономического развития отдельных регионов и страны в целом.

Воздушный транспорт, способный быстро и с комфортом доставить пассажира в любую точку земного шара, появился в XX в. Теперь это самый скоростной вид транспорта для перевозок пассажиров и груза на ближние и дальние расстояния. С помощью воздушного транспорта неимоверно расширились мировые транспортные связи между всеми членами мирового сообщества. По данным Международной организации гражданской авиации (ИКАО), услугами международного воздушного транспорта в 2005 г. воспользовались около 1,6 млрд. пассажиров; было перевезено 40 млн. грузов. Благодаря эффективной и стабильной деятельности международного воздушного транспорта сложилась и успешно функционирует глобальная сеть международных воздушных сообщений.

Сегодня практически во всех странах мира существует национальная гражданская авиация. Ее главная цель - обеспечить международные и внутренние авиаперевозки. В зависимости от географических масштабов

государства национальная гражданская авиация осуществляет перевозки внутри страны и за границу или ограничивается только международными перевозками.

Российское государство располагает огромным воздушным пространством. В первую очередь российская гражданская авиация обеспечивает внутренние сообщения и перевозки пассажиров и грузов по всей необъятной территории России. Российские внутренние воздушные сообщения и перевозки начинаются и завершаются внутри российского государства. Регулируются эти перевозки исключительно российским законодательством, и международные договоры Российской Федерации в области воздушных сообщений на них не распространяются. Иным образом регулируются полеты и перевозки, выполняемые российскими авиакомпаниями в другие государства. Такие полеты и перевозки, осуществляемые за пределы российской территории, автоматически квалифицируются в качестве международных и подпадают под действие различных многосторонних и двусторонних международных договоров, условия и требования которых должны соблюдаться любой российской авиакомпанией, воздушные суда которой осуществляют международные полет и перевозку.

На основе таких договоров создан особый международно-правовой режим воздушного пространства над государственной территорией и за ее пределами, установлен порядок осуществления международных воздушных сообщений, обеспечивающий условия их регулярной, эффективной и безопасной эксплуатации в целях выполнения перевозок. Этот режим сложился давно. Начало ему было положено Парижской конвенцией о воздушной навигации от 13 октября 1919 г. С этого момента начался процесс формирования и развития международного воздушного права.

В результате длительной, почти вековой эволюции в международном воздушном праве образовались две основные группы специфических принципов и норм. Одна предназначена исключительно для регулирования международной аэронавигации и устанавливает режим международных полетов над государственной территорией и за ее пределами, а также определяет порядок их управления органами обслуживания воздушного движения (ОВД). Задачей другой является правовое обеспечение межгосударственных воздушных сообщений и содействие их практической эксплуатации. В учебном пособии основной акцент сделан на изучение именно этой группы норм международного воздушного права. При всей бесспорной важности первой группы норм, регулирующих международную аэронавигацию, на рубеже XX и XXI вв. заметно усилилось значение принципов и норм, регулирующих именно международные воздушные сообщения и перевозки.

Использованные источники:

1. Подхалюзина В.А. Влияние выбора стратегии выхода на внешние рынки на эффективность функционирования автотранспортного предприятия //

Экономика и социум. - 2015. - №2(15).

2. Подхалюзина В.А. Особенности выбора маркетинговой стратегии автотранспортного предприятия // Экономика и социум. - 2015. - №2(15).

3. Подхалюзина В.А. Современные стратегии проникновения на внешние рынки // Экономика и социум. - 2015. - №2(15).

4. Подхалюзина В.А. Причины и основные факторы возникновения рисков в деятельности автотранспортных предприятий // Экономика и социум. - 2015. - №2(15).

5. Подхалюзина В.А. Функционирование автотранспортного предприятия в условиях риска // Экономика и социум. - 2015. - №2(15).

6. Подхалюзина В.А. Маркетинговые стратегии эффективного функционирования автотранспортного предприятия на международных рынках // Экономика и социум. - 2015. - №2(15).

7. Подхалюзина В.А. Финансовая безопасность автотранспортных предприятий // Экономика и социум. - 2015. - №2(15).

8. Подхалюзина В.А. Основные черты рисков функционирования автотранспортных предприятий // Экономика и социум. - 2015. - №2(15).

9. Подхалюзина В.А. Таможенные риски при трансграничных перемещениях // Экономика и социум. - 2015. - №2(15).

10. Подхалюзина В.А. Факторы, влияющие на проникновение российского автотранспортного предприятия на внешние рынки // Экономика и социум. - 2015. - №2(15).

11. Подхалюзина В.А. Автомобильная промышленность Калужской области в современных условиях // Экономика и социум. - 2015. - №2(15).

12. Подхалюзина В.А. Пассажирский транспорт Москвы в условиях кризиса // Экономика и социум. - 2015. - №2(15).

13. Подхалюзина В.А. Грузовой транспорт Иркутской области и его влияние на экономику региона // Экономика и социум. - 2015. - №2(15).

14. Подхалюзина В.А. Современное состояние наземного пассажирского транспорта Московской области // Экономика и социум. - 2015. - №2(15).

15. Подхалюзина В.А. Основные направления развития транспортной системы Москвы // Экономика и социум. - 2015. - №2(15).

16. Подхалюзина В.А. Особенности бизнес-планирования автотранспортных предприятий в условиях кризиса // Экономика и социум. - 2015. - №2(15).

17. Подхалюзина В.А. Значение анализа хозяйственной деятельности для эффективного функционирования автотранспортного предприятия // Экономика и социум. - 2015. - №2(15).

18. Подхалюзина В.А. // Экономика и социум. - 2015. - №2(15).

19. Подхалюзина В.А. Виды анализа производственно-хозяйственной деятельности российского автотранспортного предприятия // Экономика и социум. - 2015. - №2(15).

20. Подхалюзина В.А. Особенности анализа производственно-хозяйственной деятельности предприятий транспорта России // Экономика и социум. - 2015. - №2(15).

21. Подхалюзина В.А. Об инвестиционной привлекательности российской автомобильной промышленности // Автомобильная промышленность. – 2014. - №7.
22. Подхалюзина В.А. Современное состояние автомобильной промышленности Японии // Автомобильная промышленность. – 2014. - №11.
23. Подхалюзина В.А. Стратегии глобализации как способ повышения конкурентоспособности российской автомобильной промышленности // Автомобильная промышленность. – 2015. - №2.

*Ахмедова С.О.
преподаватель
кафедры «Общественных наук»
Азербайджанская Государственная
Нефтяная Академия
Азербайджан, г. Баку
UOT 1 (09)*

ЭТИЧЕСКИЕ ВЗГЛЯДЫ М.С. ОРДУБАДИ

Ключевые слова: Азербайджан, мораль, прогресс, позитив, феодально –патриархальный, дружба народов

Keywords: Azerbaijan, morality, progress, positive, feudal-patriarhalny, friendship among peoples

История азербайджанской философской мысли опирается на базу, заключающую в себе культурно-исторический, научно- познавательный опыт национального интеллекта. Эта философская база, пройдя путь глубокого развития от своих мифологических истоков до последующих философских систем, внесла достойный вклад в мировую философию. [1,стр 18] Эта связь с классическим философским наследием сохраняется. [2,стр 2]

С начала XIX века развитие азербайджанской философской мысли определяется в значительной мере вхождением Азербайджана в состав России. Выход азербайджанского народа на русскую культуру и через ее посредство на европейскую цивилизацию сыграл положительную роль для будущего прогресса нации.

Общественно-политические взгляды М.С.Ордубади одного из видных представителей философии азербайджанского Просвещения, имеют глубокие идейные корни. Эти корни следует искать, прежде всего, в истории передовой общественной мысли азербайджанского народа. М.С. Ордубади продолжил и развил мысли, от великих мыслителей Низами и Физули до М.Ф.Ахундова и Г.Б.Зардаби.

М.С. Ордубади высоко ценил идеи народности, патриотизма и гуманизма творений Низами. Он особо отмечал общечеловеческие черты его произведений. Критикуя пороки общественной жизни, быта и поведения людей, он подвергал огню сатиры эксплуататоров и угнетателей. Но

основной идейный источник общественно-политических и этических взглядов Ордубади надо искать в литературном и философском творчестве его учителей М.Ф.Ахундова и Г.Б.Зардаби. В борьбе за освобождение трудящихся масс от гнета слепой веры, за достижение их процветания М.Ф.Ахундов и Г.Б.Зардаби разоблачали насилие и в целом социальную несправедливость. Критикуя феодальную мораль, порочные нравы, тормозившие просвещение и развитие народа, они выдвинули ряд ценных идей по социальной и политической жизни общества. Как и его наставники, Ордубади, критикуя угнетение и деспотизм, пробуждая народ от сна и воспитывая его в духе борьбы, умело пользовался художественным словом и силой печати.

Одной из основных целей творчества и критико- публицистической деятельности М.С. Ордубади было укрепление дружбы, исторически сложившийся между азербайджанским и другими народами.

Он всегда пропагандировал дружбу народов. Творчество и общественная деятельность писателя преисполнены уважения и почитания к другим народам, их языку, передовым традициям. Одним из прекрасных нравственных, проповедуемых принципов М.С. Ордубади, был гуманизм. Он считал, что гуманизм должен быть одной из основных норм отношения к человеку, к его достоинству, одной из важнейших характеристик нравственного облика человека. Его гуманизм, в отличие от проповедующего любовь к человеку абстрактного гуманизма, наполнен конкретным содержанием, направленным на уважение к человеку. М.С. Ордубади в своих произведениях пробуждал в читателях любовь к труженику, по отношению же к его врагам, к несправедливости в общественно-политической жизни вызывал гнев и презрение. Он оценивал людей не по их богатству и положению, а по их поведению, личным качествам, по их заслугам перед народами и родиной.

М.С. Ордубади во многих своих произведениях, таких как «Тебриз туманный», «Меч и перо» подчёркивал важность воспитания людей в духе гуманизма с самого детства. Его произведения являются неиссякаемым источником пробуждения в людях прекрасных нравственных принципов. Его критика по-детски наивных, невинных и чистых сердцем людей исходила из бесконечной любви к ним. Он стремился к тому, чтобы эти простые люди осознавали своё человеческое достоинство и требовали уважение к себе. Такова его работа «Жизнь и среда».

М.С.Ордубади для возвышения достоинства людей стремился оградить их от всего, что противно нравственности. Одним из пороков, разрушающих человека и духовно, и физически, он считал пьянство.

Борьба М.С.Ордубади против империализма, политики угнетения и кровавых войн проистекает из его патриотизма. Его гуманизм не ограничивается любовью к человеку только на словах. Он призывал к борьбе за самое высокое благо-свободу человека от гнёта и эксплуатации, за его процветание.

М.С. Ордубади в своих произведениях наряду с патриотизмом, дружбой между народами и человечностью, пропагандировал такие прекрасные качества, как трудолюбие, простоту, искренность, объективность, ненависть к несправедливости. В своих произведениях он критиковал словопрение, в целом бескультурье. Писатель раскрывал своим читателям такие благородные нравственные качества как корректность, вежливость, преданность, чистота души и совесть

В личной жизни М.С.Ордубади соблюдал пропагандируемые им нормы нравственности. Его общественная и личная жизнь были прекрасным проявлением этих благородных нравственных принципов.

М.С.Ордубади – один из яростных противников женского бесправия, ведущих последовательную борьбу с этим злом. Эта проблема затрагивается во многих его произведениях и сатирических сочинениях. Таковы его роман «Бедбехт миллиончу» и многочисленные сатиры, опубликованные в журнале «Молла Насреддин». Больше всего его волновала горькая доля азербайджанских женщин, он выразил презрение к державшим женщин в кабале фанатизму, изуверству и к их проповедникам. Осуждая как преступление насильственное замужество юных девушек с престарелыми священнослужителями, М.С.Ордубади широко использовал сатиру как самое действенное разоблачительное средство.

Критикуя отношение к женщине в семье как к рабыне, писатель осуждал пренебрежение мыслями и желаниями женщины как нечто противное подлинно человеческим взаимоотношениям. Он уделял большое внимание вопросу воспитания детей в семье в духе высших нравственных принципов.

М.С.Ордубади считал, что дети, не почтительные со своими родителями, останутся такими и в отношениях с другими людьми. Детям следует объяснять, что «..... непослушание родителям считается одним из больших грехов» [4]. Он искренне удивлялся, что многие родители не следуют этому. Иногда отец в семье поощряет тупость ребенка по отношению к матери, а иногда сам побуждает ребенка к этому. По мнению писателя, одобрение отцом такого поведения ребенка наносит удар по воспитанию ребенка.

М.С. Ордубади воспитание детей связал с чувством ответственности родителей перед обществом. Он резко критиковал родителей, посылавших своих детей в полонничество, вместо того, чтобы отправить их в школу для обучения и воспитания

М.С. Ордубади считал, что воспитанием детей в семье должна заниматься в основном женщина. Роль женщины в воспитании достойных патриотов исключительно велика. Она может и испортить ребенка, и воспитать сознательных молодых людей, борющихся за счастье народа. Для этого сначала нужно воспитать саму мать. Писатель учил, что только образованная азербайджанская женщина может воспитать подлинную личность, только с такой женщиной можно связывать надежды на светлое

будущее.

М.С.Ордубади последовательно боролся за нравственную чистоту в семье, за воспитание детей в духе высших нравственных принципов. Он пришел к выводу, что для того, чтобы поднять роль женщины в воспитании детей, она, освобожденная, образованная, должна получить равные с мужчинами права. Только такая женщина сможет выполнить такую трудную и почетную миссию, как «даровать свет знания».

По мнению писателя, общественная роль женщины не ограничивается воспитанием детей в семье. Наравне с мужчинами, женщина должна принимать активное участие в культурной и хозяйственной жизни общества. Отстранение ее от общественной и культурной жизни в четырех стенах дома не делает чести обществу.

Общество для своего прогрессивного развития должно использовать созидательную силу женщины.

М.С. Ордубади не смотрел на образование и просвещение женщины как на единственное средство ее освобождения. Он считал, что какой бы образованной женщина не была бы, не привлеченная к общественной и культурной жизни, заточенная в рамках семьи, она не принесет пользы обществу.

Эстетические взгляды М.С.Ордубади неразрывно связаны с его демократическими идеалами. Эти идеалы служили достижению прогрессивного общественного развития своего народа.

Критика М.С.Ордубади отживших нравов и привычек, порочных норм поведения, как и пропаганда им здоровых норма поведения, имели большое значение. Он был в подлинном смысле этого слова писателем и общественным деятелем, несущим народу свет нравственности, воспитывающим его в духе высших моральных принципов, ограждая его тем самым от всего недостойного человека. Важные принципы общественной и художественной мысли он связал с актуальными общественно-политическими проблемами эпохи и, придав им социальную остроту, стремился превратить их неотъемлемую составную часть нравственности молодого поколения, которые он всеми своими силами расстроил и воспитывал.

Осознавая влияние общественной среды на формирование нравственности людей, М.С.Ордубади резко критиковал современное ему общественное устройство. Он стремился пробудить у читателей ненависть и презрение к общественному строю, нравственно калечащему их.

Изложение этических взглядов М.С.Ордубади подводит нас к заключению, что, по мысли писателя, для усовершенствования нравственности необходимо изменить уродующую человека общественную среду, устранить укоренившиеся в сознании людей обычаи и привычки. Вот почему он призывал людей к борьбе против этого общественного устройства и пропагандируемых им уродств. Чинимые писателю препятствия и запугивания не только не свернули его с избранного пути, но

наоборот еще сильнее закалили волю борца за счастье своего народа.

Ряд мыслей М.С.Ордубади о нравственности по сей день имеет большое значение для воспитания современной молодежи в духе гражданской активности и борьбы за высокие идеалы.

SUMMARY

The article aims at showing performed great services of M.S.Ordubadi for his own people. The writer did his best in the fight against the feudal-patriarchal moral norms, customs and habits. M.S.Ordubadi's ethic views is of great importance to the education of young people.

РЕЗЮМЕ

Статья направлена на раскрытие важнейших заслуг М.С.Ордубади перед собственным народом.

Писатель сделал всё возможное в борьбе против феодально-патриархальной морали, обычаев, привычек.

Этические взгляды М.С.Ордубади имеют огромного значение в образовании молодого поколения.

Использованные источники:

1. Акберов Рамиз. «Медицинские и философские взгляды Низами», Баку, 2004, с.18, 175 стр.
2. З.Мамедов. История Азербайджанской философии. Баку, 1999, срт. 2.
3. Мефтун Акбер. М.С.Ордубади, Баку, 1987, с.36, 135 стр.
4. Журнал: Мола Несреддин, 1907, № 20.

*Ахмерова Г.Ш.
студент 4го курса
ФГБОУ ВПО БашГАУ
Россия, г. Уфа*

МНОГОФАКТОРНЫЙ КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННЫЙ АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА (НА МАТЕРИАЛАХ ООО МТУ КРИСТАЛЛ.)

Аннотация: В статье приводится построение уравнения множественной регрессии рентабельности производства на примере ООО МТУ Кристалл. На основе применения метода корреляционно-регрессионного анализа определены основные факторы влияющие на рентабельность производства.

Ключевые слова: анализ, прогнозирование, влияние факторов, метод, оценка.

Корреляционно-регрессионной моделью системы взаимосвязанных признаков является такое уравнение регрессии, которое включает основные факторы, влияющие на вариацию результативного признака [1].

Корреляционно-регрессионное моделирование основывается на корреляционно-регрессионном анализе, который представляет собой совокупность статистико-математических методов, используемых для

количественного анализа связей между социально-экономическими явлениями и процессами.

Рентабельность производства показывает отношение общей суммы прибыли к среднегодовой стоимости основных и нормируемых оборотных средств [3].

Для проведения многофакторного корреляционно-регрессионного анализа используем следующие показатели: рентабельность производства (Y); коэффициент оборачиваемости оборотных средств (x1); коэффициент обновления основных фондов (x2); среднегодовая величина оборотных средств (x3).

Корреляционно-регрессионный анализ был проведен с использованием стандартной программы Excel.

Корреляционный анализ выявил: парный коэффициент корреляции $r_{yx1}=0,338$ показывает, что связь между рентабельностью производства и коэффициентом оборачиваемости оборотных средств прямая и умеренная;

$r_{yx2}=0,887$ связь между рентабельностью производства и коэффициентом обновления основных фондов прямая и сильная; $r_{yx3}=0,19$ связь между рентабельностью производства и среднегодовой величиной оборотных средств слабая.

В результате регрессии получены показатели тесноты связи между всеми признаками, представленные в таблице 1.

Таблица 1 Расчет показателей тесноты связи

Регрессионная статистика	
Множественный R	0,883833932
R-квадрат	0,781162419
Нормированный R-квадрат	0,343487256
Стандартная ошибка	0,154161478
Наблюдения	4

Множественный R- множественный коэффициент корреляции равен 0,884, так как значение находится в пределах 0,7-0,9, то между рентабельностью, дееспособностью и показателем соотношения высоколиквидных активов и привлеченных средств наблюдается тесная взаимосвязь[2].

Таблице 2 Исходные данные для уравнения регрессии

Показатели	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	Нижнее 95%	Верхнее 95%
Y-пересечение	1,470	0,683	2,151	0,277	-7,213	10,153
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	0,228	0,660	-0,345	0,788	-8,614	8,158
Коэффициент обновления	0,009	0,0045	1,99773	0,295	-0,048	0,066

основных фондов						
Среднегодовая величина оборотных средств	0,0008	0,00016	0,44691	0,732	- 0,0002	0,000 22

В результате решения было получено уравнение множественной регрессии: $Y_{y,x}=1,47012+0,23X_1+0,009X_2+0,0008X_3$.

Таким образом, если рассматривать зависимость рентабельности производства от коэффициентов обновления основных фондов, оборачиваемости оборотных средств и использования среднегодовой величины оборотных средств, то рентабельность производства в среднем изменится:

1. На 0,23% при условии, что коэффициент обновления основных фондов возрастет на 1% при исключении влияния коэффициентов оборачиваемости оборотных средств.

2. На 0,009% при условии, что коэффициент оборачиваемости оборотных средств возрастет на единицу собственного измерения при исключении влияния коэффициентов обновления основных фондов и использования среднегодовой величины оборотных средств.

3. На 0,0008% при условии, что использования среднегодовой величины оборотных средств возрастет на 1% при исключении влияния коэффициентов обновления основных фондов и оборачиваемости оборотных средств.

На основе проведенного исследования уравнения множественной регрессии можно сделать следующий вывод. По данным имеющейся выборки, все включенные в модель объясняющие переменные (коэффициент обновления основных фондов, коэффициент оборачиваемости оборотных средств, среднегодовая величина оборотных средств оказывают существенное влияние на величину объема производства.

Наибольшее влияние на данный показатель оказывает коэффициент оборачиваемости оборотных средств.

Использованные источники:

1. Елисеева, И. И. Эконометрика [Текст] : учебник пособие / И. И. Елисеева, С. В. Курышева, Т. В. Костеева и др.; под ред. И. И. Елисеевой. . – М.: Финансы и статистика, 2010. 576с.
2. Орлова, И.В. Экономико-математические методы и модели [Текст] : учебное пособие / И.В. Орлова. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 388 с.
3. Сергеев, И. В. Экономика организации (предприятия) [Текст] : учебное пособие / И. В. Сергеев, И. И. Веретенникова. - 4-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт, 2011. – 669 с.

*Ахмерова Г.Ш.
студент 4 курса
Шутько Г.Н., к.э.н.
доцент*

*ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Рентабельность – показатель, представляющий собой отношение прибыли к сумме затрат на производство, денежным вложениям в организацию коммерческих операций или сумме имущества фирмы, используемого для организации своей деятельности [1].

Рентабельным считается предприятие которое приносит прибыль. Обобщающим показателем экономической эффективности производства является показатель рентабельности. Рентабельность означает доходность, прибыльность предприятия. Прибыльность предприятия является обязательным условием функционирования предприятия [2].

Сущность проблемы повышения рентабельности производства заключается в увеличении дохода с каждой единицы используемых в процессе производства ресурсов.

По данным бухгалтерской отчетности, произведем анализ показателей рентабельности ООО«МТУ Кристалл».

Таблица Показатели рентабельности за 2012-2014 гг.

Показатели	2012 г., %	2013 г., %	2014 г., %	Изменение
Рентабельность реализаций продукции	1,78	1,54	1,55	-0,23
Рентабельность производства	1,79	1,36	1,51	-0,28
Рентабельность совокупных активов	0,56	0,45	0,59	0,03
Рентабельность внеоборотных активов	0,96	0,82	0,89	-0,06
Рентабельность оборотных активов	1,37	1,02	1,79	0,42
Рентабельность собственного капитала	0,79	0,55	0,50	-0,28
Рентабельность чистых активов	0,61	0,55	0,64	0,04
Рентабельность продаж	0,65	0,58	0,60	-0,04

Как видим, все показатели рентабельности организации находятся на низком уровне (0,45-1,79). Рентабельность реализованной продукции уменьшилась на 0,23%; рентабельность производства уменьшилась на 0,28%; рентабельность активов (имущества) увеличилась на 0,03%; рентабельность продаж уменьшилась на 0,04%. Больше всего снизилась рентабельность собственного капитала и рентабельность производства. В динамике наблюдается снижение (кроме рентабельности совокупных активов, рентабельности оборотных активов и рентабельности чистых активов).

Повышение уровня рентабельности задачей улучшения работы предприятия и повышения эффективности производства.

Исходя из сущности повышения уровня рентабельности ее критерием

на уровне предприятия является максимизация прибыли на единицу используемых производственных ресурсов.

Для получения максимальной прибыли предприятие должно наиболее полно использовать находящиеся в его распоряжении ресурсы, и в первую очередь оно должно использовать выявленный резерв по производству на имеющемся у него оборудовании дополнительной продукции. Увеличение выпуска снижает издержки на единицу продукции, т.е. затраты на ее изготовление в расчете на единицу продукции снижаются, а следовательно, снижается себестоимость, что в конечном итоге ведет к увеличению прибыли от реализации продукции [3].

Таким образом, при увеличении выпуска и, соответственно, реализации рентабельной продукции увеличивается прибыль в расчете на единицу продукции, а также увеличивается количество реализуемой продукции, каждая дополнительная единица которой увеличивает общую сумму прибыли.

Вследствие этого, увеличение выпускаемой рентабельной продукции при условии ее реализации дает значительный прирост объема прибыли.

Снижение себестоимости также значительно может увеличить получаемую предприятием. Одним из факторов снижения себестоимости является увеличение объема выпускаемой продукции.

Коммерческая деятельность любой организации должна соотноситься с экономическим принципом, который в общем виде определяется достижением максимального результата при минимальных затратах. Для этого в работе представлена система показателей рентабельности, которые позволяют оценить эффективность преобразования ресурсов в результаты.

Увеличение рентабельности производства ООО«МТУ Кристалл» может быть достигнуто благодаря: увеличению объема выпускаемой продукции; увеличению суммы прибыли от реализации продукции (работ, услуг); снижению себестоимости продукции.

Использованные источники:

1. Ковалев, В. В. Финансовый менеджмент. Конспект лекций с задачами и тестами [Текст] : [учебное пособие] / В. В. Ковалев , Вит. В. Ковалев. - М. : Проспект, 2010. - 504 с.
2. Басовский, Л.Е. Теория экономического анализа [Текст]: учеб.пособие / Л.Е. Басовский. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 222 с.
3. Рафикова Ф.Ф., Шутько Г.Н. Совершенствование управления затратами в организации. – Экономика и социум, № 1(10), 2014.

*Ахметова Э.Р.
старший преподаватель
Муфазалова К.Э.
студент 4го курса
Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа*

ОСНОВНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА С 2015 ГОДА.

Каждый год в Налоговый кодекс РФ вносятся многочисленные поправки. Ряд изменений налогового законодательства вступил в силу с 1 января 2015 г. Налогоплательщикам стоит обратить внимание на то, что изменены правила проведения камеральной проверки, уточнена процедура приостановления операций по счетам, вступили в действие механизмы налогового регулирования, направленные на повышение привлекательности инвестиций в ценные бумаги. Изменен порядок обложения движимого имущества налогом на имущество организаций. Увеличены сроки представления декларации по НДС и уплаты данного налога. Кроме того, Налоговый кодекс РФ дополнен гл. 32 "Налог на имущество физлиц" и гл. 33 "Торговый сбор".

С 2015 года все налогоплательщики НДС (в том числе налоговые агенты), лица, не являющиеся плательщиками налога, но выставившие счета-фактуры с выделенной суммой налога, обязаны сдавать декларацию по НДС в электронной форме по ТКС через оператора виртуального документооборота.

Данная модель является подготовительной к расширенному электронному декларированию по НДС, вводимому с 2015 года.

Они должны обеспечить получение документов, которые налоговый орган использует при реализации своих полномочий в отношениях, регулируемых налоговым законодательством, и которые направляются налогоплательщикам в электронной форме по телекоммуникационным каналам связи через оператора электронного документооборота (новый п. 5.1 ст. 23 НК РФ). Такими документами могут быть, в частности, требования о представлении документов или пояснений, уведомление о вызове в налоговый орган.

По новым правилам налогоплательщики обязаны в электронной форме отправить инспекции по телекоммуникационным каналам связи квитанцию о приеме указанных документов в течение шести рабочих дней со дня их отправки налоговым органом.

Вдобавок с 1 января 2015 г. налоговый орган также может приостанавливать операции по счетам налогоплательщика в банке, а также переводы его электронных денежных средств в случае, если не исполнена обязанность по передаче налоговому органу квитанции о приеме какого-либо из следующих документов:

- требования о представлении документов (п. 1 ст. 93 НК РФ, п. п. 2, 4

ст. 93.1 НК РФ);

- требования о представлении пояснений (п. 3 ст. 88 НК РФ);
- уведомления о вызове в налоговый орган (пп. 4 п. 1 ст. 31 НК РФ).

Если налогоплательщик не представит квитанцию, то руководитель налогового органа (его заместитель) вправе принять соответствующее решение в течение 10 рабочих дней со дня истечения срока для передачи такой квитанции (пп. 2 п. 3 ст. 76 НК РФ). Напомним, что направить квитанцию необходимо в электронной форме по телекоммуникационным каналам связи в течение шести рабочих дней со дня отправки документов налоговым органом (п. 5.1 ст. 23 НК РФ).

Порядок отмены решения о приостановлении операций по счетам налогоплательщика предусмотрен пп. 2 п. 3.1 ст. 76 НК РФ. Так, налоговый орган обязан разблокировать счет не позднее одного дня, следующего за наиболее ранней из следующих дат:

- день передачи квитанции о приеме документов, направленных налоговым органом;
- день представления документов (пояснений), истребованных налоговым органом;
- день явки в инспекцию (в случае направления уведомления о вызове в налоговый орган).

Необходимо отметить, что действие положений ст. 76 НК РФ с 1 января 2015 г. распространяется также на организации и предпринимателей, которые обязаны представлять декларации по соответствующему налогу, хотя и не являются его плательщиками, т.е. налоговыми агентами (пп. 3 п. 11 ст. 76 НК РФ). Это могут быть, например, применяющие УСН организации, выставившие счета-фактуры с выделенной суммой НДС.

Так же изменения произошли и по акцизам. Вот основные изменения:

- повышены в запланированных размерах ставки акцизов на некоторые подакцизные товары: легковые автомобили, разные виды табака, сигары, сигариллы (сигариты), биди, кретек (п. 1 ст. 193 НК РФ)
- выше запланированного размера установлена ставка акциза на сигареты и папиросы - 960 руб. за 1000 шт. + 11 процентов расчетной стоимости, исчисляемой исходя из максимальной розничной цены, но не менее 1330 руб. за 1000 шт. (п. 1 ст. 193 НК РФ)
- на спиртосодержащую продукцию, алкогольную продукцию, вина (в том числе игристые), сидр, пуаре, медовуху, пиво и некоторые другие подакцизные товары ставки акцизов оставлены в размерах, применяемых в 2014 г. (п. 1 ст. 193 НК РФ)
- уменьшены ставки акцизов, в частности, на автомобильный бензин, дизельное топливо, топливо печное бытовое и др. (п. 1 ст. 193 НК РФ)
- бензол, параксилон и ортоксилон признаются подакцизными товарами (пп. 12 п. 1 ст. 181 НК РФ)
- авиационный керосин является подакцизным товаром (пп. 13 п. 1 ст. 181 НК РФ)

- природный газ в случаях, предусмотренных международными договорами РФ, признается подакцизным товаром (пп. 14 п. 1 ст. 181 НК РФ)

- уточнен порядок налогообложения акцизами прямогонного бензина (пп. 10 п. 1 ст. 181, пп. 21, 23 и 24 п. 1 ст. 182, п. 2 ст. 195, п. 4 ст. 199, п. 15 ст. 200, ст. 203.1 НК РФ)

В поправке к закону сказано, что с 2014 по 2015 год ставки акцизов на дизельное топливо подвергаться дополнительной индексации не будут. В 2016 году ставки сохранятся на прежнем уровне, но исключение составит только бензин 5 класса. Ставка на него вырастет на 14%.

Вот одни из основных изменений произошли в налоговой политике с 2015 года.

Использованные источники:

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации. Часть первая: от 31 июля 1998 г. № 146 – ФЗ [Электронный ресурс] : принят Гос.Думой 16.07.1998 : одобрен Советом Федерации 17 июля 1998 г. : (ред. от 9.09.2010г.) : (изм. и допол. вступающим в силу с 01.01.2015 г.) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

2. Налоговый Кодекс Российской Федерации. Часть вторая: от 5 августа 2000 г. № 117 – ФЗ [Электронный ресурс] : принят Гос.Думой 19.07.2000 : одобрен Советом Федерации 26.07.2000г.: (ред. от 5.04.2010г.) : (изм. и допол. вступающим в силу с 01.01.2015 г.) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

*Ахметшина А.М.
Сираева Р.Р., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО БашГАУ
Россия, г. Уфа*

НЕГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПЕНСИОННЫЕ ФОНДЫ

Негосударственные пенсионные фонды (НПФ) - некоммерческие финансовые организации, обеспечивающие финансовое содержание пенсионеров за счёт их добровольных вложений. Они занимаются обязательным пенсионным страхованием и негосударственным (дополнительным) пенсионным обеспечением.

Негосударственные пенсионные фонды, осуществляя эффективное инвестирование пенсионных накоплений и резервов, позволяют гражданам по достижении пенсионного возраста значительно увеличить размер собственной пенсии.

Первые негосударственные пенсионные фонды появились в современной России в начале 1990-х и действовали без законодательного регулирования, что было обычной практикой в первые постсоветские годы. Первый регулирующий деятельность НПФ официальный документ появился в сентябре 1992 года – это был указ президента №1077 «О

негосударственных пенсионных фондах». В 1994 году при Министерстве труда и социального развития РФ была создана Инспекция негосударственных пенсионных фондов, которая в 1995-м приступила к лицензированию НПФ по определенным ею правилам [1].

Основные функции НПФ:

1. Выполнять пенсионное обеспечение участников фонда согласно договору НПО (негосударственного пенсионного обеспечения).

2. Проводить страховку обязательного пенсионного страхования, о чем гласит Закон о пенсионном страховании РФ.

3. Выполнение задач страховщика, связанных с профессиональным пенсионным страхованием, о чем гласит ФЗ РФ, а также указано в договорах о разработке профессиональных систем пенсионного назначения [4].

Разновидности НПФ:

Кэптивные — фонды, работающие в основном с корпоративными пенсионными программами компаний-учредителей. Если рассматривать портфель активов таких фондов, пенсионные резервы будут значительно преобладать в них над накоплениями пенсионных средств.

Корпоративные — принцип работы таких фондов схож с деятельностью предыдущей группы. Корпоративные НПФ обслуживают пенсионные программы учредителей. Однако процент пенсионных накоплений в активах фонда с каждым годом растет.

Территориальные — такие пенсионные фонды функционируют, как правило, на территории отдельного региона или их группы. Деятельность таких фондов контролируется и поддерживается местной исполнительной и законодательной властью.

Открытые — такие пенсионные фонды еще называют универсальными, так как они обслуживают большое число физических и юридических лиц, не принадлежа при этом никакой финансово-промышленной группе. Пенсионные накопления открытых НПФ преобладают в их активах [5].

В рамках негосударственного пенсионного обеспечения деятельность НПФ включает в себя:

1. Аккумуляция пенсионных взносов.

Вкладчик на основании Пенсионного договора перечисляет в НПФ пенсионные взносы. Фонд осуществляет учет поступивших пенсионных взносов на солидарном или именном пенсионном счете вкладчика и формирует пенсионные резервы.

2. Размещение пенсионных резервов в соответствии с действующим законодательством.

Фонд определяет направления, порядок и условия размещения пенсионных резервов. Фонд размещает пенсионные резервы самостоятельно или через управляющие компании.

3. Распределение полученного дохода.

Доход, полученный фондом по результатам размещения пенсионных

резервов, распределяется на пенсионные счета вкладчиков и участников, направляется на пополнение страхового резерва и на ведение уставной деятельности фонда.

4. Оформление и выплата негосударственных пенсий.

При наступлении пенсионных оснований у Участника определяется размер негосударственной пенсии и порядок ее получения исходя из накопленной суммы [2].

Вступившим в силу с 1 января 2014 года Федеральным законом от 28 декабря 2013 г. № 410-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "О негосударственных пенсионных фондах" и отдельные законодательные акты Российской Федерации" (далее – Закон № 410-ФЗ) предусмотрено, что все НПФ, осуществляющие деятельность в качестве страховщика по обязательному пенсионному страхованию, должны поменять свою организационно-правовую форму. До 1 января 2016 года такие фонды, являющиеся в настоящее время некоммерческими организациями, должны быть преобразованы в акционерные общества (акционерные пенсионные фонды). То есть НПФ, которые не осуществляют деятельности в качестве страховщика по ОПС, подлежат преобразованию в акционерные пенсионные фонды до 1 января 2019 года. В противном случае и первые, и вторые будут ликвидированы (ст. 11 Закона № 410-ФЗ). Все вновь образуемые фонды также должны будут создаваться в форме акционерных обществ [3].

Основное преимущество акционерного общества перед некоммерческой организацией в том, что структура управления обществом более открыта и прозрачна. Преобразование НПФ в форму акционерного общества позволит и регуляторам, и самим клиентам видеть собственников НПФ. Также смена правового статуса НПФ и переход к международным стандартам деятельности будут способствовать росту привлекательности НПФ со стороны инвесторов.

Стоит отметить, что реорганизация НПФ в акционерное общество является обязательным условием вступления в систему гарантирования пенсионных накоплений, аналогичной системе страхования банковских вкладов.

Использованные источники:

1. Современные пенсионные системы: учебное пособие / Р.Р. Сираева. – Уфа: Башкирский ГАУ, 2012. – 256 с.
2. Экономический форум [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2013/pdf/3056.pdf>. – 20.04.2015.
3. Сайт «ГАРАНТ.РУ» [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.garant.ru/article/523869>. – 20.04.2015.
4. Сайт «Пенсионный эксперт» [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://pensia-expert.ru/negosudarstvennyye-pensionnye-fondy/>. – 20.04.2015.
5. Сайт «Личные финансы и Инвестиции» [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://wealthchase.com/dolgosrochnye-investicii/pensiya/kak-i-kakoj-negosudarstvennyj-pensionnyj-fond-npf-vybrat.html>. – 20.04.2015.

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА

Оценка бизнеса представляет собой процесс определения стоимости бизнеса (предприятия) или его доли [1]. Другими словами, оценщик определяет насколько финансово состоятельно предприятие и доходной является его деятельность. Оценка бизнеса широко востребована на рынке. Целью проведения оценки могут быть: оценка для совершения сделки купли-продажи, для оформления кредита, для совершения нотариальных действий, для страхования или просто в целях принятия обоснованного управленческого решения. То есть так или иначе, руководитель предприятия сталкивается с необходимостью проведения оценки стоимости бизнеса.

По своей сути бизнес является товаром, только товаром особенным. Главное его отличие в том, что бизнес - это инвестиционный товар. Вложения в бизнес неизбежны, а вот отдача от них предполагается только в будущем (и не всегда в ближайшем будущем). Кроме того, вложения в бизнес подвержены большому риску не возврата. Именно поэтому в процессе оценки бизнеса большую роль играет оценка финансового состояния предприятия: чем более состоятельным, финансово независимым и более крупным является предприятие, тем меньше риски не возврата вложенного капитала.

Следует учитывать, что сумма ожидаемой прибыли от деятельности предприятия неизвестна, а при оценке носит достаточно вероятностный характер, так как в расчетах используются прогнозные величины, которые далеко не всегда совпадают с реальными денежными потоками в будущем. Если же бизнес, по своей будущей доходности меньше, чем издержки на его приобретение, то он теряет инвестиционную привлекательность.

Кроме того, инвестиционная привлекательность бизнеса зависит не только от размера его будущих доходов, но и от его финансового положения на текущий момент времени: состава имущества и размера обязательств.

Оценка бизнеса основана на применении трех подходов:

Доходный подход можно назвать наиболее субъективным способом определения стоимости, так как в основе расчета лежат прогнозные величины. Очевидно, что при прогнозировании оценщик во многом основывается на своем субъективном мнении и на своем собственном опыте. Зачастую, именно от субъективных факторов зависит то насколько будет прогноз оптимистическим или пессимистическим.

Затратный подход в расчете стоимости бизнеса чаще всего оказывается наиболее простым. Он основывается на принципе замещения. При таком подходе возникают сложности в оценке микропредприятий любых форм собственности, использующих упрощенную систему налогообложения. Это связано с тем, что такие субъекты освобождены от ведения

профессионального бухгалтерского учета. Кроме того, нередко отсутствуют списки основных средств, не ведется учет кредиторской и дебиторской задолженности, отсутствуют прочие необходимые данные.

Сравнительный подход в оценке бизнеса основан на принципе замещения, согласно которому покупатель не заплатит за объект больше стоимости аналогичного объекта на рынке.

Корректное применение сравнительного подхода в расчетах возможно только в случае наличия адекватно числа предприятий-аналогов; известна цена сделки / предложения и известна достаточная, достоверная и доступная финансовая информация по предприятиям-аналогам; имеется достаточно информации (достоверной и доступной) для осуществления корректного и обоснованного расчета корректировок на отличия между предприятиями-аналогами и оцениваемым предприятием.

Применение подходов к оценке должно в совокупности учитывать ряд факторов:

1. Текущее финансовое состояние предприятия и тенденции его изменения за период предшествующий дате оценки (чаще всего оценщики исследуют 3-5 лет предшествующих дате оценки).

В данном случае, основной трудностью, с которой может столкнуться оценщик, является отсутствие у него всей необходимой финансовой документации, недостоверность отраженных данных в отчетности. Как известно, бухгалтерский баланс характеризует в денежном выражении финансовое состояние предприятия на определенную дату и является главным источником информации об имущественном положении предприятия.

2. Предполагаемый уровень доходности в будущем. Прогноз доходности должен строиться, в первую очередь, на результатах проведенного финансового анализа.

От уровня возможного дохода в будущем зависит цена, которую покупатель готов заплатить за покупку бизнеса (или его доли).

3. Рыночная стоимость имущества и обязательств на дату оценки. В рамках расчетов стоимости бизнеса затратным подходом лежит переоценка статей баланса предприятия по рыночным ценам.

4. Уровень востребованности на рынке. Чем выше спрос на рынке на аналогичный бизнес, тем выше будет его стоимость – в этом заключается суть сравнительного подхода.

В рамках российского рынка учесть все выше перечисленные факторы очень трудно. Так, например, информация о продажах малого бизнеса нигде не публикуется, а если публикуется, то не в полном объеме. Получить финансовую документацию по таким предприятиям просто невозможно [2].

Таким образом, можно выделить основные проблемы оценки бизнеса:

1. Большинство разработанных методик оценки стоимости не учитывают особенности российского рынка. Так, зачастую, использование в расчетах методов сравнительного подхода становится невозможным из-за

отсутствия адекватного числа предприятий-аналогов и достаточной финансовой информации по ним.

2. Искажение данных бухгалтерской информации, которая является основной расчетов. Это свойственно субъектам малого предпринимательства, которые были освобождены от ведения профессионального бухгалтерского учета вплоть до 2013 года.

3. Неустойчивость малого бизнеса. При оценке стоимости бизнеса небольшой организации оценщик сталкивается с проблемой прогнозирования будущих денежных потоков. На уровень доходов малого предприятия большое влияние может оказать смена руководителя, потеря крупного клиента, появление новых фирм на рынке и пр. Все эти факторы в значительно меньшей степени влияют на финансовое состояние крупных предприятий, так как здесь риски более дифференцированы.

Использованные источники:

1. Об оценочной деятельности в Российской Федерации: федер. закон от 29.07.1998г. №135-ФЗ (ред. от 08.03.2015)
2. Оценка бизнеса: учебник / Под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. – 2-е изд, перераб. и доп. – Москва: Финансы и статистика, 2006. – 736 с.

Бабакаева А.Б.

Информатика мамандыгының студенті

Бегалин А.Ш.

аға оқытушы, ғылыми жетекші

А. Байтұрсынов атындағы ҚМУ

Қазақстан, Қостанай қаласы

ӘР ТҮРЛІ ПРОВАЙДЕРЛЕРДІҢ ҒАЛАМТОРҒА КІРУІНЕ СЫМСЫЗ ЖЕЛІЛІК БАЙЛАНЫСТАРДЫҢ ӨНІМДІЛІГІН ТАЛДАУ

Аннотация: Бұл мақалада Қостанай қаласындағы әр түрлі аудандарда Activ/Kcell, Beeline, Tele 2 және Altel провайдерлері арқылы Ғаламторға кіруіне сымсыз желілік байланыстардың өнімділігін талдау нәтижелері келтірілген.

Кілттік сөздер: Ғаламтор, провайдер, usb-модем, буын.

Қазіргі таңда миллиондаған адамдар әр түрлі провайдерлер, модемдер және мобильды байланыс көмегімен Ғаламторға күнделікті сымсыз қосылуды пайдаланады. Әрбір пайдаланушыға оның провайдері жылдам, сапалы, әрі оптималды болуы және қауіп-қатерден сенімді сақтай алатындығы маңызды. Қостанай қаласындағы әр түрлі аймақтарда, яғни А. Байтұрсынов атындағы ҚМУ-да, автовокзалда, «Первый БИТ» ЖШС-те, Қостанай әлеуметтік-техникалық университетінде және СХИ-да танымал провайдерлерге салыстырмалы тестілеу жүргізу және олардың мінездемелерінің қауіпсіздігі мен өнімділігін талдау шешілді. Провайдерлерді тестілеу үшін пайдаланушылармен ең көп пайдаланылатын

провайдерлер таңдап алынды, яғни Activ/Kcell, Beeline, Tele 2 және Altel. Провайдерлерді тестілеу үшін әр түрлі мінездемелер жетілдірілді.

Провайдерлердің мінездемелері кестеде көрсетілген (1 кестені қараңыз).

Провайдерлерді тестілеу Қостанай қаласындағы әр түрлі аймақтарда өткізілді, яғни А. Байтұрсынов атындағы ҚМУ-да, автовокзалда, «Первый БИТ» ЖШС-те, Қостанай әлеуметтік-техникалық университетінде, СХИ-да тестіленді.

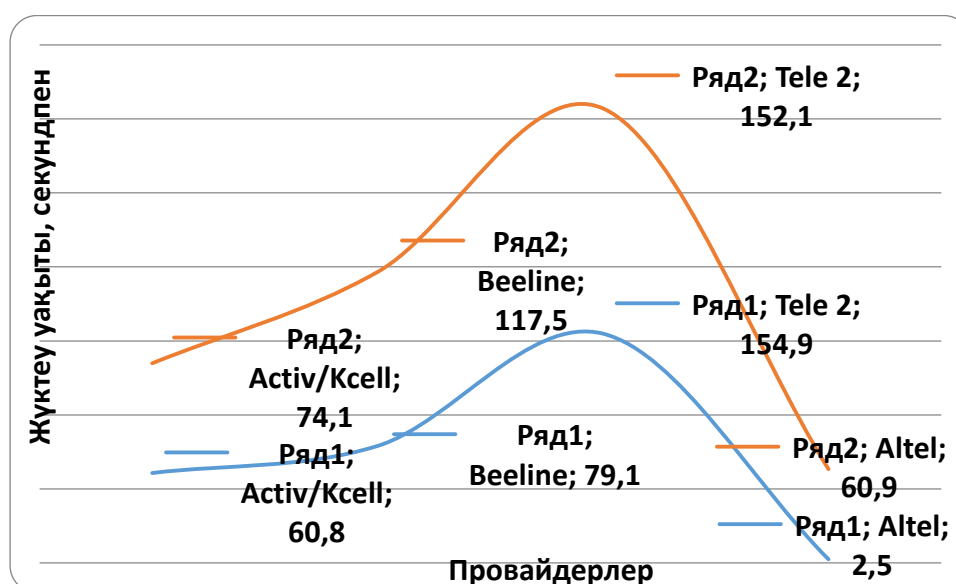
Провайдерлерді тестілеу нәтижесі бойынша орташа мәндерін есептеу келесі кестеде көрсетілген (1 кестені қараңыз):

1 Кесте. Activ/Kcell, Beeline, Tele 2 және Altel провайдерлерін тестілеу нәтижесі бойынша есептелінген орташа мәндері

№	USB-модем/Тест		Activ/Kcell	Beeline	Tele 2	Altel
1	Ғаламторға қосылу тұрақтылығы		+	+	+	+
2	http://kivvi.kz Қазақстандық сайттан жүктеу (өлшемі 19,1 Мб видео), с		60,8	79,1	154,9	2,5
3	http://mail.ru Ресейлік сайттан жүктеу (өлшемі 19,1 Мб видео), с		74,1	117,5	152,1	60,9
4	http://kivvi.kz Қазақстандық сайтқа жүктеу (өлшемі 19,1 Мб видео), с		75,4	76,8	287,5	19,1
5	http://mail.ru Ресейлік сайтқа жүктеу (өлшемі 19,1 Мб видео), с		58,1	77,8	266,9	19,1
6	Ғаламтор жылдамдығы	http://www.speedtest.net/ru сайтында, Мбит/с	1,7	1,8	0,3	13,7
		http://mainhost.kz/speed.php сайтында, Мбит/с	1,9	2,4	0,4	3,7
7	Сайтта ашылуы	http://kivvi.kz Қазақстандық сайтта (өлшемі 19,1 Мб видео), с	24,2	13,2	31,9	10,6
		http://mail.ru Ресейлік сайтта (өлшемі 19,1 Мб видео), с	53,1	86,2	148,8	18,1

8	Сайттарды браузерлерде тестілеу	Internet Explorer	http://kivvi.kz	6,5	5,9	22,8	4,3
			http://mail.ru	8,5	6,4	25,1	3,4
		Yandex	http://kivvi.kz	5,5	6,4	13,4	4,4
			http://mail.ru	8,6	5,8	21,5	3,1
		Mozilla Firefox	http://kivvi.kz	54,2	49,9	61,1	25,3
			http://mail.ru	45,9	55,2	34,6	22,2

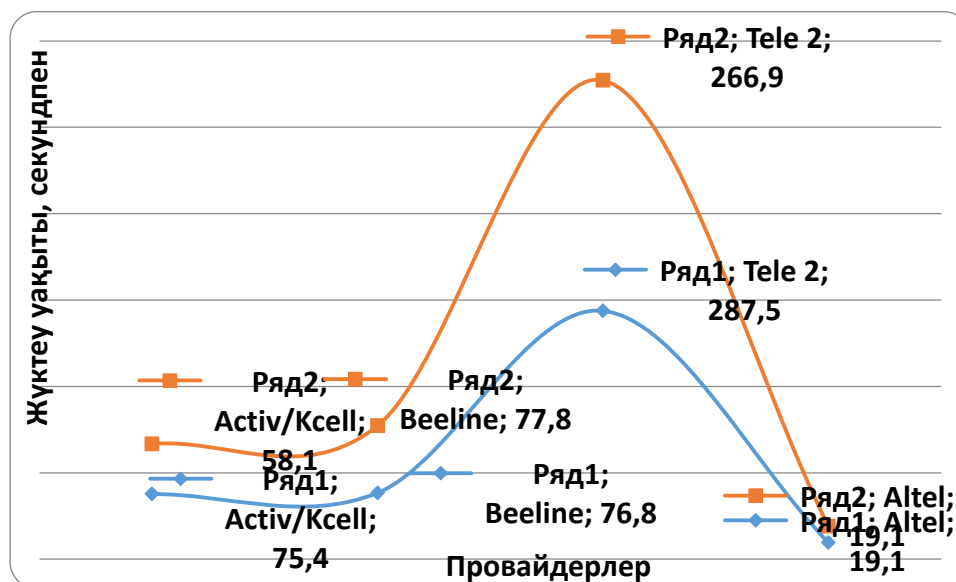
Мысалға, бірінші қарастырылған параметр бойынша провайдерлерді тестілеу нәтижесі бойынша орташа мәндерді есептеу негізінде құрастырылған график 1 - суретте көрсетілген:



1 - сурет. <http://kivvi.kz> Қазақстандық сайттан жүктеу (өлшемі 19,1 Мб видео) және <http://mail.ru> Ресейлік сайттан жүктеу (өлшемі 19,1 Мб видео) графикі

Бұл графикте көріп отырғанымыздай <http://kivvi.kz> Қазақстандық сайттан жүктегенде провайдерлердің арасында жүктеуге аз уақыт кетірген Altel usb-модемі, ал 3G буынына жататын провайдерлердің арасында Activ/Kcell usb-модемі және жүктеуге уақыт көп кетірген Tele 2 usb-модемі болды. [Http://mail.ru](http://mail.ru) Ресейлік сайттан жүктегенде провайдерлердің арасында жүктеуге аз уақыт кетірген Altel usb-модемі, ал 3G буынына жататын провайдерлердің арасында Activ/Kcell usb-модемі және жүктеуге уақыт көп кетірген Tele 2 usb-модемі болды.

Келесі параметр бойынша провайдерлерді тестілеу нәтижесі бойынша орташа мәндерді есептеу негізінде құрастырылған график 2 - суретте көрсетілген:



2 - сурет. <http://kivvi.kz> Қазақстандық сайтқа (өлшемі 19,1 Мб видео) және <http://mail.ru> Ресейлік сайтқа жүктеу (өлшемі 19,1 Мб видео) графигі

Бұл графикте <http://kivvi.kz> Қазақстандық сайтқа және <http://mail.ru> Ресейлік сайтқа жүктегенде провайдерлердің арасында жүктеуге аз уақыт кетірген Altel usb-модемі, ал 3G буынына жататын провайдерлердің арасында Activ/Kcell usb-модемі және жүктеуге уақыт көп кетірген Tele 2 usb-модемі болды.

Провайдерлерді тестілеу нәтижелері бойынша оптималды шешім қабылдау үшін өнімділігі бойынша талдау келесі түрде өткізілді: платформадағы тестіленген көрсеткіштерге байланысты барлық мәліметтер бойынша 1-4-орынға дейін иеленді. Ең жоғары орын бұл 1, ең төменгі – 4. Содан кейін нәтижелер қосылып, қорытынды орындар бойынша қайсысында минималды қосынды болды, сол ең жақсы, сапалы және оптималды болып табылды (3 кестені қараңыз):

3 Кесте. Провайдерлердің есептелінген орташа мәндері бойынша қорытынды орындары

USB-модем/Тест	Activ/Kcell	Beeline	Tele 2	Altel
Қорытынды орындар	2	2	3	1

Қорытынды орындарды шығару үшін әр түрлі параметрлер мен мінездемелер бойынша барлық көрсеткіштер қосындысы шығарылып, минималды саны шыққан провайдер пайдалану үшін ең оптималды болып табылды.

Провайдерлерді тестілеу нәтижелерін талдағаннан кейін келесі қорытындылар шығарылды: провайдерлерді таңдағанда Altel провайдері, ал 3G буынына жататын провайдерлердің арасында соңында бірдей көрсеткіш көрсеткен Activ/Kcell және Beeline ең оптималды шешім болып табылады.

*Бабкина А.А.
студент
МГУПП, ИЭМиП
РФ, г. Москва*

ВНЕШНЯЯ СРЕДА ПРЕДПРИЯТИЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Для анализа маркетинговой деятельности предприятия необходимо рассмотреть как внешнюю обстановку, так и внутреннее состояние фирмы.

Частой ошибкой производственных предприятий является то, что они больше сконцентрированы на своем товаре и своем рынке, не обращая внимания на то, что происходит за его пределами.

Важными элементами изучения внешней среды является теория «4Р», которая предполагает рассмотрение четырех компонентов маркетинга, а именно: продукт, цена, продвижение и месторасположение.

К продукту относится товара или услуга, ассортимент, качество, свойства товара, дизайн и эргономика. Важно не только качество товара, но и его внешняя привлекательность, которая заинтересует нового покупателя.

К цене относятся также наценки и скидки. Не всегда покупатель готов заплатить высокую цену даже за товар отличного качества. Поэтому ценовая политика очень важна для успешной торговли. Необходимо устанавливать такие цены, чтобы цена соответствовала качеству товара, и наоборот. Скидки являются необходимыми в продажах. Это всегда привлекает покупателя.

Продвижение товара представляет собой рекламу, пиар, стимулирование сбыта. Обладая даже хорошим, качественным товаром торговля будет неэффективной, если он не узнаваем. Реклама должна привлекать внимание потребителя и отражать основные преимущества товара.

Месторасположение – это торговая точка, каналы распределения, персонал продавца. Для успешного бизнеса месторасположение должно быть доступным для потребителей, с удобным подходом.

Важной составляющей оценки внешней среды являются конкуренты и покупатели.

На примере ООО «ЮВЕНТИС» видна сильная конкуренция в отрасли. Внешняя среда является как источником возможности, так и угрозой (Таблица 1).

Таблица 1 - Анализ конкурентов, балл

№ п/ п	Критерии Соперники	Элементы					
		Цен а	Ассортиме нт	Особенност и сбыта	Коммуникац ии	Качеств о	Сумм а
1	ООО «Рузская Кондитерская Фабрика»	1	4	5	4	5	19
2	Холдинг «Объединенные Кондитеры»	1	5	5	5	5	21
3	ООО «ЮВЕНТИС»	2	3	3	3	5	16

Уровень конкурентоспособности выше у Холдинга «Объединенные Кондитеры».

Сложность определения внешней среды предприятия заключается в том, что она подвижна и неопределенна. Суть в том, что скорость изменений часто высока и организация не успевает приспособиться к новым изменениям. Также не всегда известно – полной ли информацией обладает организация по поводу какого-то фактора. В этом заключается трудность принятия решений о совершенствовании деятельности.

Для того, чтобы рассмотреть и оценить внешние процессы, влияющие на деятельность предприятия, используют оценку макросреды.

Оценка макросреды включает в себя исследование политического, правового, экономического, социального, экологического, технологического фактора.

Рассмотрим состояние макросреды на примере ООО «ЮВЕНТИС», занимающегося производством кондитерских изделий.

Политический фактор

Вступление России в ВТО предполагает соблюдение определенных стандартов при производстве продукции. Введение санкции на российскую продукцию породили ответные санкции Правительства, что дает возможность торговать продукцией российских фирм, вытесняя зарубежных конкурентов внутри страны. Укрепление продовольственной безопасности страны предполагает соблюдение санитарных и гигиенических требований в процессе производства продукции и ее хранения.

Правовой фактор

Предпринимательство может развиваться только при твердом и стабильном законодательстве. Какими бы неблагоприятными ни были законы, указы, положения и другие акты, регулирующие предпринимательство, оно может приспособиться к ним. Единственно, что

абсолютно противопоказано предпринимательству - это постоянные изменения в законодательстве, делающие деловую жизнь просто непредсказуемой. Могут меняться законы о собственности, о налогообложении, о найме рабочей силы, о профсоюзах, о налоговых льготах и т. д. В той или иной степени, так или иначе, они либо стимулируют предпринимательство, либо тормозят его развитие.

Технический Регламент на кондитерскую продукцию предписывает соблюдение исторических ГОСТов при изготовлении продукции, что усиливает в конечном итоге доверие покупателей. Соблюдение государственных стандартов на изготовление продукции приводит к повышению конкурентоспособности компаний, работающих на натуральном сырье. ООО «ЮВЕНТИС» в своем производстве используют исключительно натуральную продукцию, что является сильной стороной фирмы.

Экономический фактор

Существует множество экономических факторов, которые могут воздействовать на организацию. Например, такие, как насколько доступен кредит, какое влияние оказывают курсы обмена валют, сколько придется заплатить налогов, и многие другие. На способность организации оставаться прибыльной непосредственное влияние оказывает общее здоровье и благополучие экономики, стадии развития экономического цикла. Макроэкономический климат в целом будет определять уровень возможностей достижения организациями своих экономических целей. Плохие экономические условия снизят спрос на товары и услуги организаций, а более благоприятные — могут обеспечить предпосылки для его роста.

В условиях инфляции в РФ наблюдается рост цен на кондитерские изделия. Это негативно сказывается на доходах фирмы. Однако благодаря выходу на международный рынок появляется возможность к расширению круга деятельности, бренд становится более узнаваемым. Торговля зарубежом затратна и сложно осуществима, но при хороших объемах продаж дает положительный результат.

Социальный фактор

Социальные и культурные факторы формируют стиль нашей жизни, работы, потребления и оказывают значительное воздействие практически на все организации. Новые тенденции создают тип потребителя и, соответственно, вызывают потребность в других товарах и услугах, определяя новые стратегии организации.

Продукция ООО «ЮВЕНТИС» ориентирована на покупателей со средним доходом и доходом выше среднего. Население с низкими доходами не может позволить себе продукцию этой фабрики из-за высокой цены. Положительную роль играет то, что кондитерскую продукцию потребляет население всех возрастов.

Экологический фактор

Существует ряд законов, регулирующих пищевую отрасль. Требования к упаковке не только предписывают сохранение свойств товара, но и привлекает покупателей собой.

Технологический фактор

Воздействие технологических факторов можно оценивать как процесс созидания нового и разрушения старого. Ускоряющиеся технологические перемены укорачивают среднюю продолжительность жизненного цикла продукта, поэтому организации должны предугадывать, какие перемены несут с собой новые технологии. Эти перемены могут воздействовать не только на производство, но и на другие функциональные области, например, на кадры (подбор и подготовка персонала для работы с новыми технологиями или проблема увольнения избыточной рабочей силы, высвобождающейся вследствие внедрения новых, более производительных технологических процессов) или, например, на маркетинговые службы, перед которыми ставится задача разработки методов продажи новых видов продукции.

Существует четкий процесс изготовления продукта, который сокращает время изготовления каждого продукта и нормирует процесс производства. Развитие технического оснащения повышает объем выпуска.

При организации маркетинговой деятельности нельзя игнорировать внешнюю среду предприятия, потому что современная тенденция ведет к тому, что все большее влияние на эффективность предприятия оказывает не производственный процесс, а внешняя среда. Во внешней среде могут находиться возможности для развития фирмы. Много и угроз во внешней среде, но устранять их надо не игнорируя, а исследуя. Предприятие должно приспосабливать к новым, изменяющимся условиям внешней среды и уметь реагировать на них.

Использованные источники:

1. Маркетинг. Менеджмент: экспресс-курс / Ф. Котлер, К. Л. Келлер. – Санкт-Петербург [и др.]: Питер: Мир книг, 2012. – 479 с.
2. Маркетинг: учебник для студентов / Б. А. Соловьев, А. А. Мешков, Б. В. Мусатов. – Москва: Инфра-М, 2013. – 335 с.
3. Маркетинг: учебник для экономических вузов / Р. К. Цахаев, Т. В. Муртузалиева. – Москва: Дашков и К°, 2009. – 548 с.

*Баграмян Т.С.
специалист по программам лояльности
ЗАО «БИНБАНК кредитные карты»
Россия, г. Москва*

СРАВНЕНИЕ РОЛИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ В РАЗВИТИИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА РОССИИ И ВЕДУЩИХ ЭКОНОМИК МИРА

Аннотация:

Современная банковская система России играет весьма значимую роль в перемещении капитала между различными отраслями и рынками. Отношение активов банковского сектора к ВВП во второй половине 2014 года превысило 90%, что вдвое больше аналогичного показателя за 2005 год, и такая тенденция имеет устойчивую динамику. Этот факт свидетельствует о значительном аккумулировании капитала со стороны банков, что позволяет утверждать о значимости коммерческих банков как инвесторов.

Весьма ярко прослеживается тенденция, согласно которой банки все больше внимания уделяют реальному сектору экономики в качестве основного направления размещения ресурсов. К примеру, отношение кредитов нефинансовым организациям и физическим лицам к ВВП в 2014 году составило примерно 50%.

Данное исследование позволило определить место, которое занимает инвестиционная деятельность банков в развитии реального сектора России и сравнить отечественный опыт с опытом ведущих экономик мира.

Ключевые слова: Банк, Реальный сектор экономики, инвестиционная деятельность банков.

Любой инвестбанкинг держится на трех китах. Во-первых, это консультирование - в отношении сделок слияний и поглощений, защиты от враждебных поглощений, помощи в реструктуризации бизнеса. Во-вторых, управление активами и ценными бумагами, в том числе различного рода фондами, портфелями, в интересах третьих лиц. В-третьих, непосредственно торговля на рынке ценных бумаг и помощь в размещении ценных бумаг — акций и облигаций.

Согласно данным медиакомпании Thomson Reuters [1], от 20 до 40% своих доходов ведущие инвестбанкиры мира зарабатывают на сделках слияний и поглощений, еще от 30 до 45% — на торговле ценными бумагами и 20–30% — на привлечении капитала для эмитентов.

Непреложным является факт того, что между тремя этими видами бизнеса инвестиционных банков всегда имеет место быть конфликт интересов. Приведем яркий пример, демонстрирующий это: допустим, консультанты сделок по слияниям и поглощениям знают внутреннюю информацию компании. В получении такой информации всегда заинтересованы управляющие активами, покупающие для своих клиентов акции и облигации. Но в то же время, у любого инвестбанкира периодически

возникает желание опереться на кошелек своих клиентов — например, продать активы фондам, которыми инвестбанк управляет.

Как известно, размеры многих эмитентов ценных бумаг — как крупных корпораций, так и государств — настолько велики, что ни один банк не сможет в одиночку удовлетворить их потребности в финансировании. Ярким тому примером служит широко известная сделка «Роснефти» по поглощению ТНК-ВР, которая потребовала привлечения около 55 млрд. долларов. Ни один банк как в России, так и во всем мире не смог бы выдать такого займа. И именно в таких ситуациях ярко проявляется роль инвестиционных банков. Инвестиционные банки обеспечивают диверсификацию и доходность для инвесторов и позволяют найти необходимый капитал на развитие компаний, привлекая деньги от большого количества инвесторов. Весьма показательным в этой связи выглядит недавнее заявление управляющего активами ИК «Грандис Капитал» Андрея Толстоусова - «Основная роль инвестбанков состоит в привлечении недолгового и долгового финансирования для государств и корпораций».

Тот же Толстоусов отмечает, что в России в классическом банковском бизнесе норма доходности (по оценке Центробанка, на уровне 20%) [13] непропорционально высока на фоне общемирового уровня и именно в этом российские банки очень похожи на ведущие инвестбанки мира. Таким образом, можно утверждать, что на данный момент российские банки находятся в благоприятных условиях. Они могут зарабатывать неплохую маржу без повышенных рисков, которые традиционно присущи инвестбанкингу (это связано с тем, что все три направления бизнеса инвестбанка могут приносить прибыль только при растущей экономике, тогда как классический банкинг способен заработать и при стагнации, и даже при спаде).

Необходимо отметить и тот факт, что Россия не единственная страна в мире, где население предпочитает ценным бумагам вклады, а инвестбанкинг не представлен в широком виде. Такая же модель финансового сектора присуща таким быстрорастущим странам как Китай и Бразилия, а также Японии и Германии. При этом отсутствие высокоразвитых инвестбанков не помешало этим странам в своем развитии. Однако во всех этих экономиках работает такой мощный институт как банк развития.

Во многом именно банки развития позволили Германии, Китаю и Бразилии направлять значимые финансовые ресурсы на инвестиции.

Не зря, сейчас весьма актуальна тема создания единого банка развития в рамках стран БРИКС.

Основная функция банков развития — гарантированное финансирование для приоритетных отраслей и компаний, а также для банков. К примеру, при поддержке Бразильского банка развития (BNDES) в Бразилии возникла отрасль авиастроения, а бразильские самолеты Embraer стали всемирно известным брендом.

Можно утверждать, что у банков развития есть с инвестбанками много общего: они готовы брать на свой баланс акции предприятий. А сочетание в одном банке различных подходов к финансированию приносит неплохие результаты: так, рентабельность собственного капитала того же BNDES — 18,8% [2]. На балансе этого банка хранятся акции ведущих бразильской компаний — нефтяной компании Petrobras и горно-металлургической Vale. Помимо этого BNDES владеет акциями более сотни бразильских предприятий. Всего же размер активов BNDES на конец 2014 года составлял 925 млрд долларов — это в несколько раз больше, чем у российского ВЭБа.

Схожая ситуация у Китайского банка развития. Китайский банк развития широко финансирует проекты в инфраструктуре, добыче сырья, нефтехимии и сельском хозяйстве. На конец 2014 года активы банка превышали 1,3 трлн долларов. [3]

Весьма богатый опыт имеется и у немецкого банка развития KfW. KfW нельзя назвать крупным банком [4], однако он играет весьма значимую роль для экономики страны. И если бы Россия пошла по пути классической банковской модели, то опыт Германии оказался бы крайне полезным. Соотношение ВВП/капитализация фондового рынка у Германии в три-пять раз ниже, чем в англосаксонских странах [4]; на миллион немцев приходится всего лишь 10 публичных компаний против 43 в Великобритании и 17 в США. Только 5% немецких компаний публичны. Население, как и в России, не любит инвестиций в ценные бумаги и предпочитает банковские вклады. Основным же источником капитала для немецких компаний выступают банки. Они же являются акционерами тех немногих немецких компаний, которые стали публичными. Сами банки привлекают капитал у населения, а также на рынке облигаций. Активно привлекает на рынке облигаций средства и Немецкий банк развития (на облигации приходится до 90% его пассивов) [4]. Привлекая деньги на долговом рынке, KfW обеспечивает долгосрочное и недорогое финансирование другим немецким банкам (KfW не может работать напрямую с предприятиями). При этом в некоторых секторах роль KfW огромна. Например, каждый второй кредит в сельском хозяйстве выдан по программам целевого финансирования KfW. И хотя немецкий Deutsche Bank — самый крупный по активам банк в мире и имеет очень сильное по мировым меркам инвестбанковское направление, это скорее ответ на мировые тренды, а не на потребности немецкой экономики.

Резюмируя, можно сказать, что в развитии реального сектора экономики России большую роль играют классические банки, нежели инвестиционные. Данное обстоятельство объясняется высокой маржой классического банковского рынка России, которой присущи значительно меньшие риски в сравнении с инвестбанками. Считать данную модель финансового сектора низкоэффективной и несостоятельной не следует: как показывает опыт стран, сделавших мощный индустриальный рывок, высокая

роль инвестбанкинга не всегда обязательна для высоких темпов роста реального сектора экономики.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Thomson Reuters <http://www.thomsonreuters.com>
2. Официальный сайт Бразильского банка развития <http://www.bndes.gov.br>
3. Официальный сайт Китайского банка развития <http://www.cdb.com.cn/english>
4. Официальный сайт Немецкого банка развития. <https://www.kfw.de>

Бадретдинова Э.Р.

студент

БашГУ, ИНЭФБ

Россия, г. Уфа

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Ни одна из стран не может эффективно развиваться в стороне от мирохозяйственных отношений. Состояние национальной экономики определяется как внутренним потенциалом, так и степенью участия в международном разделении труда, общемировым характером научно-технического прогресса.

Валовой региональный продукт республики Башкортостан имеет немалое значение. Он отражает производственную деятельность республики, приращение или сокращение ее национального богатства на протяжении определенного периода времени [2, с 10-23].

На основе статистических данных рассмотрим динамику одного из главных макроэкономических показателей системы национальных счетов - валового регионального продукта Башкортостана (ВРП). Проанализируем изменение этого макроэкономического показателя за несколько лет [3]. Для более наглядного представления отобразим изменение данного показателя графически (Рисунок 1).



Рисунок 1. Сравнительная динамика экономического роста Республики Башкортостан

Республика по объему ВРП вышла на новый рубеж в 1,3 трлн. рублей. Среди 15-ти регионов лидеров в РФ, имеющих наибольший объем ВРП, республика по индексу физического прироста ВРП занимает 6-е место. Прирост валового регионального продукта республики в 2014 году

базировался, с одной стороны, на сохраняющейся положительной динамике в промышленном секторе экономики, инвестиционной активности, с другой — на внутреннем потребительском спросе, выразившемся в увеличении объемов потребления товаров и услуг, а также обеспечении положительных темпов роста в сельском хозяйстве. Подробнее индексы экономического развития по отраслям представлены чуть ниже (Рисунок 2 и рисунок 3).

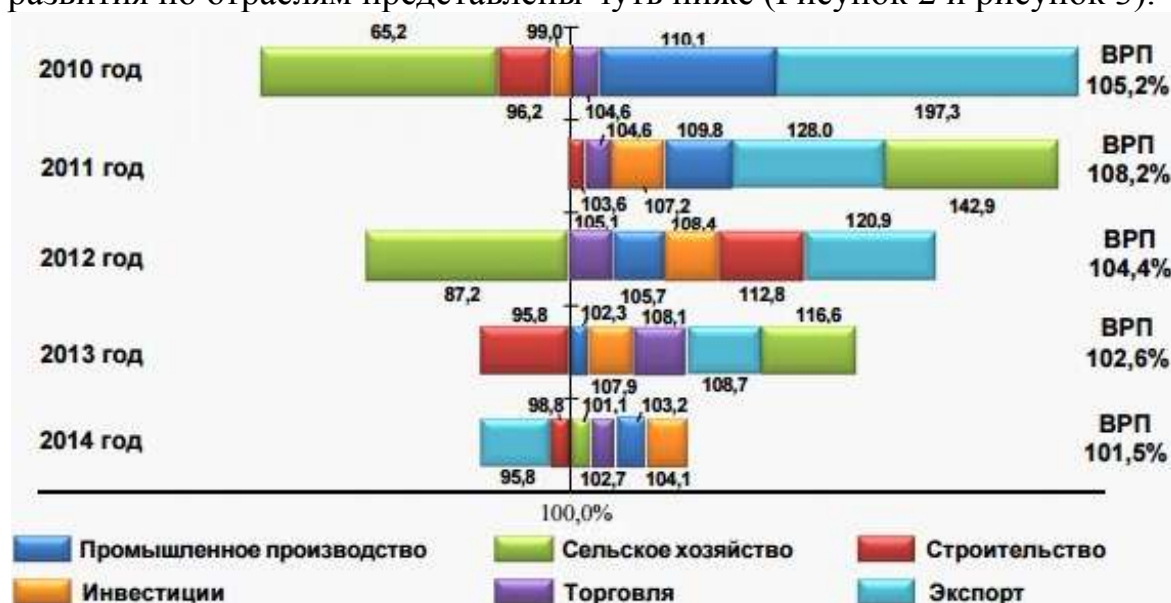


Рисунок 2. Индексы экономического развития (в % к предыдущему году).

В ближайшие три года по объему отгрузки продукции республика сохраняет 7-ю позицию в рейтинге этих же российских регионов. Доля инновационных товаров в общем объеме отгруженной продукции по обрабатывающим производствам снизились с 6,0% в 2013 году до 4,4% в 2014 году. Республика Башкортостан входит в первую семерку регионов лидеров по производству продукции сельского хозяйства, после Краснодарского края, Ростовской области, Белгородской области, Республики Татарстана, Воронежской области. Основная доля зерна, сахарной свеклы и подсолнечника выращена в сельхоз организациях, картофеля, а также валовая продукция сельского хозяйства по животноводству в большей части формируется в хозяйствах населения. Несмотря на сохраняющуюся инвестиционную активность, в республике снижаются объемы строительных работ. Основная проблема строительной деятельности — низкая обеспеченность промышленными заказами. В 2014 году объем внешнеторгового оборота составил 13,8 млрд.долларов США, что на 4,1% ниже уровня 2013 года.



Рисунок 3. Изменение структуры ВРП (%).

В 2009 году Республика Башкортостан в числе других регионов страны испытала негативное влияние последствий мирового финансово-экономического кризиса. Вместе с тем в результате эффективной реализации антикризисных мер удалось не только смягчить влияние кризисных явлений, но и продолжить активное развитие, сохранить лидирующие позиции Республики Башкортостан в стране.

Таким образом, наличие проблем, связанных с распределением по регионам страны части государственных расходов, а также с преодолением недостатков регионального учета (неполноты отражения данных в отчетах казначейств) заставляют в настоящее время отказаться от их учета на региональном уровне.

Использованные источники:

1. Гирбасова, Е. М. Интеграция финансовой отчетности бюджетных организаций в систему национального счетоводства // Бухгалтерский учет и анализ. - 2005. - N 9. - С. 50 - 54.
2. Кучуков, Р., Савка А. Мировое хозяйство и тенденции интеграции/ Р. Кучуков, А. Савка // Экономист. - 2005. - № 7. - С. 10 - 23.
3. <http://minecon.bashkortostan.ru>

*Бажанова С.В., к.п.н.
доцент*

*Морозкина М.С.
студент 2го курса*

*Сурина А.И.
студент 2го курса*

*ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н. П. Огарева»
Россия, г. Саранск*

КРЕДИТНЫЙ КОНВЕЙЕР КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: Кредитный конвейер может стать основным конкурентным преимуществом банка в борьбе за клиента. Он позволяет построить процесс кредитования, оптимальный с точки зрения времени, которое необходимо затратить от момента обращения клиента за кредитом до его информирования о принятом решении и до момента подписания клиентом кредитного договора. В данной статье анализируются основные особенности и преимущества внедрения кредитного конвейера. Не случайно

именно по этому пути сегодня идут банки, стремящиеся упрочить свои позиции в сегменте массового кредитования.

Ключевые слова: кредитный конвейер, скоринг, кредитование, банк, информационная система.

Кредитный конвейер за последние десять лет стал практически неотъемлемым элементом банковского бизнеса там, где речь идет о массовом розничном или корпоративном кредитовании. Но является ли он правильным направлением для дополнительных инвестиций и улучшений в тех банках, где он уже работает? При развитии массового кредитования ручная обработка заявлений заемщиков неэффективна: она не только повышает операционные издержки, затраты на персонал, увеличивает время принятия решений, но и является причиной низкого качества принимаемых кредитных решений.

Задача по увеличению кредитного портфеля при сохранении его качества стоит перед большинством российских банков и декларируется практически во всех стратегиях и бизнес-планах. Тенденция роста объемов кредитования прослеживается на протяжении последних нескольких лет, о чем свидетельствует статистика Банка России (рис. 1):



Рисунок 1 [2]

При общей положительной тенденции темпы роста объемов кредитования в разных банках варьируются. Это зависит от продуктовой линейки банка, правильного продвижения как самого банка, так и его продуктов, качества обслуживания клиентов, скорости принятия решения и других факторов, каждый из которых заслуживает отдельного внимания.

Повысить удовлетворенность клиентов за счет быстрого принятия решения по кредитной заявке, качества, простоты и скорости обслуживания,

при этом снизив себестоимость кредитного процесса, для самого банка возможно с помощью не такого уж большого количества инструментов. Об одном из таких инструментов пойдет речь в данной статье.

Взросшая конкуренция требует постоянного совершенствования применяемых технологических решений. Большинство зарубежных банков активно внедряет кредитный конвейер (кредитная фабрика).

Впервые кредитный конвейер внедрил Генри Форд в 1908-1913 годах в поточном производстве автомобилей, но сама технология конвейера как непрерывного транспорта для грузов (от англ. convey – передавать) использовалась еще в Древней Индии и Китае для подачи воды в оросительные системы. Кредитный конвейер (кредитная фабрика) представляет собой технологию обслуживания клиентов розничного и малого бизнеса, предполагающая облегченный и максимально стандартизированный процесс обработки и анализа кредитных заявок. Он может стать основным конкурентным преимуществом банка в борьбе за клиента. [1, с. 189]

Таким образом, мы видим, что проблема внедрения кредитного конвейера актуальна в современной рыночной экономике, ведь главная цель этого механизма - экономия времени, которое имеет огромную ценность сегодня.

При правильном выстраивании бизнес-процессов и внедрении необходимых IT-компонентов кредитная фабрика позволяет существенно увеличить поток входящих заявок и скорость их обработки. Кроме названных условий, для эффективной работы конвейера необходимы также активная разработка и продвижение кредитных продуктов, подбор и обучение клиентских менеджеров, внедрение системы ключевых показателей эффективности и основанная на этих показателях система мотивации. Но при всем объеме задач, сопряженных с внедрением кредитного конвейера, центральным звеном остается сама технология обслуживания клиентов.

Информационные системы, задействованные в конвейере, генерируют непрерывный поток ценных данных. Параметры маркетинговых акций, характеристики воронки продаж, маршрут движения каждой кредитной заявки, результаты применения различных действий к должникам — все это и многое другое хранится в банковских информационных системах. Конечно, эти данные достаточно сложны для анализа из-за, как правило, низкого качества, из-за большого количества параметров клиентов и продуктов, из-за использования различных, не связанных друг с другом систем внутри одного конвейера. Но данные IT-систем в то же время позволяют банкам узнать, как на самом деле работают процессы, как происходит взаимодействие с клиентами, насколько эффективны маркетинговые акции, методы продаж, стратегии работы с должниками.

Компания FICO строит кредитные конвейеры на базе системы Origination Manager 4 (далее - OM4). OM4 - процессинговое решение

полного цикла (от обработки заявки до принятия решения и выдачи кредита), разработанное специально для решения современных проблем кредитования. Оно поддерживает функции моделирования и оптимизации, которые помогают увеличить эффективность операционной деятельности, быстро реагировать на изменения регулирующего законодательства и развивать прибыльный бизнес. [4, с.48]

Система OM4 представляет собой гибкое модульное решение на основе архитектуры SOA. Входящие в него модули могут использоваться по отдельности либо совместно - в зависимости от потребностей банка и имеющегося бюджета.

Технология компании FICO обеспечивает создание кредитных конвейеров, которые способны поддержать работу нескольких тысяч пользователей, обработку десятков тысяч заявок в день и возможность независимого масштабирования каждого из его компонентов по мере роста бизнеса банка. OM4 построен с использованием FICO(TM) Blaze Advisor(R), наиболее известной в мире системы управления бизнес-правилами. Blaze Advisor позволяет организовать управление бизнес-правилами посредством проектирования, разработки и тестирования услуги обеспечения решений, а также внедрения и сопровождения услуги работы с правилами. Blaze Advisor взаимодействует со всеми компонентами OM4 и позволяет пользователям рассматривать логику, модели и стратегии для работы с бизнес-решениями в сфере обработки кредитных заявок.

OM4 состоит из трех модулей, которые совместно представляют собой полноценное предложение для сквозной обработки продуктовых/сервисных заявок:

1) *модуль обработки заявок* обеспечивает возможность выполнять сквозную (end-to-end) обработку заявок, включая преднастроенные рабочие циклы и ввод данных, настраиваемый контроль доступа на основе ролей, возможности по управлению обработкой очередей и настройкой продуктов, комиссий и процентных ставок. OM4 может быть локализована и поддерживает множество языков, используя для этой цели встроенную службу перевода.

Рабочий цикл OM4 обеспечивает маршрутизацию транзакций в службу обработки заявок, службу обеспечения принятия решений, службу ввода данных и аналитическую службу в зависимости от введенных пользователем настроек. Когда транзакция маршрутизируется в какую-либо службу, рабочий поток обеспечивает обработку ответа, сформированного по итогам ее обработки, и добавляет полученные ответные данные в заявку.

Как только данные по транзакции будут сохранены (т.е. еще до того, как рабочий поток реально отработает по заявке, и до передачи управления в другую часть рабочего потока), система гарантирует, что данные могут быть извлечены после сбоя или зависания системы, и, таким образом, данные по клиенту оказываются застрахованными от потери.

ОМ4 позволяет создавать неограниченное количество очередей задач. Впоследствии с этими очередями связываются пользователи и группы пользователей.;

2) *модуль решений* содержит интуитивный пользовательский интерфейс на основе Web, что позволяет быстро разворачивать бизнес-логику на основе множественных правил (например, правил, таблиц, деревьев) без использования программирования;

3) *аналитический модуль* состоит из решения FICO(TM) Model Builder, которое дает возможность банкам строить и разворачивать предиктивные модели в составе своего решения, а также решения FICO(TM) Decision Optimizer, преднастроенного таким образом, что оно содержит модель обеспечения принятия решений для оптимизации клиентских стратегий.

ОМ4 собирает все данные, требуемые для скоринга.

Исторически именно компания FICO разработала и применила такие решения в аналитике, как кредитный скоринг, резко упростивший предоставление кредитов не только в США, но и во всем мире. Компания FICO в сотрудничестве с Национальным бюро кредитных историй (НБКИ) создала модель расчета скоринга на основе данных БКИ. Данная модель разработана на основе репрезентативной выборки данных из базы НБКИ о поведении российских заемщиков, что позволило добиться высокого качества ее работы на российском рынке. Высокое качество гарантируется как для различных видов кредитования, так и для различных регионов. Был проведен анализ эффективности модели отдельно для ипотеки, автокредитов, потребительских кредитов и кредитных карт.

Скоринговая модель НБКИ - это обобщенная модель, включающая семь скор-карт. Данная модель проходит ежеквартальную валидацию, для того чтобы своевременно отражать изменяющиеся рыночные условия. Скоринговые решения бюро эффективно дополняют модели, построенные на основе анализа социодемографических данных (Application Scoring банка). Совместное применение этих моделей, использующих различную исходную информацию, обеспечивает максимально точную оценку риска заемщика (матричная модель). Анализ, проведенный крупнейшими розничными банками, показал, что при совместном использовании Application Scoring и скорингового решения бюро эффективность оценки заемщика возрастает в 1,5 раза.

На рынке программного обеспечения для банков существуют готовые решения. Самые известные западные программы - SAS Credit Scoring, EGAR Scoring, Transact SM (Experian-Scorex), K4Loans (KXEN), Clementine (SPSS). Среди российских разработчиков выделяются Basegroup Labs, «Диасофт».

Внедрение кредитного конвейера - процесс, требующий значительных временных и трудовых затрат, который охватывает всех участников рассмотрения заявки и принятия решения по ней. Однако анализ был бы неполным без оценки потенциальных выгод от внедрения кредитной фабрики. [5, с. 214]

На основе вышесказанного можно сделать вывод об основных преимуществах внедрения кредитного конвейера:

- возможность быстрее принимать решения;
- уменьшение количества точек анализа и обработки кредитной заявки;
- снижение количества человеческих ресурсов, вовлеченных в анализ и обработку кредитной заявки;
- снижение стоимости процесса анализа и обработки кредитной заявки;
- сохранение приемлемого уровня рисков [3, с. 549].

На практике мы предлагаем 3 направления для развития кредитного конвейера. Самый нетехнологичный на первый взгляд, но возможный в конкретных обстоятельствах вариант - это разработка элементов конвейера в существующих информационных системах, которая позволит реализовать отдельные эффективные элементы технологии. Второе направление, а именно внедрение кредитного конвейера "с нуля", может придать кредитному бизнесу новый импульс и будет оправданным, только если технология будет сразу включать и функционал по поддержке продаж, и "расшивку" наиболее узких мест для каждого конкретного бизнеса с точки зрения качества обслуживания, ограниченных ресурсов и себестоимости. Наконец, третий путь - это модификация уже внедренного кредитного конвейера. Здесь мы обращаем внимание на важную рекомендацию: при модификации существующей системы двигаться небольшими шагами, соизмеряя каждый из них с возможностями и потребностями бизнеса, и уделять достаточное время не только формальным результатам "внедрено/не внедрено", но и качественным и количественным последствиям для бизнеса.

Также мы предлагаем рассмотреть несколько вариантов оптимизации и развития кредитного конвейера без изменения его сути.

1) Интеграция в кредитный конвейер функций обучения - как регулярного, так и консультирования самих сотрудников в режиме ad-hoc, то есть при возникновении срочной потребности в ответе на конкретный вопрос.

2) Оптимизация сценариев работы пользователей с кредитным конвейером. Не секрет, что многими банками были реализованы достаточно быстрые проекты автоматизации кредитного конвейера, после завершения которых многие функции остались "недоавтоматизированы".

3) В условиях, когда банки используют разнообразные каналы продаж - от небанковских торговых точек до мобильных приложений и Интернета, крайне важно предложить партнерам открытый, достаточный и удобный интерфейс (API) для передачи в банк лидов и полноценных заявок. Такой интерфейс должен быть расширен функциями получения информации о статусе заявки и может быть дополнен несложным кредитным калькулятором.

Итак, основным результатом внедрения кредитной фабрики в банке, как правило, становится снижение стоимости процесса кредитования. Прежде всего, это достигается за счет оптимизации процесса рассмотрения

заявки и принятия решения, сокращения численности людей, вовлеченных в процесс обработки заявки и автоматизации процесса кредитования.

Использованные источники:

1. Герасимова Е.Б. Банковские операции. / Е.Б. Герасимова, И.Р. Унанян, Л.С. Тишина – М.: Форум, 2013 – 189 с.
2. Официальный сайт Банка Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>
3. Тавасиев А.М. Банковское дело. Управление и технологии. / А.М. Тавасиев, В.Д. Мехряков, Н.Д. Эриашвили – М.: Юнити-Дана, 2012 -549 с.
4. Шаталова О.М. Кредитный конвейер в банковской сфере. / О.М. Шаталова – Управление в кредитной организации, 2013 – № 2 – 48 с.
5. Шлаин Б.М. Кредитный конвейер практическое пособие. / Б.М. Шлаин, О.А. Кано – М.: Регламент ,2013 – 214 с.

Бажин А.С.

доцент

кафедра управления персоналом и экономики труда

Филаткина И.Д.

студент

направление подготовки «Управление персоналом»

Дальневосточный федеральный университет

Россия, г. Владивосток

**УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ ПРИ СОЗДАНИИ И
ВНЕДРЕНИИ ИННОВАЦИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ**

Аннотация. В статье рассматриваются различные теоретические подходы к вопросам осуществления инновационной деятельности в компании. Раскрывается сущность инновационной деятельности организации во взаимосвязи с человеческим капиталом, описываются основные ресурсы, а также анализируются необходимые для осуществления инновационной деятельности функции менеджеров.

Ключевые слова: инновационный менеджмент, инновационный процесс, инновационный потенциал, инновационная активность, инновация, управление человеческим капиталом.

В современных условиях основным фактором экономического роста и конкурентоспособности компании являются инновации. Их внедрение позволяет компании не только существенно сократить издержки производства и увеличить спрос на существующую продукцию, но и разработать новые решения, способные вывести организацию на совершенно новый, недостижимый для большинства конкурентов уровень [12].

Однако, как показывает практика, процесс создания и использования инноваций очень часто бывает затруднен, что может быть связано как с отсутствием необходимых ресурсов, так и с нехваткой знаний в области управления инновационной деятельностью компании [10].

Совокупность действий, реализуемых компанией в процессе создания, распространения и использования инноваций, называется инновационным процессом. Как правило, эффективность его обеспечения характеризуется следующими компонентами: инновационный потенциал и инновационная активность.

Под первым компонентом понимают все имеющиеся в организации ресурсы, которые она использует для осуществления инновационной деятельности. Следует отметить, что основными ресурсными составляющими являются: профессиональный кадровый состав, материально-техническое оснащение, финансовые ресурсы и интеллектуальная собственность.

В свою очередь, второй компонент инновационного процесса отражает интенсивность действий компании по использованию имеющегося у нее инновационного потенциала. Стоит отметить, что степень реализуемости данного компонента напрямую зависит от действий управленческого персонала компании [2,3,6].

Опишем мероприятия, реализуемые компанией в рамках инновационного процесса (таблица 1).

Таблица 1 – Мероприятия, реализуемые компанией в рамках инновационного процесса

Мероприятие	Описание мероприятия
1.Выработка корпоративной стратегии по разработке новых товаров и установление ее связи с бизнес-стратегией.	Корпоративная стратегия по разработке новых знаний представляет собой совокупность научно-технических планов и их последующую коммерциализацию. В ее структуру включаются следующие компоненты: прогнозирование развития технологии; возможность продажи технологии; структура портфеля технологий и так далее. Корпоративная стратегия представляет собой отдельный документ.
2.Мониторинг разрабатываемых технологий и принятие решения о возможности приобретения технологии.	Для реализации мониторинга в компаниях используется широкий спектр инструментов, среди которых можно выделить: посещение зарубежных конференций; анализ отчетов и других публикаций; Интернет и базы данных; собственные лаборатории и так далее. Мониторинг и прогнозирование технологий проводится на основании состояния компании, ее готовности к изменениям.
3.Интернационализация НИОКР	Главным движущим мотивом интернационализации НИОКР является генерирование нововведений путем

Мероприятие	Описание мероприятия
	разработки технологий в зарубежных лабораториях или посредством сотрудничества с зарубежными партнерами.
4. Организация финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.	Финансирование НИОКР руководители компаний осуществляют в соответствии с ее финансовым состоянием. Стоит отметить, что в мире одним из основных субъектов финансирования НИОКР являются транснациональные корпорации.

Исходя из данных таблицы, можно сделать вывод, что для успешной реализации всех необходимых мероприятий нужны следующие ресурсы:

1) Временные – компании необходимо выделить время на создание инновации, ее проверку и реализацию. Кроме того, компания должна иметь определенный временной резерв для непредвиденных обстоятельств (60% от официального времени).

2) Финансовые – проведение НИОКР требуют значительных финансовых затрат, поэтому прежде чем прогнозировать их внедрение, руководители компаний должны составить подробный финансовый план.

3) Информационные – компания должна обладать определенной информационной базой: технологической документацией, патентами, лицензиями, бизнес-планами по освоению новшеств.

4) Материальные – компания должна обладать определенным технологическим оборудованием, большой производственной мощностью, а также свободной площадью.

5) Кадровые – компания должна обладать персоналом, заинтересованным в инновациях; партнерскими связями с НИИ и вузами; а также опытом проведения НИОКР и управления проектами [1,4,9].

Стоит отметить, что использование имеющихся ресурсов требует от руководителей выполнения определенных функций. Изучим мнения ученых по данному вопросу (таблица 2).

Таблица 2 – Анализ теоретических подходов ученых о функциях руководителей инновационных компаний

Автор	Содержание теоретического подхода
Chih-Wen Wu	В инновационной компании одной из функций менеджера является преодоление сопротивления персонала к разного рода нововведениям и разрешение споров, возникающих на базе этих сопротивлений [14].
Ortega-Gutiérrez	Для успешного внедрения инноваций менеджер должен вести политику управления, способствующую развитию персонала и поощряющую его инновационную деятельность [14].
Cegarra Navarro	Инновации имеют ограниченный срок действия, поэтому

Автор	Содержание теоретического подхода
	необходимо проводить постоянный мониторинг состояния инноваций и оценку их эффективности [14].
Mario J. Donate	Лидер должен создавать условия, чтобы персонал хотел получать знания и получал их. При этом ему необходимо делегировать полномочия сотрудникам, создавать атмосферу сотрудничества, давать персоналу больше свободы. Для внедрения инноваций необходимо внедрять новые информационные и коммуникационные технологии [12].
Jessica Lee	Руководитель должен стать лидером для сотрудников, для того чтобы ориентировать их на конкретный образец поведения [13].
Е. В. Полякова	Для реализации инновационной деятельности в компании руководитель должен обладать следующими умениями: планировать инновации; просчитывать риски инновационной деятельности; создавать инновационные стратегии и развивать персонал [10].
А.К. Марков	Основная функция менеджера в инновационных компаниях заключается в создании контекстных условий, способствующих созданию доверительного климата в коллективе, развитию персонала и повышению уровня инновационной деятельности [10].
О. А. Строева	Руководитель должен организовывать интеграцию науки путем взаимодействия с талантливыми людьми как внутри организации, так и за ее пределами [11].
Ю. И. Матузов	В инновационной компании руководитель должен создать предпринимательскую корпоративную культуру и организовать эффективную информационную систему [8].
Наянова М.В.	Для успешного внедрения инноваций руководителю необходимо уметь согласовывать цели организации и персонала, применяя при этом разнообразные мотивационные принципы [9].
А.А. Бочаров	Роль руководителя в инновационной компании заключается в обеспечении налаженной системы коммуникации между сотрудниками, а также в организации партнерских отношений с другими инновационными компаниями [6].

В результате анализа теоретических подходов ученых о функциях руководителей инновационных можно определить функции руководителя в инновационной деятельности организации.

Во-первых, это реализация нескольких стилей управления (от авторитарного руководителя в период внедрения инноваций до идейного вдохновителя и консультанта в период создания инноваций), а также мотивирование персонала (необходим индивидуальный подход к каждому сотруднику; более предпочтительными являются нематериальные методы мотивации).

Во-вторых, это создание атмосферы сотрудничества в коллективе (организация развитой коммуникационной системы; устранение должностных, половых, возрастных и других барьеров).

В-третьих, это прогнозирование необходимости нововведений, их мониторинг и постоянная оценка эффективности.

В-четвертых, это интеграция науки (обеспечивается путем создания открытых инноваций; налаживания партнерских отношений с вузами, другими инновационными компаниями), а также обеспечение эффективной информационной системы (необходимо для согласования целей персонала и организации).

Использованные источники:

1. Бажин А.С. Анализ социального капитала развивающейся организации / Бажин, А.С. // Менеджмент сегодня. - 2013. - № 3. - С. 256-164.
2. Бажин А.С. Мотивационные условия успешной реализации управленческого решения // Менеджмент сегодня. - 2014. - № 3. - С. 194-199.
3. Бажин А.С. Удовлетворенность трудом как элемент кадровой политики организации / Бажин, А.С. // Управление развитием персонала. - 2015. - № 2. - С. 86-91.
4. Бажин А.С., Овчинников А.С., Светайло Р.В. Особенности использования оперативного плана работы с персоналом / Бажин А.С., Овчинников А.С., Светайло Р.В. // Экономика и социум. - 2015. - № 1 (14). - С. 314-319.
5. Бочаров, А.А. Механизм влияния стратегического партнерства на инновационное развитие организации / А.А. Бочаров // Журнал правовых и экономических исследований. – 2011. - № 3. – С. 53-55.
6. Маранова, Н.В. Роль человеческого капитала в эффективности инноваций / Н.В. Маранова // Инновации. – 2012. - №2. – С. 87-97.
7. Марков, А.К. Инновационная стратегия предприятий в условиях конкуренции / А.К. Марков // Российский внешнеэкономический вестник. – 2013. - №2. – С. 40-51.
8. Матузов, Ю.И. Формирование модели инновационного развития предприятия на основе создания интрапренерского подразделения / Ю.И. Матузов // Инновационный менеджмент. – 2011. - №4. – С. 117-121.
9. Наянова, М.В. По новому пути: как оценить инновационную политику организации / М.В. Маянова // Инновационная деятельность. – 2010. - №2. – С. 74-79.
10. Полякова, Е.В. Интеграционный менеджмент инноваций: функциональный аспект / Е.В. Полякова // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2013. – №1. – С. 22-24.
11. Строева, О.А. Модель управления — открытые инновации / О.А. Строева // Инновации. – 2010. - №7. – С. 100-102.
12. Donate M. 2013. The role of knowledge-oriented leadership in knowledge management practices and innovation. Journal of Business Research, 68 (2015) 360-370.

13. Lee J. 2013. Enablers of top management team support for integrated management control systems innovations. International Journal of Accounting Information Systems, 15 (2014) 1-25.
14. Wu C. 2014. Global entrepreneurship and innovation in management. Journal of Business Research, 68 (2015) 743-747.

Бажин А.С.
доцент
кафедра управления персоналом и экономики труда
Филаткина И.Д.
студент
направление подготовки «Управление персоналом»
Дальневосточный федеральный университет
Россия, г. Владивосток

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В статье рассматриваются теоретические вопросы управления персоналом в условиях кризиса организации. Проводится обзор литературы, анализируются методы антикризисного управления персоналом и инструменты их осуществления.

Ключевые слова: персонал, антикризисное управление персоналом, организация, кризис, методы антикризисного управления, инструменты антикризисного управления.

Организации, функционирующие в современных условиях, все чаще сталкиваются с различного рода кризисами, которые, будучи незапланированными, могут привести к банкротству или ликвидации хозяйствующего субъекта [7].

В этот период перед руководителями особенно остро встает проблема управления персоналом, так как именно от него зависит будущее компании.

Рассмотрим опыт зарубежных и отечественных ученых, чьи научные труды были написаны в области антикризисного управления персоналом (таблица 1).

Таблица 1 – Научные труды отечественных и зарубежных ученых в области антикризисного управления персоналом

Автор работы	Название работы	Основные результаты работы
Drago Dubrovski	Peculiarities of Managing a Company in Crisis.	1) Снижение численности работников – это крайняя мера, применяемая владельцами бизнеса в случае невозможности финансового оздоровления компании. 2) В большинстве случаев решению кризиса способствует замена менеджеров высшего звена и приобретение новых сотрудников,

Автор работы	Название работы	Основные результаты работы
		которые совместно с новым управляющим менеджером смогут создать команду по антикризисному управлению [8].
Winni Johansen	Entering new territory: A study of internal crisis management and crisis communication in organizations.	Для предотвращения паники среди персонала необходимо удовлетворять их потребность в информации и вовлекать их в процесс антикризисного управления организацией. Это повысит их преданность компании и общее восприятие безопасности [9].
Asta Valackienė	Conceptualization of crisis in a company.	1) В условиях кризиса рекомендуется делегировать больше полномочий персоналу. Это поможет решить сразу две задачи: мотивация и вовлечение персонала в деятельность компании. 2) Основные усилия необходимо уделить воспитанию у сотрудников личной дисциплины и умения работать в команде [10].
И.Б. Удалова	Подготовка управленческого персонала к работе в условиях кризиса: интегрированная модель.	В период кризиса основное внимание необходимо уделять обучению и мотивации управленческого персонала, а также выработки у него потребности в постоянном саморазвитии. Данные меры связаны с тем, что от управленческих решений зависит исход компании в кризис [7].
О.В. Тальберг	Механизм организации корпоративного управления в условиях кризиса.	В период кризиса необходимо снизить количество помощников и советников, входящих в совет директоров предприятия, так как они слишком сильно разграничивают полномочия и могут сделать неверные выводы из получаемой информации [6].
Л.А. Кузовкина	Мотивационная функция управления персоналом в период кризиса организации.	Главное в период кризиса не «потерять» персонал. Под потерей подразумевается снижение его трудоспособности, инициативности, азарта, веры в завтрашний день, оптимизма. Главное решение – мотивация, причем индивидуальная для каждой категории работников [5].
Т.С. Балужева	Управление персоналом организации в условиях кризиса.	В условиях кризиса необходимо ликвидировать имеющиеся изъяны в структуре, препятствующие повышению конкурентоспособности персонала, и ориентироваться на сохранение профессионального ядра

Автор работы	Название работы	Основные результаты работы
		кадрового потенциала организации [4].
М.Н. Аймалетдинов	Системный подход к управлению организацией в условиях кризиса.	В условиях кризиса менеджеры должны быть максимально вовлечены в процесс производства, так как от их управленческих решений зависит будущее компании [1].

Исходя из данных таблицы, можно сделать вывод, что управление персоналом в период кризиса включает в себя решение следующих вопросов и проблем:

- уменьшение иерархических уровней и упрощение организационной структуры;
- формирование специальной команды руководителей, способных выработать антикризисные решения;
- снижение социального и психологического напряжения в коллективе;
- создание гибкой системы мотивации персонала;
- сохранение наиболее ценных кадров предприятия, образующих профессиональное ядро;
- реструктуризация кадрового потенциала, в связи с внедрением инновационных проектов;
- обеспечение социальной защиты высвобождаемых работников [2,3].

Как видно из полученных результатов, управление персоналом в условиях кризиса организации может осуществляться разными методами (рисунок 1).

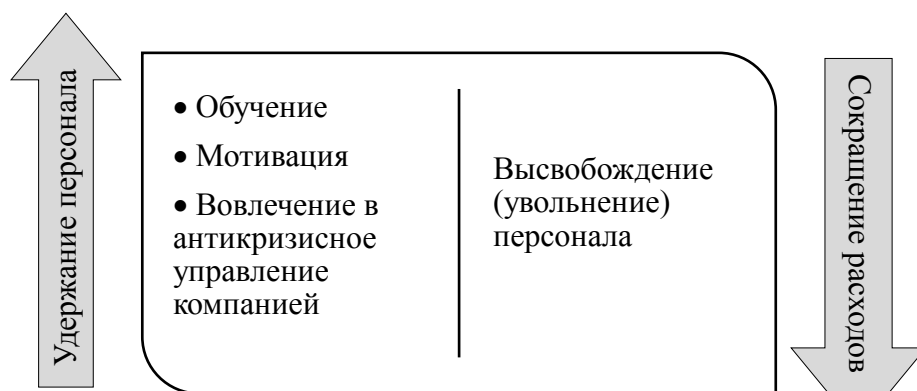


Рисунок 1 – Методы антикризисного управления персоналом

Рассмотрим данные методы более подробно. Самым распространенным методом управления персоналом является сокращение численного состава работников [4]. Стоит отметить, что данный метод в той или иной степени может применяться всеми компаниями, однако последствия от его применения могут существенно различаться (таблица 2).

Таблица 2 – Положительные и отрицательные последствия, обусловленные увольнением сотрудников

Положительные последствия	Отрицательные последствия
1. Замена дорогих и нерентабельных «звезд» более молодыми и мотивированными сотрудниками из кадрового резерва позволит сократить расходы и увеличить производительность труда работников.	1. Массовое сокращение персонала может привести к потере квалифицированных кадров, образующих профессиональное ядро компании.
2. Увольнение нелояльных к политике компании сотрудников позволит составить команду из людей, главное для которых судьба и успех организации [5].	2. Чрезмерно резкое и обширное сокращение персонала может привести к нарушению технологических процессов и остановке всего производства.
	3. Постоянное увольнение сотрудников без определенного его окончания может привести к множественным конфликтам среди работников или их погружению в глубокий стресс [4].

Таким образом, можно сделать вывод, что увольнение сотрудников может приносить выгоду только в том случае, если оно тщательно продумано и не происходит без серьезных причин.

Следующим рассматриваемым методом является обучение персонала. Стоит отметить, что данный метод применяют не для всех сотрудников, а лишь для управленческого состава, основная задача которых заключается в выведении компании из состояния кризиса и ее адаптации к изменившимся условиям внешней среды. Как правило, такое обучение проводится вне организации, занимает две недели и предполагает занятия в вечернее время или по выходным дням [7].

Еще одним альтернативным методом является мотивация персонала. Как и в предыдущем случае, его применение ограничивается руководящим составом и персоналом, который выступает в качестве носителя важных для компании технологий. Как правило, данный метод нацелен на появление желания у сотрудников саморазвиваться и обновлять свои знания [5, 7].

И, наконец, последним методом антикризисного управления персоналом является вовлечение сотрудников в деятельность организации. Стоит отметить, что данный метод позволяет увеличить лояльность сотрудников к деятельности компании, улучшить микроклимат в коллективе и уменьшить уровень недоверия к руководству.

Кроме того, с помощью данного метода могут быть выявлены творческие люди, способные в короткие сроки вывести компанию из состояния кризиса и поднять ее на совершенно новый конкурентный уровень [5].

Применение описанных выше методов невозможно без широкого набора инструментов, главная особенность которых заключается в

сравнительной дешевизне. Рассмотрим мотивационные инструменты (рисунок 2) [7].

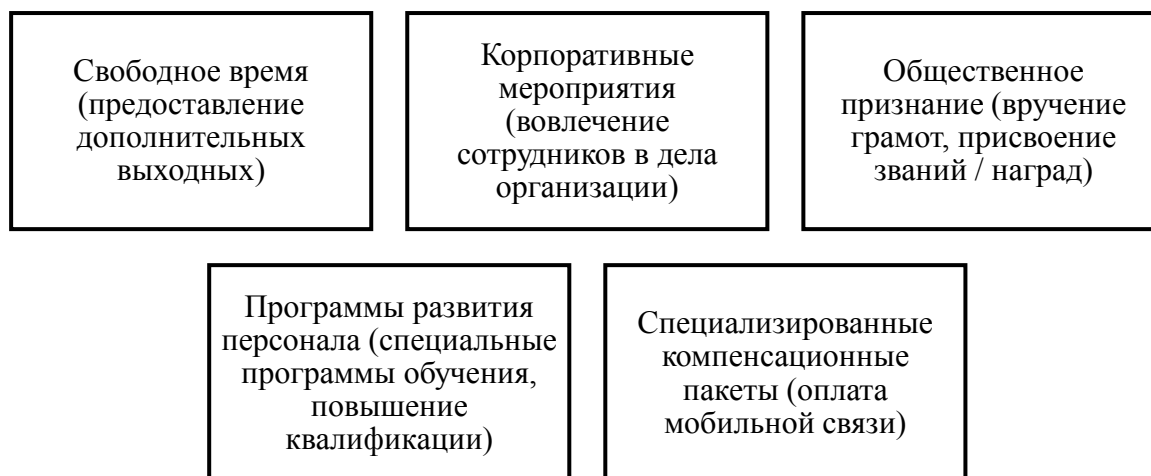


Рисунок 2 – Мотивационные инструменты, используемые в период кризиса организации

Так же немаловажное значение имеют формы обучения персонала. Стоит отметить, что для того чтобы минимизировать финансовые затраты на обучение В. Политов предлагает использовать малобюджетные формы обучения, среди которых можно выделить:

- наставничество;
- мастер-классы опытных сотрудников компании;
- планерка как форма развития;
- командировка как метод обучения;
- изучение кейсов компании (рабочих примеров);
- инструктаж персонала;
- ротация сотрудников и другие [4].

Таким образом, исходя из промежуточных результатов данной работы, можно сделать вывод, что кризис – это не только угроза существования компании, но и новые возможности для ее будущего процветания.

Использованные источники:

1. Аймалетдинов, М.Н. Системный подход к управлению организацией в условиях кризиса / М.Н. Аймалетдинов // Intermatic. – 2011. – №3. – С. 251-254.
2. Бажин А.С., Овчинников А.С., Светайло Р.В. Зарубежный опыт организационно-кадрового аудита и кадрового планирования / Бажин А.С., Овчинников А.С., Светайло Р.В. // Экономика и социум. - 2015. - № 1 (14). - С. 311-313.
3. Бажин А.С., Овчинников А.С., Светайло Р.В. Современные технологии оценки и контроля исполнительности персонала / Бажин А.С., Овчинников А.С., Светайло Р.В. // Экономика и социум. - 2015. - № 1 (14). - С. 301-305.

4. Балыева, Т.С. Управление персоналом организации в условиях кризиса / Т.С. Балыева // Вопросы экономики. – 2012. - №8. – С. 37-42.
5. Кузовкина, Л.А. Мотивационная функция управления персоналом в период кризиса организации / Л.А. Кузовкина // Социология власти. – 2011. – №2. – С. 122-127.
6. Тальберг, О.В. Механизм организации корпоративного управления в условиях кризиса / О.В. Тальберг // Российское предпринимательство. – 2013. - №10. – С. 60-64.
7. Удалова, И.Б. Подготовка управленческого персонала к работе в условиях кризиса: интегрированная модель / И.Б. Удалова // Труд и социальные отношения. – 2012. - №12. – С. 62-66.
8. Dubrovski D. 2012. Peculiarities of Managing a Company in Crisis. Total Quality Management, Vol. 15, No. 9–10, 1199–1207.
9. Johansen W. 2011. Entering new territory: A study of internal crisis management and crisis communication in organizations. Public Relations Review 38 (2012) 270–279.
10. Valackiene A. 2011. Conceptualization of crisis situation in a company. Journal of Business Economics and Management, 14: sup1, S 56-S 75.

Бажин А.С.

доцент

кафедра управления персоналом и экономики труда

Шамраева Э.А.

студент

направление подготовки «Управление персоналом»

Панина А.В.

студент

направление подготовки «Управление персоналом»

Дальневосточный федеральный университет

Россия, г. Владивосток

МЕХАНИЗМЫ АНТИКРИЗИСНОЙ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ

Аннотация. В данной работе описаны признаки кризиса, проявляющиеся в системе управления персоналом. Даны характеристики типов кадровой политики. В работе соотнесены типы кадровой политики со стадиями кризиса, а также представлена последовательность действий при формировании системы управления кризисного предприятия.

Ключевые слова: антикризисное управление, управление персоналом, кризис, персонал, кадры.

В условиях современной экономики, с риском банкротства сталкивается каждое второе предприятие, потому что теория цикличности возникновения экономических кризисов доказана временем [11].

Разрушение устоявшихся связей, застой, повышение цен принуждают изменять обычный метод взаимодействия с внешней и внутренней средой, переосмысливать стратегию поведения на рынке [8]. В практике и научных исследованиях наибольшее внимание отдается анализу методов и организационных возможностей антикризисного управления [2,4,6]. Объективные события, которые становятся основанием перемен и кризиса, могут быть едиными, но глубина, уровень опасности для существования организации, главное, отношение к ней работников сильно отличаются. В то время как крупные организации могут располагать ресурсами на содержание отделов по предотвращению потерь, в организациях среднего размера ответственность за управление кризисом не назначается ни на один отдел. Таковы лишь некоторые из факторов, создающих новую парадигму для HRM. Потенциал для масштабных преобразований в организации и переплетение отношений персонала, клиентов и поставщиков вынуждают HR использовать в качестве основного источника вдохновения – инновации в области руководства и управления.

Кризис — это ограниченный во времени, нестабильный, динамичный процесс с постоянным изменением значений его основных параметров [9]. Факторы возникновения кризиса принято делить на внутренние и внешние. Они характеризуются определенными признаками в управлении персоналом. Помимо этого, признаки кризиса в управлении персоналом делятся на четыре стадии: скрытый кризис, мягкий кризис, острый кризис и стадия выхода из кризиса [7, 10]. Сопоставим признаки кризиса в управлении персоналом со стадиями кризиса (Рисунок 1). С учётом проявления признаков кризиса в управлении персоналом, определяется стратегическая цель, она реализуется благодаря тактическим целям и задачам [12].

Тактическая цель - улучшение качественного и количественного состава персонала, даст возможность скорейшего выхода организации из кризиса. А на стадии острого кризиса - снабжение организации высокопрофессиональными и компетентными сотрудниками с наименьшими финансовыми издержками. Для стадии мягкого кризиса - это продление положительного эффекта от работы кадрового менеджмента. Для стадии скрытого кризиса - это снижение отрицательных проявлений неминуемого кризиса, способных спровоцировать кризисные процессы. Для выхода из кризиса - это рост структуры и характеристик персонала, отбор высококлассных кандидатов [10].



Рисунок 1. Возможные признаки кризиса в управлении персоналом

При изучении литературы было замечено, что авторы выделяют особенности управления персоналом при различных типах кадровой политики. Для этого необходимо определиться с типами кадровой политики: прогрессивная, преобразующая, координационная, трансформационная.

Прогрессивная кадровая политика — в ней разрабатываются и внедряются инновационные кадровые технологии, проекты развития управления персоналом предприятия на долгосрочный и краткосрочный периоды. Данная политика характерна организациям, на которых часто внедряются новые современные процессы, реализуется успешная система

менеджмента благодаря высокопрофессиональным экспертам по управлению персоналом [3,8,14].

Преобразующая кадровая политика - в ней реализуются изменения по наиболее важным функциям управления персоналом. Данная кадровая политика свойственна организациям, где в полной мере сформирована система управления персоналом, однако есть необходимость в изменениях, ориентированных на формирование условий стабилизации критической ситуации [8,14].

Координационная кадровая политика — подразумевает существенные перемены при осуществлении отдельных главных направлений работы с кадрами, учитывая состояние и возможности развития кризисного предприятия. Также в данных организациях есть необходимость, чтобы основную долю сотрудников представляли работники высокого уровня [5,8,14].

Трансформационная кадровая политика - учитывает формирование совершенно новой, подающей надежды политики управления персоналом, которая в состоянии справиться с ключевыми проблемами кризисной организации. Характерна организациям, где прежде использовались устаревшие безрезультатные технологии, которые вызывали потребность в изменении системного подхода, сосредоточенного на обновление менеджмента [8,14]. При этом, Клейменова Л.В. добавляет к ранее известным принципам управления персоналом кризисного предприятия и предлагает этапы развития концепции управления персоналом кризисного предприятия [4]. (Рисунок 2).

Тип кадровой политики		Функции по управлению персоналом [4, 9]			
↓	↓	Использование персонала	Переподготовка и	Мотивация	Правовое информационное
		Активно используются средства диагностики персонала. Применяются средства прогнозирования кадровой ситуации на долгосрочный и	Эффективно действует система повышения квалификации персонала и планирования карьеры	Применяются социальные и нравственно-психологические стимулы работы персонала. Периодически	Используется современная информационная политика (применение инновационных компьютерных
		Используется система научно обоснованного изучения способностей персонала и его профессионального роста. Возможна угроза сокращения штатов.	Присутствует система должностного продвижения и формирования кадрового резерва. Повышение квалификации	Социальное обеспечение соответствует современным требованиям персонала. Вознаграждение за труд	Соблюдаются законодательные нормы в сфере труда. Руководство постоянно информирует персонал о текущих делах
		Используются методы оценки персонала с целью определения причин, которые привели к возникновению кадровых проблем на предприятии. Могут рассматриваться	Проводится переподготовка и повышение квалификации с учетом состояния и перспектив развития кризисного	Система оплаты труда разработана, но присутствует ограничение дополнительных денежных выплат и	Применяется трудовое законодательство. Регулярно проводятся собрания с работниками, но может быть
↓	↓	Уделяется внимание показателям контроля работы персонала. Результаты оценки используются для выявления и сохранения профессионального ядра. Возможны массовые	Присутствует возможность карьерного продвижения у ряда сотрудников из-за сокращения персонала. Формы обучения имеют	Жесткое структурирование и планирование расходов на персонал. Действует принцип	Уделяется наибольшее внимание оформлению трудовых документов (договоры и пр.). Механизм

Рисунок 2 – Особенности реализации приоритетных функций по управлению персоналом при различных типах кадровой политики.

Таким образом, стратегической целью является формирование конкурентоспособной команды, которая в состоянии стабилизировать кризисное положение дел, а также благополучно воплотить в жизнь потенциальные возможности организации на последующих этапах работы.

Принимая во внимание воздействие стадии кризиса на цели антикризисного управления персоналом, выделяют типы антикризисной кадровой политики на различных стадиях кризиса (Рисунок 3) [6, 10, 11].

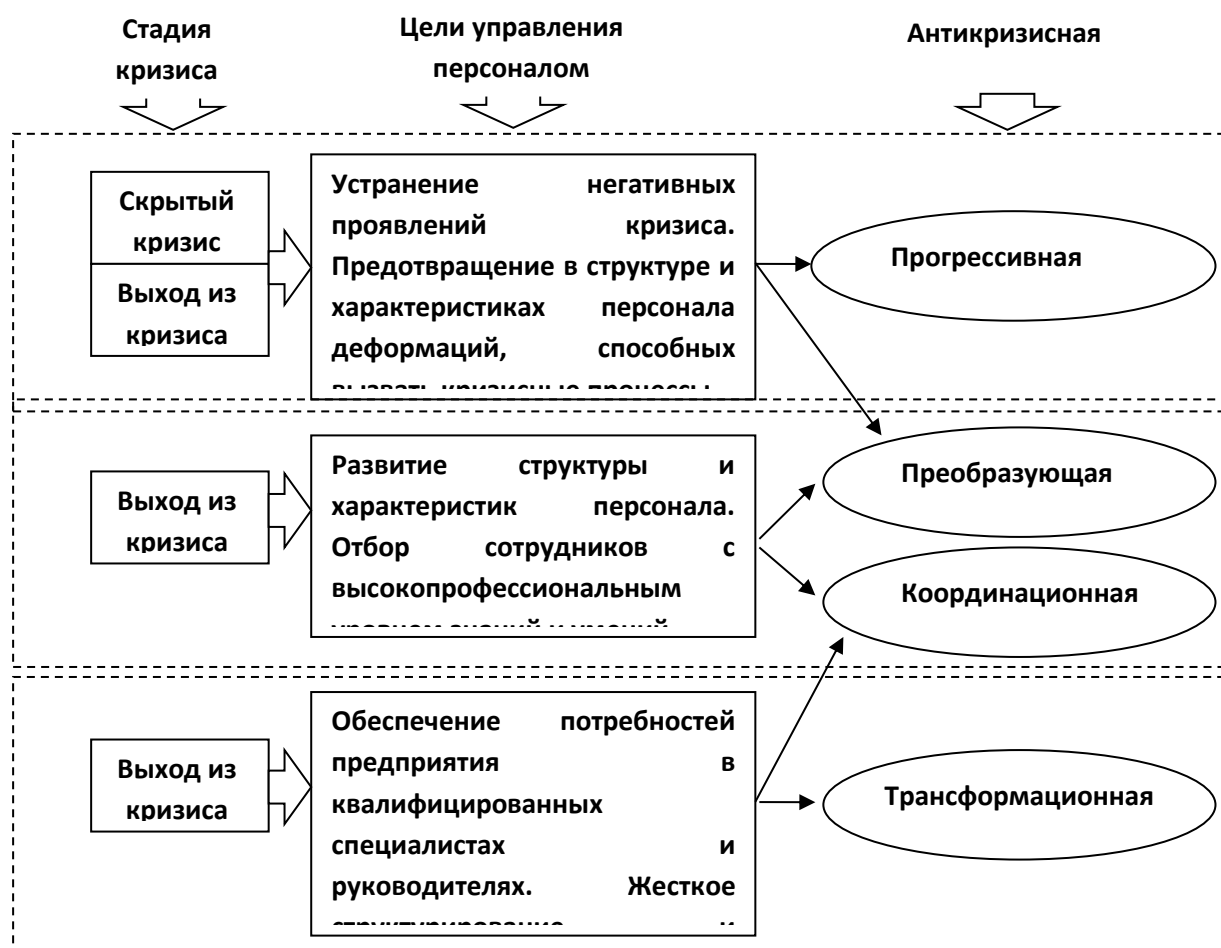


Рисунок 3 – Типы антикризисной кадровой политики на разных стадиях кризиса

С целью осуществления функций согласно антикризисному управлению персоналом предприятия Клейменова Л.В. дополняет прежде известные принципы новыми: принцип восстановления доверия персонала к начальству; принцип формирование управленческой команды с целью осуществления назначенных антикризисным менеджером целей; принцип перераспределения обязанностей с учетом потенциала работников; принцип авторитарного управления; принцип принятия жестких кадровых решений, которые связаны с сокращением персонала [8].

В следствии анализа вышеописанных особенностей и поиска путей преодоления проблем управления персоналом, были определены этапы развития системы управления персоналом при антикризисном управлении

(Рисунок 4) [1,9,11,12,13]. Данные этапы позволят аргументировано подойти к реорганизации компании и созданию успешной системы управления персоналом кризисной организации.



Рисунок 4 – Этапы формирования систем управления кризисного предприятия

Было изучено, в какой степени механизмы управления помогают компаниям выжить, когда они находятся в стрессовой финансовой ситуации. Конкурентоспособность каждого предприятия характеризует персонал, который решает трудности производительности труда. Таким образом, в условиях антикризисного управления организация предъявляет высокие требования к качеству функционирования системы управления персоналом на предприятии. В ходе работы был проведен анализ существующих признаков кризиса в управлении персоналом и составлен рисунок, наглядно характеризующий эти процессы. Для характеристики типов кадровой политики на разных стадиях кризиса были изучены четыре вида кадровой

политики: трансформационная, координационная, преобразующая и прогрессивная. Каждой из них было дано описание по функциям управления персоналом. Благодаря интеграции модели антикризисного управления с моделью компетенций HR, была предложена последовательность этапов для формирования системы управления персоналом в кризисный период.

Таким образом, в то время как управление персоналом может иметь лишь незначительные эффекты во время рутинных периодов существования фирмы, механизмы использования в нем антикризисного управления могут оказать существенное влияние на выживаемость фирмы, когда она имеет высокий риск разрушения хозяйственной деятельности.

Использованные источники:

1. Амосов О. Ю., Диденко Н. В. Преодоление сопротивления изменениям: теоретические подходы и реализация/ О. Ю. Амосов, Н. В. Диденко // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2013. – № 1. – С. 293–298.
2. Бажин А.С. Анализ методов развития персонала организации в практике менеджмента зарубежных стран // Science Time. - 2015. - № 3 (15). - С. 53-58.
3. Бажин А.С. Анализ социального капитала развивающейся организации / Бажин, А.С. // Менеджмент сегодня. - 2013. - № 3. - С. 256-164.
4. Бажин А.С., Овчинников А.С., Светайло Р.В. Зарубежный опыт организационно-кадрового аудита и кадрового планирования / Бажин А.С., Овчинников А.С., Светайло Р.В. // Экономика и социум. - 2015. - № 1 (14). - С. 311-313.
5. Бажин А.С., Овчинников А.С., Светайло Р.В. Современные технологии оценки и контроля исполнительности персонала / Бажин А.С., Овчинников А.С., Светайло Р.В. // Экономика и социум. - 2015. - № 1 (14). - С. 301-305.
6. Каминская К. Р. Антикризисное управление персоналом предприятия/ К. Р. Каминская//Теория и практика общественного развития. – 2012. – № 3. – С. 300–302.
7. Клейменова, Л. В. Кадровый аудит в управлении персоналом кризисного предприятия: Автореф. Дис. ...канд. экон. наук: Иркутск, 2010. – 24 с.
8. Колымба И. Г. Когда перемены неизбежны/ И. Г. Колымба// Справочник по управлению персоналом. – 2009. – № 2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.pro-personal.ru/journal/307/8054/?sphrase_id=207404
9. Окрушко, А. Я. Содержание кризисного процесса в антикризисном управлении/ А. Я. Окрушко// Проблемы современной экономики. – 2010. – № 2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3103>
10. Claudiu Mircea Traian Ochetan , Dalina Andrei Ochetan. The Influence of Economic and Financial Crisis on Human Resources Management // Procedia Economics and Finance. – 2012. – Vol. 3. – P. 769–774.
11. Kinga Iлона Bardos, Erika Varga. The Reaction of Corporate Human Resources Management to the Economic Crisis Finding the ways-out in HR// Periodica oeconomica. – 2010. – October. – P. 101–109.

12. Matusk Ewa. The need for innovative human resource management practices after economic crisis // Human Resources Management & Ergonomics. – 2010. – Vol. 4, Issue 2. – P. 35–50.
13. Stefanescu Florica. The human resources management in the context of the economic crisis. // Romanian Economic Business Review. – 2011. – Vol. 6, Issue 1. – P. 104–117.
14. The Roles of Human Resources in Organizational Crisis Management // Research Briefing. Human Resources Management Association. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hrma.ca/wp-content/uploads/2014/11/rb-organizational-crisis-management.pdf>.

Бажин А.С.

доцент

кафедра управления персоналом и экономики труда

Шамраева Э.А.

студент

направление подготовки «Управление персоналом»

Панина А.В.

студент

направление подготовки «Управление персоналом»

Дальневосточный федеральный университет

Россия, г. Владивосток

ОСОБЕННОСТИ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ ОТНОШЕНИЯМИ В РАЗВИВАЮЩЕЙСЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В работе описан ряд способов управления человеческими отношениями в организации, даны описания сущности лидерства в организации и потребности, которые должен удовлетворять лидер в процессе своей деятельности. Представлена система процедур, которые проводятся для построения команды в организации, также изучен план организации внутрикорпоративного обучения сотрудников.

Ключевые слова: управление персоналом, сотрудники, лидерство, команда, обучение.

Управление персоналом - является одним из наиболее значимых направлений деятельности в каждой организации. Грамотно реализованная система управления может существенно увеличить результативность работы предприятия. Данный вопрос в научной литературе рассматривается с разных позиций. В данной работе он рассмотрен с позиции управления человеческими отношениями в организации.

Рабочий процесс подразумевает становление правовых, экономических, общественных и психологических взаимоотношений между администрацией и сотрудниками организации. Главная задача управления такими отношениями – формирование комфортных условий для работы

персонала предприятия для наибольшей эффективности и производительности [6].

Сегодня большинство организаций не полностью используют собственные возможности. Ранее данной проблеме посвящалось немного интереса, потому что применялись командно-административные методы управления. В настоящее время в любой организации работодатели закладывают фундамент для постройки системы отношений с персоналом. Одним из обстоятельств необходимости данного подхода - это большая конкуренция в условиях рыночной экономики. В этом и состоит актуальность данной темы

Так называемая «утечка мозгов» из организации является одной из главных проблем, остро стоящих перед работодателями. В целях ее предотвращения требуется использование методов удержания работников в организации, мотивация их к труду, увеличение коммуникаций, как на горизонтальных, так и на вертикальных связях [12].

Термин «лидерство» возможно определить, как умение направлять остальных (в т.ч. и их поведение) так, чтобы они думали, что это их собственное решение [13]. Роль лидера в группе – решить поставленное задание с помощью коллектива. В следствии этого, лидеры и его команда находятся в зависимости друг от друга [9]. У лидеров существует две главные обязанности: решить поставленную задачу и сберечь отношения с командой, и каждым ее членом.

Майкл Армстронг выделяет следующие потребности, которым должен удовлетворить лидер (Рисунок 1) [1].

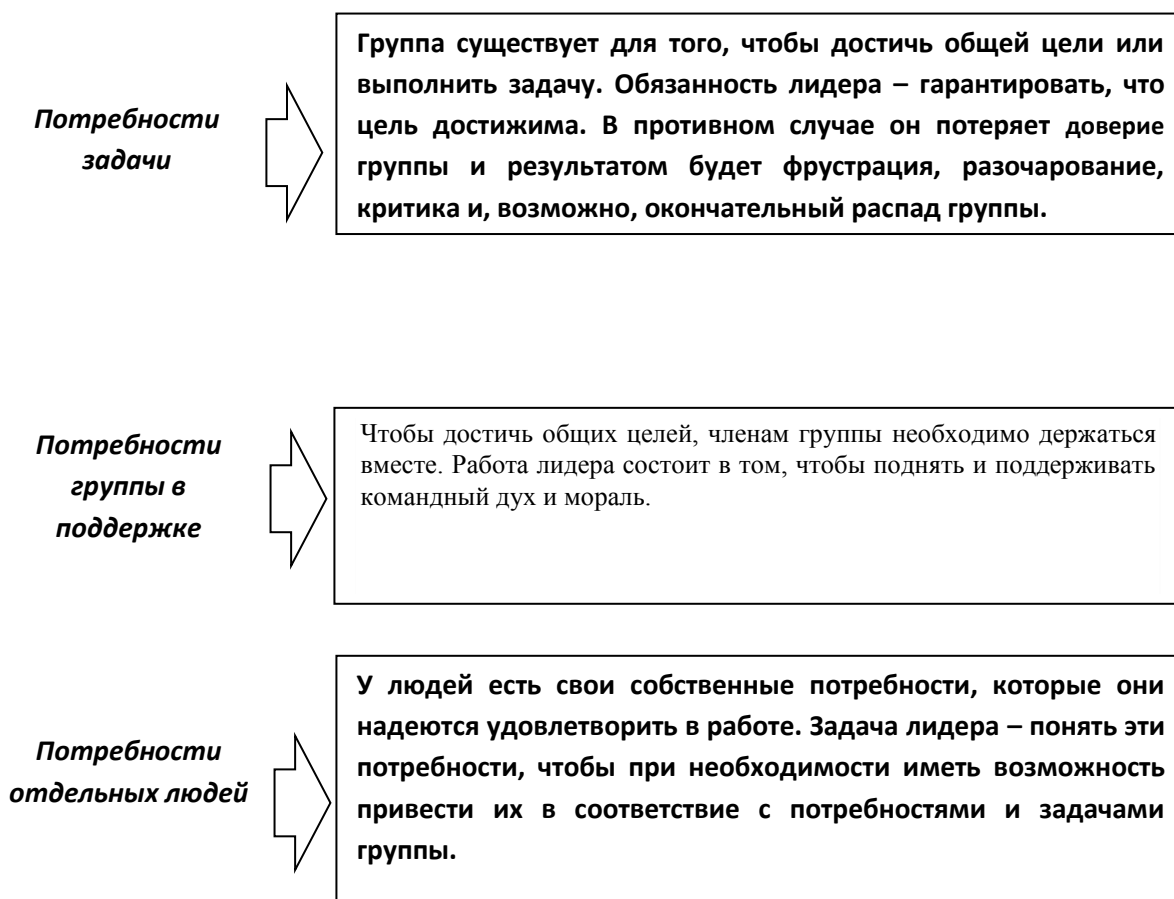


Рисунок 1 – Потребности, которым должен удовлетворить лидер

Приведенные выше потребности связаны друг с другом. Поведение лидера в процессе реализации одной потребности, воздействует на другие две. Поэтому для успешного осуществления поставленной задачи, необходимо чтобы члены команды взаимодействовали и были готовы "выложиться" на 100%. Таким образом, действия лидера должны быть нацелены на выполнение потребностей команды и в то же самое время быть сопряженными с потребностями главного задания. Взаимосвязь должна прослеживаться. Если одна из потребностей не будет взята во внимание, то исполнение других будет менее эффективным, следовательно, лидер будет менее удачен.

Тип лидерства сопряжен с видом поставленной задачи и группой, которая ему подчиняется. Помимо этого, тип лидерства находится в зависимости от внешней среды и от самого лидера. Исследование лидерских качеств с целью определения умственных способностей, предприимчивости, нестандартного мышления и т.д. несет в себе ограниченную ценность. Куда эффективней использовать вероятностный подход и обращать внимание на такие аспекты как цель, задача, команда, и место лидера в данной команде [10].

Но какой лидер без команды? Первоначально необходимо направить все силы на создание эффективной, слаженной группы сотрудников, которые будут сотрудничать друг с другом.

Эффективность возможно оценить согласно определенным итогам, к примеру, по скорости и качеству принятия решений и действий, выполненных рассматриваемой командой. Принципиально и то, как хорошо сформировались отношения у членов этой группы. Работа в рамках проекта формирования команды может [11]:

а) увеличить осведомленность о социальном прогрессе, что имеет место в командах;

б) совершенствовать межличностные или интерактивные навыки, позволяющие членам группы действовать наиболее продуктивно;

в) повышать единую результативность деятельности данной команды.

Развитие личности сотрудника – позволяет развивать личность, этот процесс может дать толчок для развития всех остальных направлений, в том числе, и профессионального [6]. Развитие личности происходит через тренинги личностного роста; индивидуальное консультирование; процесс наставничества. Причем, в последнем случае, как личность, развивается, прежде всего, сам наставник, как лицо, ответственное за процесс и результат. Перед профессиональным обучением работников в настоящее время встал целый ряд принципиально важных задач, обусловленных потребностями адаптации предприятий к рынку, проведением модернизации и перепрофилирования производств, реструктуризацией занятости и изменением требований к качеству рабочей силы [2,3].

Развитие персонала включает в себя следующие компоненты [5]:

- развитие с целью соответствия имеющейся у работника квалификации (в настоящее время нормативной),

- развитие для соответствия будущим условиям и индивидуальное развитие каждого работника.

Наличие механизма, определяющего потребность в обучении и развитии у сотрудников, важно для любой организации.

Обучение – это специально организованный, управляемый процесс взаимодействия учителей и учеников, направленный на усвоение знаний, умений и навыков, формирование мировоззрения, развитие умственных сил и потенциальных возможностей обучаемых, выработку и закрепление навыков самообразования в соответствии с поставленными целями [8].

В целях наиболее эффективной реализации какого-либо направления развития персонала необходимо грамотно спланировать этот процесс. План организации внутрикорпоративного обучения должен включать следующие этапы [12]:

- определение потребности в обучении,
- определение целей обучения и ожидаемых результатов,
- определение контингента обучаемых,

- создание программы обучения,
- планирование ресурсов на обучение,
- мотивация сотрудников на обучение,
- оценка эффективности обучения.

Для определения потребности в обучении необходимо проанализировать: результаты диагностики уровня подготовленности новых сотрудников; результаты последней аттестации работающих сотрудников; план обновления компании.

Определение целей обучения и ожидаемых результатов требует: определить проблемы, которые должны быть решены путем обучения; определить критерии успешности изменения ситуации после обучения; предусмотреть побочные эффекты обучения (проблемы и риски).

Определение контингента обучаемых требует выяснить: каких сотрудников необходимо учить; количество обучаемых; базовый уровень имеющейся подготовки сотрудников; необходимо ли деление на группы (по уровням подготовки, по профессиям и т.д.).

Создание программы обучения предполагает определить: тематику обучения и содержание каждого раздела; методики и технологии обучения, порядок преподнесения информации; наличие необходимых учебных пособий и материалов.

При организации внутрикорпоративного обучения следует спланировать три вида ресурсов, необходимых для обучения: место, т.е. территорию, на которой будет проходить обучение; время и финансы. При определении выбора помещения для учебы возможны следующие варианты [4,8]:

- обучение непосредственно на рабочих местах: наилучший вариант, экономит средства компании, а сотрудникам не надо адаптироваться;
- выделение специального помещения для занятий на базе компании: логично оборудовать класс, если обучение проходит регулярно и окупается;
- аренда помещения: единственный вариант, если первые два использовать невозможно.

При определении временного ресурса необходимо составить график обучения сотрудников. Лучший вариант для самих сотрудников обучение в рабочее время. Для организации более выгодно учить сотрудников в их личное время (после работы или в выходные дни).

Запланированные на программу обучения финансовые ресурсы идут на оплату преподавателям или учебному центру, организующему обучение, предусматривают затраты на аренду, материалы, технику, доставку, а также потери рабочего времени, если обучение проводится именно таким образом.

Мотивация сотрудников на обучение требует определить систему мероприятий, которые будут проведены по результатам обучения, а также

методы воздействия на сотрудников [5]. Административные методы воздействия предполагают обучение в приказном порядке, выговоры и угрозы увольнения сотрудникам, которые отказываются учиться. Данная группа методов применяется, как правило, на начальных этапах внедрения программ развития персонала и считается наименее эффективной, т.к. сотрудники могут саботировать решения руководства, а силовые методы могут только усугубить ситуацию. Экономические методы воздействия предполагают премирование и перспективы повышения заработной платы успешно обучившимся, лишение премий отказавшимся учиться. Самыми эффективными чаще всего оказываются социально-психологические методы воздействия на сотрудников, которые предполагают формирование в компании положительного отношения персонала к обучению посредством убеждения, дополнительного информирования, что, в свою очередь, влияет на благоприятность психологического климата [6].

Оценка эффективности обучения происходит по двум направлениям: оценка личных результатов обучения сотрудников и оценка результатов проекта в целом. Оценка личных результатов обучения сотрудников происходит в виде тестирования, экзамена, зачета, финальной ролевой игры и оставляется на усмотрение и ответственность преподавателя, ведущего программу. Оценка результатов проекта в целом происходит по критериям, определенным на втором этапе рассмотренного плана внутрикорпоративного обучения, и проводится менеджерами и экономистами организации.

Менеджеры знают, насколько влияет социально-психологический климат организации на производительность труда работников. Поэтому важное значение имеет управление отношениями в трудовом коллективе. Если правильно управлять отношениями среди коллег, то это позитивно повлияет на общие результаты бизнеса.

Для того чтобы быть эффективной организацией, необходимо, чтобы существовала грамотная программа построения команд, и чтобы все члены команды признавали ее необходимость. Но, как и в любой команде, в организационной команде должен быть лидер.

Лидерство является главной характеристикой руководителя. Результативность управления взаимоотношениями рабочей группы находится в зависимости от функций, исполняемых лидером:

- лидеру необходимо иметь уважение со стороны сотрудников и быть способным проявить необходимое воздействие на ее членов;
- необходимо исполнять функции администратора – т.е. следить за исполнением работы, устанавливать цели и осуществлять контроль над их реализацией, соблюдение порядка и установленных норм;
- обязан следить за изменением тенденций, уделять внимание развитию организации, будущих планах, объединять силы и средства для реализации главных видов деятельности, уметь анализировать состояние предприятия и принимать необходимые решения с целью ликвидации проблем;

- ему необходимо обладать способностью находить нестандартные и уникальные решения, брать на себя ответственность за положение дел в предприятии и рассудительно проводить оценку угроз.

Задача деятельности такой команды во главе с лидером – это разрешение задач, важных для организации, соответствие рабочей ситуации и поддержка организационной культуры организации. Возможно проведение семинары, деловых и ролевых игры, обучающих видеофильмов. Помимо этого, результативен метод использования внутрикорпоративного обучения, с целью увеличения потенциала работников.

Успешная система обучения сотрудников предприятия гарантирует как получение работниками актуальных знаний и навыков, большую степень их профессионализма, так и решает ряд управленческих задач. К ним относятся передача ценностей работы организации, стратегий развития, технологий работы; сохранение положительного отношения к труду; развитие чувства причастности к фирме; стимулирование к последующей работе. Инвестиции в образование работников – это непосредственные капиталовложения в процветание предприятия.

Использованные источники:

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. – СПб.: Питер, 2012. – 825 с.
2. Бажин А.С. Анализ социального капитала развивающейся организации / Бажин, А.С. // Менеджмент сегодня. - 2013. - № 3. - С. 256-164.
3. Бажин А.С. Мотивационные условия успешной реализации управленческого решения // Менеджмент сегодня. - 2014. - № 3. - С. 194-199.
4. Бажин А.С., Овчинников А.С., Светайло Р.В. Роль внутреннего PR организации в системе управления человеческими ресурсами // Экономика и социум. 2014. № 3-1 (12). С. 125-127.
5. Коптева К. В., Афанасьева Л. А. Эффективная система обучения как основа развития кадрового потенциала предприятия/ К. В. Коптева, Л. А. Афанасьева // Электронный научный журнал Курского государственного университета. – 2014. – № 3. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://journal.kfrgteu.ru/files/1/2011_2_2.pdf
6. Ли Болмэн, Терренс Дил. Рефрейминг организации: Компания как фабрика, семья, джунгли и храм. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 632 с.
7. Петровская О.А. Система обучения персонала как управленческий ресурс организации/ О.А. Петровская// Вестник Адыгейского государственного университета. – 2009. – № 2. – С. 75–82.
8. Солдатова И.Ю., Чернышева М.А. **Основы менеджмента:** Учебное пособие/ И. Ю. Солдатова, М. А. Чернышева. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°»; Ростов н/Д: Наука-Пресс, 2006. – 256 с.
9. Управление отношениями в трудовом коллективе организации. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://opersonale.ru/upravlenie-personalom/upravlenie-personalom-upravlenie-personalom/upravlenie-otnosheniyami-v-trudovom-kollektive-organizacii.html>

10. David V. Day. The Oxford Handbook of Leadership and Organizations. New York: Oxford University Press, 2014. – 912 p.
11. Dr. Orok B. Arrey. Team Building as an Organization Development Strategy // Global Journal of Management and Business Research. – 2014. – Vol. 14, Issue 3.
12. Juhdi N., Pa'Wan F., Othman N.A., Moxsin H. Factors Influencing Internal and External Employability of Employees //Business and Economics Journal. – 2010. – Vol. 11.
13. Tinuke. M. Towards Effective Team Building in the Workplace //International Journal of Education and Research. – 2013. – Vol. 1, No. 4.

Бажин А.С.

доцент

кафедра управления персоналом и экономики труда

Шамраева Э.А.

студент

направление подготовки «Управление персоналом»

Панина А.В.

студент

направление подготовки «Управление персоналом»

Дальневосточный федеральный университет

Россия, г. Владивосток

УПРАВЛЕНИЕ КАРЬЕРОЙ ПЕРСОНАЛА В РАБОТЕ С КАДРОВЫМ РЕЗЕРВОМ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В статье рассмотрены основные современные подходы к пониманию профессиональной карьеры персонала в организации. Показана роль кадрового резерва в сохранении трудового потенциала организации. Предложена взаимосвязь мотивации к построению карьеры у персонала и формированием кадрового резерва организации, как способа частичного удовлетворения данной потребности у персонала и получения возможности управлять процессом развития персонала.

Ключевые слова: кадровый резерв, профессиональная карьера, управление персоналом, мотивация персонала.

Работник современной организации желает знать перспективы служебного роста и возможности повышения квалификации, а также условия, которые он должен для этого выполнить. В противном случае мотивация поведения становится слабой, человек работает не в полную силу, не стремится повышать квалификацию и рассматривает организацию как место, где можно переждать некоторое время перед переходом на новую, более перспективную работу.

Управление карьерой является сочетанием структурированного планирования и активного выбора управления собственной профессиональной карьерой. Итогом успешного управления карьерой

является: личная самореализация, баланс работы / жизни, достижение цели и финансовая безопасность.

Карьера включает все виды трудоустройства, начиная от полуквалифицированного до квалифицированного, и полу профессионального к профессионалу. Карьеры часто ограничивались к обязательству трудоустройства перед единственным торговым навыком, профессией или деловой фирмой для целой рабочей жизни. Однако, сейчас карьера включает изменения или модификации в трудоустройство в течение поддающегося предвидению будущего.

Можно выделить следующую систему классификации с небольшими вариациями, которая широко используется:

1. Разработка общих целей и задач.
2. Разработка стратегии (общие средства для достижения выбранных целей / задач).
3. Разработка специальных средств (политики, правил, процедур и мероприятий) по реализации стратегии.
4. Систематическая оценка прогресса в направлении достижения выбранных целей / задач, чтобы изменить стратегию, если это необходимо.

Процесс управления карьерой начинается с поставки целей и задач. Цель должна быть четко сформулирована. Это может оказаться непростой задачей, поскольку человек может быть недостаточно осведомлен о своих талантах и способностях. Однако, целый процесс управления карьерой основан на учреждении определенных целей. Использование оценок карьеры, возможно, является критическим шагом в идентификации возможностей.

Временной горизонт для достижения выбранных целей или задач - краткосрочных, среднесрочных или долгосрочных - будет иметь большое влияние на их формулировке.

1. Краткосрочные цели (один или два года), как правило, конкретные и ограниченные в возможностях. Краткосрочные цели легче сформулировать. Убедитесь, что они достижимы и относятся к вашим долгосрочным карьерным целям.

2. Промежуточные цели (от 3 до 20 лет), как правило, менее специфичны и более открыты, чем краткосрочные цели. Как промежуточные, так и долгосрочные цели труднее сформулировать, чем краткосрочные, поскольку многое неизвестно о будущем.

3. Долгосрочные цели (более 20 лет), конечно, наиболее трудны из всех. Отсутствие жизненного опыта, знаний о потенциальных возможностях и подводных камнях делают формулировку долгосрочных целей довольно трудной. Однако, может быть легко изменена дополнительной информацией, переданной от одной карьеры к другой.

4. Управление организационной карьерой включает в себя управление карьерой лиц, находящихся на рабочем месте, решение различных задач, принятие решений, а также стрессоустойчивость.

5. Управление карьерой "безграничного" - относится к навыкам, необходимым работникам, работа которых находится за пределами границ одной организации, в общем стиль работы среди, например, художников и дизайнеров.

6. Взять под свой контроль свое личное развитие - так как работодатели несут меньшую ответственность, сотрудники должны взять под контроль их собственное развитие в целях поддержания и повышения трудоустройства

Управление человеческими ресурсами содержит в себе планирование карьеры, развитие карьеры и планирование преемственности. Без планирования карьеры и инициатив развития карьеры вероятно, организация сталкивается с самой высокой нормой трения, вызывая много вреда к их планам и программам. Так же без планирования преемственности управление вакансиями, особенно в высших уровнях, становятся трудными. Есть примеры многих организаций, которым пришлось страдать за невозможность найти правильного преемника для их ключевых позиций.

Планирование карьеры как правило, предполагает получение знаний о том, кто вы, что вы хотите, и как туда попасть. Имейте в виду, что планирование карьеры является непрерывным процессом, который позволяет перейти от одной стадии к другой, как ваши жизненные изменения. Обучение, переговоры, процесс планирования карьеры - в настоящее время является существенным, учитывая желание большинства людей изменить карьеру несколько раз в жизни.

Чтобы план карьеры был эффективным, он должен начинаться с цели. Если менеджеров спросить о цели карьеры, большинство из них, вероятно, ответят, что они хотят, быть успешными. Что такое успех? Определение успеха зависит от личных стремлений, ценностей, самооценки, возраста, происхождения и других различных факторов. Успех определяется лично. Для того, чтобы планировать свою карьеру, работник должен иметь представление о том, что представляет собой успех в карьере.

Планирование карьеры - это процесс, при котором один выбирает карьерные цели и путь к достижению этих целей. Основное внимание в планировании карьеры на оказание помощи сотрудникам в достижении лучшего соответствия между личными целями и возможностями, которые реально доступны в организации. Карьера программиста не должна концентрироваться только на возможности карьерного роста. Практически говоря, там не могут быть достаточно высокие должности, чтобы сделать вертикальную мобильность в реальность для большого количества сотрудников. Следовательно, усилия планирования карьеры должны быть точечными и выделять те области, которые предлагают психологический успех вместо вертикального роста. Планирование карьеры не событие или заканчивающаяся сама собой, это непрерывный процесс развития человеческих ресурсов для достижения оптимальных результатов.

Следует, отметить, что индивидуальные и организационные карьеры не отдельные и отличные. Человек, который не в состоянии перевести свою карьеру в план действия в рамках организации, вероятно, может бросить работу, если у него есть выбор. Организации, следовательно, должны помочь сотрудникам в планировании карьеры, так что оба могут удовлетворить потребности друг друга.

Существует следующий ряд стратегий управления карьерой:

Основы управления талантами фокусируется на понимании «скамейка сил» в вашей организации.

Сохранение и привлечение стратегии исследуют причины, почему сотрудники предпочитают оставаться или оставить организацию, а также рассматривают связи между развитием сотрудников, мотивации, вовлечения, и производительности.

Ранняя карьера: Участие сотрудников фокусируется на важности понимания и управления ожидания ранних сотрудников по службе.

Серединная карьера: Руководящие вызовы, возможности показывают профессиональные потребности развития работников средней карьеры.

Поздняя Карьера: Усиливая компетенцию и опыт, сотрудники представляют динамику и демографию стука компетенции растущего старшего сегмента рабочей силы, которая, возможно, все более и более ищет гибкость рабочего места и частично занятые рабочие соглашения.

Что такое кадровый резерв для организации и как он связан с управлением карьерой персонала? Для того, чтобы развиваться в бизнесе, нужно набирать талантливых кандидатов и продвигать своих наиболее способных сотрудников на позиции с большей степенью ответственности. Сотрудники и кандидаты, с помощью которых вы можете заполнить важные должности, представляют кадровый резерв. Понимание, кто в кадровом резерве поможет вам в продвижении бизнеса, и дает возможность самым способным и ответственным работникам учиться и развиваться.

Необходимые требования для сотрудников – это знание навыков и способностей, необходимых для текущих и будущих позиций вашего бизнеса помогает вам определить свой кадровый резерв. Для текущих позиций, беседуйте с сотрудниками ваших организаций, с целью выявления навыков, необходимых для выполнения работы. Описания вакансий и требований для них, размещенные на доске объявлений, могут предложить новых людей, которые понадобятся вам для будущих рабочих мест, по мере того, как ваш бизнес будет развиваться. Выявление списка необходимых качеств необходимо с целью сопоставления требуемых качеств с реальными кандидатами на должность.

Отсутствие необходимых навыков у сотрудников является проблемой. Можно найти в организации сотрудников, которые не имеют необходимых навыков для нужных должностей, но которые быстро учатся и применяют то, что они узнали. Если обеспечить надлежащую подготовку, то можно перемещать перспективных обучающихся в кадровый резерв и расширять

круг среди сотрудников, у которых уже есть необходимые навыки. Сотрудники, которые пользуются возможностями, имеют шанс подняться на вершину кадрового резерва в силу их энтузиазма и усилия. Попросите ваших тренеров вести балльную систему оценки сотрудников, чтобы у вас были данные, если вдруг понадобится назначить сотрудника на какую-либо должность.

Важно для сотрудника, принимать корпоративную культуру организации. При назначении сотрудников в кадровый резерв, необходимо выяснить, кто из них принимает корпоративную культуру организации и разделяет профессиональные ценности коллектива. С помощью одних только навыков невозможно найти подходящего на должность сотрудника. Большую часть этой информации можно собирать путем наблюдения и взаимодействия.

Кандидаты из внешней и внутренней среды. Если в организации есть открытая вакансия, то можно расширить свой внутренний кадровый резерв путем мониторинга внешних кандидатов. Кадровый резерв организации должен состоять из всех претендентов – внутренних и внешних, тех кто удовлетворяет основные требования к должности для открытых позиций. Это даст глубокий кадровый резерв, из которого вы сможете выбрать сотрудников для успешного бизнеса.

Кадровый резерв – база данных людей, которые могли бы эффективно заполнить пробелы, если ваши нынешние сотрудники, решат, что пора двигаться дальше. Это ваш план на случай непредвиденных и необходимых ситуаций, он будет являться способом снижения затрат и времени на работу и способом обеспечения продуктивности вашей компании.

Итак, где лучше искать людей, которые будут определять будущее организации? Рассмотрим некоторые источники для построения кадрового резерва организации.

Рассмотренные кандидаты – Помните тех людей, которые прошли собеседование, но выбыли из гонки по причине того, что вы нашли более подходящего кандидата. Не нужно просто благодарить их за потраченное время и откладывать их резюме, необходимо добавить кого-то из этих людей в свой потенциальный список.

База данных резюме – Эти онлайн библиотеки позволят вам найти кандидатов на должности вашей компании. Не думайте о том, что сейчас все должности заполнены, думайте о том, что вам смогут понадобиться новые сотрудники в будущем.

СМИ – Читайте журналы и веб-сайты, чтобы узнать, кто создал переполох в вашей отрасли. Если есть проекты, в которых вы заинтересованы, исследуйте данные о людях, которые могут стать частью вашей компании и работать на благо нее в будущем.

Практика для студентов – Многие компании не имеют возможности разработать обширную схему для выпускников с целью их обучения и профессионального развития. Тем не менее, вы можете дать шанс молодым

студентам и определить среди них звезд, которые смогут помочь вашей компании в будущем.

Связи – Использование конференций, профессиональных ассоциаций или просто случайных встреч, может пойти на пользу вашему бизнесу. Узнайте о потенциальных сотрудниках как можно больше, что они представляют из себя и в чем заинтересованы.

Интернет - LinkedIn, Facebook, MySpace и сотни других социальных сетей позволяют легко держать в курсе того, что делают люди. Однако, подавляющее большинство этих сайтов обычно не используется в коммерческих целях.

Если в организации необходимо сохранить контактные данные кого-то, необходимо получить их разрешение, чтобы использовать эти контактные данные в будущем. Лучший способ – отправить письмо, сообщив им, что они внесены в некую базу данных, давая таким образом возможность быть удаленными из нее, если они того пожелают.

Необходимо также объяснить, что, хотя в настоящее время вакансии заполнены, эти люди были выделены в качестве тех, в ком компания заинтересована, и что вы хотели бы иметь возможность оставаться с ними на связи в целях приглашения их на рабочие места, когда придет время. Это поможет привлечь необходимых людей и только некоторые не захотят быть включенными в список.

После того, как кадровый резерв был сформирован, вы не должны давать ему застаиваться. Ваша цель – пересматривать свой кадровый резерв, по крайней мере один раз в три месяца, и пусть потенциальные сотрудники знают, что они все еще являются частью вашего резерва. Регулярное общение позволит вам узнать новые навыки, которые они развили, и вы можете решить, что они подходят вам и вашей компании.

Размер вашего кадрового резерва будет зависеть от времени, которые вы готовы выделить для его управления. Тем не менее, всегда помните, что чем больше времени вы проводите для его поддержания, тем меньше усилий потребуется найти подходящего человека на требуемую должность.

Нет никаких временных рамок для того, когда человек должен быть исключен из вашего списка потенциальных кандидатов. Вы можете держать человека на крючке хоть 20 лет и ждать, когда же он разовьет необходимые навыки. Однако, лучше заменять недостаточно квалифицированных кандидатов на более подходящих вашей компании.

Использованные источники:

1. Бажин А.С. Анализ методов развития персонала организации в практике менеджмента зарубежных стран // Science Time. - 2015. - № 3 (15). - С. 53-58.
2. Бажин А.С. Анализ социального капитала развивающейся организации / Бажин, А.С. // Менеджмент сегодня. - 2013. - № 3. - С. 256-164.
3. Бажин А.С. Карьера и профессиональные компетенции специалистов / А.С. Бажин // Высшее образование сегодня. 2007. № 9. С. 37-39.

4. Бажин А.С. Мотивационные условия успешной реализации управленческого решения // Менеджмент сегодня. - 2014. - № 3. - С. 194-199.
5. Бажин А.С. Удовлетворенность трудом как элемент кадровой политики организации / Бажин, А.С. // Управление развитием персонала. - 2015. - № 2. - С. 86-91.
6. Бажин А.С., Коссов А.Ю., Головачёв С.Б. Особенности карьерной самоэффективности персонала предпринимательских организаций// В сборнике: Актуальные проблемы современной науки в 21 веке. сборник материалов 6-й международной научно-практической конференции. Махачкала, 2014. С. 93-95.
7. Бажин А.С., Светайло Р.В., Овчинников А.С. Личностные компетенции персонала, обеспечивающие успешное карьерное продвижение / А.С. Бажин, Р.В. Светайло, А.С. Овчинников // Экономика и социум. 2014. № 4-1 (13). С. 574-577.
8. Бажин А.С., Светайло Р.В., Овчинников А.С. Особенность динамики карьерных ориентаций студентов вуза // Экономика и социум. 2014. № 4-1 (13). С. 581-584.
9. Могилевкин Е., Бажин А. Современные технологии оценки карьерных компетенций//Справочник по управлению персоналом, №4 -2006, 67-75.
10. Могилевкин Е.А., Бажин А.С. Акмеология карьеры / Е.А. Могилевкин, А.С. Бажин // Акмеология. 2007. № 3 (23). С. 69-72.
11. Могилевкин Е.А., Кленина А.Н., Щербина М.В., Бажин А.С. Карьера молодого специалиста: теория и практика управления Учебно-практическое пособие / Научный редактор Е.А. Могилёвкин. Владивосток, 2006.

Бажин А.С.

доцент

кафедра управления персоналом и экономики труда

Шамраева Э.А.

студент

направление подготовки «Управление персоналом»

Панина А.В.

студент

направление подготовки «Управление персоналом»

Дальневосточный федеральный университет

Россия, г. Владивосток

УПРАВЛЕНИЕ СИСТЕМОЙ ЦЕННОСТЕЙ И КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРОЙ КОМПАНИИ В ПЕРИОД КРИЗИСА

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы управления системой ценностей и корпоративной культурой компании в период экономического кризиса. Показаны трансформации ценностей и корпоративной культуры компании в условиях нестабильной внешней обстановки.

Ключевые слова: корпоративная культура, кризис, система ценностей, цели корпоративной культуры, особенности управления в кризис.

Корпоративная культура – некоторое количество общепринятых в фирме ценностей и убеждений, ожиданий, прецедентов, процедур и обычаев настоящей фирмы и поведения ее работников. Установкой для корпоративной культуры является гарантия максимальной доходности фирмы путем развития менеджмента человеческими ресурсами для гарантии лояльности персонала к руководству, формирования у персонала отношения к компании как к личному дому.

Для современных бизнесменов корпоративная культура играет важную роль для успешного существования компании, основой эффективного развития, в каком-то смысле гарантией к достижению результата. Корпоративная культура у многих авторов имеет свое определение, значение, все они показывают те или иные определенные характеристики культуры на предприятии. Некоторые из них, рассмотрим ниже:

Корпоративная культура выступает одним из основных факторов, которые воздействуют на качество деятельности специалиста и выполняют задачи, которые поставил перед ним руководитель. Она притягивает сосредоточенность, отдает свои взгляды и отбирает высшие качества изобретательного, результативного персонала. В подобных случаях корпоративная культура выдвигает таких сотрудников в пример другим, что проявляет стимул к работе, как подтверждение что сотрудник также может себя проявить в данной деятельности [4,6].

Барри Феган говорил так, «корпоративная культура — это идеи, интересы и ценности, разделяемые группой». В состав корпоративной культуры можно отнести мифы и традиции, навыки и опыт, процессы коммуникации и принятия решений, надежды и страхи, ожидания и устремления, которые на самом деле переживаются персоналом. [13].

Корпоративная культура у А.Н. Занковского выступает как полученные смысловые системы, которые передаются при помощи реального языка и иных способов, осуществляющие аффективные, директивные и репрезентативные функции и могут организовать культурную зону и некое чувство действительности [7]. Это определенное число принятых в организации ценностей и утверждений, надежд, прецедентов, процессов и традиций настоящей фирмы и поведения ее работников.

Установкой для корпоративной культуры является гарантия максимальной доходности фирмы путем развития менеджмента человеческими ресурсами для гарантии лояльности персонала к руководству, формирования у персонала отношения к компании как к личному дому.

Ценности — это основа корпоративной культуры, на основании их формируются поведенческие нормы и формы в компании. Ценности, которые разделяются и декларируются руководителями и более главными членами компании, очень часто выступают той центральной точкой, от которой идет зависимость единства персонала, на основании его появляются

общие идеи и действия, а как результат, являются гарантом для достижения главной цели компании.

Командная работа является основной ценностью компании. В кризисный период данное явление считается весьма актуальным. Антикризисные меры, которые используются предпринимателями в настоящий период в первую очередь ориентированы на поддержание работоспособности коллектива и сохранения командного духа [2,3,11].

Очень часто предприниматели в первую очередь беспокоятся о росте экономических показателей предприятия – объемы производительности или продаж, численности клиентов, совершенно не помня в настоящий момент о потребности внутреннего формирования фирмы – улучшении и развитии схем менеджмента, взаимодействия персонала, организация подчинения. Ослабленная корпоративная культура по своей политике выступает основанием появления серьезных конфликтов среди персонала, они же в свою очередь могут стать кризисной ситуацией [4,8].

Формирование и сохранение боевого командного духа является вторым по важности фактор благополучного антикризисного менеджмента в фирме. Процесс поединка за бизнес, оптимистичность, надежда и консолидация являются 30% удачи в бизнесе. В современной кризисной ситуации необходимо разработать и разъяснить персоналу новейшие корпоративные лозунги, которые должны отражать боевой коллективный настрой. В любом предприятии есть такие слоганы, которые повышают заряд персонала [9].

Когда люди в руководящих должностях входят в предприятие им необходимо вливаться и проявлять при этом стимул к победе и энергичность. В подразделениях предприятия активную деятельность необходимо чтобы проявляли люди влияния – лидеры, которые проявляют лояльность к руководящему звену. Не следует давать волю страху, печали и агрессии.

Иногда может показаться, что обычаи появляются из ниоткуда, все же на данный процесс реально оказать влияние. Нормы и обычаи можно описать, скорректировать, внедрить при помощи плана-графика определенных периодических мероприятий. К примеру, при желании воздействовать по-настоящему функционировать ценность формирования, в первую очередь необходимо заставить персонал постоянно обучаться, разработать схему получения образования на предприятии, ввести минимум принудительных учебных часов, настроить деятельность библиотек и т. д. и по началу осуществлять строгий контроль. В данном случае, через некоторое время данный процесс превратится в настоящую традицию, которая не будет требовать контроля и внешнего влияния. На настоящем периоде процесса (между прочим, достаточно протяженным, если вы на самом деле поставили перед собой цель разработать новые традиции или не использовать старые) необходимо привлечение различных служб, потому что традиции и нормы проявляются в разных аспектах деятельности.

Корпоративная культура имеет цели, которые можно подразделить на: экономические, социальные, экологические и адаптационные. Корпоративную культуру есть возможность увидеть, как изначальную причину всех процессов, которые происходят в организации. Называется системным явлением, которое состоит из таких подсистем как:

- организационной;
- ценностно-нормативной;
- структуры коммуникаций и социально-психологических отношений;
- структуры внешнего проявления компании.

Для того, чтобы корпоративный дух не падал, помимо встреч с персоналом в неофициальной обстановке, необходимо проводить обучения. Это поможет персоналу чувствовать себе увереннее в сложившейся кризисной ситуации.

Корпоративные обучающие программы кроме осуществления главной функции, вместе с тем выступают серьезными обладателями и распространителями первоначальных ценностей культуры: профессионализма, мастерства, креативности, личной эффективности, корпоративных норм общения, взаимопомощи, обмена опытом, способа обмена информацией и т.д. Большинство компаний, осознавая потребность удержания систем формирования и учебы любым способом, осуществляют программы по воспитанию персонала не исключая экономию издержек [5].

Осуществление анализа и формирования благоприятных моментов корпоративной культуры дают возможность увеличить управляемость каждого экономического объекта, а в результате этого и результативность работы фирмы даже в период нечеткости внешней среды. Культурные точки зрения обычно изучаются как основное средство, с помощью которого компания может создать себе стабильное процветание и являться конкурентоспособной даже на момент кризисного положения в стране.

Чтобы корпоративная культура фирмы смогла сохранить ее стратегию формирования и увеличения результативности работы руководителю фирмы потребуется периодически осуществлять следующие действия:

- осуществлять отбор данных, которые описывают состояние изучаемого объекта, список ценностей, целей, задач, составляющие ядро отношений внутри фирмы и отношений внешних (по суждению персонала); сведения определяющие отношения компании с клиентами, конкурентами, партнерами, поставщиками, местным населением, обществом в общем и осуществлять качественный анализ появившимся отношениям.

- анализировать соотношения заявленным ценностям, целям и задачам фирмы.

- анализировать реально сбываемых ценностей, целей и задач, заявленным.

- сформировать меры по развитию тех составляющих культуры, по итогам осуществленного анализа являются не интенсивными [10].

Для развития прогрессивной культуры требуется вовремя проводить мероприятия:

- сформировать системы ценностей, целей и задач, которые будут относиться ко всем участникам организации;
- сформировать системы набора, обслуживания и «удержания» клиентов фирмы;
- сформировать программы взаимной работы с местным населением, обществом, государством;
- предоставить регулирование организационно-экономических документов на основании с пришедшими советами;
- включить в организацию информационное обеспечение, обучение и организацию осуществления утвержденных мероприятий.

В кризисное положение страны корпоративная культура предприятий проходит «проверку временем», наряду с этим отчетливо распределившись на «заявленные» и «функционирующие» сегменты. Уменьшение определенных статей бюджетов, перенаправление, обычно, к наиболее авторитарному менеджменту, перемены в системах делового общения – вышеперечисленное требует проявлять лояльность к руководителю со стороны сотрудников. Лояльность является ключевым показателем нормальной корпоративной культуры на предприятии. В тех случаях, где он является весьма завышенным во времена кризиса, тип корпоративной культуры обычно не изменяется.

В данном случае однозначно наилучшего и результативного типа культуры не бывает. Результативность корпоративной культуры выражается тем, насколько она подходит к определенной компании с конкретным мировоззрением учредителей, стилем управления и др.

Развитие или изменения политики в сфере корпоративной культуры является долгосрочным процессом, который требует обдумывания и времени на осуществление новых планов. Анализ просто дает возможность завладеть информацией для последующего принятия управленческих решений в любом диапазоне задач, так как корпоративную культуру реально сравнивать с неосязаемой осью, которая проходит через каждый бизнес-процесс предприятия [12].

Сделаем вывод, в кризисный период, когда большое число технологий постоянного менеджмента не функционируют или нуждаются в изменениях, анализ ценностей предприятия дает возможность специалистам, верно определить приоритеты в сфере корпоративной политики, сформировать новейшие действия по управлению персоналом, сформировать корпоративную культуру и, таким образом, создать основу для последующего развития бизнеса.

В заключении можно сделать следующие выводы:

- корпоративная культура представляет собой это ценности, интересы и идеи, которые разделяются группой;

- установкой для корпоративной культуры является гарантия максимальной доходности фирмы путем развития менеджмента человеческими ресурсами для гарантии лояльности персонала к руководству, формирования у персонала отношения к компании как к личному дому;

- также выделяют другие цели корпоративной культуры: экономические, социальные, экологические и адаптационные;

- для повышения боевого духа коллектива в компании в период кризиса можно сформулировать и объявить сотрудникам новые корпоративные слоганы.

- корпоративные программы обучения выступают прогрессивными распространителями и носителями основных культурных ценностей: мастерства, профессионализма, личной эффективности, креативности, взаимопомощи, корпоративных норм общения, способа обмена информацией, обмена опытом т.д.

- лояльность является ключевым показателем нормальной корпоративной культуры на предприятии.

Использованные источники:

1. Бажин А.С. Анализ методов развития персонала организации в практике менеджмента зарубежных стран // Science Time. - 2015. - № 3 (15). - С. 53-58.
2. Бажин А.С. Анализ социального капитала развивающейся организации / Бажин, А.С. // Менеджмент сегодня. - 2013. - № 3. - С. 256-164.
3. Бажин А.С., Овчинников А.С., Светайло Р.В. Роль внутреннего PR организации в системе управления человеческими ресурсами // Экономика и социум. 2014. № 3-1 (12). С. 125-127.
4. Бажин А.С., Овчинников А.С., Светайло Р.В. Современные проблемы отбора и найма персонала в условиях экономической ситуации в России и за рубежом/ Бажин А.С., Овчинников А.С., Светайло Р.В. // Экономика и социум. - 2015. - № 1 (14). - С. 298-301.
5. Ворохоб О.Б. Как хорошая организационная культура помогает пережить кризис? // Управление корпоративной культурой. - 2009. - №2. - С. 112 - 116.
6. Гулимова А. Корпоративная культура: создать нельзя исправить // Управление персоналом. 2010. №9. С. 48-56.
7. Занковский А.Н. Организационная психология: Учебное пособие для вузов по специальности "Организационная психология"/А.Н. Занковский, 2007. М.: Флинта МПСИ- 648 с.
8. Колмычек А.В. Корпоративная культура компании в условиях кризиса», [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.mepi77.com/st_kolmichek.php
9. Политов В. Управление персоналом в период кризиса. / В. Политов. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.umpo.ru/index.php?page_id=17&art_id_1=139&group_id_4=60

10. Полищук Е. В. Влияние корпоративной культуры на повышение эффективности деятельности предприятия / Е. В. Полищук // Молодой ученый. — 2012. — №3. — С. 183-185.
11. Прохорова О. Кризис глазами риэлторов. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://journal-realtor.ru/article/898.htm>
12. Свергун О. Ценностное управление: технология кризис-менеджмента / О. Свергун // Справочник по управлению персоналом, 2009, № 1 (январь).- С.93-97.
13. Феган Б. Корпоративная культура и PR./ Б. Фреган. - Издательство MapT,- 2005. –340 с.

*Бажничина Ю.С.
студент 4 курса
факультет инновационного бизнеса и экономики
Петрюк О.А., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Академия – ИМСИТ
Россия, г. Краснодар*

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГА НА ИГОРНЫЙ БИЗНЕС - ИСТОЧНИКА ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ СУБЪЕКТА РФ

Налог на игорный бизнес – один из трех региональных налогов. Согласно ст.12 НК РФ данный налог устанавливается Налоговым кодексом, законами субъектов РФ и обязателен к уплате на территориях соответствующих субъектов РФ. Сфера его регулирования – налогообложение доходов, полученных от организации и проведения азартных игр.

Налог на игорный бизнес регламентирован гл.29 Налогового кодекса РФ. В соответствии с положениями ст.365 НК РФ, сегодня налогоплательщиками налога на игорный бизнес признаются только организации, осуществляющие предпринимательскую деятельность в сфере игорного бизнеса [1].

Игорный бизнес - предпринимательская деятельность, направленная на извлечение организациями доходов в виде: выигрыша; платы за проведение азартных игр; пари.

На территории Российской Федерации с 1 июля 2009 г. прекратили свое действие все игорные заведения, не имеющие разрешения на организацию и проведение азартных игр в специально созданных игорных зонах, исключением стали букмекерские конторы и тотализаторы.

Игорные зоны, как правило, размещаются за пределами населённых пунктов и представляют собой особый административно-территориальный объект, предназначенный для осуществления деятельности по организации и проведению азартных игр в Российской Федерации.

В настоящее время существуют 4 игорные зоны: в Краснодарском крае («Азов-Сити»), в Алтайском крае («Сибирская монета»), в Приморском крае («Приморье») и в Калининградской области («Янтарная»), ниже кратко дадим характеристику каждой из перечисленных выше зон.

1. «Азов-Сити».

Сегодня «Азов-Сити» - это крупнейшая из четырёх игорных зон, по состоянию на январь 2015 года, здесь действовало три казино. Однако, после окончания Олимпиады - 2014г. в г.Сочи, российские власти решили использовать олимпийские сооружения в качестве мест для проведения азартных игр. Были приняты соответствующие поправки к закону «Об игровой деятельности», где уточнялось, что на Кубани игорная зона может размещаться только на участках, выделенных под строительство олимпийских объектов федерального значения. Министерство стратегического развития, инвестиций и внешнеэкономической деятельности Краснодарского края предупредило арендаторов, ведущих игровой бизнес в «Азов-Сити», о том, что до 1 апреля 2015 года будет издано постановление Правительства о ликвидации данной игровой зоны [6].

Спортивные объекты, построенные к Олимпиаде в городе Сочи, также являются частью игровой индустрии, поскольку спортивные соревнования всегда оставались ярким поводом для азартных пари в букмекерских конторах и на биржах. В связи с Олимпиадой в г. Сочи были тщательно подготовлены для приема туристов и обеспечения их досуга соответствующие объекты. Здесь было возведено множество отелей, торговых центров, ресторанов и клубов. Поэтому большая часть работы для обустройства игровой зоны уже была проведена заранее. Президент РФ поручил Правительству и губернатору Краснодарского края проработать вопрос размещения игровой зоны на территории г. Сочи [8].

Предполагается, что сочинская игорная зона разместится на курортах «Красная Поляна» и, возможно, на «Роза Хутор», они в числе кандидатов. «Роза Хутор» принадлежит холдингу «Интеррос». «Красная Поляна» принадлежит Сбербанку. В декабре 2014 г. Сбербанк сообщил, что отдает «Красную Поляну» принадлежащей Краснодарскому краю компании ОАО «Центр омега» в обмен на олимпийский медиацентр. Став собственностью края, «Красная Поляна» лишится права заниматься игорным бизнесом - скорее всего она сдаст площади в аренду [7].

Ни у мэрии Сочи, ни у «Красной Поляны» пока нет никакой официальной информации о размещении будущей зоны, как сообщают их представители.

Региональные органы власти имеют право соответствующим региональным законом ввести налог на игровой бизнес на своей территории и установить его ставку в пределах, установленных НК РФ. Однако, если региональный закон не принят, то налог все равно считается введенным и полностью регулируется НК РФ. В отличие от других региональных налогов объект налогообложения, база, период и сроки уплаты налога на игровой

бизнес полностью регулируются НК РФ и не могут изменяться региональным законодателем.

2. «Сибирская Монета».

Кемеровская компания ООО «Алти» открыла первое казино «Altai Palace» в алтайской игорной зоне «Сибирская монета» в 250 км от Барнаула. Казино получило разрешительные документы на работу с 1 ноября 2014 г. и начало принимать посетителей.

Согласно разработанному в 2009 году плану, на территории игорной зоны построены основные объекты: сеть казино, гостиничные комплексы на 3000 мест размещения, семейные мини-отели, гостиницы-виллы, конференц-отели, комплекс гостиничных домов в стиле «Русская деревня», конноспортивный манеж с гостиницей, теннисные корты, городок для автогонок, горнолыжный комплекс, киноконцертный комплекс, спортивные центры, вертолетная площадка. В настоящее время в «Altai Palace» работают большой зал - девять столов и 50 игровых автоматов, так же три VIP-зала. Площадь всего комплекса, в котором разместилось казино, — 7000 кв. м. Общая стоимость проекта – 30 млрд. рублей [5].

3. «Приморье».

Первое казино планируют открыть весной 2016 года. Местные власти планируют привлечь новых инвесторов в игорную зону. Под строительство инфраструктуры игорной зоны отведено 620 гектаров земли в курортной зоне Уссурийского залива на берегу бухты «Муравьиная», у мыса «Черепаша» в 50 км от столицы Приморья — города Владивостока и в 15 км от ближайшего аэропорта.

В соответствии с инвестиционным договором, заключенным между ОАО «Корпорация развития Приморского края» и международным инвестором «NagaCorp Ltd», уже начались проектные работы по реализации многофункционального развлекательного объекта «Приморский Энтертеймент Резорт Сити». Проект предусматривает строительство казино, гостиничного комплекса и концертного зала.

И, хотя срок сдачи данных объектов был запланирован лишь на конец 2018 года, в соответствии с утвержденными общим и годовым планами финансирования инвестор ускорил открытие развлекательного комплекса. Таким образом, можно ожидать, что комплекс откроется в конце 2017 года. Планируется, что полное обустройство зоны завершится к 2022 году. В районе бухты уже возведен каркас главного здания «Русское казино». Открытие первого казино в игорной зоне «Приморье» запланировано на 2016 год. А комплекс в бухте «Муравьиная» сможет ежегодно привлекать в Приморье до 8 млн туристов [4].

4. «Янтарная».

В течение долгого времени, несмотря на попытки инвестировать средства в проект, никаких заметных сдвигов в развитии и застройке игорной зоны «Янтарная» не происходило. В настоящее время определен инвестор, который займется ее строительством. Победителем аукциона стала

ЗАО «Группа компаний СТК», получившая в аренду 99,5 га земли на побережье Балтийского моря в районе поселка Куликово. Договор заключен на 15 лет. Девелоперы обязуются вложить в зону не менее 44,5 млрд. рублей.

К строительству первой группы объектов площадью 18 тыс. кв. м инвестор приступил уже осенью 2014 года. Строительство гостиницы бизнес-класса с ресторанами, казино и другими развлекательными центрами планируется сдать в эксплуатацию в сентябре 2015 года. Одновременно начнется строительство гостиничных комплексов, вилл, пансионатов, SPA-центров и других курортных объектов, включая променады с парком развлечений. Общая концепция предусматривает развитие игровой зоны «Янтарная» до 2029 года [3].

21 апреля 2014 года ряд СМИ сообщили о внесении Президентом России законопроекта о создании на территории полуострова Крым, собственной игровой зоны. На данный момент, ведутся поиски оптимального места для её размещения, наиболее вероятным считается выбор территории на Южном берегу Крыма [2].

Налогоплательщиками налога на игровой бизнес признаются организации, осуществляющие предпринимательскую деятельность в сфере игорного бизнеса.

Объектами налогообложения признаются: игровой стол; игровой автомат; процессинговый центр тотализатора/ букмекерской конторы; пункт приема ставок тотализатора/ букмекерской конторы.

Каждый объект налогообложения должен быть в установленном законом порядке зарегистрирован в налоговом органе по месту установки или нахождения не позднее, чем за два дня до даты его установки. Регистрация производится налоговым органом на основании заявления налогоплательщика о регистрации объекта (объектов) налогообложения с обязательной выдачей свидетельства о регистрации объекта (объектов) налогообложения.

Налоговые ставки устанавливаются законами субъектов Российской Федерации в следующих пределах:

- за один игровой стол - от 25000 до 125000 рублей;
- за один игровой автомат - от 1500 до 7500 рублей;
- за один процессинговый центр тотализатора (букмекерской конторы) - от 25000 до 125000 рублей;
- за один пункт приема ставок тотализатора (букмекерской конторы) - от 5 000 до 7 000 рублей.

В случае если ставки налогов не установлены законами субъектов, устанавливаются ставки, как минимальные, предусмотренные Налоговым Кодексом РФ [1].

Согласно ст.370 НК РФ сумма налога исчисляется как произведение налоговой базы по каждому объекту налогообложения и ставки налога.

Налоговым периодом признается календарный месяц. Сумма налога исчисляется налогоплательщиком самостоятельно как произведение

налоговой базы, установленной по каждому объекту налогообложения, и ставки налога, установленной для каждого объекта налогообложения. Для игровых столов существует одна особенность: в случае, если один игровой стол имеет более одного игрового поля, ставка налога по указанному игровому столу увеличивается кратно количеству игровых полей.

Налог на игорный бизнес является важнейшим орудием перераспределения национального дохода, специфической формой производственных отношений, которые формируют их общественное содержание. Налоги как часть распределительных отношений общества отражают закономерности производства.

Законодательство Российской Федерации направлено на создание нового режима государственного регулирования деятельности по организации и проведению азартных игр на территории Российской Федерации и установление ограничений на осуществление данной деятельности в целях защиты нравственности, прав и законных интересов граждан.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ/ www.garant.ru/
2. Мясоедова А.А., Петрюк О.А. Особенности налогообложения на территории вновь созданных субъектов Российской Федерации // Сборник материалов V Междунар. научно-практической конференции «Экономика сегодня: проблемы и пути их решения. – г.Ставрополь, 2014 г. – С. 142-147
3. Портал региональных новостей Reg News/ Ставок больше нет / <http://regnews.ru/society/krasnodarskiy-kray-kazino-489/>
4. Информационный портал Igorka.ru / Игорный бизнес в России. Формирование игорных зон/ <http://igorka.ru/gambling/>
5. Информационное агентство «Амител» / Алтайская игорная зона «Сибирская монета» <http://www.amic.ru/news/299285/>
6. «Российская Бизнес-газета» № 963 (34) / [http:// www.rg.ru /2014/09/02/igornaya-zona.html](http://www.rg.ru/2014/09/02/igornaya-zona.html)
7. «Деловая газета.Юг» / Новости Краснодарского края / Азов-Сити ждет ликвидация / http://www.dg-yug.ru/a/2015/01/26/Azov-Siti_zhdet_likvidacija
8. Газета Ведомости выпуск №3761 <http://www.vedomosti.ru/business/articles/2015/01/30/proigrali-10-mlrd-rub>

Базарбеков Т.Т.
докторант программы ДВА
Международная бизнес школа КазЭУ им. Т. Рыскулова
Казахстан, г. Алматы

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВЛИЯНИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЫ НА СТЕПЕНЬ ВЛИЯНИЯ КОМПАНИИ

Как установлено в работе макроэкономическую среду можно описать как совокупность макроэкономических процессов, обладающих свойством воспроизводимости функциональных связей и определяющей условия и мотивы хозяйственных решений микроэкономических субъектов. В ходе исследования и обобщения современной теории экономического роста, представленной работами Р. Лукаса, П. Ромера, Ч. Джонса, Дж. Стиглица, Ф. Кюдланда, Э. Прескотта и др. сделаны следующие выводы:

- на современном этапе развития в качестве основных факторов экономического роста выделяют накопление человеческого капитала и распространение новых технологий;*
- единственным источником повышения эффективности экономического роста может стать формирование новой технологической базы;*
- особую роль играет накопление человеческого капитала и знания (информация), как необходимые условия инновационного развития, которое является основой повышения конкурентоспособности.*

Стратегические приоритеты развития и формирования бизнеса должны стать первоочередными при разработке концептуальных программ управления казахстанской экономикой. Важным постулатом служит проведение эффективной макроэкономической политики.

Стимулирование экономического роста Казахстана связано с факторами макроэкономического регулирования, которые формируются на основе мировых индикаторов и показателей состояния государственного бюджета, прозрачности и гибкости механизма управления налоговой системой, инвестиционного климата и привлекательности, развития финансового и реального секторов экономики.

В условиях посткризисного развития экономики Казахстана и в целом в мире, а также глобализации мировой экономики обозначилась совокупность взаимосвязанных проблем в области управления бизнесом.

Целью макроэкономической политики является устойчивый экономический рост, справедливое распределение доходов, стабильность цен, гарантированная занятость, обеспечение экономической безопасности. В то же время имеется потребность государства в краткосрочных инструментах стабилизации, воздействующих на совокупный спрос, таких как уровень внутреннего кредитования, процентные ставки и ставки налогообложения, общий уровень государственных расходов, валютный

курс. В условиях долгосрочного развития экономики, при структурной модернизации выделяются следующие уровни макроэкономической среды: определение сферы государственных инвестиций, регулирование финансовой системы (структуры налогов, соотношения между государственными и местными финансами, современная промышленная политика), принятие мер, непосредственно влияющих на цены товаров отечественного производства и их конкурентоспособность, а также режим внешней торговли. В условиях открытой экономики внешнее и внутреннее равновесие имеет важнейшее макроэкономическое значение и должно входить в число приоритетных целей государственной экономической политики.

Между тем макроэкономическая политика не всегда адекватна экономическим процессам, происходящим на микроуровне, в то же время она не может не учитывать все многообразие объективных связей микро- и макропроцессов. В данном случае экономические процессы создают адекватную среду и условия формирования эффективной деятельности предприятий и организаций.

Макроэкономическая среда функционирования бизнеса, образует опосредованное окружение предприятия. Непосредственным окружением являются смежные предприятия или граждане – в первую очередь покупатели продукции и поставщики ресурсов. Особое значение имеют взаимоотношения и взаимные ожидания предприятия и этих экономических субъектов³.

Для того чтобы проанализировать макроэкономическую среду необходимо вовремя отслеживать основные индикаторы, которые позволяют нам оценить сложившуюся экономическую ситуацию в стране. Макроэкономическая среда — это состояние экономики с множеством взаимосвязей, показателей или факторов, которые воздействуют на экономику стран, или одной страны или отдельно взятого сегмента. При проведении анализа, используются следующие экономические показатели: валовой внутренний продукт, валовой национальный продукт, инфляция, процентные ставки, денежная масса.

Далее приведем более полный анализ воздействия данных индикаторов на экономику страны и непосредственно их влияние на процесс инвестирования.

Валовой внутренний продукт (далее ВВП) — показывает совокупную рыночную стоимость конечных товаров и услуг, произведенных на территории страны за определенный период (как правило за год). В условиях, когда в стране ситуация благоприятная, происходит экономический рост, вследствие этого валовой внутренний продукт страны увеличивается, улучшается качество жизни населения. Или, наоборот, в случае экономического спада, доходы населения сокращаются, уменьшаются

³ Золотарчук В. В. Макроэкономика. - М.: Инфра-М. 2010. – С. 78

доходы предприятий, растет в стране безработица, государственный долг страны увеличивается, что отражается на снижении показателя внутреннего валового продукта. Следует обратить внимание на то, что ВВП рассматривается в динамике по годам, поскольку цены на товары и услуги имеют тенденцию изменяться в зависимости от сложившейся ситуации на рынке⁴.

Также важным показателем экономического развития страны является валовой национальный продукт, в который включается стоимость продукта, созданного как в самой стране, так и за рубежом, а также вычитается стоимость товаров и услуг, произведенных на территории страны иностранцами. Данный показатель применяют для анализа и сопоставления цен с зарубежными рынками.

Еще одним инструментом макроэкономического анализа является показатель инфляции, который может оказывать существенное влияние на развитие экономики. Инфляция это процесс повышения общего уровня цен в экономике. Она может проявляться в переполнении сферы обращения деньгами вследствие их чрезмерного выпуска или в сокращении товарной массы в обращении при неизменном количестве выпущенных денег. Основным показателем инфляции является индекс потребительских цен, который рассчитывается для групп товаров и услуг, входящих в потребительскую корзину. В потребительскую корзину включают товары и услуги первой необходимости (а именно, продукты питания, одежда, топливо, транспорт, медицинское обслуживание и т.д.)⁵.

Индекс потребительских цен измеряется отношением сумм цен потребительской корзины для данного периода к ценам прошлых периодов:

$$\text{ИПЦ} = \text{ПК}_\text{т} / \text{ПК}_\text{б} \quad (1)$$

где

ИПЦ — индекс потребительских цен, %

ПК_т и ПК_б — потребительская корзина в текущих и базовых ценах соответственно.

Инфляция оказывает сильное влияние на рынок акций. Так, к примеру, стоимость акций растет вместе с инфляцией, поскольку при покупке акций инвесторы становятся акционерами предприятия и получают часть активов, которые вслед за инфляцией переоцениваются. Рынки государственных ценных бумаг являются очень чувствительными к инфляции, так как доход по облигациям заранее установленный, а при инфляции можно потерять полученный доход. При повышении инфляции реальная процентная ставка

⁴ Васильев В. П., Холоденко Ю. А. Макроэкономика. - М.: Дело и Сервис. 2011. – С. 78

⁵ Антипина О. Н, Миклашевская Н. А., Никифоров А. А. Макроэкономика. - М., : Дело и Сервис. 2011. – С. 188

(процентная ставка с учетом инфляции) уменьшается. Это является негативным фактором для экономики любой страны⁶.

Ещё один важный показатель, который необходим для проведения фундаментального анализа на уровне макроэкономики — это показатель денежной массы.

Для определения денежной массы страны за определенный период времени применяются так называемые денежные агрегаты (Monetary Aggregates):

— M1 = наличные деньги в обращении, то есть деньги вне банков, дорожные чеки, депозиты до востребования, прочие чековые депозиты;

— M2 = M1 + средства на расчетных, текущих и специальных счетах в кредитных организациях; во вкладах населения и предприятий в банках;

— M3 = M2 + сертификаты и облигации государственного займа;

— M4 = M3 + различные формы депозитов в кредитных учреждениях.

Денежная масса зависит от двух факторов. Это количество денег в обращении и скорость их оборота. Соотношение взаимосвязи принято записывать в виде уравнения, называемого основным уравнением количественной теории денег, из которого следует, что уровень цен будет изменяться пропорционально изменению денежной массы в обращении:

$$M * V = P * Q \quad (2)$$

где

M — масса денег

V — скорость обращения денег

Q — количество товаров, представленных на рынке

P — цена товара.

Таким образом, необходимо постоянно анализировать экономические индикаторы, поскольку от их развития зависит ситуация на рынке ценных бумаг, что в свою очередь влияет на процесс инвестирования.

Макроэкономическая среда складывается из шести основных факторов:

- демографических,
- экономических,
- природных,
- научно-технических,
- политических,
- культурных⁷.

Можно отметить, что макроэкономическая предпринимательская среда — это общественная экономическая ситуация, включающая в себя степень экономической свободы, наличие (или возможность появления) предпринимательского корпуса, доминирование рыночного типа

⁶ Никифоров А. А., Антипина О. Н., Миклашевская Н. А. Макроэкономика. - М.: Дело и Сервис. 2010 - С. 85

⁷ Анисимов А. А., Артемьев Н. В., Тихонова О. Б. Макроэкономика. - М.: Юнити-Дана. 2010 – С. 98

экономических связей, возможность формирования предпринимательского капитала и использования необходимых ресурсов. Показателем степени общественной свободы предпринимательства служит число вновь появляющихся самостоятельных предприятий, формирования предпринимательского капитала и использования необходимых ресурсов. Показателем степени общественной свободы предпринимательства служит число вновь появляющихся самостоятельных предприятий

Известно, что все составляющие макроэкономической среды в динамике меняют свое состояние. В этой связи, энергетическая корпорация для сохранения основных параметров своей деятельности и создания предпосылок к развитию и повышению эффективности может, осуществляя мониторинг и прогнозирование изменений макроэкономической среды, планировать и осуществлять свою деятельность по одному из заранее разработанных сценариев, например: пессимистический, стабилизационный, оптимистический.

Использование сценариев для разработки стратегии корпорации - подход достаточно известный. В частности К. Койн и С. Субраманьям, рассматривая уровни неопределенности в стратегическом планировании указывают, что "на втором уровне неопределенности результаты анализа показывают, что в перспективе ситуация будет меняться в соответствии с одним из нескольких отличных друг от друга сценариев, хотя неизвестно, с каким именно. В этом случае корпорации могли разрабатывать свою стратегию на основе одного из двух возможных сценариев"⁸.

Более широкий подход рассматривается П. Скобелевым. Он пишет: "Основную производственную деятельность корпорации можно описать в категориях теории деятельности на базе следующих концептов: цели деятельности, среды деятельности, субъектов-индивидов и объектов деятельности, исходного материала, знаний - особо выделяемых из числа средств и фиксируемых в специальных знаковых формах, орудий и инструментов, исходной и конечной ситуации, результата и сценариев действий, ресурсов и ограничений деятельности".

В первом подходе при разработке сценариев учитываются факторы только одной - правовой среды, а второй подход ограничивает область использования сценариев лишь сферой деятельности корпорации. То есть при разработке стратегии энергетической корпорации одновременно учитывать сценарии развития многих неопределенностей макроэкономической среды. Реализация такого комплексного подхода позволит, по нашему мнению, более адекватно определять будущие действия корпорации и избежать различных ошибок и случайностей.

В предлагаемых сценариях в качестве информационно-аналитической базы используется набор характеристик. В частности, для прогноза деятельности в макроэкономической среде может быть составлена матрица

⁸ Базылев Н. И. Макроэкономика.- М. : Современная школа. 2007 – С. 37

тенденций, в которой могут быть запланированы несколько вариантов изменения макроэкономической среды и мероприятия реакции энергетической корпорации.

Рассмотрим более подробно несколько граничных сценариев.

1. Пессимистический сценарий

Пессимистическим называется сценарий, для которого $TP_{\max} = -1$, то есть, экономическая, правовая и институциональная среда имеют негативную тенденцию. На практике это, в частности, означает, что в экономической среде, например, повышаются ставки банковского кредитования, снижается объем иностранных инвестиций, в правовой среде, принимаются достаточно жесткие законы, ущемляются права акционеров и самих корпораций, институциональная среда сужается. В этом случае энергетическая корпорация может начать комплекс мероприятий по повышению своей инвестиционной привлекательности.

2. Умеренно-пессимистический сценарий

Умеренно-пессимистический сценарий складывается, когда одна или две среды имеют негативную тенденцию, а остальные стабильны, то есть:

$$-0,3 > TP_{\max} > -1. \quad (3)$$

На практике это может означать, что в экономической среде возрастают инфляционные ожидания, снижается индекс реального спроса, правовая среда не изменяется, а в институциональной среде, например, существуют трения с поставщиками. В этой ситуации энергетическая корпорация проводит частные мероприятия по каждому конкретному направлению⁹.

3. Стабилизационный сценарий

Стабилизационный сценарий ($+0,3 > TP_{\max} > -0,3$) свидетельствует о практическом отсутствии какой-либо динамики в любой из рассматриваемых сред. Это означает, что для энергетической корпорации складываются предпосылки для развития и повышения эффективности. В этой связи, основным направлением деятельности является привлечение дополнительных источников финансирования для расширения производства, повышения качества продукции, оптимизации затрат.

4. Умеренно-оптимистический сценарий

Этот сценарий складывается, когда одна или две среды имеют позитивную динамику, остальные стабильны. Например:

$$+0,3 < TP_{\max} < +1. \quad (4)$$

Практически это означает, что экономика имеет тенденции роста, покупательная способность населения растет, принимаются новые законы,

⁹ Стрелец И. А. Макроэкономика. М.: Рид Групп. 2011 – С. 13

отражающие реалии текущего состояния национальной экономики. Институциональная среда стабильна, то есть все обязательства выполняются в установленные договорами и законодательством сроки. В этой ситуации энергетическая корпорация может применить агрессивную стратегию, используя позитивные тенденции в отдельных средах, попытаться осуществить прорыв в остальных. Например, в описанном выше сценарии, энергетическая корпорация может осуществить PR-акции для привлечения новых участников институциональной среды (акционеров, потребителей и др.).

5. Оптимистический сценарий

Оптимистический сценарий, характеризующийся соотношением $TR_{max} = +1$, свидетельствует об очень благоприятном климате для энергетической корпорации. В этих условиях направления деятельности могут быть следующими:

- оптимизация управления, подготовка его к возможному росту энергетической корпорации;
- подготовка и размещение эмиссии для привлечения новых капиталов;
- перераспределение доходов в инновационный процесс.

В рамках оптимистического сценария основным критерием деятельности энергетической корпорации является разумный консерватизм, который позволяет принимать решения, не ухудшающие тип сценария¹⁰.

Для прогнозирования динамики изменения макросреды можно использовать определенный инструментарий, позволяющий точнее отслеживать тенденции и осуществлять стратегическое планирование деятельности энергетической корпорации. Рассмотрим его более подробно. В частности, для прогнозирования состояния правовой среды можно использовать показатель эффективности правового поля (ЭПП). Для расчета значения показателя могут быть использованы смешанные методы, имеющие формальное и неформальное представление. Комплексная оценка заполненности правового поля, а также количества законодательных противоречий позволяет проанализировать текущее состояние правовой среды.

Заполненность правового поля может быть оценена экспертным путем. В качестве общей площади правового поля может использовать набор вопросов, нуждающихся в законодательном регулировании, а в качестве полезной площади - количество урегулированных вопросов. Например, одним из вопросов управления деятельностью энергетических корпораций является вопрос о порядке перехода права собственности на акции. Существует добровольный и принудительный способы передачи прав собственности, однако в законодательстве описана только добровольная передача. В этом конкретном случае заполненность правового поля будет

¹⁰ Моисеев С. Р. Макроэкономика. М.: КноРус. 2008 – С. 36

равняться 0,5. То есть, оценивая многие вопросы, можно получить обобщенную оценку заполненности правового поля. В этой связи, эффективность правового поля повышается с увеличением его заполненности.

С другой стороны, как уже отмечалось выше, в законодательстве имеются определенные противоречия. Чем больше этих противоречий, тем труднее урегулировать вопросы во внесудебном порядке и тем труднее оценивать законность действий участников процесса управления деятельностью энергетических корпораций. В итоге эффективность законодательства повышается со снижением количества противоречий №

Таким образом, на основе анализа полученных данных можно заключить, что в складывающейся ситуации тенденция развития правовой среды позитивная и при разработке корпоративной стратегии необходимо учитывать этот фактор как один из благоприятных.

Использованные источники:

1. Золотарчук В. В. Макроэкономика. - М.: Инфра-М. 2010. – С. 78
2. Васильев В. П., Холоденко Ю. А. Макроэкономика. - М.: Дело и Сервис. 2011. – С. 78
3. Антипина О. Н, Миклашевская Н. А., Никифоров А. А. Макроэкономика. - М, : Дело и Сервис. 2011. – С. 188
4. Никифоров А. А, Антипина О. Н., Миклашевская Н. А. Макроэкономика. - М.: Дело и Сервис. 2010 - С. 85
5. Анисимов А. А., Артемьев Н. В., Тихонова О. Б. Макроэкономика. – М.: Юнити-Дана. 2010 – С. 98
6. Базылев Н. И. Макроэкономика.- М. : Современная школа. 2007 – С. 37
7. Стрелец И. А. Макроэкономика. М.: Рид Групп. 2011 – С. 13
8. Моисеев С. Р. Макроэкономика. М.: КноРус. 2008 – С. 36

Базарбеков Т.Т.

докторант программы DBA

Международной бизнес школы КазЭУ им. Т. Рыскулова

Казахстан, г. Алматы

МЕХАНИЗМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ДЛЯ РАЗВИТИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЫ БИЗНЕСА

Понятие «суммарной ценности» включают не только материальные результаты, но и такие трудно поддающиеся измерению ценности социального характера и социально-экономического характера, как улучшение окружающей среды, здоровья человека, предотвращение социального конфликта. Обосновывается необходимость государственного регулирования, направленного на создание условий и стимулов к инновационному развитию, становление современной инфраструктуры и научной базы. Поскольку в современных условиях нарастающего процесса глобализации эффективность экономического роста определяется

конкурентоспособностью национальной экономики на международных рынках наукоемкой (высокотехнологичной) продукции. Для повышения эффективности экономического роста области важны активизация малого и среднего бизнеса, развитие современной инфраструктуры и научно-исследовательской деятельности на базе полноценного использования интеграционного ресурса.

Экономический рост есть составляющая экономического развития, лишь один из критериев его, при этом наиболее употребимый при всех своих недостатках. И в связи с трудностями измерения процесса экономического развития в макроэкономике чаще всего анализируют именно экономический рост, который свое выражение находит в увеличении реального валового внутреннего продукта, также часто используется показатель – валовый национальный продукт как в абсолютном объеме, так и на душу населения.

Экономический рост – это количественное и качественное совершенствование общественного продукта за определенный период времени. Экономический рост означает, что на каждом данном отрезке времени в какой-то степени облегчается решение проблемы ограниченности ресурсов и становится возможным удовлетворение более широкого круга потребностей человека¹¹.

Процесс экономического роста включает в себя взаимодействие его факторов. В макроэкономике выделяют три группы факторов экономического роста:

- факторы предложения (наличие людских ресурсов, природных ресурсов, основного капитала, уровень технологии);
- факторы спроса (уровень цен, потребительские расходы, инвестиционные расходы, государственные расходы, чистый объем экспорта);
- факторы распределения (рациональность и полнота вовлечения ресурсов в процесс производства, эффективность использования вовлекаемых в экономический оборот ресурсов)¹².

Все факторы экономического роста взаимосвязаны и переплетены. Так, производительность труда повышается при условии применения современного оборудования и материалов под руководством способного предпринимателя в условиях хорошо работающего хозяйственного механизма. Поэтому точно определить долю того или иного фактора экономического роста достаточно сложно. Более того, все эти крупные факторы являются комплексными, состоят из ряда более мелких элементов, вследствие чего факторы можно перегруппировывать.

Так, по внешне- и внутриэкономическим элементам можно выделить внешние и внутренние факторы (например, капитал делится на

¹¹ Борисов Е.Ф. Экономическая теория. – М.: Юрист, 1997. – С. 45–46.

¹² Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. Макроэкономика. – СПб.: Питер, 2002. – С. 230

поступающий в страну извне и на мобилизуемый внутри страны, а последний можно разделить на используемый внутри страны и на вывозимый за ее пределы и т.д.).

Цели государственного регулирования определяют его задачи, методы и механизмы. Государственная социально-экономическая политика должна способствовать изменению структурных соотношений в реальном секторе экономики в четырех взаимосвязанных направлениях:

- совершенствование организационной и управленческой структур в реальном секторе экономики, обусловленное необходимостью повышения качества менеджмента на всех уровнях управления, предполагающее проведение реформы предприятий и государственного сектора экономики;

- улучшение технологической структуры материального производства на основе замещения устаревших технологий и основных фондов современными, что предполагает существенное изменение темпов и пропорций инвестиционного процесса (роста объемов инвестиций, включая иностранные, с предоставлением государственных гарантий, сокращение сроков их окупаемости, увеличения доли инвестиций в современные технологии, прежде всего, в высокие технологии);

- изменение структуры производства, предполагающее увеличение доли продукции с высокой степенью обработки (высокой добавленной стоимостью);

- развитие инфраструктуры экономики, в т.ч. таких важнейших отраслей, как транспорт и связь.

Повышение эффективности экономического роста, на наш взгляд, возможно путем обеспечения макроэкономической стабильности, повышения качества человеческого капитала, эффективного использования ресурсной базы, стимулирования инновационного развития, оптимизации структуры экономики, обеспечения экологической безопасности.

Особое внимание следует уделить стимулированию внедрения прогрессивных методов организации производства на малых и средних предприятиях региона, такие как внедрение СМК (ISO-9000) и Системы сбалансированных показателей (ССП, в западной литературе именуется BSC –Balanced Score Card). Сертификация на соответствие менеджмента качества снижает барьеры выхода на внешние рынки, а внедрение передовых методов организации производства, таких как ССП позволяет повысить конкурентоспособность предприятий за счет рационализации, повышения качества продукции и улучшения мотивации.

Учитывая высокую роль внедрения системы менеджмента качества в конкурентоспособности предприятий, факт столь низкого процента предприятий, сертифицированных на соответствие стандартам ИСО, требует пристального внимания, учитывая, что в вышеприведенном перечне предприятий доминируют крупные нефтяные и строительные компании.

В данном направлении возможно применить в Казахстане опыт Чили

по содействию сертификации требованиям ИСО-9000 предприятий малого и среднего бизнеса, упомянутый ранее в первом разделе.

Успех любой экономической и информационно-экономической деятельности будет гарантирован лишь при наличии профессионально подготовленных кадров, особенно менеджеров; инновационных программ и бизнес-планов по их реализации, финансовых средств и инвестиций. Дж. Стиглиц считал, что одним из немногих достижений, которые оставила коммунистическая эпоха, был высокий уровень человеческого капитала. Главная задача на современном этапе: не только не растерять имеющийся потенциал человеческого капитала, но и преумножить его.

Решение кадровых проблем возможно по трем направлениям: путем создания системы непрерывного образования и переподготовки кадров, ротации кадров и миграции готовых специалистов, формирование временных творческих коллективов в сетевом информационном пространстве, в том числе без отрыва от основного производства. При использовании современных информационных технологий третье направление является наиболее эффективным, поскольку требует относительно небольших начальных затрат. Оно предполагает создание региональных информационно-инновационных центров на основе территориально-интегрированных научно-производственных структур, например технопарков.

Основными задачами и функциями таких центров является:

- выполнение НИОКР и их освоение в экспериментальных образованиях;
- внедрение информационно-коммуникационных технологий в практику местного самоуправления;
- разработка и организация исполнения региональных программ развития;
- обеспечение работ по созданию эффективных социально-производственных комплексов: подготовка и экспертиза инновационных процессов и проведение конкурсов между исполнителями и инвесторами по их финансированию и реализации;
- организация Интернет-торговли и поставка нужной, в первую очередь, наукоемкой продукции;
- создание механизмов бюджетного и внебюджетного финансирования своей деятельности в зависимости от результатов реализации разработанных проектов и программ;
- организация комплексной системы непрерывной подготовки и переподготовки управленческих кадров, в том числе в дистанционном режиме.

Обеспечение приоритетного развития науки как основы инновационной экономики предполагает решение задач:

- концентрация финансовых ресурсов (частных инвестиций и бюджетных средств) на ограниченном числе приоритетных научных

направлений с участием предприятий – потенциальных заказчиков НИОКР;

- углубление интеграции науки и образования.

Указанные задачи предполагают реализацию мероприятий:

- сформировать (с участием предприятий – потенциальных заказчиков НИОКР) периодически обновляемый региональный каталог перспективных направлений научных исследований, обеспечить широкий доступ к нему всех заинтересованных лиц;

- проводить ежегодный региональный конкурс научных исследований, по результатам которого осуществлять сфокусированное финансирование (гранты) перспективных научных направлений в соответствии с региональным каталогом;

- ежегодно при формировании бюджета предусматривать выделение средств для финансирования НИОКР, осуществляемых научными организациями и вузами региона (для грантовой поддержки);

- добиваться увеличения финансирования НИОКР, проводимых научными организациями и вузами региона, за счет бюджета и международных грантов;

- обеспечить проведение областных, республиканских и международных научно-практических семинаров, конференций и круглых столов по актуальным проблемам экономического и социального развития региона с участием известных в стране и за рубежом ученых и представителей бизнеса.

Активизация коммерциализации результатов НИОКР будет обеспечена в результате решения следующих задач:

- создание системы освоения и использования предприятиями маркетинга наукоемкой продукции;

- развитие венчурного финансирования инновационных проектов;

- институциональное закрепление центра ответственности за развитие инновационного сектора в структуре исполнительных органов государственной власти региона;

- содействие развитию связей между промышленностью и научными организациями;

- развитие институтов, обеспечивающих защиту прав интеллектуальной собственности.

Указанные задачи предполагают реализацию мероприятий:

- организовать систему повышения уровня квалификации кадров предприятий и организаций области в сфере маркетинга наукоемкой продукции с целью продвижения произведенных в результате реализованных инновационных проектов продукции и технологий на казахстанский и международные рынки;

- обеспечить дальнейшее развитие региональных фондов, осуществляющих венчурные инвестиции;

- организовать ежегодный конкурс инновационных проектов, выработать четкие требования к представляемым инновационным проектам;

– организовать проведение маркетинговой, экономической, технологической экспертизы инновационных проектов и сформировать портфель инновационных проектов региона в разрезе отраслей;

– создать систему взаимодействия предприятий, с одной стороны, и научных организаций и ВУЗов, с другой стороны, обеспечивающую разработку НИР по заказам предприятий в соответствии с их потребностями;

– проводить обследование структуры спроса предприятий на новые производственные технологии и на этой основе сформировать заказ на их разработку региональным научно-исследовательским организациям и вузам;

– проводить статистическое обследование промышленности и научно-технической сферы области для оценки технологического уровня основных фондов предприятий и их готовности к инновационному освоению научно-технических разработок;

– создать центр ответственности за развитие инновационного сектора региона;

– поощрять строительство ТНК центров по подготовке кадров и центров исследований и разработок. Центры по подготовке кадров положительно зарекомендовали себя в Сингапуре. Для преодоления опасений инвесторов относительно качества рабочей силы, им было предложено основать в Сингапуре собственные центры по подготовке местных технических специалистов, в которых обучение проводилось бы их собственными инструкторами. Некоторые центры финансировались правительством, другие были созданы совместно с такими корпорациями, как «Филипс», «Роллей» и «Тата». В течение 4–6 месяцев обучения рабочие, проходившие подготовку в условиях, близких к производству, могли ознакомиться с системой работы и культурой других наций, так что компании охотно принимали их на работу. Эти центры стали полезными еще и потому, что помогали сравнить уровни подготовки местных рабочих и рабочих из других стран, что способствовало повышению стандартов подготовки рабочих в Сингапуре. А центры исследований и разработок ТНК активно развиваются в соседней России.

Предлагаемые меры, на наш взгляд, позволят повысить эффективность экономического роста в Республике Казахстан.

Использованные источники:

1. Борисов Е.Ф. Экономическая теория. – М.: Юрист, 1997. – С. 45–46.
2. Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. Макроэкономика. – СПб.: Питер, 2002. – С. 230

Базылева А.И., к.э.н.

доцент

кафедра финансов

УОФПБ «Международный университет «МИТСО»»

Республика Беларусь, г. Минск

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. Малый и средний бизнес является важнейшей составляющей экономики любого государства. Он представляет сегодня перспективный развивающийся сектор, постепенно увеличивающий свою роль и значение в обеспеченности экономического роста. МСБ зарубежных стран достиг значительных успехов благодаря системной поддержке органов государственной власти, местного самоуправления, специализированных банков, саморегулируемых организаций частного бизнеса. Вместе с тем предприниматели встречаются с целым рядом трудностей, которые можно преодолеть только при помощи кредита. Поэтому кредитование малого и среднего бизнеса выступает необходимой и перспективной задачей.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, кредитование, государственная поддержка МСП, предприниматели.

Сегодня в мире наблюдается повышенный интерес к проблеме дальнейшего развития малого и среднего бизнеса. Это объясняется тем, что малый и средний бизнес является одним из важнейших элементов рыночной экономики: он придает ей должную гибкость, мобилизует крупные финансовые и производственные ресурсы, напрямую связан с темпами роста ВВП и его качественными характеристиками, несет в себе мощный монопольный потенциал, во многом решает проблему занятости населения и другие социальные проблемы общества.

В США предприятия малого бизнеса, производящие около 40% валового внутреннего продукта, обеспечивают занятость почти половины трудоспособного населения, осваивая вдвое больше нововведений, чем крупные фирмы. Они представляют собой основные генераторы инновационных процессов в промышленности, динамично реагируя на изменения структуры потребления. В Германии, Канаде, Великобритании доля малого бизнеса в производстве составляет 60-70%. Показательным явлением также является участие малого бизнеса в экспорте продукции ведущих стран. По оценке экспертов, доля малых и средних фирм в промышленном экспорте ряда развитых стран составляет: Германии и Нидерландов – примерно 40%, Италии – 20-25%, США и Японии – 15% [1].

В мировой практике считается нормой государственная поддержка малого и среднего предпринимательства через специализированный правительственный орган, имеющий достаточные ресурсные возможности и полномочия. В США это SBA (Small Business Administration), в Великобритании – «Национальное Агентство по обслуживанию малого бизнеса (SBS), в Германии – «Генеральный Директорат малого и среднего

бизнеса, ремесленничества, услуг и свободных профессий» (DG VIII) «Федерального Министерства экономики и технологий» (BMWА), в Японии – «Агентство малого и среднего предпринимательства» (SMEA), в Венгрии – «Национальный Совет по развитию предпринимательства», а в Польше – «Департамент ремесленничества, малого и среднего предпринимательства». При этом, часть исполнительных полномочий делегируется другим организационным структурам (профильным министерствам, контрольно-ревизионным службам, департаментам, банкам, фондам и т.п.) [2]. Функции всех вышеназванных ведомств во многом схожи, отличия заключаются в иерархии подчиненности и во взаимодействии с другими ведомствами, в организационной структуре и в масштабах деятельности, а так же в системе отношений с партнерскими и общественными организациями.

Изучение функций государственных организаций, ведающих поддержкой предприятий малого и среднего бизнеса в развитых странах показало, что наиболее кардинальное решение было найдено в США в форме такой организационной структуры как «Администрация Малого Бизнеса при Президенте США» (Small Business Administration – SBA) созданной в 1953 г. В состав SBA входят 4 департамента, осуществляющих непосредственную оперативную работу по поддержке и развитию предприятий малого и среднего бизнеса, а также координирующих реализацию долгосрочных программ. Кроме того, имеются два независимых управления (Адвокатура и Генеральная Инспекция), один административный департамент (информационный центр, отдел трудовых ресурсов и плановый отдел) и 9 специализированных отделов и служб. Важнейшую стратегическую роль играют управления Адвокатуры и Генеральной Инспекции образованные, соответственно в 1976 г. и в 1978 г. по решению Конгресса, как независимые структурные подразделения в составе SBA. Эти управления призваны реалистично оценивать и представлять объективную информацию о деятельности SBA в органы Федерального Правительства. Эффективность деятельности SBA подтверждается как фактом устойчивого развития США и мощью сектора малого и среднего бизнеса, так и использованием опыта SBA при проведении преобразований в системах поддержки малого и среднего бизнеса в странах ЕС, в Великобритании и Японии, а так же в других странах.

SBA подчинена непосредственно президенту страны и решает три основные задачи: обеспечивает финансовую поддержку малым и средним предприятиям, содействует получению госзаказов, предоставляет технические и консультационные услуги по вопросам управления. В настоящее время SBA является одной из наиболее авторитетных и крупнейших в мире организаций, специализирующихся в поддержке МСП.

Одной из стран, где развитие МСП насчитывает уже многолетнюю историю, является Германия. Государственная поддержка бизнеса в Германии включает в себя более 500 программ на федеральном и региональном уровнях и направлена на содействие инвестиционной

деятельности в сфере МСБ. Инвестиции являются основополагающей предпосылкой для появления на рынке новых МСП и приспособления уже существующих к изменяющимся условиям и техническому прогрессу.

Предприятиям малого и среднего бизнеса оказывают поддержку как органы государственной власти и местного самоуправления (на уровне федерации, федеральных земель, городских и земельных округов, общин), так и публично-правовые институты, в частности специализированные банки, такие как Кредитанштальт фюр Видерауфбау (КфВ), а также саморегулируемые организации частного бизнеса, например, палаты ремесленников, торгово-промышленные палаты [3].

Льготное кредитование в Германии в значительной степени соответствует принципу «помощи для самостоятельного развития» и включает в себя несколько важных кредитных и консультационных программ для МСП:

1. Поддержка начинающих предпринимателей.
2. Общая и региональная поддержка предпринимателей.
3. Содействие инвестициям, направленным на охрану окружающей среды.
4. Поддержка инвестиций в научно-исследовательские работы, технологии и инновационные разработки.
5. Поддержка экспортной промышленности и инвестиций за рубежом.

Около трети валового национального продукта Германии поступает из-за рубежа. Небогатая сырьевыми ресурсами Германия нуждается в конкурентоспособном экспорте для сохранения рабочих мест и поддержания высокого уровня жизни. Постоянно возрастает значение экспортных рынков для многих немецких МСП. Именно для них особое значение имеют гарантии на случай неплатежей по экспортным операциям на сложных зарубежных рынках. Установлению партнерских связей между немецкими и зарубежными предприятиями способствуют консультации по общим вопросам экспортных операций, проводимые саморегулируемыми экономическими организациями за рубежом и в Германии [2].

Таким образом, в сферу целевой поддержки в Германии попадают важнейшие направления, по которым ведется оптимизация деятельности МСП, и все ключевые секторы хозяйства. Отличительной чертой немецкой политики является то, что имеются четкие критерии, на основании которых может быть принято решение о предоставлении помощи, существует своеобразное разделение труда между частными кредитно-финансовыми институтами и государственными органами поддержки, налажен эффективный контроль за ее использованием. Общие принципы кредитной поддержки МСП, можно кратко охарактеризовать следующими постулатами:

- во-первых, целевой характер программ поддержки МСП, их адресность.

- во-вторых, государственные кредиты предоставляются только при наличии либо собственного финансового участия предпринимателя в проекте, либо кредитов или гарантий со стороны его банка.

Именно четкое соблюдение указанных принципов изначально вводит государственное кредитно-финансовое регулирование развития МСБ в рамки, согласующиеся с общей концепцией социального рыночного хозяйства, препятствуя денежной накачке экономики, прямому вмешательству в воспроизводственный процесс мерами, так называемой, государственной инвестиционной политики.

Интересен опыт работы Великобритании в сфере малого и среднего предпринимательства и его кредитования.

В Великобритании интерес к малому бизнесу усилился в начале 70-х годов, когда консервативное правительство Э.Хита сформировало комиссию Болтона (1971 г.) для обследования ситуации в секторе мелкого предпринимательства и выработки соответствующих рекомендаций. В период последнего правления консерваторов были созданы максимально благоприятные условия для оживления частного предпринимательства. Сектор мелких и средних предприятий (96% которого составляют фирмы с числом занятых менее 20 человек) органично вписался в структуру рыночной экономики, став необходимым условием ее существования. Не последнюю роль в развитии малого бизнеса сыграло стремление консерваторов представить Великобританию «нацией собственников», обеспечив себе таким образом массовую поддержку избирателей [4].

Правительство лейбористов, сменившее консерваторов в мае 1997 г., продолжает поддерживать принятые ранее законы и программы по созданию и сохранению малого бизнеса.

Сегодня на долю мелкого бизнеса приходится 21% внутреннего товарооборота, в нем сконцентрировано 36 % рабочей силы страны. Каждый восьмой взрослый занят индивидуальным бизнесом [1].

Проблемами мелкого и среднего бизнеса занимается департамент, возглавляемый чиновником в ранге министра. Ему помогают министерства торговли и промышленности, экологии, здравоохранения, занятости, социальной защиты.

Правительство способствовало принятию новых законов, предоставляющих дополнительные права органам местного самоуправления в отношении мелких фирм.

Одной из серьезных проблем, с которой постоянно сталкиваются мелкие фирмы, является неплатежи. Система межфирменных расчетов в Великобритании – самая несовершенная в Западной Европе. По данным Конфедерации британской промышленности, каждая пятая фирма прекращает существование именно из-за задержки в оплате своих товаров и услуг.

С помощью льготных налогов и кредитов правительству удалось переломить тенденцию к замедлению роста малого бизнеса [5].

Каждый банк Великобритании имеет собственную систему кредитования. Например, Barclays Bank разработал две программы для создания и расширения бизнеса. Согласно первой размер кредита составляет от 5 до 100 тыс. ф.ст. и предоставляется сроком на 5 лет. Проценты (15-17%) взимаются с годового оборота фирмы, а не с суммы кредита. По второй программе величина кредита составляет от 5 до 500 тыс. ф.ст., он выдается на срок от 2-х до 20 лет на покупку завода, оборудования и т.п. Процент за такой кредит устанавливается в соответствии с действующей ставкой Банка Англии либо определяется самим банком.

Правительственная Программа гарантирования кредитов распространяется на большую часть (70-80%) кредитов, предоставляемых банками мелкому бизнесу. Ежегодно в бюджете выделяется около 50 млн ф.ст. на покрытие гарантий банкам. Несмотря на столь мощную поддержку банков со стороны правительства, мелкие фирмы часто разоряются [5].

Правление Федерации мелкого бизнеса и Конфедерация британской промышленности считают, что одной из главных причин этого являются недостатки налоговой системы.

Активное участие в становлении мелких фирм принимают крупные компании. Например, Royal Dutch Shell, ICI, Control Data практикуют командирование квалифицированных управляющих со своих предприятий на мелкие фирмы на срок до двух лет. Компания British Gas инвестировала 15 млн ф.ст. в развитие малого бизнеса, связанного с разработкой новых технологий для нефтяной и газовой промышленности. Для поиска и подбора мелких фирм, занятых разработкой новых технологий либо производством товаров и услуг для нефтяной промышленности, создано специализированное дочернее предприятие British Gas Ventures.

Особенно ощутима помощь крупного бизнеса в период становления мелкого предприятия. Такие гиганты, как Royal Bank of Scotland, Rank Xerox, British Telecom, разработали серию программ, предусматривающих возмещение мелкому предприятию транспортных и гостиничных расходов, обеспечение компьютерами, копировальным и телекоммуникационным оборудованием. Все эти услуги существенно облегчают деятельность начинающего предпринимателя. Значительна в стартовый период и поддержка банков.

Разумеется, помощь крупных компаний мелким предпринимателям не бескорыстна. В результате такого содействия банк Royal Bank of Scotland овладел 45% рынка мелкого бизнеса в Шотландии, а компания British Gas обеспечила развитие новых технологий для собственного производства исключительно с помощью мелких фирм.

В Великобритании получила развитие интеграция мелких предприятий в структуру крупных компаний. В этих случаях крупный бизнес помимо собственных подразделений организует сеть мелких и мельчайших автономных хозяйственных единиц, управляемых их арендаторами или владельцами. Все большую роль приобретают различного рода контрактные

соглашения между крупным и мелким бизнесом. Примером может служить бум франчайзинга. Согласно такому контракту, крупная компания предоставляет мелкому предпринимателю возможность пользоваться ее именем и торговым знаком, поставляет необходимое оборудование, транспортные средства. Действуя на принципах франчайзинга и выплачивая часть выручки, составляющую, как правило, 2-10% оборота, мелкий предприниматель приобретает финансовую и техническую помощь крупной компании [5].

Развитию подобных связей способствуют ведущие английские банки Barclays Bank и National Westminster, которые создали специальные отделы по оказанию финансовой помощи мелким предпринимателям, заключающие соглашения типа франчайзинга.

Правительство поощряет сотрудничество мелких и крупных хозяйственных структур. Национальный совет экономического развития подготовил специализированный каталог мелких фирм, с помощью которого крупные компании могут выбрать потенциальных партнеров. Кроме того, создан специальный центр, способствующий контактам между крупными и мелкими фирмами. Значительную помощь малому бизнесу оказывают информационные центры фирм General Elektrik, National Computer, а также министерство торговли и промышленности.

Отличительной особенностью кредитования малых и средних предприятий является повышенная степень риска, обусловленная следующим факторами: ограниченностью собственных средств предприятий, недостатком качественной информации и финансовом положении данной группы заемщиков, сложностью формирования их репутации малых и средних предприятий, а также ограниченными возможностями переуступки их специфических активов. Издержки, связанные с высокой степенью риска, в конечном счете, перекладываются на малые и средние предприятия – потенциальных заемщиков, что выражается в увеличении стоимости заемных средств и росте требований к гарантийному обеспечению кредита. При этом недостаточное гарантийное обеспечение наряду с неудовлетворительными с точки зрения банка результатами деятельности предприятия и несоответствием предоставленной малыми и средними предприятиями информации требованиям банка выделяется среди основных причин отказа в выдаче кредита в рассмотренных в исследовании промышленно развитых странах.

В целом в рассматриваемых промышленно развитых странах малый и средний бизнес играет значительную роль в экономике. По мере того, как отдельные компании создаются, функционируют, расширяют свою деятельность или прекращают свое существование, в совокупности доля малых и средних предприятий в основных экономических показателях остается стабильной чему в значительной степени способствует развитая система кредитования.

Использованные источники:

1. Финк Т.А. Малый и средний бизнес: зарубежный опыт развития [Текст] / Т.А. Финк // Молодой ученый. – 2012 - №4. – С. 177-181.
2. Калинин А.В. Анализ развития и состояние малого и среднего бизнеса в мире // Экономика, предпринимательство и право. – 2011. - №4. – С. 3-12.
3. Малый бизнес: Учебное пособие / кол. Авторы; Под редакцией В.Я. Горфинкеля. – М.Кнорус. 2009.-423 с.
4. Растущий малый и средний бизнес в России и за рубежом: роль и место в экономике. Москва, 2010 г. – Режим доступа : http://www.ruaee.ru/datas/menu/final-report-mid-sized_businesses_russia-abroad-281010.pdf - Дата доступа: 17.03.2015.
5. Зарубежный опыт малого бизнеса / Кредитный портал КредитБизнес.ру, 2014 г. – Режим доступа: <http://www.kreditbusiness.ru/foreignbusiness> - Дата доступа: 17.03.2015.
6. Малый бизнес: зарубежный опыт [Электронный ресурс], [2012] – Режим доступа: <http://www.mispnsk.ru/articles=45> - Дата доступа: 17.03.2015.

*Бакеев Б.В., к.э.н.
старший преподаватель*

*Вохмина Е.И.
студент 3го курса*

*Бакеев Б.В., к.э.н.
старший преподаватель*

*Бокова Э.В.
студент 3го курса*

*КНИТУ-КАИ им. А. Н. Туполева
Россия, г. Казань*

ИНФЛЯЦИЯ И ИНФЛЯЦИОННЫЕ ОЖИДАНИЯ

Аннотация

В данной статье рассматривается одна из наиболее острых экономических проблем – инфляция. В статье рассмотрены причины инфляции, ее виды, последствия. Эта проблема рассматривается как со стороны государства, так и населения в целом. Инфляция это всегда большой удар по экономике страны. Её последствия носят не менее опасный социально – экономический характер.

«Как избежать ее», «как быть готовым к ней», «как суметь противостоять ей» - ученые всегда будут задаваться этими вопросами. Поэтому в тексте также рассмотрены и мнения ученых-экономистов, таких как В.В.Новожилов и Л.Н.Юровский.

Ключевые слова

Инфляция, дефляция, инфляционные ожидания, экономический рост страны, международная валюта.

Инфляция — это устойчивая тенденция к повышению общего (среднего) уровня цен — выражает долговременный процесс снижения покупательной способности денег.

Инфляция никогда не носит положительный характер. В любом случае это сложный период, как для страны, так и для населения в целом. При инфляции цены на товары растут, а денег для осуществления покупок, даже товаров повседневной необходимости, бывает недостаточно. Это приводит к негативному настрою внутри страны.

Инфляция может быть открытой и закрытой. Открытая инфляция представляет собой рост цен на товары, а закрытая инфляция проявляется в исчезновении товаров на рынке. Переход от закрытой инфляции к открытой инфляции, происходит очень болезненно. Такой случай наблюдался в 1992 г., тогда население страны потеряло большую часть своих сбережений.

Причины возникновения инфляции могут быть разными. Инфляция может быть вызвана преобладанием спроса над предложением, и наоборот. Преобладание спроса может быть вызван увеличением государственных заказов (к примеру, военных), увеличением спроса на средства производства в условиях полной занятости и практически полной загрузки производственных мощностей, а также ростом покупательной способности населения (рост заработной платы) в результате активных действий профсоюзов. В связи с преобладанием спроса товары теряют свою покупательскую ценность.

Также причиной инфляции может стать несбалансированность государственных доходов и расходов, выражающаяся в дефиците госбюджета. То есть этот дефицит финансируется за счет займов в Центральном эмиссионном банке, что приводит к росту массы денег в обращении.[1]

Однако инфляция может быть положительна для предпринимателей. Только в том случае, если на вас "висят" невыплаченные до конца долги и кредиты, то они попросту обесценятся. Или же вам нужен кредит. Если государственные кредиты для банков станут доступнее, то и получить кредит в них будет значительно проще.

В экономике существует такое понятие как инфляционные ожидания — это ожидания, которые определяют действия экономических субъектов на всех рынках: финансовом, товарном, труда.

Оно характеризуется тем, что дает будущее представление о тех или иных экономических переменных в условиях неопределенности, позволяя тем самым населению и государству строить свою будущую денежную и ценовую политику, оценивая доходы, расходы, прибыль, кредиты.[2]

Рассмотрим мнения ученых-экономистов по поводу такого экономического явления, как инфляция, и проанализируем их.

В.В.Новожилов ученый специалист по финансовым и хозяйственным вопросам, в частности, по проблемам инфляции считал, что создание денег сосредоточено в руках банков, потому что «инфляция же есть не что иное,

как увеличение денежного спроса при неизменном товарном предложении». Также утверждал, что для обуздания инфляции необходимо разработать "внешние преграды". Например, это могло быть ограничение выпуска денег банками краткосрочными ссудами, налог на банкноты, выпущенные свыше предельной суммы и т.д. Изучив особенности развития денежного хозяйства, В.В.Новожилов пришел к выводу, что «Для высокоразвитого денежного хозяйства органическая связь мира денег с миром товаров есть основной вопрос – вопрос бытия».[3]

Проблемой инфляции занимался также ученый Л.Н.Юровский, который считал, что признаками инфляции является усиление бестоварья, напряженное состояние промышленности, замедление заготовок хлеба и некоторых видов сырья, невыполнение экспортного плана. Л.Н. Юровский по многим вопросам перекликается с В.В. Новожиловым: «Фискальная инфляция вызывает расточение в потреблении и кончается кризисом недопроизводства. Банковская инфляция вызывает расточение в производстве и кончается кризисом перепроизводства. Отсюда высшая цель денежной политики – достижение «правды» в денежном обращении. Деньги – служебное орудие хозяйства, и они должны быть верным отражением мира товаров».

Рассмотрев мнения этих двух ученых можно придти к выводу о том, что в экономике главное – это производство материальных благ, что полученные финансы в ходе народного хозяйства должны направляться на развитие экономики и социальную поддержку народа. Инфляция считается предпочтительнее дефляции, так как она подталкивает экономику к развитию.

В связи с событиями 2014 года и ныне продолжающиеся в 2015 году в стране проблема инфляции становится очень актуальной. Как все знают, доллар – это международная валюта. И изменения связанные с ростом или же падением доллара, отражаются непосредственно на российском рубле.

Сейчас доллар все растет в цене и неизвестно, сколько будет в ближайшее время. Многие синоптики обещают падение курса доллара, но пока на данный момент рубль дешевеет, что видно по росту цен на товары. [4]

Мы живем в очень интересное и трудное время резких и глубоких экономических, политических и социальных перемен в России. Экономика – это особый мир, быть вне экономики невозможно.

Экономическое явление инфляция, возможно, возникло одновременно с возникновением денег. Инфляция представляет собой одну из наиболее острых проблем экономики страны. Она отрицательно влияет на все стороны жизни общества. Инфляция препятствует экономическому росту страны, уничтожает сбережения физических и юридических лиц, высокая же инфляция разрушает денежную систему, ослабляет национальную валюту, подрывает возможности финансового государственного бюджета.

Инфляция является самым эффективным средством перераспределения национального богатства – от более бедных слоев к более богатым, усиливая тем самым социальное расслоение.

Использованные источники:

1. Андрианов В. Инфляция и методы ее регулирования // Маркетинг. - 2008. - №5. - С. 3 – 13 [Электронный ресурс]: Учебное пособие – Режим доступа: <http://pandia.org/text/77/203/76687.php>
2. Эксперт. Как победить инфляцию. № 13, 08.04.2007. [Электронный ресурс]: Научно-исследовательская статья – Режим доступа: http://expert.ru/expert/2007/13/kak_pobedit_inflyaciyu/
3. Виктор Валентинович Новожилов - выдающийся ученый и педагог. Сборник – 2011 [Электронный ресурс]: Научно-исследовательская статья – Режим доступа: <http://www.hse.ru/data/2012/11/21/1248358272/%D0%9D%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B6%D0%B8%D0%BB%D0%BE%D0%B2.pdf>
4. Инфляция на 2014 год – научные статьи. [Электронный ресурс]: Научно-исследовательские статьи – Режим доступа: <http://www.interfax.ru/business/396400;>
<http://ru.tradingeconomics.com/russia/inflation-cpi;> <http://bs-life.ru/makroekonomika/inflyatsiya2014.html>

Бакиева Р.Р.
студент 6 курса
ИНЭФБ

Башкирский Государственный Университет
РФ, г. Уфа

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕРОПРИЯТИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ УСЛОВИЙ ТРУДА

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы определения экономической эффективности мероприятий по улучшению условий труда. Выявляются особенности и проблематика оценки затрат предприятия, выделяемые на улучшение условий труда.

Ключевые слова: Экономическая эффективность, условия труда, предприятие, мероприятия по условиям труда.

В условиях рыночной экономики возрастает значение различных факторов, которые воздействуют на эффективность производства, так как в силу возрождающейся конкуренции результативность деятельности становится решающей предпосылкой существования и развития предприятий. Труд является необходимым условием человеческого существования. Процесс труда нуждается в правильной организации, которая необходима не только для получения экономического эффекта, но и для развития человека. В связи с этим актуальным вопросом является создание эффективных условий труда.[1,с.56].

Условия труда — это совокупность факторов производственной среды, оказывающих влияние на функциональное состояние организма работающих, их здоровье и работоспособность в процессе труда. Они определяются применяемым оборудованием, технологией, предметами и продуктами труда, системой защиты рабочих, обслуживанием рабочих мест и внешними факторами, зависящими от состояния производственных помещений, создающими определенный микроклимат[2].

Безусловно, для каждого человека, для каждого субъекта экономической деятельности значение благоприятных условий труда является важным критерием для осуществления качественной профессиональной деятельности. Благодаря созданию соответствующих условий труда, которые будут отвечать современным требованиям и стандартам, все это позволит повысить эффективность рабочего и производственного процесса, сохранить и приумножить человеческий капитал (в значение которого входит не только наличие интеллектуальных способностей и умений, но и здоровье самого человека). Поэтому основная задача любого руководителя - обеспечить и создать благоприятные условия[3,с.63].

Практика показывает, что средства, направленные на улучшение условий труда и повышение его безопасности, не окупают себя. В связи с этим государство несет значительные финансовые потери на льготы, компенсации и возмещение ущерба работникам, занятым в опасных и вредных условиях труда. Так, по данным статистики, средства, расходуемые на улучшение условий труда, в общей сумме расходов на охрану труда составляют около 25 %, а затраты на льготы, компенсации и возмещение неблагоприятных условий труда – около 75%.

Экономическая эффективность должна определяться еще на стадии планирования мероприятий по улучшению условий труда для обоснования как социальной, так и экономической эффективности проектируемых решений и выбора оптимального их варианта. При сравнении вариантов проектируемых мероприятий по улучшению условий труда предпочтение должно отдаваться тем, при которых обеспечивается наибольший социальный эффект. Объективная оценка мероприятий по улучшению условий труда с позиции экономической эффективности может влиять на изменение социальных показателей. К примеру, повышение производительности труда будет проявляться через увеличение работоспособности работников за счет улучшения условий труда, предупреждения утомления, повышения эффективности использования оборудования и фонда рабочего времени. Правильно разработанный комплекс мероприятий, направленных на улучшение условий труда, может обеспечить прирост производительности труда на предприятии до 20 %.

Следующий показатель экономической эффективности - снижение непроизводительных затрат времени и труда. Эти затраты обычно складываются из-за неблагоприятных условий труда, обусловленных

организацией рабочих мест без учета требований эргономики. Так, непроизводительные затраты времени и труда, увеличивающие трудоемкость работ, связаны с необходимостью выполнения лишних движений, физических усилий, нервно-психологических нагрузок, принятием неудобных поз вследствие неудачного расположения органов управления оборудованием, конструктивного оформления рабочих мест и получением лишней информации. Еще один показатель экономической эффективности - увеличение фонда рабочего времени, которое возможно за счет сокращения целодневных потерь из-за неявки на работу в результате производственной травмы или заболевания. Несомненно, условия труда существенно влияют не только на профессиональную заболеваемость, но и на возникновение и длительность общих заболеваний[3,с.168.

Также резервом экономии расходов являются льготы и компенсации за работу в неблагоприятных условиях труда: сокращенный рабочий день, дополнительный отпуск, повышенные тарифные ставки, льготные пенсии. Данные расходы связаны со значительными трудовыми потерями и сопровождаются большими денежными выплатами за время, которое не было отработано. Создание безопасных условий труда позволяет полностью или частично отменить эти льготы и компенсации, что дает значительную экономию расходов на эти цели.

Предприятие может получить экономию также за счет снижения затрат из-за текучести кадров по условиям труда. По данным статистических исследований около 20 % уволившихся работников по собственному желанию составляют лица, не удовлетворенные условиями труда: тяжелый физический труд, неблагоприятные санитарно-гигиенические условия, монотонность работы, ухудшение здоровья. Имея представление не только о социальной, но и об экономической эффективности мероприятий, работодатель более планомерно может осуществлять затраты на их проведение и управлять социально-экономическими последствиями несчастных случаев и профессиональных заболеваний.

В заключение необходимо отметить, что, условия труда необходимо понимать как результат действия множества взаимосвязанных факторов производственного и социально-психологического характера. Потому, проводя мероприятия по улучшению условий труда на предприятии надо учитывать все факторы условий труда. От этого зависит эффективность проводимых мероприятий. Конечно, при этом надо учитывать специфику конкретного производства.

Использованные источники:

1. Мухаметлатыпов Ф.У., Емельянова К.Ю. Организация трудового процесса в современной аудиторской фирме // Сборники конференций НИЦ Социосфера. – 2013. - №18. - С.107.
2. Финоченко В.А., Кирищев В.И. Социально-экономическая эффективность приведения рабочих мест к требованиям норм охраны труда/Электронный научный журнал «Инженерный вестник Дона», 2013,

№1.

3. Чалдаева, Л.А. Экономика предприятия: Учебник / Л.А. Чалдаева. - М.: Юрайт, 2011. - 348 с.

Балашов Е.В., к.ю.н.

доцент

Зиятдинов Э.Р.

студент 5го курса

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Россия, г. Уфа

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЗЕМЕЛЬНЫЙ НАДЗОР

Многовековая практика свидетельствует о том, что залогом жизнеспособности и процветания любого государства являются принадлежащие ему земли. Данный факт обуславливает важность государственного земельного надзора в системе государственного управления в сфере землепользования. Под государственным земельным надзором понимаются деятельность уполномоченных федеральных органов исполнительной власти, направленная на предупреждение, выявление и пресечение нарушений органами государственной власти, органами местного самоуправления, а также юридическими лицами, их руководителями и иными должностными лицами, индивидуальными предпринимателями, их уполномоченными представителями и гражданами требований, установленных земельным законодательством, посредством организации и проведения проверок указанных лиц, принятия предусмотренных законодательством Российской Федерации мер по пресечению и (или) устранению последствий выявленных нарушений, и деятельность указанных уполномоченных органов государственной власти по систематическому наблюдению за исполнением требований земельного законодательства, анализу и прогнозированию состояния исполнения требований земельного законодательства при осуществлении органами государственной власти, органами местного самоуправления, юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями и гражданами своей деятельности [1].

Основное предназначение земельного надзора - повышение эффективности использования земель, именно поэтому на современном этапе развития земельных отношений предъявляются повышенные требования к системе государственного учета и регистрации земельных участков, а также к контролю за их правовым статусом и рациональным использованием.

В настоящее время проблема усиления государственного земельного надзора наиболее актуальна. Ослабление земельного контроля влечет за собой рост числа земельных правонарушений, что сказывается на качественном состоянии земель. Поэтому основная задача государственного надзора за использованием и охраной земель — это обеспечение исполнения

земельного законодательства, соблюдения установленных требований (норм, правил, нормативов), выполнения мероприятий по охране земель органами государственной власти, местного самоуправления, юридическими лицами, их должностными лицами, а также гражданами [1].

Одной из главных проблем в сфере государственного земельного надзора является осуществление взаимодействия с органами местного самоуправления при проведении последними муниципального земельного контроля. К сожалению, в некоторых муниципальных образованиях данный вид взаимодействия осуществляется слабо, а в отдельных и вовсе отсутствует.

Для повышения эффективности и качества осуществления государственного земельного надзора необходимо увеличить количество внеплановых проверок, горячих телефонных линий, изготовление информационных буклетов, проведение в городе различного рода акций и мероприятий, направленных на повышение эффективности использования земель.

Использованные источники:

1. Земельный кодекс РФ от 25.10.2001 №136-ФЗ (принят ГД ФС РФ 28.09.2001) (в редакции от 21.07.2014)

*Балашов Е.В., к.ю.н.
доцент
Мустанов Т.У.
студент 5го курса
БГАУ
Россия, г. Уфа*

ОСОБЕННОСТИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ДЛЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Актуальность проблем предоставления земельных участков для строительства в настоящее время не вызывает каких-либо сомнений. За последние годы приняты ряд новых федеральных законов, урегулировавших различные аспекты строительной деятельности, а в десятки других были внесены изменения. Были приняты практические меры по реализации Федеральной целевой программы «Жилище» и Национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России».

В последнее время проблемы предоставления земельных участков из публичной собственности вызывают интерес как ученых, так и у отдельных граждан, столкнувшихся с данной проблемой.

При анализе правовой основы и практической составляющей данного вопроса в первую очередь хотелось бы отметить проблему регионального законодательства. Так, на федеральном уровне, а именно пунктом 2 статьи 28 Земельного кодекса Российской Федерации закреплено, что предоставление земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности, в собственность граждан и юридических лиц

осуществляется за плату. При этом предоставление земельных участков в собственность граждан и юридических лиц может осуществляться бесплатно в случаях, предусмотренных Земельным кодексом, федеральными законами и законами субъектов Российской Федерации[1].

Согласно Решению Совета городского округа город Уфа Республики Башкортостан №33/11 от 28.02.2008г., предоставление земельного участка в собственность осуществляется путем проведения торгов, а лицам, нуждающимся в улучшении жилищных условий, однократно и бесплатно без процедуры проведения торгов[4].

Граждане, признанные в установленном порядке нуждающимися в жилых помещениях по месту жительства, могут претендовать на получение земельного участка для индивидуального жилищного строительства на льготных условиях.

Одним из оснований признания граждан нуждающимися в жилых помещениях является обеспечение общей площадью на одного члена семьи менее учетной нормы. Решением Совета городского округа город Уфа Республики Башкортостан от 09.06.2006г. №12/22 установлена учетная норма, исходя из которой определяется уровень обеспеченности граждан общей площадью жилого помещения, в размере менее 12 кв.м. общей площади жилого помещения на одного человека[3].

Также существует проблема, связанная с предоставлением земельных участков под ИЖС, представляет собой предъявление чрезмерных требований к кандидатам, а также расширительное толкование норм законодательства со стороны компетентных органов, ответственных за рассмотрение заявлений о предоставлении земельных участков по ИЖС. При данных обстоятельствах единственным способом защиты со стороны заявителей является обращение в суд. Следует отметить, что не всегда судебные органы при решении подобных вопросов встают на сторону государственных органов.

В соответствии со ст. 10.1 Закона Республики Башкортостан от 5.01.2004 г. № 59-з «О регулировании земельных отношений в Республике Башкортостан» учет граждан, претендующих на предоставление земельных участков, осуществляется уполномоченным органом по месту жительства в порядке очередности, исходя из времени поступления заявлений в уполномоченный орган, отдельно по каждой категории[2].

Законом Республики Башкортостан от 28.09.2011 г. № 437-з внесены изменения в Закон Республики Башкортостан от 05.01.2004 г. № 59-з «О регулировании земельных отношений в Республике Башкортостан», в 4 и 5 части 2.1 статьи 10 на получение бесплатно и однократно земельных участков, устанавливается запрет на снятие их с учета при достижении детьми (одного из детей) или ребенка – инвалида совершеннолетия до принятия земельными комиссиями решения о предоставлении однократно и бесплатно земельных участков в собственность для индивидуального жилищного строительства[2].

Дополнительно введена норма, устанавливающая, что получение несовершеннолетними гражданами в соответствии с частью 2.2 статьи 10 Закона Республики Башкортостан «О регулировании земельных отношений в Республике Башкортостан» земельных участков в общую долевую собственность в порядке однократного и бесплатного предоставления земельных участков для индивидуального жилищного строительства из земель, находящихся в государственной или муниципальной собственности, не является основанием для отказа после достижения ими совершеннолетия при наличии оснований, предусмотренных частью 2.1 статьи 10 Закона Республики Башкортостан «О регулировании земельных отношений в Республике Башкортостан», в предоставлении однократно и бесплатно земельных участков для индивидуального жилищного строительства.

Семья утрачивает статус многодетной при проживании и воспитании в семье менее трех детей в возрасте до 18 лет[2].

Третья проблема, в которой потерпевшей стороной скорее являются компетентные органы, ответственные за предоставление земельных участков для индивидуального жилищного строительства, представляет собой злоупотребление правом со стороны заявителей. Так, некоторые граждане, пользуясь льготным предоставлением земельных участков, а также положениями Градостроительного кодекса Российской Федерации об отсутствии обязанности в получении разрешения на ввод в эксплуатацию, а также получения технических паспортов объектов, предназначенных для ведения личного подсобного хозяйства (часть 4, статьи 8 Федерального закон от 29.12.2004 № 191-ФЗ «О введении в действие Градостроительного кодекса Российской Федерации»), а также положениями Федерального закона от 21.07.1997 № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» о регистрации права собственности на объекты ИЖС в упрощенном порядке получают земельные участки под индивидуальное строительство, а возводят на них многоквартирные дома для дальнейшей продажи. Однако в силу статьи 51 Градостроительного кодекса получение разрешения на строительство индивидуального жилого дома все же требуется. Как правило, объекты недвижимости в таких домах продаются как доли в праве общей собственности на дом. Закон не содержит прямого запрета на совершение подобных сделок. Тем не менее в силу статьи 222 Гражданского кодекса Российской Федерации данное строение может быть признано самовольной постройкой и в случае если «застройщик» не докажет, что сохранение постройки не нарушает права и охраняемые законом интересы других лиц и не создает угрозу жизни и здоровью граждан. Если данные обстоятельства доказать не удастся, постройка подлежит сносу на основании решения суда за счет средств «застройщика»[5].

На основании вышеизложенного можно сделать следующий вывод: на практике мы получаем, что ввиду наличия значительных пробелов в законодательстве и злоупотребления правом со стороны некоторых граждан

реально нуждающиеся в подобной социальной поддержке лица лишаются возможности в получении необходимой помощи со стороны государства.

Использованные источники:

1. Земельный Кодекс Российской Федерации от 25 октября 2001 г. N 136-ФЗ (ред.от 8 марта 2015 г.) // СПС «Консультант Плюс».
2. Закон Республики Башкортостан от 05.01.2004 N 59-з "О регулировании земельных отношений в Республике Башкортостан"
3. Решение Совета городского округа город Уфа Республики Башкортостан от 09.06.2006г. №12/22
4. Решение Совета городского округа город Уфа Республики Башкортостан №33/11 от 28.02.2008г
5. Дикусар, В.М. Предоставление земельных участков для строительства/ В.М. Дикусар// Российская Юстиция. 2006. № 8. С. 15.

Баликов К.А.

аспирант

**Московский государственный
университет пищевых производств**

Россия, г. Москва

ПРИОРИТЕТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Современный этап развития промышленности тесно связан с глубокими изменениями в социально-экономических отношениях, вызванных процессами глобализации. При этом промышленные комплексы национальных экономических систем стран лидеров в хозяйственном развитии претерпели существенные изменения. При относительно резком сокращении занятости многократно выросла производительность, трансформировались организационно-экономические структуры, принципиально изменились схемы размещения производственных мощностей, модифицировались воспроизводственные циклы и возросла мобильность производств. Но самые принципиальные изменения происходят в научно-технической и технологической сферах, которые обуславливают объективную необходимость расширения процессов инноватизации в промышленном комплексе.

Данные тенденции изменения функциональной роли промышленного производства в национальных и в глобальной хозяйственных системах по-разному преломляются в многообразных по формам и масштабам промышленных организациях. Так, мировая практика показала высокую эффективность в освоении инноваций среди малых частных предприятий, в том числе в индустриальном секторе. При этом со стороны государства оказывалась эффективная косвенная поддержка преимущественно рыночными инструментами.

Российская промышленность на протяжении всего пореформенного периода практически оставалась без активной государственной поддержки, а

промышленная политика в законодательном пространстве появилась только в конце прошлого года. Не получило широкое развитие и малое предпринимательство, параметры которого до сих пор многократно меньше аналогичных по экономически развитым странам.

Широкое распространение получила точка зрения, согласно которой процессы создания кластера и его последующего развития должны носить исключительно естественный характер, а вмешательство государства в данные процессы может носить деструктивный характер, ведущий к снижению эффективности интеграционного образования и его последующему разрушению. Примеров этому существует достаточное множество. Зачастую искусственные попытки государства стимулировать развитие кластерных форм интеграции приводили к пустым расходам общественных ресурсов на протяжении достаточно большого периода времени. Однако в противоположность этому существует и масса других примеров, когда вмешательство государства в процесс создания и развития кластерных образований приводило к формированию хозяйственно эффективных и устойчивых структур, которые впоследствии выступали точками территориального роста. Данный факт приводится в качестве контраргумента сторонниками активной государственной позиции в процессах образования и функционирования кластеров [2].

Между тем не подвергается сомнению представление о том, что само по себе появление предприятий ядра не всегда ведет к формированию вокруг них предприятий периферии. Ведь, как правило, кооперация между участниками интеграционного процесса опосредована возникновением связей, направленных на оптимизацию бизнес-процессов и извлечение повышенной добавленной стоимости. Однако данные связи носят неявный характер. Потому что в целом они являются следствием исходно низкого уровня заинтересованности субъектов к пространственной кооперации, даже несмотря на возникающие положительные эффекты, так как выгоды от них не всегда являются очевидными для субъектов хозяйственной деятельности.

В свою очередь, именно данный аспект и препятствует естественному процессу образования и развития кластерных форм интеграции предприятий. Благодаря чему появилась третья точка зрения на участие государства в процессах формирования и развития кластеров. Она занимает промежуточное положение между двумя крайними, представленными выше. И актуализирует роль государства как посредника между предприятиями ядра и предприятиями периферии в налаживании взаимодействия. В таком случае государству присваивается роль субъекта, уменьшающего информационную асимметрию процесса хозяйственной кооперации. Исполнение данной роли государством ведет к стимулированию взаимодействия между субъектами кластерного образования и, как следствие, более полному использованию возникающих эффектов.

Причем следует отметить, что подобное присутствие государства в процессах кластерообразования требует обращать внимание на специфику

развиваемых им форм кооперации, а именно – их горизонтальную или вертикальную направленность, с целью предотвращения возникновения межотраслевых монопольных структур, не заинтересованных в инновационном развитии и ограничивающих свою деятельность извлечением монопольной ренты. В связи с этим особенно важным становится вопрос создания институциональной среды, способствующей формированию и реализации кластерных инициатив.

Кроме того, следует обратить внимание и на тот факт, что развитие кластерных образований в экономике носит эволюционный характер. Постепенное развитие кооперационных связей сопровождается преобразованием простого объединения хозяйствующих субъектов в мощную производственную систему. При этом естественный процесс формирования кластера длится достаточно продолжительный период времени, а также требует значительного объема ресурсов, которые должны быть в наличии у субъектов кооперации. В связи с этим представляется, что участие государства в реализации кластерных проектов должно лежать в плоскости определения наиболее перспективных направлений формирования интеграционных образований в экономике, а также применения наиболее эффективного управленческого инструментария, способствующего этому. Помимо этого государство также должно участвовать в устранении провалов рынка, связанных с несовпадением частных и общественных издержек и выгод.

В то же время объектом государственного управления выступают не отдельные отрасли, а весь комплекс межотраслевых взаимосвязей, представленных в рамках кластерного образования. Конкурентные отношения взаимно интегрированных предприятий со временем образуют общую коммерческую идеологию, позволяющую данным компаниям осуществлять совместные инвестиции в развитие инноваций. Следствием процесса слияния интересов является вынос центра принятия основных решений за пределы системы управления конкретных предприятий, что в совокупности стимулирует концентрацию крупных предприятий кластера на реализации стратегических направлений своей деятельности. При этом промежуточные цепочки технологического процесса передаются предприятиям периферии. Это позволяет обеспечить формирование промышленной и инновационной ориентации малого и среднего бизнеса, входящего в состав кластерного образования, благодаря чему образуется своего рода пространственная структура, обеспечивающая инновационное развитие производств и территории [1].

С учетом вышесказанного, становится возможным сформулировать основные содержательные элементы государственной кластерной политики:

- разработка общей стратегии кластерного развития;
- реализация конкретных кластерных проектов.

Реализация данных элементов должна заключаться в следующем:

- популяризация кластерных проектов путем проведения различных форумов и создания производственных площадок;
- развитие научной основы кластерных проектов путем проведения соответствующей работы с научно-исследовательскими и образовательными учреждениями;
- поддержка процессов хозяйственной кооперации путем создания необходимых институциональных и инфраструктурных условий;
- поддержка кластерных инициатив, реализуемых субъектами Федерации, посредством четкой координации деятельности между соответствующими органами власти;
- финансовая поддержка кластерных проектов путем осуществления прямого финансирования или предоставления различного рода льгот и субсидий.

При этом, если принять во внимание тот факт, что формирование кластерных образований не может целиком и полностью опираться лишь на рыночные механизмы, то представленный выше комплекс мероприятий, который должен быть реализован государством в рамках реализации кластерной политики, следует дополнить и такими элементами, как:

- определение базовых производств, образующих ядро кластерного образования;
- стимулирование развития отраслей, образующих периферию кластерного образования.

Таким образом, основной целью государственной кластерной политики на федеральном уровне становится создание необходимых условий для формирования и реализации кластерных инициатив. В то время как на региональном уровне основной целью государственной кластерной политики становится непосредственная реализация кластерных проектов.

Не менее важным вопросом в реализации государственной кластерной политики является использование соответствующего инструментария, позволяющего наиболее эффективным образом инициировать и стимулировать образование интеграционных структур в промышленном производстве. При этом стоит отметить, что в международной практике подчеркивается отсутствие необходимости в разработке какого-либо совершенно нового государственного инструментария. Так как, по сути, государственная кластерная политика не является отдельным направлением государственной политики, и зачастую рассматривается в качестве составного элемента государственной промышленной или инновационной политики. К примеру, в большинстве стран Европейского союза реализация кластерной политики осуществляется в рамках инновационной государственной политики. К тому же инновационная политика является составным элементом государственной промышленной, научно-технической, региональной политики, а также политики поддержки малого предпринимательства, в связи с чем для реализации кластерной политики

используется инструментарий, применяемый при реализации непосредственно инновационной политики [4].

Однако в большинстве стран с развитой экономикой реализация государственной кластерной политики сводится к осуществлению кластерных инициатив – мероприятий, направленных на формирование и развитие кластерного образования.

Содержательно кластерные инициативы схожи с инвестиционными проектами, направленными на развитие межотраслевой интеграции. И зачастую понятия «кластерная инициатива» и «кластерный проект» являются тождественными и подразумевают объединение усилий частного сектора, государства и научной сферы для формирования и развития кластера [3].

В то же время во всей массе рассмотренных выше нормативно-правовых документах, регламентирующих промышленную и инновационную политику, процессы формирования и развития индустриальных парков и кластеров, нет четкого обозначения степени интеграции между парковыми и кластерными образованиями, а также их совокупной связи с обеспечением инновационного развития промышленного производства. В документах представлены лишь общие концепции и взгляды по данному поводу. С одной стороны, это актуализирует разработку отдельных федеральных законов, регламентирующих деятельность индустриальных парков и кластеров. С другой, – показывает необходимость выявления и обеспечения четкой взаимосвязи парковых и кластерных форм интеграции хозяйствующих субъектов в аспекте обеспечения инновационного развития – в аспекте формирования и развития проектных (инновационно-промышленных) кластеров. Т.е. промышленная политика Российской Федерации должна быть реализована на базе эффективной интеграции законов о промышленной политике, об индустриальных парках, о промышленных кластерах, об инновационном развитии (схема на рисунке 1).

При этом первостепенное значение должен носить учет экономической основы данной интеграции, проявляющейся в создании и развитии проектных (инновационно-промышленных) кластеров.

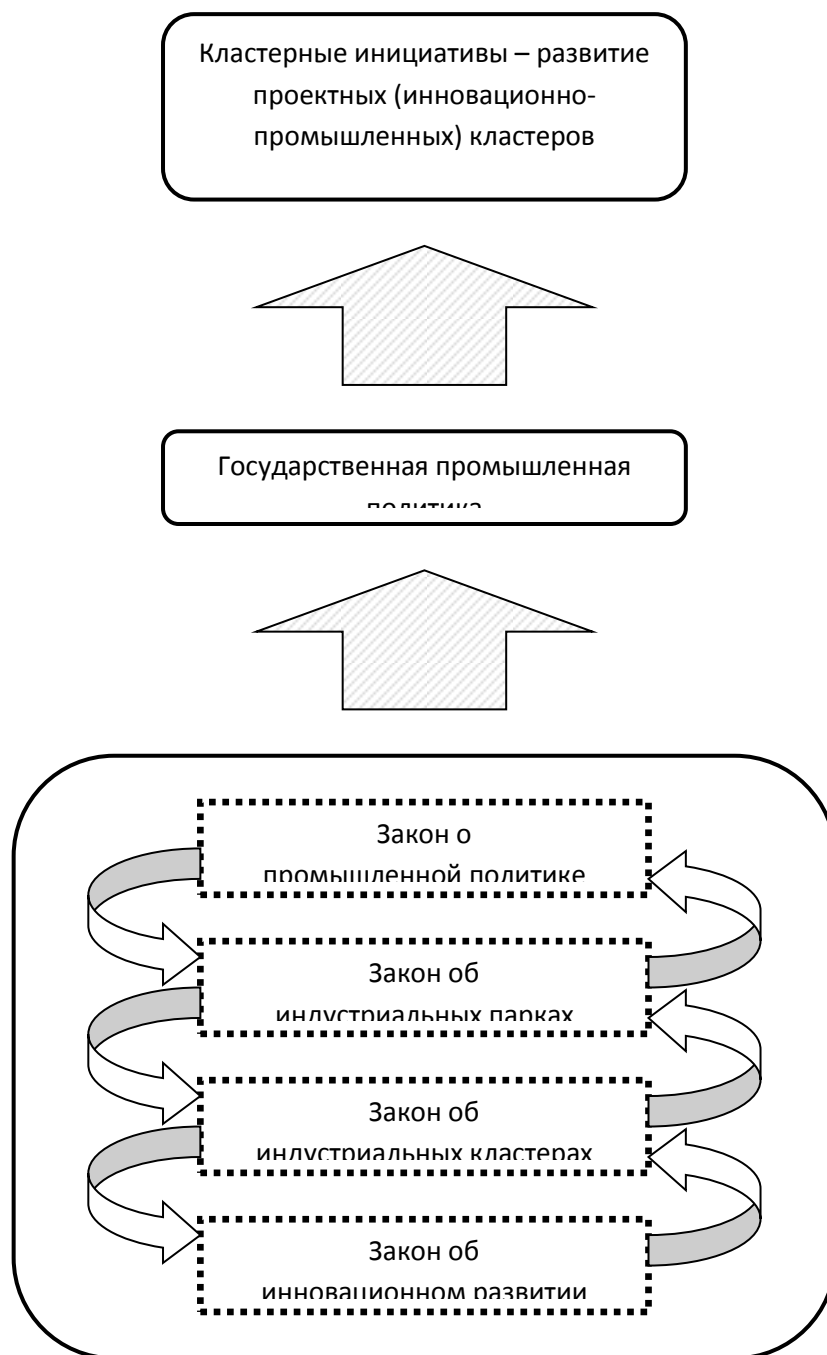


Рисунок 1. Схема формирования государственной промышленной политики, ориентированной на развитие проектных (инновационно-промышленных) кластеров (схема составлена автором)

Интеграция законов в рамках государственной промышленной политики должна учитывать сетевую структуру проектных (инновационно-промышленных) кластеров, направленную на упрощение доступа резидентов кластерных образований к новым технологиям, информации, финансированию и т.д.

В итоге реализация данных принципов будет стимулировать повышение уровня инновационной составляющей существующих и

развитию новых инновационных производств. Вместе с тем, она будет положительным образом сказываться на увеличении конкурентоспособности промышленных предприятий кластера, конкурентных преимуществ локальной территории и страны в целом. Именно этого не хватает современному процессу хозяйственной реструктуризации российской промышленности, сопровождаемой увеличением доли малых предприятий с низким потенциалом к генерации базисных инноваций, коммерциализация которых способствует многократному увеличению добавленной стоимости и является основой современного развития национальной экономики.

Использованные источники:

1. Портер М. Конкуренция. – М.: Вильямс. – 2010. – 592с.
2. Сироткина Н.В., Ахенбах Ю.А. Принципы кластерной политики // Теоретические и прикладные вопросы экономики и сферы услуг. – 2012. – Т.1. – №3. – С.66-74.
3. Степанов Н.Н. Мировой опыт создания конкурентоспособных кластеров // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2012. – №47. – С.48-52.
4. Хачиров А.Д. Использование мирового опыта реализации кластерных инициатив в развитии промышленности России // Вестник Института дружбы народов Кавказа «Теория экономики и управления народным хозяйством». – 2014. – №3(27). – С.27-34.

*Балобанова С.С.
студент 3 курса
факультет экономики и управления
Мифтахов А.Ф.
ассистент
кафедра физической культуры
Елабужский институт КФУ
Россия, г. Елабуга*

**ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ПРИКЛАДНАЯ ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА
ЛИЧНОСТИ СТУДЕНТОВ ВУЗОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ**

Аннотация: В статье рассматривается процесс профессионально-прикладной физической подготовки, приведен анализ профессиональной деятельности специалиста экономического профиля с учетом ее влияния на физическое здоровье человека.

Ключевые слова: Профессиональная деятельность специалиста экономического профиля, профессионально-прикладная физическая культура личности, двигательная активность.

Составной частью профессиональной подготовки будущих специалистов является процесс профессионально-прикладной физической подготовки (ППФП) в вузе, который дает возможность развивать физические качества, двигательные умения, навыки и функции организма,

способствующие успешному овладению профессией и дальнейшему совершенствованию в ней.

Процесс ППФП должен быть направлен не только на формирование знаний и опыта использования физических упражнений в процессе профессиональной деятельности, но еще и на создание с его помощью профессионально-прикладной физической культуры личности учащегося (ППФКЛ). Данный термин представляет собой социально-детерминированную область общей культуры человека, характеризующуюся высокой степенью образованности в области физической культуры и спорта, развитием двигательных умений, навыков и функций организма, способствующих более успешному овладению профессией и совершенствованию в ней [2, с. 240].

В качестве структурных компонентов ППФКЛ можно выделить:

- когнитивный компонент. Данный компонент характеризуется отражением знаний в области физической культуры, физического воспитания, профессионально-прикладной физической подготовки; в качестве критерия сформированности можно назвать качество знаний;

- мотивационно-ценностный компонент, раскрывающий отношение студентов к физической культуре, как к части общей культуре личности и как к важной стороне профессиональной подготовленности; в качестве критерия сформированности можно назвать степень признания студентами значимости ППФКЛ как важнейшего компонента профессиональной подготовки;

- деятельностный компонент - отображает физкультурно-спортивную деятельность студентов в процессе профессиональной подготовки и за ее пределами, а также их физическое совершенство; в качестве критерия сформированности можно назвать объем, последовательность, целесообразность, эффективность физических упражнений, а также состояние здоровья [1, с. 67].

Для того чтобы определить особенности сформированности ППФКЛ у специалистов экономического профиля, нами был проведен анализ трудовой деятельности высококвалифицированных специалистов данного направления, выявлены характерные черты их профессионально-прикладной подготовленности, установлен уровень знаний в области физической культуры.

Работники данной профессии большую часть своего рабочего времени находятся в положении сидя, когда происходят характерные наклоны головы вперед - вниз, а также фиксируется положение грудной клетки. В условиях гиподинамии отмечаются повышенные требования к четкому ритму движений рук, кистей, пальцев в различных плоскостях, с различной амплитудой и величиной мышечных усилий. Из-за постоянного зрительного контроля и сосредоточенностью внимания за выполнением деятельности наблюдается большое эмоциональное напряжение. Долговременная работа

за компьютером приводит к перенапряжению зрительных анализаторов и способствуют развитию заболеваний органов зрения.

В данном случае создается такая ситуация, когда наиболее характерными у работников экономического профиля становятся следующие заболевания: позвоночника (хондрозы - 57,3% опрошенных), зрительного анализатора (34,6% опрошенных), варикозное расширение вен (29,9% опрошенных), ЛОР органов (21,4% опрошенных), возникающие вследствие вынужденных, неблагоприятных рабочих положений, монотонности работы, большой концентрации внимания.

Главным профилактическим средством, которое способствует предупреждению возникновения заболеваний, является двигательная активность человека, представляющая собой значимый компонент здорового режима жизни человека, в основе которого разумное, соответствующее полу, возрасту, состоянию здоровья, систематическое использование средств физической культуры и спорта [4, с. 184].

Двигательная активность способствует развитию интеллектуальных способностей человека, ускорению процесса адаптации к новым условиям, вызыванию положительных эмоциональных переживаний, становлению объективной самооценки, повышению общей жизнеспособности и работоспособности, а также побуждению к самовоспитанию.

Для рационального использования двигательной активности в процессе профессиональной деятельности человек должен обладать [3, с. 139]:

- во-первых, определенным объемом знаний в данной области;
- во-вторых, опытом двигательных умений, навыков и способов деятельности, позволяющих успешно овладеть профессией и совершенствоваться в ней;
- в-третьих, сформированным мотивационно-ценностным к ним отношением.

В завершении хотелось бы отметить, что направленность процесса физического воспитания в вузе на развитие всех компонентов ППФКЛ студентов позволяет повысить как физическую подготовленность учащихся к трудовой деятельности, так и сформировать у них ценностное отношение к занятиям физической культурой, ведению здорового образа жизни, самостоятельному и активному использованию средств и методов физического воспитания в процессе жизнедеятельности.

Использованные источники:

1. Евсеев С.П. Физическая культура в системе высшего профессионального образования: реалии и перспективы: Монография. - СПб.: ГАФК им. П.Ф. Лесгафта, 2011. – 144 с.
2. Рапацевич Е.С. Современный словарь по педагогике / Е.С. Рапацевич. - Мн.: «Современное слово», 2013. - 928 с.
3. Курамшин Ю.Ф. Общая характеристика физических способностей // Теория и методика физического воспитания курс лекций: Учебное пособие / Под ред.

Ю.Ф. Курмашина, В.И. Попова. СПб ГАФК им. П.Ф. Лесгафта. -СПб, 2012. - 394 с.

4. Чермит К.Д. Теория и методика физического воспитания: опорные схемы. Учебное пособие. - М.: Советский спорт, 2011. - 272 с.

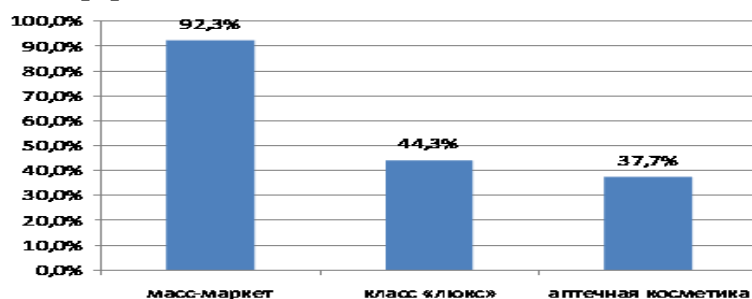
*Баранова И.В., к.э.н.
ст. преподаватель
Кудь А.Н.*

РФ, пос. Персиановский

РОССИЙСКИЙ КОСМЕТИЧЕСКИЙ РЫНОК. ПЕРСПЕКТИВЫ И ТЕНДЕНЦИИ

В 21 веке несомненным показателем повышения жизненного уровня населения России выступает вовышенный спрос на косметические средства, значительную часть которых еще совсем недавно не считали товарами первой необходимости, а наиболее дорогие изделия признавали предметами роскоши.

Рисунок 1. Предпочтения потребителей косметики в России по сегментам [5]



В СССР выпуск косметическая промышленность началась в 1922 г. на фабрике «Новая Заря». В 50–60-х годах XX века были построены крупные парфюмерно-косметические фабрики в Николаеве, Тбилиси, Риге, Симферополе, Казани, Краснодаре, Ташкенте и Свердловске. В России возникновение косметической промышленности относят к середине XIX века

К 1974 году на территории СССР функционировало 24 специализированных предприятия с высоким уровнем концентрации производства.[1]

С середины 90-х годов XX века наметилось увеличение спроса, началась приватизация и, как следствие, восстановление внутреннего производства и рост импорта. Появились сравнительно крупные российские, иностранные и смешанные компании, приступившие к организации производства, но главным образом к поставкам в Россию парфюмерии и косметики самых известных зарубежных фирм. Производство косметических средств в России сосредоточено в Москве (66%), на долю регионов приходится порядка 25%.

Таблица 1

Производства косметических средств в России в период с 1998 по 2010 г.

Наименование продукции	Год							
	1998	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
декоративная косметика	16 788	30 383	45 703	55 621	91 940	66 109	51 339	70 188
Средства по уходу за волосами	97 041	182 009	392 854	335 381	376 944	403 411	437 829	440 478
Средства по уходу за кожей	137 305	228 640	315 358	327 037	330 334	328 384	356 093	401 353

Кризис 1998 г. привел к сокращению внутреннего производства и импорта косметических средств, а также к уходу с рынка большинства небольших фирм.

Годовой объем косметического рынка до 1998 года эксперты оценивали в \$3 млрд. После кризиса эта сумма упала почти в 2 раза. Однако кризис позволил отечественным производителям косметики захватить лидерство в масс- и медиум сегментах рынка. [4]

В 1998 году произошло резкое падение продаж у представленных на российском рынке лидеров мирового бизнеса красоты (L'Oreal, Procter&Gamble, Beiersdorf), а также у их менее крупных коллег (Florena, Lumene). В результате произошло практически полное импортозамещение косметических средств средней ценовой категории. Отечественным производителям косметики удалось преодолеть потребительский стереотип «хорошей может быть только импортная косметика». Средства для ухода за волосами в 2011 г. занимали 20% рынка косметики; на втором месте с результатом 17% идут средства для ухода за гигиеной полости рта. Доля средств для ухода за кожей составляет 15%; наименее представлены на сегодняшний день солнцезащитные средства – они занимают всего лишь 1% косметического рынка.

Таблица 2

Средние потребительские цены на некоторые виды косметических средств, руб./шт.

Наименование косметической продукции	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Мыло туалетное, за кусок 100 г	9,06	9,52	10,02	11,23	14,12	15,30	20,30	25,20
Шампунь, за 250 мл	48,08	53,01	56,67	60,92	75,40	80,50	105,70	120,50

Крем для лица отечественный, за 100 г	61,18	71,01	80,42	93,03	97,60	100,04	107,40	115,80

Анализируя данные, представленные в таблице 4, следует отметить, что прирост в денежном выражении составил: на мыло туалетное — 16,14 руб., на шампунь — 72,42 руб., на крем для лица — 54,62 руб.,

По данным РПКА [2], до 2013 г. средние темпы роста косметического рынка составили 9,8%, а в 2013–2017 гг. снизятся до 6%. К 2016–2017 годам потенциальная емкость российского рынка достигнет \$15–18 млрд. Данный рост будет возможен благодаря увеличению благосостояния населения и росту численности среднего класса. Ожидается, что уровень потребления косметики в России будет сближаться с европейским: повышение уровня жизни в ближайшие 3–5 лет приведет к увеличению доли парфюмерно-косметических средств в потребительской корзине, и эта тенденция выйдет за пределы крупных городов и будет заметна и в регионах. В результате этого, по прогнозам, уровень затрат на косметические средства в 2016 г. приблизится к \$100 на человека в год. [7]

Таблица 2 Прогноз баланса экспорта и импорта косметических изделий, РФ, 2014-2018 гг (млн шт) [6]

Параметр	2014	2015	2016	2017	2018
Экспорт (млн шт)	216,9	221,8	298,4	345,4	349,8
Импорт(млн шт)	1 500,6 1	1696,3	2142,3	2295,7	2238,7
Чистый импорт (млн шт)	1283,8	1474,5	1843,9	1950,3	1889,4

В настоящее время на долю российских производителей приходится, по данным из различных источников, от 25% до 40% рынка в стоимостном выражении. Доля российских компаний в натуральном выражении, как правило, превышает долю рынка в стоимостных показателях: российские производители конкурируют в среднем и нижнем ценовых сегментах. К числу наиболее успешных российских производителей можно отнести концерн "Калина" (ТМ «Черный жемчуг», «Чистая линия», «Маленькая фея»), "Невская косметика", косметическое объединение "Свобода", "Новая заря", «Красная линия», и др.

Использованные источники:

1. Федеральная служба Государственной статистики РФ [сайт] - URL: <http://www.gks.ru/>
2. Федеральная таможенная служба РФ [сайт] . - URL:<http://www.customs.ru/>
3. Информационный портал межрегионального делового сотрудничества [сайт]. - URL: <http://www.marketcenter.ru/>
4. Euromonitor International [сайт] [2013]. - URL:<http://www.euromonitor.com/>
5. «РБК. Исследования рынков», <http://www.aup.ru/news/2010/02/11/3633.htm>
6. Федеральная таможенная служба РФ, BusinesStat

7. 1) Жидкова Н.А., Баранова И.В. БЕГСТВО КАПИТАЛА ИЗ ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА //Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире. - 2014. Т. 2.- № 6.- С. 76-78.

Барановский А. Г., к.э.н.

доцент

Тренихин А.П., к.э.н.

доцент

ГУВПО «Белорусско-Российский университет»

Беларусь, г. Могилев

БУКВЕННЫЕ МОДЕЛИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. По аналогии с моделями понятий рынка, операционного менеджмента и организации рабочего места предложены модели организации как функции, процесса и состояния и модель исходных понятий организации. Почти все слова (их 18) начинаются на букву С (за исключением одного) Статья иллюстрирована 2 таблицами и 3 рисунками.

Ключевые слова: организация, модель, буква С.

В экономической литературе предложены наглядные и запоминающиеся способы представления сложных экономических терминов (понятий). В качестве примеров можно назвать модели 5P для рынка, 5P для операционного менеджмента, 5S для системы обслуживания рабочих мест (см. таблица 1).

Таблица 1 – Буквенные модели экономических понятий

Понятие	Обозначение	Содержание
Операционный менеджмент	5P	1) Plants – предприятия, подразделения,; 2) Parts – полуфабрикаты и материалы; 3) Processes - процессы; 4) People – персонал; 5) Planning and Control Systems – плановая и управленческая системы.
Рынок	5P	Product - товар, Price - цена, Place - место и время продажи, Promotion - продвижение товара, People - производители и поставщики, продавцы и покупатели.
Организация рабочего места	5S	5S — это пять японских слов: Сэири «сортировка» — чёткое разделение вещей на нужные и ненужные и избавление от последних; Сэитон «соблюдение порядка» (аккуратность); Сэисо «содержание в чистоте» (уборка); Сэйкэцу «стандартизация» (поддержание порядка); Сицукэ «совершенствование» (формирование привычки).

Особенностью этих моделей является выбор ключевых слов, характеризующих понятие, которые начинаются с одной буквы. Используем данный подход для термина *организация производства*.

В конечном итоге организация, в том числе и организация производства, это привнесение порядка в хаос и поддержание этого порядка.

На рисунке представлены исходные понятия теории организации, которые помогают понять её сущность и содержание (см. рисунок 1).

ОРГАНИЗАЦИЯ: исходные понятия		
ЭЛЕМЕНТ	СВЯЗЬ	СИСТЕМА
Объект организационных воздействий, исходный компонент для создания систем	Проявление соподчинённости и взаимодействия элементов в системе	Совокупность взаимосвязанных и закономерно взаимодействующих элементов

Рисунок 1 – Исходные понятия организации

В свою очередь, организация это сложное многоплановое понятие. Её принято рассматривать трояко, как функцию, как процесс и как состояние (см. рисунок 2).

ОРГАНИЗАЦИЯ как		
ФУНКЦИЯ	ПРОЦЕСС	СОСТОЯНИЕ
Проявление законов природы (физических, химических, биологических) и сознательная деятельность человека по формированию систем из исходных элементов. Также деятельность по регулированию параметров систем и обеспечению их выживания	Последовательность действий по подбору элементов, их закономерному расположению и образованию устойчивых целесообразных связей между ними	Сложившийся на данный момент порядок расположения элементов в системе и связей между ними

Рисунок 2 – Сущность организации как науки

Являющийся следствием организационных процессов порядок можно характеризовать такими словами как слитность (сплочённость), стабильность состава и наличия элементов, слаженность и синхронность их взаимодействия.

В приведенной краткой характеристике организации достаточно много слов на букву С. Это позволяет представить рассмотренные категории организации в виде соответствующих моделей QC, где Q количество слов на букву С. По нашему мнению можно предложить четыре модели для характеристики организации (см. таблица 2).

Таблица 2 - Четыре модели организации

Название модели	Обозначение
Исходные понятия организации	3С
Организация как функция	4С
Организация как процесс	4С + Р
Организация как состояние	6С

В развёрнутом виде эти модели представлены на рисунке 3. Для каждой из моделей подобраны слова, начинающиеся на букву С. Количество слов колеблется от трёх до шести.

Так, **организация как функция** трактуется как *способность* к определённым действиям и как следствие этой способности - *создание* систем (результат действия природных законов или определённая организаторская деятельность человека). Проявлением организации как функции является также деятельность по поддержанию заданных параметров системы – *саморегулирование* и по обеспечению её выживаемости – *самосохранение*.

Модель «4С + Р» отражает **организацию как процесс**: конъюгация (*соединение*) и дезингрессия (*разъединение*) два основных организационно образующих действия, *сочетание* элементов рассматривается как поиск рационального расположения и взаимодействия элементов в системе, а *структура и синергия* это результаты организационного процесса.

Организация как состояние характеризует упорядоченность в системе, сложившийся порядок расположения элементов системы и взаимосвязей между ними. При этом, организация как состояние отражает такие свойства системы как её целостность (*слитность*, сплочённость), *стабильность* функционирования; *слаженность, согласованность и синхронность* взаимодействия элементов, а также иерархию элементов и связей в системе (*соподчинённость*, структура).



Рисунок 3 - Модели организации.

Следует отметить, что в модели **исходные понятия организации** производства допущена погрешность. Исходные понятия организации это элемент, **связь и система**. Между тем, в соответствующей модели вместо слова элемент принято слово **состав** (**состав элементов**).

По нашему мнению, предложенные модели упрощают понимание сущности организации как научной категории и позволяют сделать более наглядным и простым её уяснение лицами, начинающими изучать такие дисциплины как теория организации, организация производства и организация труда.

Выводы:

1. По аналогии с популярными моделями рынка – 5Р, операционного менеджмента – 5Р и организации рабочего места – 5С предложены аналогичные модели для пояснения сущности организации.

2. Предложено 4 вида моделей, начинающихся в основном на букву С. Это следующие модели: исходные понятия организации - 3С, организация как функция – 4С, организация как процесс – «4С + Р», организация как состояние – 6С.

3. Такие модели делают более наглядным представление о сущности и следствиях организации как научной дисциплины и как деятельности.

Использованные источники:

1. Модель «5Р операционного менеджмента». <http://econom-lib.ru/3-3.php>
2. Маркетинг 5p. <http://getclientsnow.ru/marketing-5p/>
3. Система 5S — как улучшить своё рабочее место <http://www.leaninfo.ru/2009/05/25/5s-system-kak-uluchshit-svoe-rabochee-mesto/>

*Барановский А. Г., к.э.н.
доцент*

*Тренихин А.П., к.э.н.
доцент*

*ГУВПО «Белорусско-Российский университет»
Беларусь, г. Могилев*

«НЕВИДИМАЯ РУКА» И РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА

В статье предпринята попытка наглядного представления механизма «невидимой руки» в рыночной экономике. Отражены также ограничения эффективному её функционированию. Статья иллюстрировано пятью рисунками.

Ключевые слова: «невидимая рука», механизм, функционирование, компоненты, функции, рынок, конъюнктура, саморегулирование, препятствия и ограничения.

1. А. Смит о «невидимой руке».

«Невидимая рука» может рассматриваться как своеобразный механизм регулирования рынка, который направляет действия разрозненных предпринимателей на удовлетворение потребностей людей и на благо всего общества.

А. Смит полагал, что "невидимая рука" как бы "подталкивает" всех частных производителей товаров и услуг к действиям на благо общества — предприниматель, заботящийся о собственной выгоде, производит продукт, удовлетворяющий не личные, а общественные потребности. Предприниматель организует производство на свой страх и риск, исходя из собственных представлений и оценок, и решает — что, как и для кого производить. В свою очередь, потребитель может проявить интерес к продукту и купить его. В таком случае продукт реализуется не только как потребительная стоимость, но и как стоимость. Если же потребитель не приобретает продукт, то он не реализуется и как полезность и предприниматель несёт убытки. Следовательно, "невидимой рукой" производитель направляется к цели, которая вовсе не входила в его намерения. Руководствуясь личным интересом и личными предпочтениями, он вместе с тем обеспечивает насыщение общественного потребительского спроса товарами [1,2,3].

2. «Невидимая рука» и конъюнктура рынка.

На рисунках 1-3 представлена попытка наглядно показать функционирование «невидимой руки» с учётом законов спроса и

предложения и конкуренции, а также таких экономических инструментов как цена, торги, инвестиции и инновации.

На рисунке 1 показано «строение» «невидимой руки». Её компоненты: закон спроса и предложения, равновесная цена как проявление этого закона; конкуренция, торги, инновации и инвестиции.



Рисунок 1 - «Строение» «невидимой руки».

«Невидимая рука» реагирует на определённые сигналы рынка (спрос и уровень цены) и соответствующим образом действует, вызывая изменение уровня цены и объёма предложения.

На рисунке 2 показаны функции «невидимой руки»: согласование, регулирование, формирование и стимулирование применительно к конъюнктуре рынка и товарной массе на нём представленной (в скобках на рисунке названы компоненты «невидимой руки», реализующие соответствующую функцию). При этом, спрос и предложение служат как бы мускулами «невидимой руки» и формируют равновесную цену, конкуренция активизирует усилия передаваемые рукой; торги, инновации и инвестиции своего рода инструменты, повышающие продуктивность «ручной» работы. Равновесная цена это осязаемое проявление закона спроса и предложения; а торги, инвестиции и инновации - «видимые» инструменты воздействия на товарную массу рынка.

ФУНКЦИИ	ООГЛАСОВАНИЕ интересов производителей и потребителей (<i>торги, равновесная цена</i>)
	РЕГУЛИРОВАНИЕ параметров конъюнктуры рынка (<i>закон спроса и предложения</i>)
	ФОРМИРОВАНИЕ товарной массы для удовлетворения разнообразных потребностей (<i>инвестиции и инновации</i>)
	СТИМУЛИРОВАНИЕ повышения качества и снижения издержек производства (<i>конкуренция</i>)

Рисунок 2 – Функции компонентов «невидимой руки».

На рисунке 3 показано как посредством «невидимой руки» формируется товарная масса, отвечающая ожиданиям потребителя. Основной компонент «невидимой руки» **закон спроса и предложения**. Сигналом активизации механизма «невидимой руки» служит размер прибыли в цене товара на рынке. Он предопределяет дальнейшие действия предпринимателя: расширение или сокращение производства и предложения определённого товара. Этот закон **посредством изменения цены** обеспечивает согласование объёмов спроса и предложения товаров. Конкретный инструмент формирования равновесной цены это **торги**. **Торги** в виде сделок, биржевых сессий и аукционов способствуют установлению цен на конкретные товары на определённых рынках и, по сути, материализуют закон спроса и предложения.

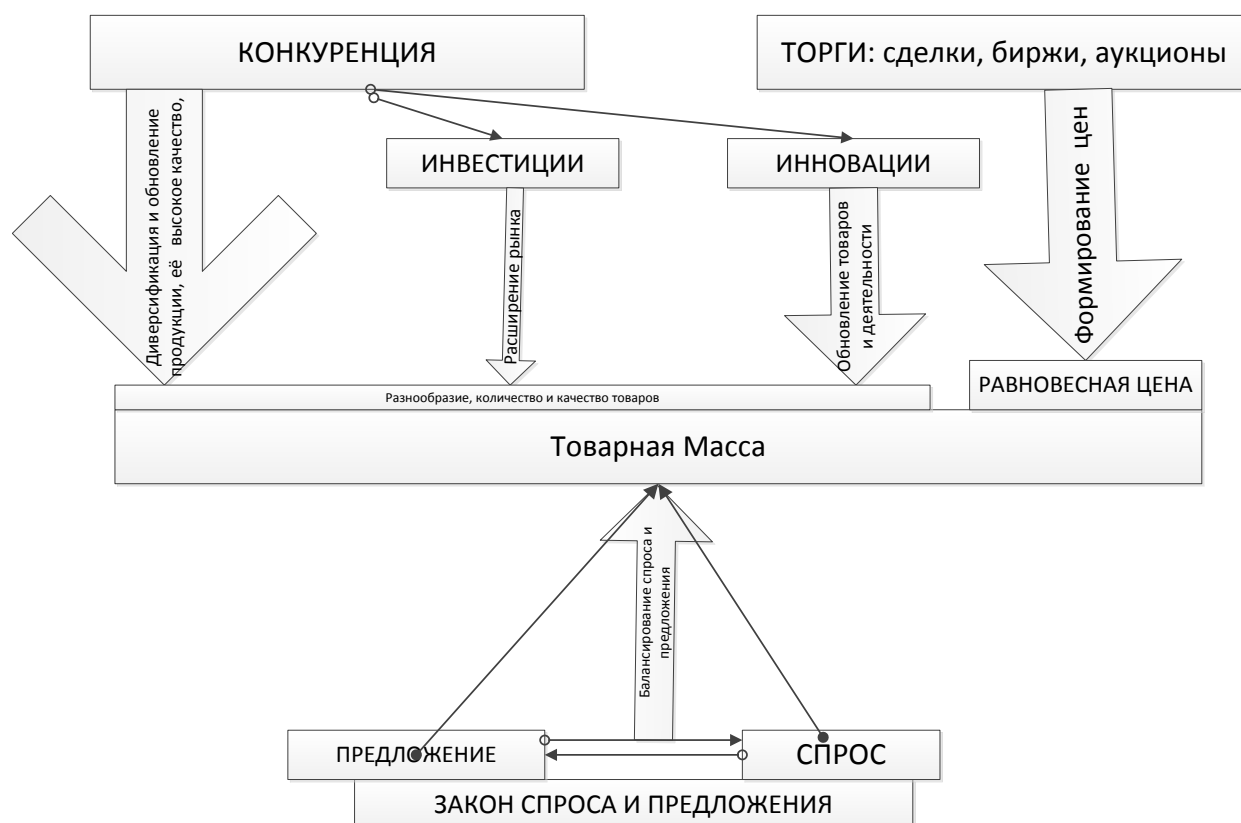


Рисунок 3 - «Невидимая рука» и формирование товарной массы рынка.

При этом, действие «невидимой руки» усиливает **конкуренция** между производителями таких же и аналогичных товаров. Конкуренция представляет собой своего рода магнит, притягивающий действия производителей к требованиям и пожеланиям потребителей. Конкуренция и закон спроса и предложения задают конъюнктуру рынка и формируют товарную массу, параметры которой: разнообразие продуктов, их количество и уровень качества соответствуют потребностям населения. Конкуренция в то же время приводит к прекращению деятельности неэффективных товаропроизводителей и как бы расчищает рынок для тех, кто более полно удовлетворяет потребности.

Закон конкуренции побуждает предпринимателей активно применять такие экономические инструменты как **инвестиции и инновации**. Эти инструменты воздействуют на товарную массу через производство продукции и услуг. **Инвестиции позволяют** поддерживать материальную базу производства на современном уровне посредством обновления оборудования и технологии. **Инновации обеспечивают** постоянное совершенствование производимой продукции, техники, технологии и организации производства, методов продажи товаров и обслуживания покупателей.

3. Ограничения «невидимой руке».

На пути к потребителю «невидимая рука» сталкивается с преградами и ограничениями. Ряд из них носят систематический характер и обусловлены политикой государственного регулирования экономики.

Другие являются следствием недостатков хозяйственного механизма (экономической модели) в той или иной стране. Соответствующие преграды и ограничения разрывают целесообразные связи между производителями и потребителями и существенно снижают возможности рыночной самонастройки экономики и эффективность её функционирования.

Встроенные препятствия «невидимой руке»: монополизм, налоги и сборы, регулирование цен, таможенные платежи, господдержка, госсобственность, аморальные поступки ряда субъектов рынка.

Характеристика перечисленных препятствий приведена на рисунке 4.



Рисунок 4 – Препятствия «невидимой руке».

4. «Невидимая рука» в экономической модели РБ.

Кратко остановимся на препятствиях «невидимой руке» в экономической модели Республики Беларусь. Они представлены и охарактеризованы на рисунке 5.



Рисунок 5 - «Невидимая рука» в экономике РБ

Директивные решения правительства недостаточно учитывают реальный спрос на продукцию белорусских предприятий, приводят к неэффективному использованию инвестиций. Высокая инфляция, необоснованный рост доходов населения (результат завышенных зарплат и сверхвысоких ставок по депозитам) и сдерживание валютного курса белорусского рубля провоцируют необоснованный спрос на импортные товары и искажают сигналы рынка. Правда, в последнее время в хозяйственной политике РБ произошли положительные изменения, несколько снижающие преграды «невидимой руке»: рост заработной платы обусловлен повышением производительности труда и сокращением персонала, курс национальной валюты стал более гибким, менее жёсткими стали задания предприятиям по выпуску продукции.

Выводы.

1. «Невидимая рука рынка» образная метафора А. Смита. Эта «рука» направляет производственную и коммерческую деятельность частных лиц на реализацию общественных интересов.

2. «Невидимая рука» рассматривается многими авторами как механизм регулирования рынка, формирующий его конъюнктуру, и обеспечивающий сбалансированность спроса и предложения товаров.

3. Механизм «невидимой руки» находит проявление в условиях действия закона конкуренции. Конкуренция вынуждает предпринимателей применять такие экономические инструменты как инвестиции и инновации для более полного удовлетворения потребностей клиентов при меньших для них расходах.

4. Теория «невидимой руки» соответствует модели совершенной конкуренции рынка. В реальном рынке «рука» встречается с

систематическими препятствиями, каковыми являются: монополизм, преференции, господдержка и др.

5. Недостатки экономической модели в стране ещё больше препятствуют «невидимой руке», что видно на примере экономики РБ.

6. Формирование системы государственного регулирования экономики в стране следует осуществлять с учётом создания условий возможно большей свободы в действии «невидимой руки». Это повысит результативность саморегулирования рынка и эффективность экономики в целом. Вводимые ограничения следует специально обосновывать.

Использованные источники:

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М.: Эксмо, 2007.
2. Экономическая теория. Океанова З.К. 4-е изд., перераб. и доп. - М.: 2008. - 652 с.
3. Мильгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент: В 2-х т./ Пер. с англ.. СПб.: Экономическая школа, 2004. Т. 1. 468 с.

*Барановский А. Г., к.э.н.
доцент*

*Тренихин А.П., к.э.н.
доцент*

*ГУВПО «Белорусско-Российский университет»
Беларусь, г. Могилев*

К ВОПРОСУ ОБ ОРГАНИЗАЦИОННОМ ЭФФЕКТЕ В ПРОИЗВОДСТВЕ

В качестве слагаемых организационного эффекта предлагается рассматривать синергию, эмерджентность, устранение потерь и экономию ресурсов. Слагаемые организационного эффекта привязаны к стадиям формирования, функционирования и развития системы. Систематизированы организационные методы и решения, вызывающие организационный эффект. Статья иллюстрирована пятью рисунками.

Ключевые слова: организационный эффект, организация, система, совместная деятельность, синергия, эмерджентность, формирование системы, функционирование и развитие системы, устранение потерь, экономия ресурсов, организационные методы.

- **ЭФФЕКТ ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ** — англ. effect, organization; нем. Organisationseffekt. Проявление синергии в соц. организациях, означающее прирост дополнительной энергии, превышающей сумму индивидуальных усилий их участников ... [1].
- **Синергия** (греч. συνεργία — сотрудничество, содействие, помощь, соучастие, сообщничество; от греч. σύν — вместе, греч. ἔργον — дело, труд, работа, (воз)действие) — суммирующий эффект взаимодействия двух или более факторов, характеризующийся тем, что их действие существенно превосходит эффект каждого отдельного компонента в виде их простой суммы [2].

По нашему мнению **применительно к производству синергию следует ассоциировать не с возрастанием энергии, а с приростом результата совместной деятельности.** Кроме этого, правильное вместо энергии оперировать понятием вовлечённые ресурсы. Что касается организационного эффекта, то следствиями рациональной организации могут быть или прирост результата при наличных ресурсах или минимизация вовлечённых ресурсов и расхода энергии для получения заданного результата. *Это придаёт организации производства экономический аспект.*

В конечном итоге организация, в том числе и организация производства, это привнесение порядка в хаос и поддержание этого порядка. Содержание организации может быть представлено как последовательность ряда этапов:

- формирование совокупности правильно расположенных, взаимосвязанных и закономерно взаимодействующих элементов – систем. Для организации производства это означает создание производственных систем.
- установление параметров функционирования систем и поддержание заданного уровня этих параметров посредством корректировок и регулирования. Для производства это оперативное планирование.
- совершенствование организации для повышения продуктивности системы или её адаптации к изменившимся условиям. Для производства это реинжиниринг.

Традиционно под эффектом организации понимается синергия. Синергия это превышение результата совместного функционирования элементов над суммой результатов автономных элементов. Синергия обусловлена согласованием усилий, их однонаправленностью и одновременностью.

Такой подход отражает основное содержание организационного эффекта и достаточен для статической оценки результата организации как функции.

Пожалуй, наиболее полно феномен синергии в совместном труде раскрыт К. Марксом [3]. Он чётко выделил исходные компоненты организационного эффекта и дал их краткое и образное описание. По К. Марксу источники синергии: общественная сила (совместная деятельность), одновременность и однонаправленность усилий, соревновательность, комбинирование и разделение труда (см. рисунок 1).

Правда, для полноты понимая организационного эффекта к синергии следует добавить и эмерджентность, как следствие организационных процессов создания систем.

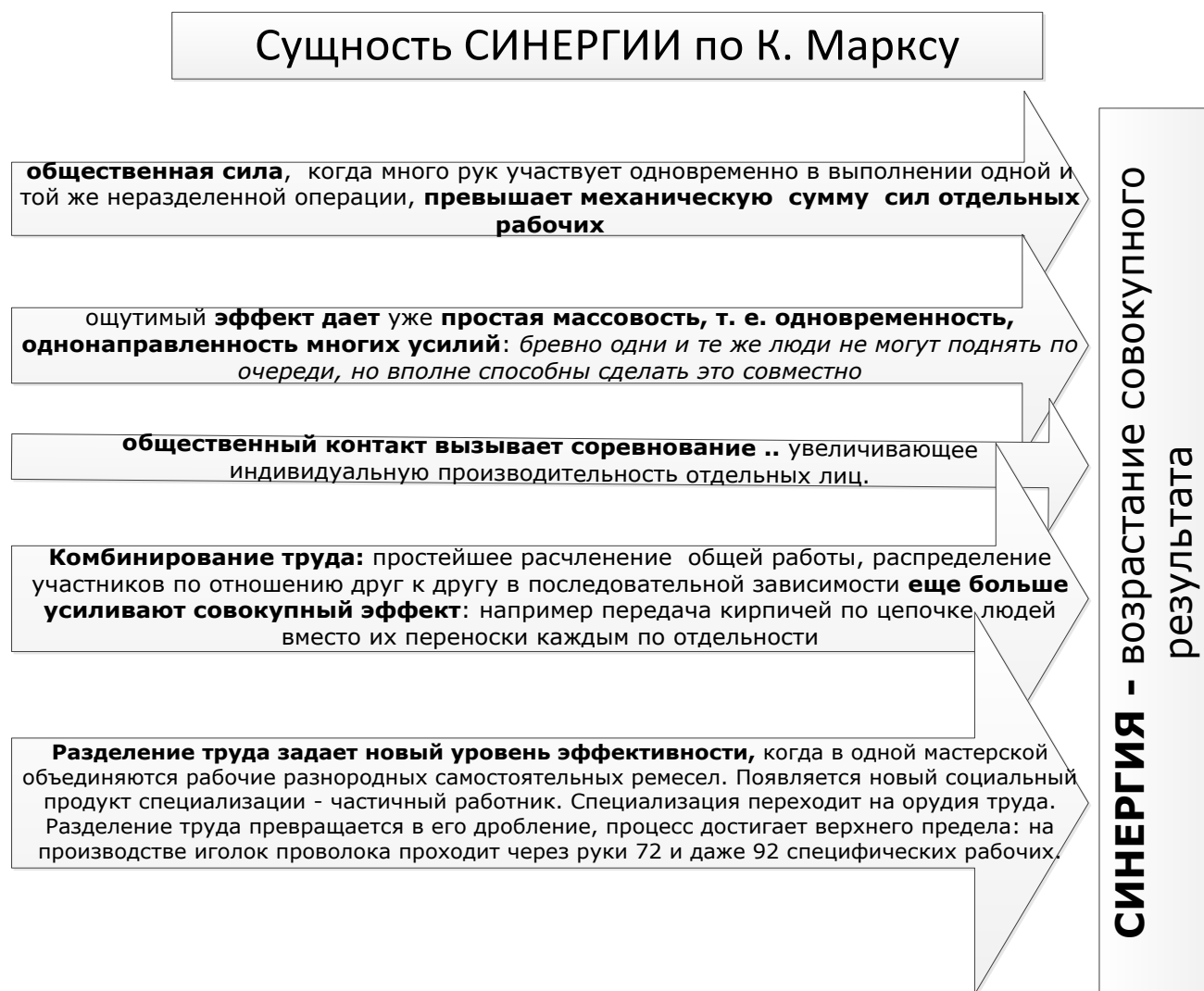


Рисунок 1 - Сущность синергии по К. Марксу.

Отметим, что организационный процесс не прекращается с формированием системы. Он генерируется также при ее функционировании и обуславливает перестройку системы для повышения её потенциала или адаптации к новым условиям функционирования.

Поэтому, в динамике происходят постоянные организационные изменения системы и важно отслеживать эффект этих изменений. По нашему мнению, *к статической составляющей организационного эффекта* (синергия и эмерджентность), как исходных возможностей системы, *следует добавить динамическую составляющую* – реальное изменение эффективности использования ресурсов системы. По сути, посредством организации в систему встраиваются такие свойства как синергия и эмерджентность. Реализация же этих свойств происходит в условиях функционирования системы.

Эффект организационного процесса совершенствования системы, применительно к производству, может быть выражен сокращением потребности и расхода ресурсов (капитала, пространства, времени) и устранением в производстве всех видов потерь (бережливое производство).

Составляющие организационного эффекта представлены на рисунке 2.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ЭФФЕКТ	ФОРМИРОВАНИЕ системы	СИНЕРГИЯ – прирост результата деятельности вследствие сложения усилий, их однонаправленности и одновременности
		Эмерджентность — наличие у какой-либо системы особых свойств, не присущих её элементам, а также сумме элементов, не связанных особыми системообразующими связями
	ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ системы	БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО – устранение всех видов потерь: перепроизводство, ожидание, транспортировка, дефекты продукции, излишняя обработка, перемещение, излишние запасы
		ЭКОНОМИЯ РЕСУРСОВ: пространства, времени, оборудования, персонала

Рисунок 2 – Слагаемые и содержание организационного эффекта

На рисунке перечислены виды потерь, которые можно устранить посредством организационных мероприятий, и виды ресурсов, к экономии которых приводит реализация организационных решений.

На рисунке 3 подробно показана часть организационного эффекта в производстве, которая выражается в экономии производственных ресурсов. На этом рисунке показаны также методы и приёмы организации производства, посредством которых этот эффект достигается. Так, применение параллельного вида движения предметов труда позволяет существенно сократить длительность производственного цикла.

На рисунке 4 показаны источники организационного эффекта в производстве. В частности, это разделение труда, специализация работ и



Рисунок 3 – Организационный эффект в производстве.

труда, инструменты бережливого производства, формы организации производства: **концентрация, специализация, кооперирование, комбинирование**; оптимизация генплана предприятия и планировок оборудования в цехах и т.п. При этом, организационный эффект и его слагаемые на рисунке выделены жирным шрифтом.



Рисунок 4 – Источники организационного эффекта в производстве

Выводы:

1. Традиционно организационный эффект отождествляется только с синергией – приростом результата совместной деятельности превышающего сумму индивидуальных результатов участников. Синергия как организационный эффект по сути задаётся на стадии формирования системы

и может рассматриваться как заранее определённый эффект, к которому следует добавить и эмерджентность

2. Функция организации присуща системе и на стадии её функционирования и развития. Поэтому, в качестве составляющих организационного эффекта на этой стадии, следует выделять также устранение потерь в системе и экономию пространства, занимаемого системой, и привлечённых ресурсов

3. Систематизированы организационные методы и решения, вызывающие слагаемые организационного эффекта.

Использованные источники:

1. Энциклопедия социологии, 2009.

<http://dic.academic.ru/dic.nsf/genetics/>

2. Википедия. <https://ru.wikipedia.org/wiki/Синергия>.

3. Маркс К. Соч. 2-е изд. Т. 23 / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: Госполитиздат, 1955. – С. 337.

*Барановский А. Г., к.э.н.
доцент*

*Тренихин А.П., к.э.н.
доцент*

*ГУВПО «Белорусско-Российский университет»
Беларусь, г. Могилев*

УДАЧНЫЕ ЗАИМСТВОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Показано заимствование терминологии экономических и управленческих дисциплин из дисциплин фундаментальных и специальных. Дана сравнительная характеристика заимствованных терминов. Статья иллюстрирована рисунком и таблицами.

Ключевые слова: экономика, заимствованные понятия, сравнительная характеристика.

В экономической литературе прочное место заняли понятия фундаментальных и специальных дисциплин, казалось бы, далёких от экономики. Эти дисциплины: биология, механика, технология, теория систем, химия. Экономисты, как теоретики так и практики, оперируют такими категориями как рычаг, инструмент, механизм и т. п. (см. рис. 1).

Механизм, мультипликатор и акселератор это категории экономической теории, объясняющие экономический рост и развитие фирм, В финансовом менеджменте раскрывается действие финансового и операционного рычагов. Понятия жизненный цикл, экономическая и информационная безопасность, устойчивость предприятия это современная терминология экономик предприятия и отрасли.

Эти термины широко и активно применяются как на макроуровне, так и на микроуровне. Это же справедливо и для уровней планирования хозяйственных систем: стратегического, тактического и оперативного.



Рис.1 - Заимствованные понятия в экономике.

Состав и сравнительная характеристика наиболее часто применяемых заимствованных терминов представлен в табл. 1.

Таблица 1 - Сопоставление значения терминов в специальных и экономических дисциплинах.

Термин	В базовой дисциплине	В экономических дисциплинах
Жизненный цикл	закономерная смена всех поколений (онтогенезов), характерных для данного <u>вида</u> живых организмов [1].	совокупность процессов или состояний экономического объекта за весь период его существования от возникновения до исчезновения
Механизм	(от греч. μηχανή <i>mechané</i> — машина) - внутреннее устройство машины, прибора, аппарата, приводящее их в действие. Механизмы служат для передачи <u>движения</u> и преобразования <u>энергии</u> [1].	совокупность организационно-экономических форм и методов, с помощью которых осуществляется экономическая реализация отношений собственности и регулирование процесса воспроизводства [2].
Рычаг	простейший механизм, позволяющий меньшей силой уравновесить большую; представляет собой твёрдое тело, вращающееся вокруг неподвижной опоры [3].	инструмент управления экономикой: финансовый и операционный рычаги, Название рычаг отражает тот факт, что он используется в качестве средства изменения экономического состояния объекта [10].
Акселератор	(от лат. <i>accelero</i> — ускоряю) (ускоритель) — регулятор количества горючей смеси, поступающей в цилиндры двигателя внутреннего сгорания у автомобиля или мотоцикла [1].	отношение между величиной чистых, или индуцированных инвестиций (валовые инвестиции минус инвестиции на замещение) и темпом изменения национального дохода [4].
Мультипликатор	механическое устройство, преобразующее и передающее крутящий момент; повышает угловую скорость выходного вала, понижая при этом его вращающий момент. <u>электронная схема</u> , предназначенная для выполнения арифметической операции	численный коэффициент, показывающий, во сколько раз возрастает национальный доход при увеличении инвестиций (мультипликатор Кейнса). Процесс увеличения (мультипликации) денег на депозитных счетах коммерческих банков (банковский

	умножения [1].	мультипликатор) [1].
Инструмент	(лат. instrumentum — орудие) — предмет, устройство, механизм, машина или алгоритм, используемые для воздействия на объект: его изменения или измерения в целях достижения полезного эффекта [1].	экономическая категория, сознательно, целенаправленно используемая в интересах субъектов хозяйствования и государства [5].
Безопасность	такое состояние сложной системы, когда действие внешних и внутренних факторов не приводит к ухудшению системы или к невозможности её функционирования и развития [1].	безопасность предприятия — это состояние его защищенности от негативного влияния внешних и внутренних угроз, дестабилизирующих факторов [9].
Устойчивость	способность системы сохранять текущее состояние при наличии внешних воздействий. свойство технических систем сохранять значения конструктивных и режимных параметров в заданных пределах	<i>устойчивое развитие</i> (англ. <i>sustainable development</i>) — процесс изменений, в котором эксплуатация природных ресурсов, направление инвестиций, ориентация научно-технического развития, развитие личности и институциональные изменения согласованы друг с другом и укрепляют нынешний и будущий потенциал для удовлетворения человеческих потребностей и устремлений [1].

Для понимания возможностей регулирования хозяйственной системы рассмотрим также химические термины, которые используются в литературе по экономике и менеджменту для пояснения формирования и функционирования систем. Это валентность, диффузия, индикатор. По нашему мнению можно также позаимствовать такие термины как адсорбция и катализатор. Они позволяют более глубоко раскрыть сущность инновационного процесса на предприятиях

Приведенные на рисунке и охарактеризованные в таблицах термины представляют собой систему взаимосвязанных элементов регулирования экономики. Их использование позволяет воздействовать на темпы экономического роста и пропорции между отраслями экономики, а также обеспечивает высокий организационный уровень производства.

Таблица 2 – Термины химии в экономике и менеджменте.

Термин	В химии	В экономических дисциплинах
Адсорбция	концентрирование какого-либо вещества на поверхности раздела фаз. Например, концентрирование молекул газа	концентрация инноваций в процессе реинжиниринга предприятия

	(адсорбата) на твердой поверхности (адсорбенте) [6].	
Валентность	число электронных пар, с помощью которых атом данного элемента связан с другими атомами [6].	количество технологических или кооперационных связей, которые производственный элемент (работник или механизм) может образовывать с другими элементами [7].
Диффузия	(от латинского diffusio – распространение) – самопроизвольное выравнивание концентрации веществ в смеси, обусловленное тепловым движением молекул. Перенос частиц вещества, приводящий к выравниванию его концентрации в первоначально неоднородной системе [6].	процесс коммерциализации новшеств сопровождается их распространением в экономической системе. Сначала такое распространение происходит среди небольшого числа предприятий, но затем охватывает все большее их количество в различных отраслях [8].
Индикатор	вещества сложного строения, имеющие разную окраску в растворах кислот и оснований [6].	числовой показатель, применяемый в макроэкономике, служащий для отражения экономического состояния [4].
Катализатор	вещества, способные ускорять химические реакции, сами оставаясь при этом неизменными [6].	причины и действия вызывающие необходимость преобразований в деятельности предприятия.

Выводы:

1. В экономической литературе и хозяйственной практике широко используется терминология ряда специальных дисциплин: биологии, механики, технологии, теории систем, химии.

2. Такие понятия как механизм, рычаг, инструмент и другие используются для разработки методов регулирования хозяйственных систем.

3. Предложено использование в экономических публикациях и хозяйственной практике дополнительных терминов химии, таких как адсорбция и катализатор, что позволит более предметно характеризовать инновационный процесс на предприятии.

Использованные источники:

1. Википедия.
2. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.. Современный экономический словарь. — 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М. 479 с.. 1999.
3. Большая советская энциклопедия.
4. Экономическая школа. <http://www.seinst.ru/page428/>
5. Терминологический словарь банковских и финансовых терминов. 2011.
6. Словарь химических терминов <http://www.hemi.nsu.ru/slovar.htm>
7. Смолкин А. М. Организационная перестройка на предприятии. М., Экономика, 1991.

9. Экономика и развитие предприятия. Диффузия нововведений. <http://www.kylbakov.ru/page110/page114/index.html>
10. Экономическая безопасность предприятия. Best of security, №7, 2006, http://www.bos.dn.ua/view_article.php?id_article=27
11. Большой экономический словарь http://big_economic_dictionary.academic

Баскаев А.А

аспирант

**Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва**

ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В статье проводится анализ исполнения «майских указов» В.Путина, которые стали главным социально-экономическим документом страны, заменив и прогнозы правительства, и программу Кремля — президент столько раз на них сослался, что отказаться от этих обещаний уже невозможно. В то время, когда темпы экономического роста в стране стремятся к нулю, регионам сложно выполнить даже действующие обещания, а на их плечи в рамках «майских указов» ложатся дополнительные расходы.

Ключевые слова: региональный бюджет, бюджетный дефицит.

Так называемые «майские указы» В.Путина (серия указов социального характера, подписанных им в день вступления в должность Президента РФ 7 мая 2012 года)[1] к началу 2014 года окончательно укрепились в статусе основной парадигмы государственной политики. В результате, бюджетный процесс в стране, в том числе процессы принятия федерального бюджета и бюджетов субъектов РФ к настоящему моменту рассматриваются едва ли не исключительно через призму «майских указов». В соответствии с деловой терминологией их даже стали называть «бенчмаркингом» для чиновников.

В том числе «майскими указами» принято объяснять возрастающий бюджетный дефицит субъектов РФ, а именно - ростом социальных обязательств, легших на региональные бюджеты, на фоне сокращения их доходных частей.

Интерес к данной проблематике объясняется следующим образом. С момента принятия майских указов прошло более 3 лет (их полное претворение в жизнь планируется к 2018 году). За этот период все более отчетливый характер начинает иметь тенденция, в соответствии с которой отдельные региональные руководители фактически маскируют за «слабой экономической конъюнктурой» и «возросшими социальными обязательствами» собственное профессиональное несоответствие поставленным президентом задачам. Справедливости ради необходимо отметить, что эта же проблема, безусловно, свойственна и отдельным

чиновникам федерального уровня.

По понятным причинам описанная тенденция имеет опасный для социального благополучия, как отдельных регионов, так и всей страны, характер, в связи с чем актуальной представляется задача обнаружения и реагирования на такие риски в превентивном ключе. Стоит отметить, что накал экспертной и политической дискуссии вокруг «майских указов» президента, их обоснованности и выполнимости довольно высок. Первый раунд жесткой полемики вокруг этих документов пришелся на конец апреля 2013 года. Тогда выяснилось, что правительство исполнило их в срок примерно на 73%, что спровоцировало предсказуемо критическую реакцию со стороны президента В.Путина. Впоследствии критика Кремля в адрес чиновников правительства звучала еще не раз. В свою очередь сами критикуемые начали ставить под сомнение факт реализуемости указов Президента без катастрофических последствий для национальной экономики.

В сентябре 2013 года о «высоких рисках недостижения поставленных указами целей» говорил заместитель председателя Счетной палаты Валерий Горегляд. Спустя месяц, в октябре, эти же пессимистичные выводы вошли в заключение Счетной палаты на проект федерального бюджета на 2014-2016 годы. 2 декабря 2013 года согласно сообщениям прессы возможность реализации «майских указов» была поставлена под сомнение министром экономического развития Алексеем Улюкаевым.[2] Соответствующий доклад был представлен на совещании у премьер-министра Дмитрия Медведева. В соответствии с выступлением министра, выполнение указов невозможно при ежегодном росте ВВП менее 5,3%, которые, соответственно, в существующих реалиях практически недостижимы.

Спустя несколько дней в ходе конференции Общероссийского народного фронта «Форум действий» В.Путин прямо сформулировал, что «майские указы могут и должны быть выполнены российскими властями». В том числе президент сформулировал, что недостаточные темпы экономического роста не являются оправданием для неисполнения указов. Альтернативными источниками роста призваны стать реструктуризация экономики и повышение ее конкурентоспособности.

К настоящему моменту полемика вокруг «майских указов» не утихла: экономический блок правительства, как в рамках внутренних встреч, так и на отраслевых и экспертных мероприятиях продолжает в мягкой форме продавливать идею о недостижимости сформулированных в документах целей. Несмотря на формирование фронта последовательных критиков «майских указов», причем даже в среде чиновников высокого ранга, уместно говорить о том, что исполнение «майских указов» возводится президентом

если не в статус своего рода национальной идеи, то совершенно точно - в статус национальной цели. Достижение этой цели в концепции Президента возможно только усилиями широкого пула участников. Так к мониторингу деятельности по исполнению указов уже подключился ОНФ, на который сам Президент возлагает функции площадки для осуществления общественного контроля над процессом. Характерно, что работа ОНФ ведется в диалоге с Контрольным управлением Администрации президента РФ.

Все более серьезное внимание в выступлениях политиков федерального уровня уделяется и проблемам регионов, на которые в рамках «майских указов» легла серьезная финансовая нагрузка. В частности, та же Счетная палата по итогам экспертно-аналитических мероприятий в конце января 2014 года пришла к выводу о том, что регионам на выполнение поставленных президентом задач может не хватить средств. Кроме того, как указали в ведомстве, «анализ информации, полученной от Минфина, отраслевых федеральных министерств и регионов о финансовом обеспечении мероприятий «майских указов», «выявил несогласованность в части оценки средств, необходимых для их реализации, либо отсутствие достоверной информации».

Согласно официальным формулировкам исполнение бюджета субъекта РФ есть процесс получения доходов и осуществления расходов, предусмотренных в утвержденном бюджете субъекта РФ. Исходя из этого, существуют определенные методологические подходы, служащие для оценки эффективности исполнения бюджета. Для анализа исполнения бюджета используется информационно-аналитическая система мониторинга ключевых показателей эффективности (КПЭ) исполнения бюджетов бюджетной системы РФ[3]. Благодаря показателям этой системы, предполагается, существует возможность проводить оперативный сравнительный анализ региональных финансов, в том числе в целях сравнения эффективности бюджетных процессов «на местах».

Например, такой показатель, как «отношение дефицита бюджета субъекта РФ к доходам без учета объема безвозмездных поступлений (%)», рассчитывается по формуле:

$$OC1 = \frac{AEФп - COп - Пап / Дп - БПп}{\dots} * 100, \text{ где}$$

- AEФп - размер дефицита субъекта РФ,
- COп - размер снижения остатков средств на счетах по учету средств бюджета субъектов РФ,
- ПАп - объем поступлений от продажи акций и иных форм участия в капитале, находящихся в собственности субъекта РФ,
- Дп - объем доходов бюджета субъекта РФ,
- БПп - объем безвозмездных поступлений в бюджет субъекта РФ.

Главной проблемой в расчете этого показателя является то, что не все

регионы своевременно публикуют информацию об объеме поступлений от продажи акций и иных форм участия в капитале, находящихся в собственности субъекта РФ. Отдельные субъекты не публикуют такую информацию вовсе. Как результат, дальнейшие расчеты невозможны без допущений, которые, в свою очередь, могут критически снизить ценность любых выводов, полученных на их основе.

Консолидированный долг субъектов РФ на 1 января 2014 года составил 1 738 млрд. руб. По понятным причинам сумма консолидированного долга субъектов РФ за 2014 год в размере 1,7 трлн. руб. выглядит шокирующе, как и количество регионов с отрицательными балансами - 77 из 83 (93% всех субъектов РФ).

Однако, очевидно, качество долгов регионов страны крайне неоднородно, как и их «вклады» в общий объем сложившегося в 2014 году бюджетного дефицита. Так, например, только дефицит бюджета Москвы составил в 2014 году 161,7 млрд. руб., однако на фоне кратно более высоких доходов столичного бюджета обслуживание такого долга не является для города неразрешимой проблемой.

Кроме того, основной массив бюджетного дефицита субъектов РФ (даже без учета доминирующей роли Москвы в этом процессе) приходится на сравнительно небольшое количество регионов, в то время как большинство добавляют в общую «копилку» подчас значительно менее одного процента. Так, например 56 из 83 субъектов РФ (67,5%) имеют бюджетный дефицит менее 10 млрд. руб., причем их совокупный дефицит превышает московский всего на чуть более, чем 35%.

В контексте озвученных фактов необходимо сразу отметить, что, безусловно, фактор абсолютных и относительных величин и в рассматриваемом вопросе имеет высокое значение. Несмотря на мизерный вклад в общую картину дефицита, самые дотационные региональные бюджеты, по сути, вообще не могут обеспечивать собственные обязательства по расходам из собственных же источников поступлений. Уровень их зависимости от безвозмездных поступлений и кредитов находится на максимальном уровне, что по понятным причинам обратно пропорционально уровню их финансовой стабильности.

Однако и говорить о том, что бюджеты таких регионов разбалансированы вследствие финансового кризиса, относительно слабых национальных показателей экономического роста или возросших социальных обязательств представляется не совсем корректным. В данном случае, скорее, уместно утверждать, что решение задачи снижения бюджетной зависимости регионов от федерального центра, имеющей долгую и сложную историю, в обозримой перспективе маловероятно. Как

показывает опыт, например, Калужской области, форсированное наращивание «промышленных мускулов» в краткосрочной перспективе ведет к повышению долговой нагрузки. Извлечение же выгод, в том числе бюджетных, от этого процесса носит более растянутый по времени характер.

Незначительный характер абсолютных величин бюджетных дефицитов двух третей субъектов РФ с точки зрения политических последствий говорит о следующем. Фактически от местных руководителей таких регионов в обозримой перспективе потребуется, прежде всего, финансовая дисциплинированность и крайне умеренный подход к завышению расходов по уже согласованным статьям (чем региональные чиновники периодически отличаются).

В этом контексте можно вспомнить общественную дискуссию относительно феномена так называемого «банкротства регионов», которая развернулась в российской прессе и экспертных кругах осенью прошлого года. Поводом к ней послужила информация о многомиллиардных - и практически синхронных - займах ряда регионов. В результате, перед отдельными субъектами в среднесрочном периоде замаячила перспектива приближения к критической отметке долга к уровню 100% от объема собственных доходов.

При этом само определение банкротства регионов в российском праве отсутствует, то есть признать целый субъект федерации финансово несостоятельным физически невозможно. Закон оговаривает лишь условия введения внешнего управления со стороны вышестоящего уровня власти. Как бы то ни было, для двух третей российских регионов оптимальной и, более того, по сути, единственной возможной политикой становится реализация стратегии минимизации убытков. Однако их бюджетные маневры, как удачные, так и неудачные слабо влияют на общую финансовую картину регионов.

Как следует из проведенного исследования, субъекты РФ в контексте «майских указов» Президента В.Путина остаются одним из наиболее сложных объектов для бюджетного планирования «снизу» и соответствующего контроля «сверху».

Возможности планирования ограничены дотационностью подавляющего большинства бюджетов, имеющей давнюю историю (до степени смешения с психологией регионального управления). Возможности для контроля «сверху» или, тем более, «сбоку» (со стороны институтов гражданского общества) осложнены отсутствием или значительным запаздыванием необходимых статистических данных, а подчас - и первичных документов, требуемых для их сбора.

В разрезе регионов проблема анализа и управления дефицитом связана

с хорошо известным феноменом неоднородного социально-экономического положения регионов и их возможностей - как в кремлевских коридорах, так и на долговых рынках. В то же время лишь порядка 20 регионов, а также Москва могут критически влиять собственными результатами на общий уровень дефицита, в то время как конкретный вклад остальных участников минимален. В то же время обращает на себя внимание отсутствие единой идеологии в вопросах планирования регионального дефицита на местах.

Использованные источники:

1. Указы Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 596-605
2. <http://ria.ru/economy/20131203/981456154.html>
3. <http://budget.roskazna.ru>
4. Центр политической информации

Батюков М.В., к.э.н.

доцент

кафедра экономики и управления

Гречушкин В.А., к.пед.н.

доцент

кафедра экономики и управления

АНО ВПО БУКЭиП Липецкий

институт кооперации (филиал)

Россия, г. Липецк

О ФАКТОРАХ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В РОССИИ

Аннотация

Одной из важнейших проблем российской экономики состоит в ее крайне низкой производительности в сравнении с развитыми странами. В статье рассматриваются наиболее эффективные меры повышения производительности труда: изменение бюрократических инструкций, массовый вывод устаревших мощностей, реструктуризация российских компаний, перегруженных непрофильными активами.

Ключевые слова

Производительность труда, издержки, технологическое перевооружение, конечный спрос, конкурентоспособность, налоговая система.

Одной из важнейших проблем российской экономики состоит в ее крайне низкой производительности. В конце 1980-х годов выработка на одного занятого в экономике СССР составляла около 34% американского показателя. В 1997-1998 годах эта цифра, по данным МВФ, упала до 20,5% и к кризису 2008 года вернулась к уровню чуть выше 30%. Из кризиса США и Россия вышли по-разному. Американцы стимулировали оптимизацию и технологическое перевооружение, а мы требовали от бизнеса сохранения рабочих мест во имя социальной стабильности. Сегодня, когда показатель производительности опустился до 27% от уровня США, представляется, что

модернизация без сокращения трудовых издержек - это тупиковый путь. Высокие цены на энергоносители в последние годы позволяли государству перераспределять огромные ресурсы и не заботиться о должном обновлении основных фондов.

Но есть и другие примеры: РЖД, у которой производительность труда выросла за пять лет на 53% (лучший результат среди всех госкомпаний), а заработная плата - на 22%. В 2013 года выручка компании в расчете на одного занятого составила 1,56 млн руб. (€36,9 тыс.), тогда как немецкой DeutscheBahn - €136,9 тыс., а французской государственной компании SNCF - €134,7 тыс. Если бы российские железные дороги были столь же эффективны, как французские и немецкие, сотни тысяч человек могли бы быть использованы в других секторах экономики. По числу занятых в бюджетном секторе мы опережаем страны ОЭСР в расчете на 1 тыс. жителей в 1,4 раза, а Китай - почти в 5 раз. В России сегодня 1,84 млн чиновников, а на общегосударственные расходы в федеральном бюджете 2014 года было выделено 1,03 трлн руб. (\$28,8 млрд). В США расходы по бюджетной статье General Government предусмотрены в сумме \$28,9 млрд. Но экономика США больше российской примерно в 8 раз, следовательно, в относительных цифрах наша бюрократия обходится нам во столько же раз дороже.

Задача повышения производительности должна стать первоочередной и всеобщей. Ей нужно подчинить деятельность не только предпринимателей, но и работников бюджетной сферы. Здравоохранение, образование, государственные услуги - результаты их деятельности только кажутся бесплатными, но на самом деле таковыми не являются. Зарплата всех занятых в этих сферах должна быть четко привязана к расчетной производительности их труда: соответствующие методики давно разработаны в развитых странах и их следовало бы как можно скорее брать на вооружение.

Наиболее эффективными мерами повышения производительности труда помимо конкуренции могли бы стать:

Во-первых, изменение бюрократических инструкций: административная система обеспечивает до 30% нашего отставания в производительности.

Во-вторых, массовый вывод устаревших мощностей, которые составляют в ряде отраслей промышленности до 80%. С учетом усиления конкуренции между странами за мировой капитал государство могло бы активно участвовать в закрытии устаревших предприятий вплоть до их выкупа или ужесточения стандартов, открывая рыночные ниши для современных.

В-третьих, реструктуризация российских компаний, которые перегружены непрофильными активами. Идея меньше зависеть от сторонних партнеров и поставщиков - одна из самых опасных для производительности, потому что чем больше компания занимается своим профильным бизнесом, тем она успешнее.

Страны, добивающиеся успеха в глобальной экономике, гибко сочетают разумное импортозамещение, инновационные возможности и встраивание в глобальные цепочки создания добавленной стоимости. Нам нужно наладить производство качественных индустриальных товаров, которое позволит конкурировать с мировыми брендами и станет школой для наших рабочих и инженеров, заимствовать имеющиеся в мире технические решения и идти вперед в тех сферах, где мы пока остаемся в числе лидеров. Следует сделать ставку на отрасли, где российские природные и интеллектуальные ресурсы могут обеспечить наибольшую добавленную стоимость: производство топлива, удобрений с доставкой до конечного потребителя, атомную промышленность и машиностроение, космические программы и создание новых материалов. Возможности же экстенсивного роста уже исчерпаны.

Оборотной стороной этой же проблемы является вопрос издержек. Россия по большинству критериев - среднеразвитая экономика, основанная на ресурсных отраслях. Условие быстрого развития таких экономик - относительно низкие издержки производства. Однако развитие нашей экономики в последние годы построено на их повышении.

Государство, заинтересованное в росте доходов принадлежащих ему компаний, повышает цены и тарифы на продукцию и услуги естественных монополий. Цена электроэнергии для промышленных потребителей с 2001 по 2013 год выросла в среднем в 5,4 раза, на газ - в 6,3 раза, грузовой железнодорожный тариф - в 7 раз. Это поднимает цены в других отраслях, а растущие зарплаты и потребительское кредитование поддерживают спрос. В России сегодня преобладает инфляция издержек в силу административного повышения монопольных цен, обусловленных неконкурентоспособностью государственных компаний.

Но такая ситуация могла бы сохраняться, если бы Россия была изолирована от мира. Но сегодня цены на большинство товаров в России превышают показатели развитых стран. Еще недавно бензин стоил столько же, сколько в США, цены на электроэнергию почти догнали американские. Цены в России почти догнали мировые при доходах населения в 2,5 раза более низких, чем в США и ЕС.

Поэтому в снижении издержек видится важнейшая задача. Для того чтобы добиться перелома в этой сфере, нужно несколько мер:

Во-первых, демонополизация и рост конкуренции. Новые проекты нужно делать силами частного бизнеса. Если со времен распада СССР государство не может построить новую скоростную железную дорогу, то надо привлечь в отрасль частный бизнес.

Во-вторых, приобщение к европейским стандартам. Наши устаревшие СНИПы и промышленные стандарты толкают нас назад. Нужно поставить цель постепенно сокращать разрыв со стандартами ЕС и полностью перейти на них в ближайшее десятилетие.

В-третьих, сокращение издержек на административный аппарат, на разрешительную документацию, и переход на систему страхования, что резко сокращает время на реализацию проектов и делает процедуру более прозрачной.

В-четвертых, эффективная реформа налоговой системы, которая в настоящее время сдерживает рост заработной платы и конечного спроса, искусственно увеличивает затраты на производство отечественной продукции и снижает ее конкурентоспособность.

В период кризиса большинство развитых стран снижали налог на прибыль и повышали максимальные ставки налога на доходы физических лиц (таблица 1).

Таблица 1

Изменение налоговых ставок в развитых странах

Страна	Ставка налога на прибыль, %		Максимальная ставка налога на доходы физических, %	
	2007	2014	2007	2014
Великобритания	30	21	40	45
Канада	22	15	46	50
Франция	26	20	46	55
Израиль	29	27	48	50
Италия	33	28	45	49
Испания	33	30	43	52

В любом случае в экономике качество решения определяется его эффективностью, ведущей к улучшению жизни каждого человека и повышению устойчивости страны перед лицом внешних вызовов.

Бахвалов С.Ю., к.э.н.
доцент

Каримова Л.А.

студент 3 курса

факультет экономики и управления

Елабужский институт

Казанский федеральный университет

Россия, г. Елабуга

КЛАССИФИКАЦИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Аннотация:

В данной статье дается определение понятию «транзакционные издержки», рассматриваются несколько типов классификаций транзакционных издержек

Ключевые слова: транзакционные издержки, классификация, клиенты, поставщики.

Проблема транзакционных издержек особенно актуальна для российской экономики. Так как именно они влияют на уровень экономико-социального развития общества, эффективность производства и уровня жизни населения.

Транзакционные издержки — это затраты, которые, являются последствием естественного функционирования экономической системы.

На сегодняшний день известно несколько типов классификаций транзакционных издержек.

О. Уильямсон различает 2 вида транзакционных издержек:

издержки на составление проектной документации и проведения прелиминарии по нему.

управленческие и эксплуатационные затраты, которые связаны с использованием структуры организации; издержки, которые возникли в следствии плохой адаптации; издержки, которые связаны с исполнением контрактных обязательств [4].

К. Менар делит транзакционные издержки на четыре группы [3]:

- а) затраты вычленения;
- б) затраты масштаба;
- в) информационные затраты;
- г) затраты поведения.

Самой известной российской типологией транзакционных издержек является классификация, которая предложена Р. Капелюшниковым [2]:

1. Издержки, связанные с поиском информации. До того, как будет заключена сделка, нужно владеть информацией о том, где можно найти потенциальных клиентов и поставщиков, какая цена сложилась на данный момент на конкретный товар. Такие издержки являются совокупностью затрат времени и ресурсов, потерь, которые связаны с неточностью необходимой информации.

2. Издержки, которые связаны с ведением переговоров. Требуются значительные средства на проведение прелиминарии.

3. Издержки измерения. Это издержки на соответствующую измерительную технику, на проведение собственно измерения, на осуществление мер, имеющих целью обезопасить стороны от ошибок измерения и, наконец, потери от этих ошибок.

4. Издержки спецификации и защиты прав собственности. Сюда входят затраты на содержание судов, арбитража, государственных органов, затраты времени и ресурсов, которые необходимы для восстановления нарушенных прав, а также потери от плохой их спецификации и ненадежной защиты.

5. Издержки оппортунистического поведения. Это самый завуалированный и, с точки зрения эконом. теории и самый занимательный вид транзакционных издержек. В свою очередь они подразделяются на:

а) Моральный риск. Возникает в случае, когда в договоре одна сторона полагается на другую, а получение действительной информации о её поведении требует больших затрат.

б) Вымогательство. Обратимся к примеру, если какой-то фактор решит покинуть группу, то остальные участники кооперации не смогут найти ему должной замены на и понесут огромные затраты. И как раз таки здесь возникает возможность для шантажа в форме угрозы выхода из группы.

Обобщая все вышесказанное, можно сделать следующее заключение: в условиях рынка не только можно, а необходимо всегда исследовать издержки и управлять ими. Ведь, исследование транзакционных издержек - это предварительный шаг к развитию системы анализа, которая была бы способна иметь дело с проблемами, возникающими в реальном мире, где транзакционные издержки положительны [1, 98-100 с.].

Использованные источники:

1. Каримова Л.А. (научный руководитель Бахвалов С.Ю.) Транзакционные издержки в отечественной экономике // Начало в науке: материалы Всероссийской научно-практической конференции школьников, студентов, магистрантов и аспирантов 16-17 апреля 2015 г., г. Уфа) в 2 ч. Ч.2/ отв. ред. Р.Р. Ахунов. – Уфа: Аэтерна, 2015. – 370 с.
2. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. М., 1990.
3. Менар К. Экономика организаций. - М.: ИНФРА-М, 1996.
4. Уильямсон О. Логика экономической организации / Природа фирмы. - М.: Дело, 2001.

*Бахмарева Н.В., к.э.н.
доцент*

*кафедра бухгалтерского учета
Сибирский государственный аэрокосмический
университет имени академика М.Ф. Решетнева
Россия, г. Красноярск*

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В настоящее время система экологического учета является объектом государственного регулирования, что находит выражение в осуществлении специальных мер как в международном масштабе, так и на уровне отдельных стран и имеет практическое значение для нашей страны [2]. В этой связи необходимо выработать ориентир на анализ возможностей и перспектив функционирования бухгалтерского учета экологической деятельности экономического субъекта в российской практике, опираясь на положения Киотского протокола.

Необходимо понимать, что экологический бухгалтерский учет, несомненно, является, одним из сегментов общей учетной системы экономического субъекта, занимающегося обслуживанием процессов всех

уровней управления и контроля данного субъекта в его экологической и финансово - экономической деятельности.

Необходимость введения в бухгалтерский учет его экологической составляющей вызвано рядом проблем:

- внешние и внутренние пользователи отчетности при ее анализе не имеют возможности для принятия обоснованных управленческих решений, т.к. отсутствует система показателей для анализа данной сферы деятельности;

- отсутствуют специальные счета бухгалтерского учета в части учета экологических процессов, которые бы позволяли провести обзорный учетно-аналитический анализ о деятельности экономического субъекта;

- в большинстве случаев текущие затраты не систематизируются, а «растворяются» в общих показателях себестоимости продукции.

Таким образом, в пакет отчетности предприятия в обязательном порядке должна быть включена информация о деятельности ее экологических процессов. Это позволит проводить объективный и всесторонний анализ работы данных процессов, выявляя их качественные и количественные изменения.

В условиях интеграции России в мировой рынок и с переходом на международные стандарты учета и отчетности многие крупные предприятия России практикуют разработку экологической политики, комплексной программы ее реализации, планирование мероприятий по охране окружающей среды и обеспечению экологической безопасности с целью привлечения новых инвестиций [3]. Данные мероприятия помогут инвесторам принимать взвешенные решения о возможностях экономического субъекта и определиться им с объемом инвестиций в инфраструктуру компании.

Сегодня инвестиционные менеджеры сталкиваются с необходимостью определения требуемого объема инвестиционных ресурсов и анализа целого ряда их источников, прежде чем будет принято решение о приемлемости одного из них или их комбинации при финансировании того или иного проекта. При этом особую сложность представляет анализ особенностей всех составляющих учета природопользования и природоохранной деятельности экономического субъекта в сфере бухгалтерского учета: экологических активов и пассивов, экологических результатов и их отражение в экологической отчетности.

Следовательно, развитие и совершенствование бухгалтерского учета в части его экологической составляющей позволит более полно и точно определить экономическую эффективность мероприятий предприятия в области экологии. Данное развитие должно происходить в тесной взаимосвязи с изменениями экономической ситуации в организации и отвечать характеру и уровню развития хозяйственного механизма [3].

Новые возможности для развития и совершенствования бухгалтерского учета в части его экологической составляющей открывает

процессный подход к организации учетно-аналитической работы данной сферы деятельности.

Процессный подход является базовым средством в наборе важнейших инструментов, которые может использовать главный бухгалтер и руководитель организации, планируя реорганизацию системы бухгалтерского учета. Корректно построенная система учетных экологических процессов выполняет следующие функции [1]:

- обеспечивает возможность интеграции учетной информации для выполнения стратегических целей;
- позволяет организовать систему бухгалтерского учета на базе учетных процессов и осуществлять деятельность по улучшению учетной информации;
- позволяет представить бухгалтерский учет в виде системы взаимосвязанных учетных бизнес-процессов;
- обеспечивает эффективное межфункциональное взаимодействие между финансовыми и производственными подразделениями организации;
- позволяет разработать систему показателей для управления процессами и ориентировать процессы на достижение стратегических целей организации;
- служит основой для совершенствования организационной структуры предприятия.

Таким образом, формализация и подробное описание учетных процессов позволяет ими управлять. Необходимое управление бизнес-процессом достигается при его грамотном проектировании. Входы бизнес-процессов представляют собой информацию о фактах экологической деятельности организации, изменения внешней и внутренней среды. Выходами учетных бизнес-процессов будет информация, оформленная в виде различных документов бухгалтерского и налогового учета. В качестве ресурсов учетных процессов следует рассматривать персонал, занимаемые служебные площади, оборудование, используемое в ходе преобразования информации со входа в бизнес-процесс до его выхода. Так же учетные бизнес-процессы добавляются такой характеристикой, как потребители информации.

В целом учетная система экологических процессов должна быть направлена на решение задач бухгалтерского учета в сфере экологической деятельности предприятия и непрерывное их совершенствование, что является основным требованием развития конкурентного рынка. Если руководители предприятия продолжают применять одни и те же учетные процессы, пусть даже хорошо отлаженные, без регулярного анализа их соответствия эталонным процессам, с учетом быстроменяющейся деловой среды и без анализа эффективности экологических стратегий и оценки влияния экономической политики на состояние окружающей среды, очень быстро система бухгалтерского учета перестанет удовлетворять потребности внешних и внутренних пользователей отчетности.

Использованные источники:

1. Бойко, А.А., Бахмарева, Н.В. Инструменты процессно-ориентированного управления воспроизводством основных фондов на предприятиях ракетно-космической промышленности: монограф.; Сиб. гос. аэрокосмич. ун-т. – Красноярск, 2012. – 160 с.
2. Ильичева Е.В. Приоритетные направления гармонизации учетного процесса в контексте экологической политики Российской Федерации: Монография. _ Старый Оскол: ООО «ТНТ», 2007. – 296 с.
3. Кузнецова Л.Н. ПРИМЕНЕНИЕ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА В ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА // Проблемы современной экономики . 2010. №2. URL:<http://cyberleninka.ru/article/n/primenenie-protsessnogo-podhoda-v-organizatsii-ucheta>

*Баярсайхан О.-Э.
студент 4 курса группы 3А1В*

*Серкова Н.В.
руководитель, доцент
кафедра ИП*

*Национальный исследовательский
Томский Политехнический Университет
Россия, г. Томск*

КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Кадровая политика организации-Это целостная стратегия работы с персоналом, объединяющая различные элементы и формы кадровой работы.

Целью кадровой политики организации является создание высокопроизводительного и высокопрофессионального, сплоченного, ответственного коллектива, способного гибко реагировать на изменения внешней и внутренней среды.

Кадровая политика в условиях кризиса

Кадровая политика в ситуаций кризиса понимается как ограниченность финансовых средств, неизбежность организационных преобразований и свертывания ряда социальных программ, сокращение численности персонала и повышение социально-психологической напряженности в условиях кризиса.

Задачи кадровой политики в кризисных ситуаций:

- формирование команды менеджеров.
- сохранение ядра кадрового потенциала.
- реструктуризация кадрового потенциала предприятия.
- снижение социально-психологической трудности в команде.
- обеспечение социальной защиты свободжаемых работников.

В антикризисную команду входят руководители и специалисты, которые объединялись с общей целью и интересами, связанными с оздоровлением и

развитием предприятия, профессионально подготовленных целей, готовые к сотрудничеству.

Менеджеры в команде должны уметь адаптироваться к изменениям, возглавлять, мобилизовать сотрудников на выполнение новых задач антикризисного управления.

Кадровый потенциал характеризует ценность «человеческих ресурсов или человеческого капитала» предприятия, а это самые важные для развития ресурсы.

При анализе принимают во внимание и качественные характеристики персонала:

- Корпоративный дух
- Организационная культура
- Неформальные взаимоотношения
- Социально-психологический климат
- Другие

Важны и адаптация вновь принятых на работу сотрудников, и оценка работы персонала, и мотивация ценных кадров, и предотвращение текучести кадров, и управление увольнением персонала.

Использованные источники:

1. Захаров В.Я. Антикризисное управление. Теория и практика: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления. М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2013. 232-234с.
2. Криницына З.В. Управление персоналом. Учебное пособие. -Томск: Изд. ТПУ, 2011-116-31с.

*Баярсайхан О.-Э.
студент 4 курса группы 3А1В
Серкова Н.В.
руководитель, доцент
кафедры ИП
Национальный исследовательский
Томский Политехнический Университет
Россия, г. Томск*

ПОДБОР ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Подбор персонала- это одно из направлений кадровой политики компании, которое осуществляют HR-менеджеры или рекрутеры.

Цели подбора персонала – найти и выбрать из огромного количества соискателей нужного, что называется «своего», характеристики которого подходят по всем необходимым параметрам.

Задачами сотрудников HR-департамента, в обязанности которых входит подбор и оценка персонала, являются:

- Планирование подбора персонала;
- Подбор и отбор персонала;

- Определения зарплат и льгот;
- Профессиональная адаптация сотрудников;
- Обучение персонала;
- Аттестация кадров и ряд других.

Говоря о кризисе следует отметить, что в китайском языке слово кризис состоит из двух иероглифов: один из них - угроза, а второй - возможность. Поэтому, когда мы говорим о кризисе, то в первую очередь, мы говорим о возможностях. К возможностям можно отнести новую экономическую ситуацию, новые вводные, новые задачи, которые требуют изменения стратегии, тактики, других героев и других критериев оценки их успешности.

В новых экономических условиях успех деятельности компаний во многом зависит от эффективности использования всех ее ресурсов. И такой, безусловно наиважнейший ресурс любой компании, как ее персонал, не является исключением. Работодатели стремятся к сокращению издержек на персонал и к повышению эффективности использования трудовых ресурсов организации. Одновременное достижение этих двух целей возможно при грамотной кадровой политике компании, которая должна включать в себя, в частности, правильную организацию работы персонала, соответствующее четкое распределение обязанностей и нагрузки на сотрудников, справедливую систему оплаты труда и привлечение в организацию тех специалистов, которые благодаря своему опыту и знаниям способны внести в развитие компании существенный вклад, необходимый для достижения намеченных целей ее деятельности.

Одной из основных тенденций на рынке труда в прошлом году был постоянный рост заработной платы, превышавший темпы роста инфляции и производительности труда и происходивший на фоне дефицита квалифицированных специалистов. Изменение экономической ситуации в конце прошлого года привело к прекращению роста заработной платы, а по некоторым специальностям – даже к снижению средней заработной платы. Тем не менее в целом зарплатные ожидания соискателей не снижаются из-за общего роста цен, продолжающегося в текущем году, несмотря на снижение экономической активности. Еще одним следствием произошедших изменений стало сокращение количества вакансий и увеличение числа ищущих работу.

С одной стороны, увеличившееся предложение рабочей силы на рынке труда облегчает задачу по поиску и подбору персонала. С другой стороны, необходимость сохранения и развития бизнеса в новых сложных экономических условиях требует сокращения издержек и повышения эффективности использования трудовых ресурсов компании. В этих обстоятельствах к поиску и отбору кандидатов надо подходить предельно тщательно.

Поскольку поиск кандидатов в условиях растущего предложения рабочей силы не вызывает особых затруднений, максимум внимания рекрутера сосредоточивается на процедуре оценки и отбора кандидатов. В этом заключается специфика деятельности по поиску и подбору персонала в настоящий период.

Однако не стоит думать, что кризис облегчил кадровым службам их работу. Их работа стала еще более трудоемкой, особенно учитывая, что в период кризиса численность службы персонала, как и других подразделений компании, существенно ограничена. При этом работодатель рассчитывает, что это не скажется на объеме, эффективности и результатах работы. Чтобы справляться с поставленными задачами в этих условиях, каждый сотрудник кадровой службы должен как можно более рационально использовать свое рабочее время. Кроме того, отбирая кандидатов на вакантные должности, рекрутеру необходимо оценить не только профессиональные навыки соискателей, но и то, принесет ли его трудовая деятельность максимальную пользу компании в ближайшее время, каков будет эффект от найма нового специалиста. Таковы особенности подбора персонала в нынешний период.

Еще одним особенно важным направлением деятельности кадровых служб в кризисный период является работа с уже нанятым персоналом. Здесь важны и адаптация вновь принятых на работу сотрудников, и оценка работы персонала, и мотивация ценных кадров, и предотвращение текучести кадров, и управление увольнением персонала.

Использованные источники:

1. З.В. Криницына «Управление персоналом»
2. Развитие персонала [Электронный ресурс]URL: http://polbu.ru/personnel_management/ch21_i.html

Бедина Ю.В.

преподаватель экономических дисциплин

ГАОУ СПО НЭСКо им. Е.Н. Батенчука

Российская Федерация, г. Набережные Челны

СУЩНОСТЬ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА

Благодаря развитию рыночных отношений возросла роль региональных органов власти в сфере управления экономикой соответствующей территории. В связи с этим усиливается значение регионального бюджета, как одного из основных финансовых методов воздействия на общественное производство и материальное благосостояние граждан.

До сих пор среди экономистов нет общего понятия регионального бюджета. Данный термин нашел широкое применение только со второй половины 1991 года, после формирования трехуровневой бюджетной системы. Необходимость регионального бюджета, как финансовой категории, выявлена необходимостью выполнения политической, экономической и социальной функций административно-территориальных

образований, что объективно требует централизованных финансовых ресурсов в виде субфедерального бюджета.

Отличием региональных бюджетов является то, что бюджеты являются относительно самостоятельными в области формирования и распределения финансовых ресурсов, аккумулированных в виде бюджета, но с другой стороны большинство субфедеральных бюджетов являются зависимыми от финансовой поддержки вышестоящего бюджета и в свою очередь оказывают аналогичное содействие местным бюджетам.

Определяя понятие «регионального бюджета», экономисты сходятся во мнении, что это централизованный фонд денежных средств, направляемый на финансирование задач и целей, стоящих перед органами государственной власти субъекта Федерации. В Бюджетном кодексе РФ понятие регионального бюджета трактуется следующим образом: «Бюджет субъекта Российской Федерации (региональный бюджет) – форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для обеспечения задач и функций, отнесенных к предметам ведения субъекта Российской Федерации» [1].

Понятие регионального бюджета закрепляется и законодательством субъектов РФ. Бюджетный кодекс Республики Татарстан определяет региональный бюджет следующим образом «...форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для обеспечения задач и функций, отнесенных к предметам ведения Республики Татарстан» [2]. Органы государственной власти указанного субъекта Федерации наделены определенной компетенцией в области регулирования бюджетных отношений, что устанавливается Федеральным законодательством и определено Бюджетным кодексом Республики Татарстан (ст.4). Понятие «региональный бюджет», на наш взгляд, включает: экономическое, материальное и юридическое содержание.

Региональный бюджет с точки зрения экономического содержания представляет собой денежные отношения, возникающие между государством, юридическими и физическими лицами по поводу формирования, распределения и использования централизованного фонда денежных средств. По своему материальному содержанию бюджет представляет собой централизованный фонд финансовых ресурсов, необходимых органам государственной власти для выполнения ими своих функций. Бюджет является, в свою очередь, и финансовым планом, утверждаемым законодательно.

Сущность регионального бюджета проявляется через функции. Существуют различные подходы к определению функций бюджета субъекта Федерации. Основная функция бюджета являются образование, использование средств бюджета и контроль за их использованием. Однако если рассматривать сущность понятия «функция» (от лат. Functio – деятельность, обязанность, работа, внешнее проявление свойств какого – либо объекта), то бюджетные отношения, кроме перечисленных включают и

такую деятельность как распределение финансовых ресурсов аккумулированных в бюджете.

Знание экономической сущности бюджета и его функций позволяет оптимально сформировать доходную и расходную часть регионального бюджета и эффективно воздействовать на экономику субъекта Федерации. Следует отметить, что в настоящее время бюджеты многих субъектов Федерации планируются с дефицитом. Это объясняется не столько состоянием экономики региона, сколько несовершенством законодательной базы. Практика показывает, что доходная база региональных бюджетов подорвана. Например, доля региональных налогов в доходах бюджета РТ составляет не более 16 % налоговых поступлений, что требует значительных безвозмездных перечислений из бюджетов других уровней.

Состав и сумма взимаемых налогов не достаточна для выполнения в полном объеме расходов субъекта, при чем возможность регулирования таких налогов на региональном и местном уровне крайне ограничена. Вследствие чего основная часть доходов бюджета субфедерального уровня формируется за счет закрепленных на постоянной основе налоговых доходов, передаваемых из бюджетов других уровней, а также за счет финансовой помощи бюджетов вышестоящего уровня. Результаты исследований проводимых в области межбюджетных отношений показывают, что более 80 % налоговых доходов бюджетов субъектов федерации формируются за счет отчислений от федеральных налогов.

Важной проблемой для регионального бюджета - это зависимость территориального бюджета от положений федерального законодательства. Расходы бюджета осуществляется в соответствии с расходными обязательствами, определенными законодательно в форме разграничения полномочий между федеральными органами власти, органами власти субъекта и местными органами самоуправления. Согласно принятым законам [3] выделяют два типа полномочий субъектов РФ:

- собственные полномочия, которые финансируются за счет средств территориального бюджета. Федеральный бюджет имеет право рамочного регулирования расходных статей;

- делегированные полномочия предполагает финансирование расходов, осуществляемых за счет средств Федерального бюджета в форме предоставления целевых субвенций. В этом случае имеет место детальная регламентация, которая проявляется в виде установления прав и обязанностей регионального бюджета. Контроль за исполнением таких статей - прерогатива Федерального бюджета.

В связи с тем, что доходная часть регионального бюджета не позволяет профинансировать расходы в полном объеме, из Федерального бюджета в бюджет Республики Татарстан поступает финансовая помощь в форме субвенций, субсидий [4]. Кроме того, республиканский бюджет получает финансовую помощь от муниципальных районов и бюджетов поселений. Поселения – доноры (Альметьевский, Лениногорский и Нижнекамский

муниципальные районы) в 2014 г. должны перечислить в бюджет РТ более 619 млн. руб. Такая финансовая помощь позволяет расширить расходные статьи бюджета РТ.

Таким образом, знание экономической сущности и функций регионального бюджета позволяет эффективно воздействовать на экономику региона.

Использованные источники:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации. Ст. 15.
2. Бюджетный кодекс Республики Татарстан. Ст. 11
3. Федеральный закон от 6 октября 1999г. № 184 –ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Федерации»
4. Федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131- ФЗ «Об общих принципах местного самоуправления»

Беззаботнова Ю.Р.

студент 3 курса

факультет финансово-учетный

направление Бакалавр экономики

профиль «Финансы и кредит»

Калужский филиал Финансового Университета при

Правительстве Российской Федерации

Россия, г. Калуга

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ НЕФТЕГАЗОВЫХ ДОХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Нефтегазовые доходы играют важную роль в формировании доходов федерального бюджета нашей страны. Доходная база федерального бюджета Российской Федерации формировалась и по сегодняшний день продолжает формироваться за счет добычи и экспорта сырьевых ресурсов. Динамика цен на нефть сильно влияет на доходы федерального бюджета. Правительство Российской Федерации изначально закладывает в бюджет цену на нефть, согласно так называемому “бюджетному правилу” которое и определяет максимальный уровень расходов, исходя из цены на нефть. Правило действует с 2004 года, записано в Бюджетном кодексе РФ. Многие страны придерживаются подобной стратегии, однако применяют не бюджетное правило, а более гибкие текущие ограничения на использование доходов от сырьевых ресурсов [2].

Фактическое исполнение нефтегазовых и ненефтегазовых доходов федерального бюджета за период 2012 - 2014 годы представлено в таблице 2.

Увеличение нефтегазовых доходов обусловлено изменением фактических макроэкономических показателей социально-экономического развития Российской Федерации (рост курса доллара США по отношению к рублю, снижение мировых цен на нефть марки «Юралс» на 2,6 долл.

США/барр., увеличение объемов экспорта товаров, выработанных из нефти на 9,9%, облагаемых объемов добычи газового конденсата и нефти на 2,3% и 1,9% соответственно), а также увеличением ставок налога на добычу полезных ископаемых в виде углеводородного сырья [3].

Таблица 2

Фактическое исполнение нефтегазовых и ненефтегазовых доходов федерального бюджета за период 2012 - 2014 годов, млн. рублей

	2012 г	2013 г	2014 г
Показатели	Объем поступлений по доходам	Объем поступлений по доходам	Объем поступлений по доходам
Нефтегазовые и ненефтегазовые доходы	12 855 541	13 019 939	14 496 143
Нефтегазовые доходы	6 453 184	6 534 036	7 433 805
НДПИ на нефть	2 132 570	2 190 186	2 463 561
НДПИ на газ горючий	257 386	311 730	357 232
НДПИ на газовый конденсат	9 797	12 637	16 008
Вывозные таможенные пошлины на нефть	2 489 653	2 333 612	2 619 999
Вывозные таможенные пошлины на газ	433 501	479 035	487 609
Вывозные таможенные пошлины на товары, выработанные из нефти	1 130 277	1 206 836	1 489 394
Ненефтегазовые доходы	6 402 356	6 485 904	7 062 338

Рост ненефтегазовых доходов в номинальном выражении связан с увеличением поступлений доходов в виде прибыли, приходящейся на доли в уставных (складочных) капиталах хозяйственных товариществ и обществ, или дивидендов по акциям, принадлежащим Российской Федерации, что обусловлено поступлениями доходов в виде дивидендов по акциям, находящимся в федеральной собственности, от компании «Сахалин Энерджи Инвестмент Компани» по итогам финансово-хозяйственной деятельности за 2013 год, ранее не прогнозируемые администратором доходов. Динамика структуры нефтегазовых доходов за период 2012-2014 годы представлена в таблице 3. В общей сумме доходов федерального бюджета за 2012 год нефтегазовые доходы составили 50,2%, ненефтегазовые – 49,8%, за 2013 год

нефтегазовые доходы и ненефтегазовые доходы остались на таком же уровне, как и в 2012 году. Ненефтегазовые в 2014 году – 51,3%, в 2014 году и ненефтегазовые доходы – 48,7%. Наблюдается динамика увеличения нефтегазовых доходов в общем объеме доходов с 2012 по 2014 годы. Происходит это за счет роста НДС на нефть: в 2012 году – 33,0%, в 2014 – 33,3%, и за счет роста вывозных таможенных пошлин на товары, выработанные из нефти: в 2012 году их объем составил 17,5%, к 2014 году произошло увеличение на 2,5%, и их объем составил 20,0%.

Таблица 3

Структура нефтегазовых доходов за период 2012-2014 гг, %

Показатели	Объем поступлений по доходам	Объем поступлений по доходам	Объем поступлений по доходам
Нефтегазовые доходы, в том числе	50,2	50,2	51,3
НДС на нефть	33,0	33,5	33,3
НДС на газ горючий	4,0	4,8	4,8
НДС на газовый конденсат	0,2	0,2	0,2
Вывозные таможенные пошлины на нефть	38,6	35,7	35,2
Вывозные таможенные пошлины на газ	6,7	7,5	6,6
Вывозные таможенные пошлины на товары, выработанные из нефти	17,5	18,5	20,0
Ненефтегазовые доходы	49,8	49,8	48,7

Также изменения доли нефтегазовых доходов в общей сумме доходов соответствует изменениям мировых цен на нефть марки «Юралс», экспортных цен на газ природный и курса доллара США по отношению к рублю, что в значительной мере влияет на изменение доли нефтегазовых доходов в 2014 году к 2012 - 2013 годам и, как следствие, изменение доли ненефтегазовых доходов в общей сумме доходов. Соотношение

нефтегазовых и ненефтегазовых доходов в общем объеме доходов федерального бюджета за период 2012 - 2014 годы представлено на рис. 1.

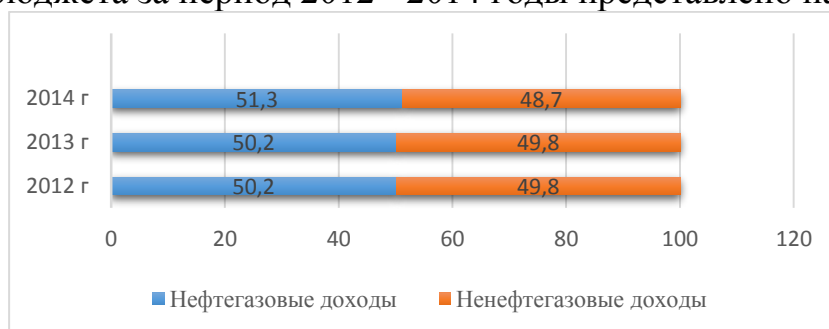


Рис. 1

Налоговые поступления занимают первостепенное место в системе доходов федерального бюджета Российской Федерации. Причем наиболее значительны именно налоги в системе природопользования. Среди установленных Налоговым кодексом Российской Федерации федеральных налогов и сборов в федеральный бюджет зачисляется лишь определенная часть, не исключение налоги за пользование природными ресурсами [1].

Использованные источники:

1. Агузарова Ф.С./Значение нефтегазовых доходов в экономике России/ Научный журнал "Теоретическая и прикладная экономика" Содержание № 3 за 2014 год
2. Экономико-математический словарь (Электронный ресурс) URL: http://economic_mathematics.academic.ru/
3. Электронный научный журнал «Молодой учёный» (Электронный ресурс) URL: <http://www.moluch.ru/>

*Безирова З.Х., к.э.н.
старший преподаватель
Коготыжев А.А.
студент 3го курса
Институт управления
Россия, г. Нальчик*

ИНОВАЦИИ В СФЕРЕ ИНФОРМАТИЗАЦИИ РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ КАБАРДИНО-БАЛКАРСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Современное производство, да и все остальные сферы жизни общества, не могут обойтись без информационного обслуживания, большие объемы информации обрабатывать легче, быстрее и удобнее. Первое средство обработки информации, что приходит в голову, является компьютер, с его помощью, интеллектуальные возможности увеличиваются в разы, так же компьютеры облегчают передачу информации.

Самая быстро развивающаяся в мире сфера - это информационные технологии. Каждый день в мире совершенствуются и разрабатываются новые детали ИТ сферы, каждую минуты во всех уголках земного шара внедряются все новые и новые инновационный технологии, процесс

совершенствования сферы информационных технологий с каждым днем набирает все большие обороты.

В любом субъекте России, в том числе в Кабардино-Балкарии, существует множество проблем. Передача на местный уровень предоставления ряда общественных услуг, гарантируемых и финансируемых государством, по идее должно способствовать повышению эффективности исполнения этих услуг за счет лучшего учета и использования местных факторов. Однако представляется, снижение интереса федеральной власти к проблемам местного самоуправления является временным, конъюнктурным и не будет носить длительного, стратегического характера.

Кабардино-Балкария является одним из регионов России, самостоятельно обеспечивающих свои текущие бюджетные расходы и при этом вносит существенный вклад в федеральный бюджет. Кабардино-Балкария реализует геостратегическую функцию форпоста стабильности на южных рубежах России. Имея около миллиона населения, Кабардино-Балкария обеспечивает стабильность на Северном Кавказе и влияние страны в Закавказье, на Ближнем Востоке и в Средиземноморском бассейне

Укрепление системы государственных финансов и четкое разграничение полномочий между уровнями публичной власти неизбежно повысят требования к более эффективному хозяйствованию и повышению качеств жизни населения на местном уровне.[1].

Цели и задачи информатизации КБР. Для развития отрасли информационных технологий и связи при устойчиво высоких темпах роста экономики КБР в целом необходимо:

- содействовать развитию базовой (магистральной) телекоммуникационной инфраструктуры КБР, создать конкурентную среду в данном сегменте рынка услуг связи;
- подготовить IT-специалистов на базе специальных центров;
- сформировать спрос на квалифицированные услуги отрасли информационных технологий и связи со стороны государственных органов и органов местного самоуправления КБР;
- привлечь в Кабардино-Балкарскую Республику прямые инвестиции в форме создания производственных подразделений крупных российских и зарубежных компаний;
- создать специальные территории развития информационных технологий ("технопарков"), локально формировать критическую массу специалистов и развитую телекоммуникационную инфраструктуру, предоставить для них специальный режим налогообложения;
- развивать инфраструктуру электронного бизнеса, электронного документооборота.

В настоящее время продолжается интенсивный рост цен и тарифов на услуги естественных монополий (тепло, электроэнергия, природный газ), который отрицательно влияет на экономику городов, что является основной причиной роста общей стоимости жилищно-коммунальных и других

муниципальных услуг. Одновременно возрастает доля населения в оплате жилищно-коммунальных услуг, хотя в большинстве населенных пунктов республики она остается ниже предусмотренной федеральным стандартам. Возрастает количество аварий и чрезвычайных ситуаций на объектах жизнеобеспечения.

Из оценки состояния информатизации КБР мы видим, что показатель объемов услуг связи в расчете на 1 человека составляет 4,6 тыс. рублей и является одним из самых высоких в Северо-Кавказском федеральном округе. Количество пунктов коллективного доступа к сети Интернет на предприятиях связи - 151. Доступ к телекоммуникационной сети Интернет на территории КБР обеспечивают 6 интернет-провайдеров: Кабардино-Балкарский филиал ОАО "Ростелеком" (ЮТК), ООО "Южные телефонные сети", ООО "Нальчик-Телеком", филиал ОАО "Мобильные Теле Системы" (МТС) в КБР, обособленное подразделение ЗАО "Мобиком-Кавказ" ("Мегафон") в г. Нальчике, Северо-Кавказский филиал ОАО "Вымпел-Коммуникации" ("Билайн"). Количество пользователей сетью Интернет составляет более 34000 абонентов, из них 28056 абонентов широкополосного доступа (по технологии xDSL). Уровень проникновения информационно-телекоммуникационной сети Интернет в Северо-Кавказском федеральном округе является одним из самых высоких в Российской Федерации. Это обусловлено компактностью инфраструктуры и относительно небольшой площадью округа. Одним из приоритетных направлений информатизации является создание и развитие электронного правительства. Введен в эксплуатацию единый портал органов государственной власти и органов местного самоуправления КБР. Портал включает в себя Правительство КБР, исполнительных органов государственной власти КБР, местных администраций муниципальных районов и сельских поселений. По состоянию на 1 января 2011 года в рейтинге субъектов Российской Федерации по уровню внедрения системы электронное правительство КБР входит в тройку лидеров - после Республики Татарстан делит место в рейтинге с Липецкой областью.

Слабым местом по Кабардино-Балкарии, в частности остаются технологии контроля, связанные с непрерывным наблюдением над управляемыми объектами, их изучением, измерением и сравнением, объективным соответствием их с управленческими моделями, выраженными в решениях, их нормах и требованиях. В этом аспекте большой интерес представляет технологии обратных связей, обеспечивающие достоверное отражение результатов управляющих воздействий.

Одним из главных критериев качества информации является ее полнота. Полная информационная картина позволит увидеть все слабые места в системе управления. В связи с этим особой задачей является наличие информации «обратной связи» - важнейшего элемента любой системы управления. Она отражает характер и динамику изменений структуры самого объекта управления – района, города и всех его функциональных

элементов – территории, населения, жилого фонда, объектов торговли и услуг, учреждений здравоохранения, образования, культуры и спорта и т.д.

Практическую реализацию информационного обеспечения в Кабардино-Балкарии необходимо осуществлять на высоком научно-техническом уровне с применением системного подхода и современных информационных технологий, неразрывно связывая их с четко сформулированной системой целей и критериев их оценки.[2].

Использование современных информационных технологий в Кабардино-Балкарии может радикально изменить ситуацию в части:

- преобразования любой документальной формы информации, поступающей к субъекту в электронно-цифровом виде;
- занесения информации в библиотеку баз данных и архивы по соответствующим направлениям;
- мгновенной рассылки информации по адресам электронной почты потенциальных исполнителей;
- окончательного принятия и утверждений решения руководством, подготовки ответа первоисточнику информации, внесения всей необходимой информации по принятому решению в базу данных и архив для последующего хранения в электронной и печатной форме

Стратегической целью развития Кабардино-Балкарии на период до 2020 г. является реализация политических, геостратегических и социально-экономических приоритетов Российской Федерации на юге страны и обеспечение кардинального повышения качества жизни населения республики, на основе создания потенциала опережающего развития.

Повышение эффективности экономики, обеспечение конкурентоспособности в долгосрочной перспективе, решение региональных социально-экономических проблем, получение прибыли за счет более высокой окупаемости вложений невозможно без развития инновационной сферы региона, что, соответственно, делает одним из важнейших направлений формирования инвестиционной политики.[3].

Использованные источники:

1. WWW. ZOLKA.RU
2. Дыганов, А. Г. Актуальные вопросы исследования информационных пространств и качества жизни в эпоху перехода к информационному обществу 2014 г.;
3. А. Г. Дыганов // Социально-экономические проблемы и перспективы развития в сфере труда: материалы Международной научно-практической конференции 8 апреля 2013 г.;
4. Куликов В. Роик В. Социальная политика как приоритет и приоритеты социальной политики // РЭЖ. 2014. - № 5.

*Белевич В.А.
магистрант
направление «Экономика»
магистерская программа «Учет, анализ и аудит»
ФГБОУ ВПО Тюменский государственный университет
Россия, г. Тюмень*

АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ

Аннотация: Статья посвящена анализу и прогнозированию прибыли организации на основе математического моделирования. В работе выделены факторы, влияющие на прибыль, установлена теснота связи между ними и прибылью путем расчета коэффициента корреляции, отобраны наиболее значимые. Разработано регрессионное уравнение, позволяющее увидеть динамику изменения чистой прибыли и её прогноз.

Ключевые слова: моделирование, прибыль, корреляционно-регрессионный анализ, финансовая устойчивость, платежеспособность.

В обстоятельствах рыночных отношений повышаются значение и роль анализа финансового состояния предприятия, которое несет полную экономическую ответственность за последствия производственно-хозяйственной деятельности перед акционерами, работниками, банками и кредиторами.

Прибыль является конечным финансовым результатом, который характеризует производственно-хозяйственную деятельность предприятия, что является основой для экономического развития предприятия. Рост прибыли формирует финансовую основу для самофинансирования деятельности предприятия, за счет которой реализовывается часть обязательств перед бюджетом, банками и другими предприятиями [1, С. 118]. Таким образом, прибыль занимает центральную позицию для оценки производственной и финансовой деятельности предприятия, она характеризует сметы его деловой активности и финансовое благополучие [7, С. 70].

Цель анализа заключается не только в том, чтобы установить и оценить финансовое состояние предприятия, но и в том, чтобы непрерывно его улучшать. Анализ выявляет направления и позиции в финансовом состоянии предприятия. Анализ отвечает на вопрос, каковы способы улучшения финансового состояния предприятия в конкретный период [3, С. 3]. Своевременность устранения недостатков и нахождение резервов улучшения. Для проведения оценки устойчивости финансового состояния предприятия применяется система показателей, характеризующих изменения: структуры капитала предприятия по его размещению к источникам образования; эффективности и интенсивности его использования; платёжеспособности и кредитоспособности предприятия; запаса его финансовой устойчивости.

Главной целью финансового анализа является получение ключевых параметров, которые дают полную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков; изменений в структуре активов и пассивов, в расчётах с дебиторами и кредиторами [4, С. 30].

На сегодняшний день, математико-статистические исследования являются необходимым инструментом для получения глубоких и полноценных знаний. Объективно существующие зависимости и взаимосвязи между экономическими явлениями большей частью описаны только вербально. Значительно важнее количественно измерить тесноту причинно-следственных связей и выявить форму влияний [6, С. 38]. Для исследования интенсивности, вида и формы причинных влияний широко применяются нужных результатов.

Множественный корреляционно-регрессионный анализ финансовой устойчивости проведён по данным предприятия ООО «Гелий». В качестве результативного показателя (Y) была принята чистая прибыль. Прибыль – это важнейший показатель эффективности и результативности предприятия. Она является главной целью деятельности предприятия и необходима для дальнейшего его развития.

Построение уравнения множественной регрессии начинается с решения вопроса о спецификации модели. Применительно к множественной регрессии, необходимо до определения вида модели, произвести отбор факторов [8, С. 83]. Факторы, включаемые в модель должны быть:

1. количественно измеримы (если необходимо включить в модель качественный фактор, не имеющий количественного измерения, то ему нужно придать количественную определенность);

2. факторы не должны быть интеркоррелированы (корреляция независимых переменных в регрессионных моделях) и тем более находиться в точной функциональной связи (каждому возможному значению показателя-фактора x соответствует одно или несколько строго определенных значений результативного показателя [2, 115]. Это может привести к тому, что система уравнений может оказаться плохо обусловленной и повлечь за собой неустойчивость и ненадежность оценок коэффициентов регрессии (если между факторами существует высокая корреляция, то нельзя определить их изолированное влияние на результативный показатель и параметры уравнения оказываются не интерпретируемыми) [9, С. 52].

В качестве показателей-факторов, потенциально влияющих на значение прибыли, использованы ключевые финансовые величины. Среди них выделены: x_1 – выручка от реализации, x_2 – всего затраты на реализованную продукцию, x_3 – текущий налог на прибыль, x_4 – прибыль от продаж, x_5 – основные средства, x_6 – готовая продукция и товары, x_7 – денежные средства, x_8 – прочие оборотные активы, x_9 – кредиторская задолженность.

Проведение многомерных статистических исследований, в частности регрессионного анализа, невозможно без массовых наблюдений. В связи с этим в результате обработки годовых отчётов ООО «Гелий» за 8 лет был сформирован исходный массив для анализа информации (табл. 1).

Таблица 1

Исходная информация для проведения корреляционно-регрессионного анализа ООО «Гелий»

Период	Y	x1	x2	x3	x4	x5	x6	x7	x8	x9
2001	755 231	4 815 415	3 670 104	290 451	1 145 311	2 238 021	205 343	16 922	222 698	323 097
2002	-148 299	4 431 726	4 205 569	42 279	226 157	2 295 258	318 485	28 968	286 709	529 718
2003	62 805	5 011 211	4 656 324	27 097	354 887	2 157 195	129 960	2 122	350 589	891 381
2004	236 880	5 694 583	4 990 248	138 590	704 335	2 155 582	132 843	9 685	238 464	790 995
2005	576 453	6 768 274	5 767 941	252 492	1 000 333	2 070 236	113 017	21 482	228 077	490 029
2006	692 385	7 437 270	6 446 503	246 706	990 767	2 157 388	92 722	134 761	215 566	720 204
2007	2 876 791	9 764 217	7 091 113	624 763	2 673 104	2 272 718	116 377	1 965 773	165 094	337 017
2008	1 639 463	10 562 959	8 086 628	634 560	2 476 331	2 445 180	279 499	583 971	447 657	428 276

Наиболее простой формой зависимости и достаточно строго обоснованной для случая совместного нормального распределения является линейная, то есть зависимость вида:

$$y = a_0 + a_1 \cdot x_1 + a_2 \cdot x_2 + \dots + a_P \cdot x_P \quad (1)$$

Следует определить, все ли переменные нужно включать в уравнение, или есть переменные, которые существенно не влияют на величину Y и их нецелесообразно включать в уравнение (1).

Для решения этого была рассчитана таблица, составленная из коэффициентов парной корреляции для всех 9 факторов (табл. 2).

Таблица 2.

Таблица коэффициентов парной корреляции.

	Y	x1	x2	x3	x4	x5	x6	x7	x8	x9
Y	1									
x1	0,84716 4	1								
x2	0,71552 6	0,97167 2	1							
x3	0,93109 4	0,91743 2	0,80128 4	1						
x4	0,95806 1	0,91922 6	0,80013 4	0,99353 1	1					
x5	0,43475	0,50117	0,42240	0,58495	0,56827	1				

	5	6	7	8						
x6	- 0,15593	- 0,07575	- 0,10887	0,03491 3	- 0,01087	0,75457 5		1		
x7	0,93463 1	0,72080 2	0,60404	0,76911 1	0,47564 9	0,38692 4	- 0,14406	1		
x8	- 0,17375	0,18413 8	0,25364 9	0,06320 3	0,04476 8	0,56691 1	0,56736 4	- 0,25271	1	
x9	- 0,61869	- 0,39462	- 0,21711	- 0,68103	- 0,63985	- 0,48272	- 0,36153	- 0,49809	0,18043 7	1

На основании данных, полученных в таблице, можно сделать вывод, что связь факторов $x_1, x_2, x_3, x_4, x_7, x_8, x_9$ с фактором Y существенная (коэффициенты корреляции равны соответственно (0,85; 0,72; 0,93; 0,96; 0,93; 0,62)).

Величина коэффициента корреляции колеблется в пределах: $-1 \leq r_{yx} \leq 1$ и показывает силу связи, которую можно определить по шкале Чеддока (табл. 3):

Таблица 3.

Шкала Чеддока.

Величина $ r_{yx} $	Характер связи
До 0,1	Слабая
0,3-0,5	Умеренная
0,5-0,7	Заметная
0,7-0,9	Высокая
0,9-0,99	Весьма высокая

Применим метод последовательного исключения объясняющих переменных (стоит упомянуть, что из двух объясняющих переменных, имеющих высокий коэффициент корреляции одну переменную исключают из рассмотрения, при этом какую переменную оставить, а какую удалить из анализа, решают в первую очередь на основании экономических соображений; если же в этом направлении ни одной из переменных нельзя отдать предпочтение, то оставляют ту из двух, которая имеет больший коэффициент корреляции с зависимой (объясняемой) переменной) [5, 308]:

– факторы x_2, x_5, x_6, x_8, x_9 исключаются в первую очередь, так как имеют низкий коэффициент корреляции ($< 0,75$);

– находим максимальный элемент (0,99) и сравниваем коэффициенты корреляции r_{yx_4}, r_{yx_3} , так как $r_{yx_4} \geq r_{yx_3}$, исключаем x_3 ;

– находим максимальный элемент (0,919) и сравниваем коэффициенты корреляции r_{yx_1}, r_{yx_5} , так как $r_{yx_3} \geq r_{yx_1}$, исключаем x_1 ;

– остались показатели, уровень значимости, которых больше 0,75.

Из данной модели исключаются факторы $x_1, x_2, x_3, x_5, x_6, x_8, x_9$. Таким образом, уравнение регрессии приобрело вид:

$$y = a_0 + a_1 \cdot x_4 + a_2 \cdot x_7 \quad (2)$$

После предварительного отбора факторов на основе парных и частных коэффициентов корреляции была произведена оценка параметров a_0 , a_1 , a_2 по методу наименьших квадратов. Уравнение регрессии приобрело вид:

$$Y = -149972,4 + 0,6355187 \cdot X_4 + 0,6544871 \cdot X_7 \quad (3)$$

Для определения тесноты связи между фактором Y и совокупностью факторов X_4 , X_7 был применён коэффициент множественной корреляции R . Коэффициент изменяется в интервале от 0 до 1. Если $R = 0$, то нет линейной корреляционной связи между Y и X_4 , X_7 . Если $R = 1$, то существует функциональная связь. В представленном случае $R = 0,99$, что говорит о наличии функциональной связи. Обычно интерпретируется не сам коэффициент корреляции R , а его квадрат R^2 , который называется коэффициентом множественной (общей) детерминации. Он показывает, какая часть общей дисперсии объясняется за счёт вариации линейной комбинации аргументов x_4 , x_7 при данных значениях коэффициентов регрессии. В представленном случае $R^2 = 0,984029$, то есть 98% вариации результативного признака объясняется факторами, включёнными в уравнение регрессии.

Для более подробного анализа требуется рассчитать средний коэффициент эластичности, который показывает, на сколько процентов в среднем изменится показатель y от своего среднего значения при изменении фактора x на 1% от своей средней величины, для этого используем формулу 4.

$$\varepsilon(\bar{x}) = \frac{a_i \bar{x}}{y(\bar{x})} \quad (4)$$

Где $y(\bar{x})$ - значение функции y при среднем значении факторной переменной x ; a_i - коэффициент регрессии; $\bar{x}$ - среднее значение факторной переменной x .

Найденные коэффициенты эластичности $E_4(Y) = 0,908989$ и $E_7(Y) = 0,270304$, показывают, что увеличение прибыли от продаж на 1% приведёт к увеличению чистой прибыли в среднем на 0,91%. Увеличение денежных средств на 1% приведёт в среднем к увеличению чистой прибыли на 0,27%.

На рисунке 1 показана динамика изменения чистой прибыли по уравнению регрессии (4).

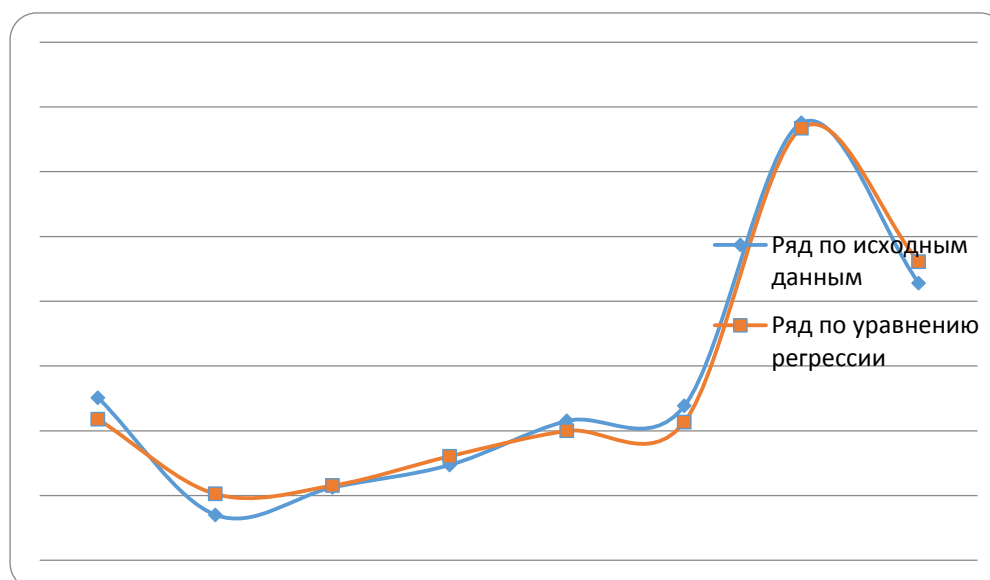


Рис. 1. динамика изменения чистой прибыли по уравнению регрессии.

Интерпретация уравнения регрессии будет следующей. За рассматриваемый период (8 лет) в ООО «Гелий» при увеличении прибыли от продаж на единицу от своего 0,6544871. « $R = 0,98$ » среднего уровня чистая прибыль увеличится в среднем на 0,6355187 единиц; при увеличении денежных средств на единицу от своего среднего уровня результативный показатель увеличится в среднем на 0,6544871 единиц. Коэффициент « $R^2 = 0,98$ » показывает, что 98% вариации результативного признака объясняется включёнными в модель факторами (прибылью от продаж и денежными средствами). Таким образом, руководству ООО «Гелий» необходимо обратить внимание на данные факторные признаки, поскольку управление ими способно оказать значительное влияние на величину чистой прибыли.

Использованные источники:

1. Белевич В.А., Скипин Д.Л. Механизм формирования прибыли в отечественной и зарубежной практике. Интеллектуальный потенциал XXI века: степени познания. 2013. № 17. С. 116-122.
2. Елисеева И.И., Курешева С.В., Костеева Т.В. Эконометрика: учебник. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 344 с.
3. Крылов Э.И., Власова В.М., Егорова М.Г., Журавкова И.В. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия. Учебное пособие. М.: Финансы и статистика, 2003. – 192 с.
4. Колемаев В.а. Математическая экономика: учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-даНа, 2002.
5. Красс М.С., Чупрынов Б.П. Математика в экономике. Математические методы и модели: учебник. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 544 с.
6. Красс М.С., Чупрынов Б.П. Основы математики и ее приложения в экономическом образовании. – М.: Дело, 2000. 367 с.
7. Марганова Р.Р., Скипин Д.Л. Современные подходы к прогнозированию финансовых результатов деятельности предприятия. Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. 2014. № 15. С. 69-75.

8. Маркин Ю.П. Математические методы и модели в экономике: учебное пособие. – М.: Высшая школа, 2007. – 422 с.
9. Орлова И.В. Экономико-математические методы и модели. Выполнение расчётов в среде Excel: практикум. – М.: Финстатинформ, 2000. – 80 с.

Белик А.И.
магистр
кафедра «Экспертизы и управления недвижимостью»
Белгородский Государственный
Технологический университет имени В.Г. Шухова
Россия, г. Белгород

ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕКОНСТРУКЦИИ ГОРОДСКОЙ ЗАСТРОЙКИ

Аннотация: в работе рассматриваются вопросы энергосбережения в градостроительном аспекте при развитии и реконструкции городских территорий.

Ключевые слова: реконструкция городской застройки, энергосбережение, энергоэффективность, рентабельность.

В условиях ограниченных ресурсов реконструкция объектов недвижимости позволяет добиться больших преимуществ перед строительством новых объектов. Небольшие затраты на проект реконструкции, куда входят затраты на разработку проектной документации и проведение самих работ, позволяют увеличить шанс найти инвестора. Тогда как в настоящее время многие инвесторы не имеют достаточных средств для вложения в новое строительство. Большим плюсом реконструкции также является временной фактор. Меньшая продолжительность работ придает проекту оперативность и гибкость. Реконструкция также очень эффективна, если она носит минимальный характер. Если в старом здании есть все коммуникации, то выгодно заниматься его реконструкцией, так как провести газ, воду, отопление и электричество в новое здание очень затратно и длительно.

Следовательно, в настоящее время реконструкция здания является неотъемлемой частью развития экономики и инфраструктуры города.

Одним из основных направлений градостроительной деятельности является обеспечение устойчивого развития территорий, создание на этой основе благоприятных условий для жизнедеятельности людей, ограничение негативного воздействия на окружающую среду и обеспечение рационального использования природных ресурсов. Первостепенная роль в обеспечении устойчивого развития городских территорий принадлежит энергосбережению, являющемуся приоритетным направлением науки, техники и технологий, а также модернизации и технологического развития экономики России. Поэтому на первый план выходит необходимость

повышения качества, энергоэффективности и экологичности жилья, как основы безопасности и комфортности проживания населения.

За последние годы в нашей стране приняты меры по реализации региональных и муниципальных программ по энергосбережению. Однако подход к решению обозначенной проблемы носит узконаправленный характер: основные исследования сосредоточены на повышении энергоэффективности отдельных объектов жилищного фонда и инфраструктуры и осуществляются без учета факторов градостроительного характера. Очевидно, что в аспекте градостроительства, реализация государственной политики энергосбережения связана, в первую очередь, с решением задач экономии энергетических ресурсов при реконструкции городских территорий. Сложившаяся ситуация выявила необходимость разработки теоретических и методических основ энергетически эффективной реконструкции городской застройки с использованием методики мониторинга ее энергетических параметров посредством применения методов имитационного моделирования.

В настоящее время повышение энергетической эффективности – один из основополагающих принципов международных экономических отношений.

Перечень методов повышения энергетической эффективности города многообразен, он охватывает мероприятия по регулированию роста города, выбор оптимальной структуры экономики, рациональное размещение предприятий, строительство энергоэффективного жилья и крупных коммунальных объектов, повышение эффективности работы инженерных коммуникаций, использование энергоэкономичных видов транспорта, формирование энергоэффективной хозяйственной деятельности. Целенаправленное использование таких мероприятий открывает широкие возможности для достижения энергетически эффективных градостроительных разработок.

Учитывая высокую вероятность дефицита энергетических ресурсов и обострение экологических проблем в городах в ближайшем будущем, приоритетным направлением градостроительной деятельности на муниципальном уровне должна стать комплексная реконструкция существующей застройки с учетом повышения энергетической эффективности. Все прошлые годы комплексная реконструкция существующей застройки включала снос ветхих зданий и их замену современными, реконструкцию домов первых массовых серий, крупнопанельных зданий, уплотнение промышленной застройки, модернизацию объектов инженерной и транспортной инфраструктуры, объектов социального назначения. До нынешнего момента планирование реконструкции городской застройки осуществлялось без целенаправленного применения любых энергосберегающих мер. Отсутствие мероприятий градостроительного характера при реконструкции городских территорий можно связать с тем, что единственным документом, регулирующим

направление развития городов, является генеральный план, в котором не поставлены цели экономии энергии. Недостаточное внимание к этому вопросу обусловило необходимость проведения научно-исследовательской работы, посвященной вопросам реконструкции сложившейся застройки городов с учетом требований энергетической эффективности. Для повышения энергоэффективности населённых пунктов *градостроительными методами* сегодня сложились необходимые предпосылки. Города имеют тенденцию к постоянному росту и развитию, что сопровождается расширением их границ и уплотнением застройки. В обоих случаях развитие города происходит в тесной связи с новым строительством. Вопросы энергетической эффективности жилых зданий осложняются потерями энергии в системах теплоснабжения. Существующее котельное оборудование и система теплоснабжения в целом имеют значительный физический и моральный износ. Общее количество источников теплоснабжения в стране составляет 73,136 тысячи, в том числе муниципальных – 43,2 тысячи. По официальным данным [102] износ котельных в среднем по стране составляет 54,5%. Низкий уровень надзора за состоянием оборудования в совокупности с низким качеством ремонтных работ порождают возникновение чрезвычайных ситуаций. Для снижения уровня аварийности инфраструктуры необходима реконструкция или модернизация котельных, замена морально и физически устаревшего оборудования на современное, энергетически эффективное, мониторинг состояния объектов теплоснабжения. Износ тепловых сетей в среднем по России составляет 60-65% [67, 102]. Замены требует 37,5% коммунальных тепловых сетей. Кроме того, низкое качество прокладки сетей в совокупности с износом приводит к тому, что огромная часть тепла теряется, не достигая конечного потребителя. Потери в тепловых сетях составляют от 20 до 50 % от выработки тепла. Отсутствие должного приборного учета до недавнего времени лишало возможности определить реальное количество и стоимость энергии, используемой жителями, а отсутствие регуляторов отпуска тепла послужило причиной массовых перетопов и соответствующих потерь энергии и средств. Еще одной причиной перерасхода тепловой энергии является отсутствие регулирования отопительной нагрузки на тепловых пунктах. Зачастую после установки приборов учета выявляется экономия энергии, что свидетельствует о том, что нагрузки потребителей прежде рассчитывались неверно и требуют коррекции. Часто к расходам тепловой энергии, обусловленным неверным расчетом тепловых нагрузок потребителей, добавляется потери тепла из-за избыточной мощности котельной. Многие новые источники теплоснабжения строятся с огромным и необоснованным запасом мощности. Содержание таких систем приводит к существенному росту издержек.

Все эти проблемы, накопившиеся в течение длительного периода, привели к тому, что жилищно-коммунальный комплекс российских городов находится в неудовлетворительном техническом и энергетическом

состоянии, что сопровождается колоссальными затратами средств на энергетические ресурсы и ремонтные работы.

Перечисленные проблемы остро стоят практически во всех муниципальных образованиях России. Ликвидации таких проблем в большинстве случаев уделяется недостаточно внимания, а решения носят разрозненный и частичный характер. В сложившейся ситуации необходимо формирование комплексного подхода, охватывающего энергосберегающие мероприятия для всех звеньев городской системы.

Белик А.И.

магистр

кафедра «Экспертизы и управления недвижимостью»

Белгородский Государственный

Технологический университет имени В.Г. Шухова

Россия, г. Белгород

РЕКОНСТРУКЦИЯ ОБЪЕКТОВ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Аннотация: в работе рассматриваются вопросы реконструкции городских территорий с целью сохранения культурного наследия и экономической эффективности

Ключевые слова: реконструкция городской застройки

Основной целью реконструкции здания и сооружения является создание совокупных материально-пространственных условий, которые смогут обеспечить экономическую стабильность и качество жизни, сохранить культурное наследие, и улучшить экономику. Массовое жилищное строительство 1950-1970 гг. сформировало базовую часть послевоенного капитального жилищного фонда России. Сегодня каждая пятая семья в стране проживает в домах «первого поколения» массового жилищного строительства. Отличительной особенностью, этих построек является чрезвычайная экономичность объемно-планировочных решений, единая высота зданий в 5 этажей, широкое применение кирпичных, крупноблочных и крупнопанельных материалов, не все из которых прошли к тому времени всестороннюю экспериментальную проверку и соответствующую корректировку. Сроки эксплуатации этих построек уже приблизились к критическим, и им необходим капитальный ремонт.

Сегодня важно сохранить имеющиеся здания, и не только архитектурные и исторические памятники, но и здания жилой застройки, построенных в традиционной манере. Рационально в первую очередь осуществлять реконструкцию объектов, которые находятся в худшем техническом состоянии и имеют высокий моральный износ. Такого рода подход даст возможность инвестировать денежные средства в реконструкцию объектов, степень воссоздания либо изменения которых является более высокой и, поэтому, возвращение средств гарантировано в большей степени.

Если рассматривать снос и реконструкцию объектов жилищного фонда, то реконструкция имеет следующие плюсы:

- демонтаж ветхого жилья является дорогой статьей затрат: сам снос 1 кв. метра составляет от 30% до 50% стоимости нового, а реконструкция дает возможность не только сохранить имеющийся жилые метры, но и значительно (на 60—80%) изменить его объем за счет компоновки жилых массивов, надстройки домов и пристройки к ним дополнительных площадей. К тому же, как показали исследования, ресурс советских домов после капитального ремонта может быть продлен до 150 лет.

В перспективе развития этой отрасли строительства спрос на реконструированное старое жилье может значительно вырасти, так как большинство по статистике людей сейчас предпочитает небольшие, студийные квартиры, так как плата за них в разы меньше. А советские постройки именно такими и являются.

Реконструкция объектов жилой недвижимости в большей степени связана с восстановлением технических характеристик и усилением несущих элементов объекта. Запас прочности фундаментов, закладываемый советскими инженерами, как показывают современные обследования, позволяет надстраивать поверх существующих этажей новые. Разработано несколько направлений реконструкции, обеспечивающих улучшение потребительских качеств жилья и внешнего облика старых домов. Это увеличение размеров квартир за счет пристройки эркеров, расширения площадей балконов и лоджий, надстройка дополнительного, мансардного, этажа.

Еще один вариант реконструкции — основные пункты капитального ремонта такие как: утепление стен, замена окон, улучшение звукоизоляции, модернизация или полная замена инженерных систем. К примеру, возможна не только надстройка мансарды, но и этажа, порой даже двух.

Для разработки проекта реконструкции необходимо осуществлять тщательное исследование технологического состояния каждого элемента и узла конструктивного решения оснований и фундаментов, стен, перекрытий, покрытий, кровель сооружения, а также работу абсолютно всех инженерных систем. Такое исследование требует соблюдение законов и правил техники безопасности. В процессе работы при обнаружении повреждения конструктивных элементов есть возможность установить индивидуальные подходы в решении проблем их усиления и разработки новых конструктивных решений.

Таким образом, особенностями строительного проектирования при реконструкции объектов недвижимости являются: многообразность объектов проектирования, вызванная потребностью увязки современных проектных заключений сегодняшнего дня с проектными решениями уже существующих объектов; потребность более полного учета в действующих нормативных документах согласно проблемам проектирования объектов реконструкции и организации их строительства; особенность строительного

производства в стесненных обстоятельствах; потребность заключения проблемы о совершенствовании координационных конфигураций проектирования объектов реконструкции, потребность увеличения технико-финансовых обоснований альтернатив проектных заключений реконструкции/модернизации как основы установления рациональной продолжительности работ, технико-экономических характеристик, а кроме того расчета фондов экономического стимулирования.

Чтобы соблюдать установленные критерии в воплощении реконструкции объекта, нужны дополнительные расходы времени и ресурсов. Техничко-экономические обоснования (ТЭО) плана предусматривают введение расчетов, поддерживающих результативность реконструкции по сопоставлению с новым строительством. Особенно учитываются ограничения, введенные для больших городов и отдельных областей государства в отношении нового строительства.

Реализация реконструкции объектов городской среды обеспечивает повышение экономической, коммерческой, бюджетной, социальной и экологической эффективности реконструкции при более низких значениях инвестиционных рисков.

Белик Т.А.

магистр

кафедра «Экспертизы и управления недвижимости»

Белгородский Государственный

Технологический университет имени В.Г. Шухова

Россия, г. Белгород

МУЛЬТИФОРМАТНЫЙ ПОСЕЛОК КАК РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ УРБАНИЗАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ

Аннотация: в работе рассматриваются вопросы строительства мультимедийных поселков с целью уменьшить процесс урбанизации населения.

Ключевые слова: индивидуальное жилищное строительство, мультимедийный поселок, урбанизация, рентабельность.

В настоящее время учетные всего мира бьют тревогу о проблеме перенаселения нашей планеты. Отсюда вытекают не менее важные проблемы 21 века - снижение уровня здоровья населения, рост числа аварий, и т.д.

Первой формой поселения людей были деревни. Все существующие сейчас города разрослись именно из прежних деревенских поселений. Так как организация пространства деревни не предполагает ограничений роста ее размеров, это в последующем послужило толчком к быстрому разрастанию территории поселения. В результате то, что было в шаговой доступности, все социально-важные объекты, удалялись на километры.

Строились дороги, которые требовали расширение улиц и домов в ущерб жилым кварталам.

Сегодня, каждый крупный город со временем обрастает зелеными кольцами дач и огородов, которые постоянно оттесняются городской застройкой на периферию. Люди чувствуют себя тесно в городе и стремятся ближе к природе. Происходит процесс стихийной дезурбанизации, который нельзя назвать альтернативой городской урбанизации. Так как тесных дачных участков не достаточно для полноценной жизни. Они служат лишь для краткосрочной жизни и проведения выходных дней.

Полноценной альтернативой как городской так и загородной мегаполисной урбанизации должна стать ландшафтно - усадебная урбанизация. Малоэтажная урбанизация, которая исходит из перспективности жизни во всех российских регионах и продвигает распределенное по стране расселение, отдает приоритет развитию малых городов и районов. Создание мультиформатных поселков только начинает набирать популярность. Мультиформатные поселки – это один из типов загородных коттеджных поселков, где на одной общей территории располагаются частные жилые дома нескольких типов: коттеджи, дуплексы, таунхаусы, а также малоквартирные дома. Такой формат застройки уже давно пользуется популярностью как в Европе, так и на территории США. Выбор такого формата жилья обуславливается несколькими причинами — свободой действий застройщика, возможностью размещения парковочного места либо гаража, комфортом и приватностью проживания, удаленностью от городских экологических проблем. С точки зрения девелопера территория, занятая индивидуальным жилищным строительством, имеет более высокую степень инфраструктурной насыщенности по сравнению с малоэтажным и многоэтажным жилым строительством, однако не требует управления после реализации объектов.

Размер мультиформатных поселков должен быть таким, чтобы на преодоление пешего пути от крайней точки до центра не уходило более 30 минут. Если средняя скорость пешехода составляет 3-5 км/ч, то оптимальный размер в диаметре поселений находится в пределах 3-3.5 километров (1000-1500 га) и размер населения должен быть не более 3500 людей.

Эксперты считают, что перспективы завоевания отечественного рынка частного домостроения у мультиформатных поселков достаточно велики, и, скорее всего, в ближайшее время компании застройщики всех регионов РФ смогут начать реализацию формата. Строительные компании поняли, что намного более выгодно возводить на одной территории жилье разного типа и ценовой категории. Главные достоинства мультиформатных поселков - это эффективность и рационализм.

Мультиформатный поселок должен содержать в себе алгоритм, предотвращающий рост собственных размеров и сохраняющий соотношение между территорией и жизнедеятельностью человека и природы, чтобы снова

не получалось отдельно перенаселенного города и отдельно мест отдыха. Идея мультиформатных поселков заключается в объединении людей с природой.

Дома в мультиформатном поселке должны проектироваться с расчетом на весь состав семьи. Сегодня правительство белгородчины поддерживает мнение о том, что дети должны воспитываться не в бетонных высотках, а на земле. «Семейный Дом» по стандартам должен быть у основания фундамента площадью 10×10 с экологически чистыми материалами и минимальным использованием синтетических и полимерных материалов. Размер участка зависит от количества членов семьи, исходя из расчета 3 сотки на человека. Такое соотношение площади на каждого человека обеспечивает комфортные условия для жизни человека и всей семьи. Принимая за основу эту пропорцию, «идеальный» участок должен быть 25 соток.

Из реализующихся в настоящее время проектов мультиформатных поселков можно отметить готовые и строящиеся таунхаусы, малоэтажные многоквартирные дома и дома усадебного типа: современный микрорайон "Новосадовый", таунпарк «Европа», жилые комплексы «Экопарк Прилесье», «Дубовская застава» (рис.1), коттеджные поселки «Изумрудный» и «Зеленая поляна».



Рисунок 1 «Генплан коттеджного поселка «Дубовская застава»

Подводя итоги, строительство мультиформатного поселка поможет наиболее эффективно использовать удаленные земельные участки, получить новую жилую застройку с уже развитой инженерной, транспортной и социальной инфраструктурой, привлечь покупателей с различной платежеспособностью, регулировать объемы строительства разных форматов в зависимости от текущего спроса, избегать «долгостроя».

Чрезмерное увеличение численности жителей мультиформатных поселков, может привести и к нарушению комфортности жизни в них. Одна

из главных идей такой недвижимости заключается в том, что у каждого типа жилья существует своя определённая аудитория. Границами, разделяющими эти целевые группы, могут быть не только различия в доходах, социальном статусе или семейном положении, но и определённые психологические черты.

Главная роль в том, чтобы извлечь из идеи мультимедийности максимум пользы для жителей посёлка и ограничить влияние на их повседневную жизнь её отрицательных сторон принадлежит застройщику и управляющей компании. Комфорт проживания в смешанных посёлках во многом зависит от их грамотности и профессиональной состоятельности.

Выбор предложенного распределения видов жилой недвижимости по форматам обеспечит наибольшую ликвидность мультимедийного посёлка и, соответственно, принесет инвестору наибольшую прибыль.

Использованные источники:

- 1.Авилова, И.П. Теория и практика инвестиционно-строительной деятельности на современном этапе: учебное пособие / И. П. Авилова. — Белгород: Изд-во БГТУ, 2013. — С. 44.
2. Кутырев В.Г., К проблеме развития индивидуального жилищного строительства в России /Кутырев В.Г., Стеклов А.М. //Теория и практика общественного развития. – 2013. - № 12. – С. 90.
3. <http://prilesie.ru/main>
4. <http://www.novosadovij.ru>
5. <http://dubovskaya-zastava.ru>

Белик Т.А.

магистр

кафедра «Экспертизы и управления недвижимостью»

Белгородский Государственный

Технологический университет имени В.Г. Шухова

Россия, г. Белгород

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ МАЛОЭТАЖНЫХ ДОМОВ

Аннотация: в работе рассматриваются тенденции развития малоэтажного строительства в белгородской области, статистика спроса и предложения, а также основные критерии выбора коттеджа потенциальными покупателями.

Ключевые слова: маркетинговые исследования в строительстве, мультимедийный посёлок, недвижимость, инвестиции, рентабельность.

Для того чтобы выявить тенденцию спроса и предложения на рынке малоэтажного (коттеджного) строительства специалисты обращаются к маркетинговым исследованиям. Данные исследования способны решить задачи по объёму строительства, их направления, условий финансирования и т.д.

Сегмент коттеджного строительства в Белгородском районе развивается довольно интенсивно. Сегодня коттеджное строительство является одним из самых динамично развивающихся в районе. Об этом говорят возрастающий объем и разнообразная структура предложения. В таблице 1 приведены показатели сегмента «Строительства» за январь-июнь 2014 года. [1]

Показатели	Единицы измерения	Отчет за январь-июнь 2014 года
Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» в % к январю-июню 2013 года в сопоставимых ценах	млрд руб. %	26,6 90,5
Ввод общей площади жилых домов в % к январю-июню 2013 года	тыс. кв. м %	566,3 102,7

Таблица 1 «Основные показатели экономического и социального развития Белгородской области за январь-июнь 2014 года (по данным Белгородстата)»

Исследуя рынок малоэтажного строительства, важно понимать о предпочтениях и возможностях потенциальных покупателей. Исследовательская компания «Infowave» провела свои исследования и пришла к выводу, что наиболее желанными объектами для покупки остаются предложения в сегменте эконом класса. Недорогие участки с коммуникациями вблизи города не дороже 1 млн. рублей. Таких предложений на рынке достаточно много. Речь идет о небольших участках в пределах 10 соток в коттеджных поселках на начальной стадии развития. Также, важно знать по каким критериям покупатель выбирает «идеальный» участок. Самое важное, на что обращают внимание покупатели – месторасположение поселка (77%). Следующим по значимости критерием является цена земли и дома (56%). К значимым критериям также можно отнести: наличие инженерных коммуникаций – 49% и окружающую природу – 45%. [2]

На рис. 1 графически представлены критерии выбора участка для строительства коттеджа.

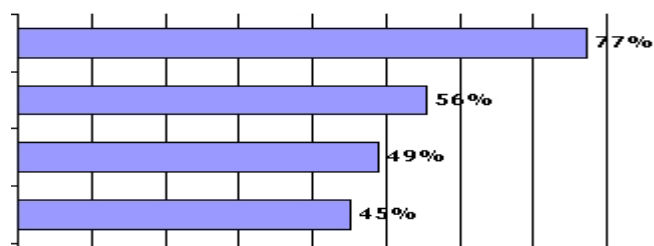


Рисунок 1 «Критерии выбора коттеджного

По оценкам специалистов инвестиционно-строительных холдингов Белгородская область входит в число 10 российских регионов, в которых рынок коттеджной недвижимости будет развиваться быстрее других, что подтверждает территориальное и географическое расширение, а также вложенные инвестиции в Белгородский район. Приведу статистику выделения земельных участков под малоэтажное строительство в 2011-2013 годах:

№ п/п	Наименование муниципальных районов и городских округов	Выдано участков в 2011-2013 гг, шт.	Выдано участков в 2011 г, шт.	Выдано участков в 2012г, шт.	Выдано участков в 2013 г, шт.
Всего по области		18202	5053	6641	6507
В том числе:					
	БИК	13508	3501	5095	5002
1	Белгородский	8921	2411	3165	3412
2	г. Белгород	507	87	197	223

Таблица 2 «Выделения земельных участков под малоэтажное строительство в 2011-2013 годах»

Из таблицы виден рост спроса на малоэтажное строительство. Предпочтительный район для строительства коттеджа является Белгородский район и г. Белгород. С точки зрения застройщика данное строительство удобно, прежде всего, отсутствием экспертизы домов и сравнительно низкой себестоимостью, которая обеспечивается за счет упрощенного инженерного оснащения домов.

Спрос на малоэтажное строительство зависит от площади земельного участка.

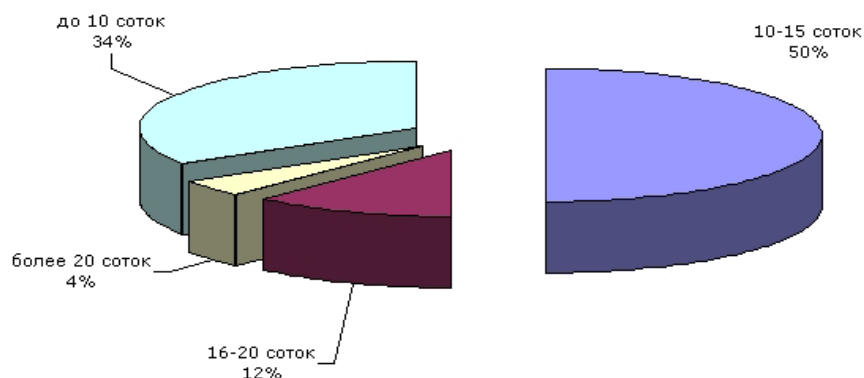


Рисунок 2 «Выбор площади земельного участка»

Половина потенциальных покупателей (рис.2) - средний сегмент, предпочитают 10-15 соток своей земли.

Жилищная политика Белгородского района направлена на создание условий для обеспечения всех категорий населения доступным, качественным и благоустроенным жильем. В рамках государственной программы «Социально-экономического развития муниципального образования муниципального района «Белгородский район» Белгородской области до 2025 года и в соответствии с долгосрочной целевой программой «Стимулирование развития жилищного строительства на территории Белгородской области в 2011–2015 годах» разработаны и реализуются мероприятия, направленные на создание оптимальных условий для развития жилищного строительства.

С 2007 года в Белгородском районе ежегодно вводилось в эксплуатацию более 200 тыс. кв. метров жилья. Прирост общей площади введенного в 2007 году жилья по сравнению с предыдущим годом составил 23%, в 2008 году – 6%, в 2009 году – 18%, в 2010 году – 9%, в 2011 году – 26%, в 2012 году – 36%, в 2013 году – 8%.

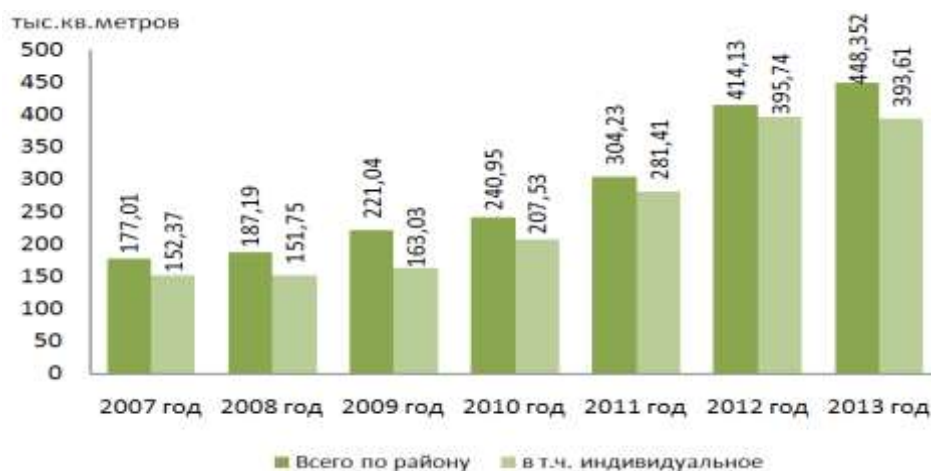


Рисунок 3 «Прирост общей площади введенного жилья с 2007 по 2013 год»

К этому году благодаря данной программе была выполнена главная задача - две трети населения проживают в собственных домах. В этом видно ключевой момент, связанный с реализацией областной программы улучшения качества жизни населения Белгородчины.

Чтобы правильно составить портрет потенциального покупателя земельного участка в Белгородском районе, важно понимать предпочтительную стоимость данного участка. Покупатели хотели бы потратить на приобретение земельного участка и строительства на нем дома, пригодного для жилья сумму не более 4 миллионов рублей. Наибольшим спросом пользуется предложение в диапазоне от 2 до 3 миллионов рублей. Причем это может быть как домовладение, так и земельный участок.

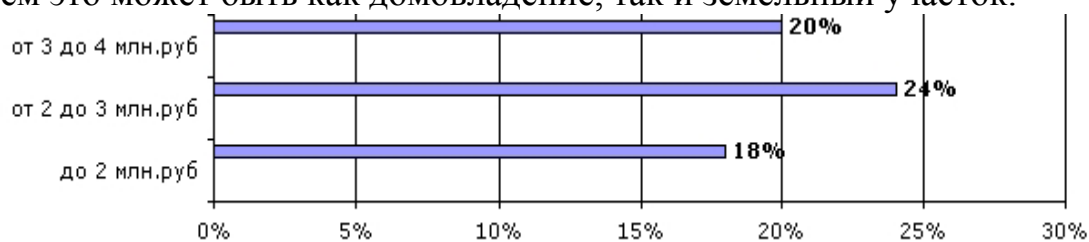


Рисунок 4 «Предпочтительная стоимость жилья»

В целом малоэтажная застройка является бюджетным вариантом, занявшим ценовую нишу между многоквартирным домом и коттеджем. Стоимость одного квадратного метра жилья в многоэтажных домах в Белгороде составляет в среднем около 55 тысяч рублей, а квадратного метра в таун хаусах (которыми в основном представлена малоэтажная застройка в нашем регионе) исходя из текущих предложений минимум на 15-20 тысяч дешевле. Но, поскольку микрорайоны малоэтажной застройки в основном располагаются за городом, подразумевается наличие автомобиля у потенциального покупателя.

Стоимость строительства индивидуального жилого дома суммируется из следующих затрат:

- 1) приобретение земельного участка:
 - через Белгородскую ипотечную корпорацию = земельный участок до 530 000 руб. + государственная пошлина 2000 руб. = до 532 тыс. руб.;
 - на рынке недвижимости = в среднем 1 млн. руб. + государственная пошлина 2000 руб. = в среднем 1 002 000 руб.
- 2) затраты, связанные с получением разрешения на строительство = 1500 – 2000 руб. (на изготовление схемы планировочной организации земельного участка);
- 3) изготовление проектной документации (при необходимости) = около 5000 руб.;
- 4) стоимость возведения здания = 318 5000 руб. (взята стоимость строительства дома общей площадью 150 кв.м.);
- 5) подключение инженерных коммуникаций и внутренние инженерные сети = около 180000 руб.;

б) изготовление кадастрового плана и государственная регистрация права на построенный дом = до 5000 руб. технический план + государственная пошлина за регистрацию права 1000 руб. = 6000 руб.

Таким образом, для строительства индивидуального жилого дома с привлечением строительной организации застройщику потребуется при покупке земельного участка у частного лица – около 5 млн. руб., при приобретении земельного участка через Белгородскую ипотечную корпорацию – около 4 млн. руб.

Подводя итоги надо составить портрет потенциального покупателя земельного участка в черте Белгородского районе. Это мужчины и женщины, в возрасте от 35 лет, чей доход не ниже 50 000 рублей в месяц. Если собственных средств недостаточно, покупатели обращаются в банк, который выдает кредит под будущий коттедж или земельный участок. В целом, большинству покупателей не важен «паспорт экологической чистоты» или живописный вид из окна. Важно развитая инфраструктура и цена «своего дома».

Белков Е.Н.

соискатель

ННГУ г. Нижний-Новгород

РФ, г. Сертолово

СТРУКТУРНО-ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К «ПОЛЮ» ПРИТЯЖЕНИЯ СЕМЬИ

По общему мнению семья играет самую большую роль в формировании личности и в передаче этнической культуры. Таким образом выше всего стоит семья, которая вводит фундаментальные ценности этнической группы в сознание ребенка и, навсегда введенные в глубину подсознательной идентификации самого «Я», эти ценности влияют на сознательную идентичность.[1, с.68]

В отдельные исторические периоды, в разные социально-экономические условия семья выполняла и выполняет все или большинство из нижеперечисленных функций:

репродуктивная, воспитательная, обучающая, коммуникативная, эмоциональная, духовно-психотерапевтическая, развлекательно-рекреативная, сексуально-эротическая, хозяйственно-бытовая, экономическая, статусная, функция первичного социального контроля, функция социализации, защитная, функция объединения усилий. И так мы выявили функциональный подход. Он вероятно был первичным по отношению к структурному подходу.

Рассмотрим, что же является «полем» притяжения членов семьи в семью в структуралистском дискурсе помимо функционального подхода.

Если мы рассмотрим воспринимаемый нами мир как текст, на основе философии постструктуралиста Р.Барта, в частности его произведения S/Z, где он выделяет пять голосов в тексте : Голос Эмпирии (проайретизмы),

Голос Личности (семь), Голос Знания (культурные коды), Голос Истины (герменевтизмы) и Голос Символа. Только к коду Фрейда нужно добавить код расовых архетипов Юнга, который несёт в себе информацию об архетипах этноса. Что является выходом на поверхность бессознательного мистического ноктурна, который выделил коллега Юнга Ж.Дюран. Как утверждал Юнг: до появления второй сигнальной системы человеком руководило бессознательное. И Лакан выяснил, что оно структурировано как язык. У Лакана Имя Отца – исходная точка формирования символического регистра языка и закона. Отсюда следует, что в нашей конструкции есть и примордиалистская компонента. Когда вместо членов семьи подставляют заместителей, то срабатывает фрейм. "Фрейм - это структура представления знаний, организованная вокруг некоторого понятия, которая в отличие от ассоциаций содержит данные о существенном, типичном и возможном для этого понятия». Специфика фреймов помогает графически свернуть информацию и развернуть её в языковом выражении. При заполнении фрейма значениями, соответствующими изучаемой теме, его структура превращается в описание основополагающего понятия. Основное свойство фреймовой семантики заключается в том, что ключевое слово активизирует весь фрейм. В нашем случае фреймом можно считать архетипы по Юнгу и систему родства по Леви-Строссу, которые подчиняются законам лингвистики: что "как попало" ставить слова не получится, ибо слова "приходят на ум" именно так, в таком порядке, что и образуют синтаксис, всегда специфический, всегда определённый типом мышления, а значит формирующий стиль и формируемый стилем. Паратаксис вызывает своеобразный эффект: если долго перечислять чьи-то признаки, носитель их всплывает в сознании сам по себе. Иными словами большое количество предикатов интеллектуально материализует (идентифицирует) как бы «за кадром» сам предмет, о котором говорится. Происходит взаимообращение актов предикации и номинации. [2, с.1] Семья- это подвижная конструкция и не существует её чётких очертаний для расстановки, но укладывается в вполне закономерную систему. Зависимое положение женщины было практически всегда. Сначала общество представляло из себя первобытное стадо. Первым источником к существованию были охота и рыболовство у мужчин, собирательство у женщин. Когда скотоводство отделилось от земледелия, началась эпоха матрилинейности, так как женщина была хозяйкой в поле, но по мере развития производительных сил мужчина стал играть главную роль, поскольку при этих методах ведения хозяйства требовалась мужская физическая сила. Институт семьи появился как реакция на появление прибавочного продукта при аграрной революции, которую земледельцы выплачивали кочевникам в виде потлача. Мужчина хотел знать, кто его родные дети и кому передать наследство. Сперва мужчина переходил в род жены, потом наоборот. В этнологии все существующие системы терминов родства подразделяются на шесть основных типов: эскимосский, гавайский,

ирокезский, кроу, омаха и суданский. В основу этой классификации положена терминологическая трактовка сиблингов (родителей), а также родных и боковых родственников одного поколения с EGO (родные и двоюродные братья и сёстры). И эта гендерная модель была закреплена этикой мировых религий. Широкое вовлечение в процесс глобализации, которое сейчас испытывает российское общество: вовлечение её в мировую экономическую систему и переход на рыночную основу, в частности введение Болонской системы образования. Идеологической основой этого процесса стала либеральная этика, основы которой заложил социолог Спенсер, которая предполагает индивидуализм, эгоизм и социал-дарвинизм. Страны «Золотого миллиарда» перешли к постиндустриальному информационному обществу, где основными секторами экономики являются финансовые, маркетинговые и кредитные операции, сфера услуг и наукоёмкие отрасли экономики, а также создание ТНК. Материальным производством они на самом деле пользуются, но переносят его в развивающиеся страны. И такая несправедливая структура экономики породила явление феминизма, поскольку женщины оказались вымыты в непроеизводственную сферу, где не требуется мужская сила, и поскольку они были задействованы в экономике, то стали требовать равные права с мужчинами. А также свободное движение рабочей силы, что обостряет межнациональные проблемы, ведёт к распаду института семьи [3, с.1]

В период буржуазных революций феминистки стремились к маскулинности. Постмодернисты предрекают наступление постобщества населённого киборгами, лишённых бессознательного и гендерности. В философии появляется такой термин как "тело без органов", т. е. гендерные стереотипы размываются.

Существуют серьёзные аргументы в защиту национального государства и многополярного мира.

С точки зрения неолиберальной доктрины, кризиса вообще быть не могло, а он есть. Два сердцевинных феномена современной капиталистической экономики тесно связаны между собой: повсеместное внедрение прекариата и массовое использование нелегальной рабочей силы.

Термин «прекариат» ввел в употребление профессор социологии Мюнхенского университета Ульрих Бек: "Прекариатом называют одновременно и всякую ненадежную, неустойчивую, непостоянную, предоставленную на время занятость, и людей, которым навязана такая форма занятости. Юридическое (квазигиридрическое) оформление таких неполноценных, ущемляющих права наемного работника в трудовых отношениях, которые могут быть прекращены работодателем в любое время, называют «прекаритетом»».[4]

Антиглобализм, предполагающий сохранение самобытных национальных культур, обогащает мировую культуру. Считается хорошим тоном ругать философию постмодернизма, поскольку она провозглашает закат «метанарраций», но она сопротивляется европоцентризму эпохи

модерна, идущего ещё от Гегеля, опирающегося на христианский телеологизм, усвоенный Марксом. Опыт таких стран, как Япония, Корея и Китай, показывает нам, что традиционная национальная культура становится духовным стержнем общества, на которое оно опирается и достигает успеха.[5, с.2]

Использованные источники:

- 1.Хотинец В.Ю. О содержании и соотношении понятий этническая самоидентификация и этническое самосознание // Социологические исследования. - 1999. - № 9. - С. 68
- 2.Амрахова Анна. Когнитивные основания постмодернизма в музыке. http://musigi-dunya.az/new/read_magazine.asp?id=1300.
3. Белков Е.Н. Пути разрешения проблемы национальной идентичности в современном мире стр.1 XXXI Международная заочная научно-практическая конференция «Научная дискуссия: вопросы социологии, политологии, философии, истории»№ 9-10(29) Москва 2014г.
- 4.Александр Тарасов, из рецензии на фильм британского классика социального кино Кена Лоуча «It's a free world!» - «Это свободный мир!». <http://polit.ru/article/2009/02/27/mir/>
5. Белков Е.Н. Пути разрешения проблемы национальной идентичности в современном мире стр.2 XXXI Международная заочная научно-практическая конференция «Научная дискуссия: вопросы социологии, политологии, философии, истории»№ 9-10(29) Москва 2014г.

*Белова Л.В., к.э.н.
доцент*

*Пупко Д.А.
студент 2го курса*

*Самарский Государственный Экономический Университет
Россия, г. Самара*

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОРПОРАЦИИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ОПТИМАЛЬНОСТИ РАЗМЕЩЕНИЯ РЕСУРСОВ

Аннотация: В статье ставится задача рассмотреть сложности, возникающие при чрезмерном росте фирмы. На примере корпорации Microsoft продемонстрированы последствия решений, принятых экс-главой Стивом Балмером, а также обоснованы провалы компании в нескольких областях.

Ключевые слова: оптимальный размер фирмы, Коуз, ошибки управления, Microsoft

С увеличением размера фирмы возрастает и количество осуществляемых ею транзакций. Рано или поздно их число превосходит физические возможности одного человека. Начиная с этого момента менеджер, осуществляющий координацию ресурсов, испытывает трудности в наилучшем размещении ресурсов. И он начинает делать следующие ошибки при управлении:

1) Потеря контроля.

Рональд Коуз следующим образом объясняет ситуацию: «...по мере увеличения количества осуществляемых транзакций, предприниматель оказывается неспособен использовать факторы производства с наивысшей выгодой, т.е. разместить их в таких точках производства, где они обладают наивысшей ценностью» [1]. Это явление в экономике получило название «феномен потери контроля». Выход из создавшейся ситуации состоит в создании управленческой пирамиды, распределяющей процесс принятия решений между многими людьми.

Именно такая ситуация сложилась с корпорацией Microsoft. После принятия решения о сворачивании проектов Windows Mobile в угоду изменяющемуся и очень быстро растущему рынку персональной мобильной электроники было создано подразделение Windows Phone. Из-за отсутствия опыта работы в новой области, новому подразделению были выделены как немалые технические мощности (те самые вышеупомянутые факторы производства), так и крайне щедрое финансирование.

Результат оказался плачевным. Пытаясь одновременно догнать ушедших далеко вперед развития конкурентов, и одновременно при этом же значительно расширить свою сферу влияния, руководство Microsoft утратило контроль над ситуацией, и, точно по Коузу, имея мощнейшие в мире факторы производства, компания производила более чем посредственные продукты.

2) Искажение информации.

Разрастающаяся фирма порождает «эффект искажения информации» при ее многократной передаче между людьми. Поскольку управляющий может работать напрямую лишь с небольшим количеством подчиненных ему работников, увеличение размеров фирмы сопровождается и ростом количества уровней иерархии. Передача информации по этим уровням задерживается и искажается. Происходит бюрократизация фирмы, то есть теряется гибкость принимаемых решений, и появляются ошибки.

Стив Балмер, преемник Билла Гейтса, очень яркий тому пример. Являясь достаточно талантливым руководителем, в каждое свое выступление он создавал впечатление человека, которого, мягко говоря, держат в информационном вакууме. В качестве примера можно привести его не раз высказанное мнение о том, что продукт конкурирующей Apple будет провальным [2]. Уже не первый год на рынке провальны как раз творения Microsoft, созданные под руководством Балмера.

3) Ослабление мотивации.

Еще одна проблема, возникающая с увеличением размера фирмы, состоит в ослаблении мотивации. Если в малой организации, состоящей из нескольких десятков работников, сама работа стимулирует творческий подход и инициативу каждого работника, любой сотрудник видит значение своей работы и воспринимает ее как часть общего конечного результата

предприятия как единого целого, то в крупной компании дело обстоит значительно сложнее.

В гигантской корпорации менеджеры разных уровней – всего лишь наемные служащие, агенты предпринимателя. Часто менеджеры выполняют свою работу без энтузиазма и инициативы. А порой идут и на откровенное оппортунистическое поведение, преследуя на рабочем месте свои собственные интересы, а не интересы фирмы. В крупной компании производство осуществляется единой «командой», что затрудняет оценку вклада каждого работника в общий результат, порождая стимулы к «отлыниванию» сотрудников.

Пытаясь решить проблему падения мотивированности, связанную со значительным ростом MS, господином Балмером была предложена схема *stack ranking* (групповое ранжирование) — состязательная система ранжирования служащих и подразделений, которую Стив Балмер навязал Microsoft, вдохновившись, видимо, практикой Джека Уэлша, гендиректора General Electric. У Уэлша эта система называлась «*rank and yank*» (что-то вроде «Сортируй и ухни!») и предполагала регулярное ранжирование всех и вся в штате и структурной линейке корпорации с целью выявления «передовиков производства» и отстающих. Забавно, что, как только Уэлш угомонился и удалился на покой (в 2001-м), быстро отменили и его *rank and yank*.

Именно благодаря *stack ranking*, почти любой сотрудник, кто отвечал хоть за какую-то часть работы, стремился открыто саботировать усилия остальных. Самый ценный совет, который ходил из уст в уста: «нужно внешне изображать доброжелательность и поддержку, а на самом деле стремиться утаивать любую информацию, которая позволила бы сотрудникам обойти меня в рейтинге». Поскольку «аттестации» случались каждые 6 месяцев, сотрудники и их руководители, чьи достижения также подвергались ранжированию, сосредотачивались исключительно на краткосрочных показателях, даже не задумываясь о долгосрочных усилиях, направленных на инновации [3].

4) Рост издержек учета.

Наконец, возрастание внутренних транзакционных издержек происходит также в связи с необходимостью вести дополнительный учет и составлять отчетность [4].

Ни для кого не секрет, что огромная, престижная и высокоприбыльная Microsoft уже из-за своих размеров вынуждена нести немалое количество издержек. Но значительно меньшая по масштабу Apple при этом получает больше выгоды. Как пишет Vanity Fair, в первом квартале 2012 года продажи iPhone принесли калифорнийской компании около \$22,7 млрд дохода. За тот же период совокупный доход Microsoft от продажи всей линейки ее продукции, начиная от операционной системы Windows и самого популярного в мире офис-пакета Microsoft Office и заканчивая игровыми консолями Xbox, составил \$17,4 млрд [5].

Быстрый рост фирмы и увеличение ее размеров в конечном итоге приводят к излишней иерархии и бюрократизации организационных структур, и детище Гейтса не явилось тому исключением. Наблюдается значительный рост издержек передачи информации, необходимой для принятия деловых решений; процесс их принятия затягивается. Фирма утрачивает былую гибкость, стремительно ухудшаются ее экономические показатели. Более мелкие конкуренты опережают ее и по уровню качества, и по уровню издержек и, следовательно, вытесняют с рынка. В этих случаях фирма переживает реорганизацию. Менеджмент вынужден сокращать ее размеры: упразднять лишние управленческие звенья и процедуры, сокращать наименее рентабельные направления деятельности (до конца этого года Microsoft уволит 18 000 сотрудников).

Использованные источники:

1. Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993. С. 192.
2. Балмер: iPhone не станет популярным / AppleInsider — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://appleinsider.ru/iphone/iphone-ne-stanet-populyarnym.html> (дата обращения 09.12.2014)
3. Голубицкий С. Вирус, который убил Microsoft - Компьютерра - 2013, № 8
4. Ильяшенко В.А. Анализ эффективности как средство снижения транзакционных издержек. Вестник Самарского Государственного Экономического Университета, 2008 №4(42)
5. iPhone стоит дороже, чем весь Microsoft — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://iapple.by/inovosti/microsoft-iphone-doroge2012.html> (дата обращения 09.12.2014)

Белькова Д.Б.

студент 3го курса

Институт Экономики Финансов и Бизнеса

Россия, г. Уфа

БАНКОВСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ, ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация: В статье рассмотрены основные проблемы эффективного управления банковским менеджментом и банковское дело в России.

Ключевые слова: банковский менеджмент, банковское дело.

В настоящее время банковское дело является актуальной темой для дискуссии. И в процессе деятельности возникают достаточно много проблем.

В данной статье мы рассмотрим проблемы эффективного управления банковского менеджмента.

И так, банковский менеджмент – это система воздействий, которые производятся соответствующими организационными структурами, которые обеспечивают непрерывность и своевременность движения кредитных ресурсов, целью которых является достижение микро и макро экономических преимуществ [1].

Банковский менеджмент возникает лишь в условиях рыночной экономики и исследование методов управления является сложной проблемой. Перед менеджментом стоит задача минимизировать риски, обеспечить достаточность доходов, для сохранения средств вкладчиков, а также поддержания жизнедеятельности банка [4] .

Банковское дело в Российской Федерации, обуславливается невысоким уровнем финансирования управления банком.

Это связано с рядом причин:

Во-первых, в частности каждый банк игнорирует иметь собственную концепцию развития и управления, либо не умеют реализовывать такую потребность [2].

Во-вторых, банк между подразделениями, недостаточно развивает горизонтальные и структурные связи. Следовательно, это приводит к несовместимости работе.

В-третьих, не эффективная система организаций внутреннего контроля, которая регулируется нормативными документами Центрального Банка Российской Федерации.

Также, к проблемам эффективного управления относят:

- недостаточная квалификация руководителей и сотрудников;
- в большей степени у кредитных организаций отсутствует система информационного обеспечения процесса управления;
- также, банки не проявляют достаточного внимания к подразделениям, которые ведут системный анализ;
- слабая система управления и контроля за рисками [3].

Одна из особенностей банковского менеджмента в современных российских условиях - это отсутствие единой технологии управления экономическими процессами в кредитной организации в рамках существующей кредитно - банковской системы.

Решение данной проблематики это формирование действующей и эффективной системы банковского менеджмента в банке, которая строиться на специфических чертах отечественной банковской системы . Если же игнорировать данный подход, то это чревато серьезными кризисными явлениями в банковском секторе страны.

Использованные источники:

1. Банк и банковские операции: учебник (Бакалавриат) / Под ред. О.И.Лаврушина.- М.: КНОРУС, 2012.
2. Банковская система в современной экономике: учебное пособие / Под ред. О.И.Лаврушина.- М.: КНОРУС, 2012.
3. Брусов П.Н. Финансовый менеджмент. Финансовое планирование: учебное пособие (Бакалавриат).- М.: КНОРУС, 2013.
4. Масленченков Ю.С. Финансовый менеджмент в коммерческом банке. Книга вторая. Технологический уклад кредитования. — М.: Перспектива, 2010.

Беляева Н.А., к.э.н.

доцент

Петренко Л.Н.

старший преподаватель

Рыжкова О.И.

доцент

ФГБОУ ВПО Ижевская ГСХА

Россия, г. Ижевск

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ ПЧЕЛОВОДСТВА: КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И ЗАНЯТОСТЬ

***Аннотация:** В статье авторами исследовано состояние занятости населения в сельской местности, проведена оценка предпринимательской способности работников и выявлен потенциал отрасли.*

***Ключевые слова:** пчеловодство, конкурентоспособность, трудовые ресурсы, занятость, безработица, сельская занятость, неформальная занятость, сельское население, предпринимательская способность.*

Конкурентоспособность трудовых ресурсов является главным фактором научно-технических новаций и решающим условием выживания и расширения производства большинства фирм. В отрасли пчеловодства данный параметр зависит от многих факторов, в том числе от месторасположения, качества образования, стажа работы, направление профессиональной деятельности, возраста и т. д.

Значение отрасли пчеловодства для функционирования рынка труда заключается в расширении возможностей для вторичной, альтернативной, дополнительной форм занятости. В сельской местности нестабильное трудоустройство экономически активного населения позволит организовать самозанятость населения и получения дополнительного дохода.

Современное состояние рынка труда в сельской местности имеет ярко выраженную сезонность (рис. 1).

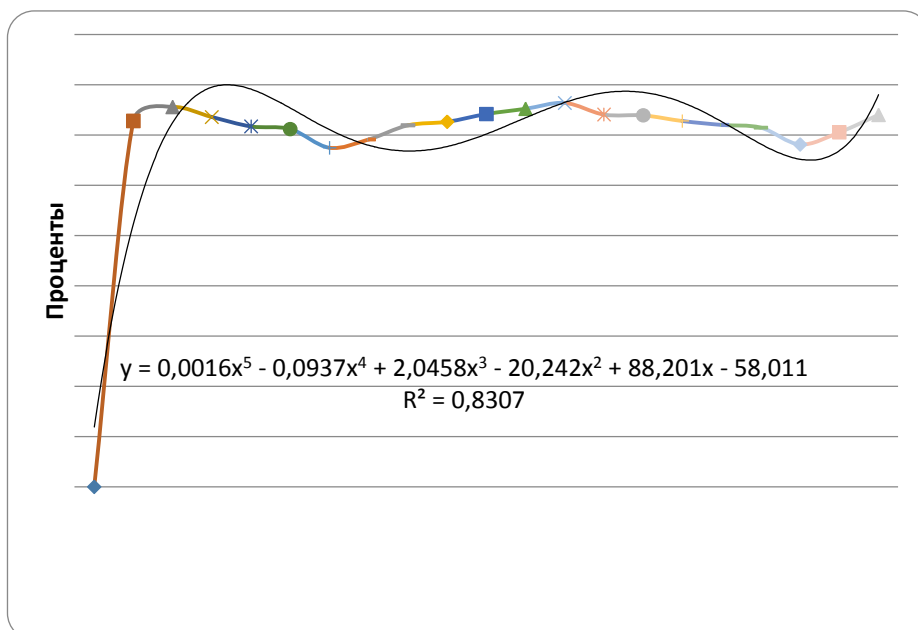


Рис. 1. Динамика безработных, имеющих опыт работы

Найдем значение производной по полученному полиномиальному уравнению в четвертой степени $y = 0,000x^5 - 0,021x^4 + 0,411x^3 - 3,312x^2 + 10,43x + 63,17$. С достоверностью аппроксимации $R^2 = 0,792$, где Y – уровень занятости в сельской местности, X – месяцы года.

В результате расчетов получили занятость населения в сельской местности зависит от сезона года на $y = 95,09$, от прочих факторов на $4,91\%$.

Исследование (степени) напряженности на рынке сельского труда показывает влияние на неё скрытой занятости в неформальном секторе.

Структуру безработных с гендерной классификаций Удмуртской Республики по наличию опыта работы и причинам незанятости представим в виде графика, по следующим параметрам (рис. 2):

- 1) высвобождением, сокращением штатов, ликвидацией предприятия, собственного дела;
- 2) увольнением по собственному желанию;
- 3) окончанием срока действия срочного трудового договора, договора гражданско-правового характера;
- 4) другими причинами;
- 5) не имеют опыта работы.



Рис. 2 – Структура безработных по наличию опыта работы и причинам незанятости

В изучаемом периоде статистические органы выделяют следующие параметры в неформальном секторе, по которым проводится исследования: заняты только в неформальном секторе, в неформальном и формальном секторах, из них выделяют с основной работой в неформальном секторе, с дополнительной работой в неформальном секторе.

По мнению ряда авторов к занятым в неформальном секторе относятся лица, которые в течение обследуемого периода были заняты, по меньшей мере, в одной из производственных единиц неформального сектора независимо от их статуса занятости и от того, являлась ли данная работа для них основной или дополнительной. В качестве критерия определения единиц неформального сектора принят критерий отсутствия государственной регистрации в качестве юридического лица.

Занятые в неформальном секторе в % к общей численности занятого населения (рис. 3).

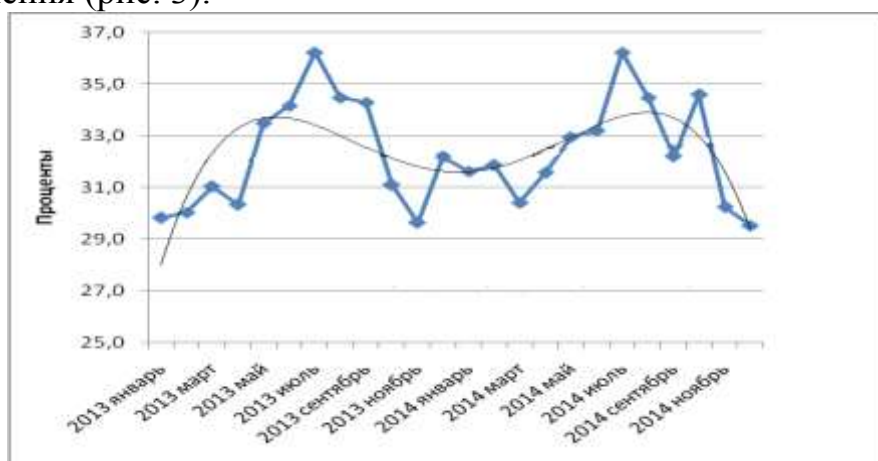


Рис. 3 – Динамика занятых, в неформальном секторе экономики УР

Найдем значение производной по полученному полиномиальному уравнению в четвертой степени $y = -0,000x^4 + 0,040x^3 - 0,691x^2 + 4,432x + 24,20$, с достоверность аппроксимации $R^2 = 0,485$, где Y – уровень занятости в неформальном секторе экономики сельской местности, X – месяцы года.

В результате расчетов получили $y = 34,44$. Наблюдается тенденция снижения занятого населения в неформальном секторе сельской местности.

В эффективности производства меда возраст кадров в отрасли играет немаловажную роль (см. табл. 1).

Таблица 1 – Образование по специальности пчеловод

Где получали образование	Количество респондентов	Средний возраст, лет	Средний стаж работы с пчелами, лет
Контора пчеловодства «Удмуртская»	4	60	23
ФГОУ ВПО Ижевская ГСХА	6	63	25
Училища и техникумы	4	55	26
УРООП «Мед Удмуртии»	2	47	1

Собственные знания и опыт	56	52	17
Пчелами не занимаюсь (начинающие)	3	27	1

Анкетный опрос показал: 74,7 % опыт работы с пчелами получили от родителей и книг, 8 % выпускники ФГОУ ВПО Ижевская ГСХА со средним стажем работы с пчелами 25 лет.

Помимо имеющейся материальной базы, состояние которой влияет на эффективность функционирования, управления и внешнего координирования отрасли, следует учитывать предпринимательский потенциал или бизнес - активность работников отрасли.

Работники отрасли не получают должную поддержку со стороны координирующих органов и вынуждены сами заниматься большей частью вопросами организации производства, сбыта, кооперации с другими производителями и т.д. В результате получают низкие темпы прироста производства продукции и рентабельности производства.

Таким образом, отрасль пчеловодства Удмуртской Республики располагает ресурсным потенциалом как в увеличении численности пчелиных семей в 7 раз и повышении их продуктивности в 5,6 раза, так и в снижении возрастной планки пчеловодов – привлечении молодежи, что позволит обеспечить занятость населения в сельской местности.

Использованные источники:

1. Рыжкова О. И., Развитие социальной инфраструктуры села в Удмуртской Республике // Вестник Ижевской государственной сельскохозяйственной академии. - 2011. - № 2 (27). - С.48-52.
2. Беляева Н.А., Гоголев И.М., Хафизова Н.Ф. Проблемы инновационного регулирования отраслей региональной экономики //Вестник ИжГТУ .-2011.- №2.-с.87-89
3. Петренко Л. Н. Экономические потери валового внутреннего продукта от безработицы/Л. Н. Петренко//Наука Удмуртии. -2008. -№ 2. -С. 124-137.
4. Петренко Л.Н. Условия и факторы стабильности занятости наёмных работников в современной экономике России/Л.Н. Петренко//Научное обеспечение развития АПК в современных условиях: Материалы Всеросс. Науч.-практ. конференции. -2011. -Ижевск: Ижевская ГСХА. -С. 320-328.

Бербенец Т.А.
магистрант 1го курса
Дальневосточный Федеральный университет
Школа экономики и менеджмента
Россия, г. Владивосток

К ВОПРОСУ ОБ ИСТОРИИ РАЗВИТИЯ ВОЛОНТЁРСТВА В РОССИИ

Аннотация: В сердце добровольчества/волонтерства собраны идеалы служения и солидарности и вера в то, что благодаря совместным усилиям людей и государства этот мир станет лучше. В России история

волонтерства, благотворительности, бескорыстной помощи нуждающимся приняла особенную актуальность в связи с распространением христианства, где заповедь о милосердии, о любви к ближнему является одной из центральных. В наши дни волонтерское движение становится все более востребованным и популярным, уровень вовлеченности населения в добровольческую деятельность в разных странах достигает до 35%. К сожалению, в России, добровольческий труд, пока ещё не является нормой повседневной жизни, но, тем не менее, в последнее десятилетие волонтерство набирает силу и в нашей стране.

Ключевые слова: Волонтерство, добровольчество, бескорыстная помощь, добровольческий труд, волонтерские движения.

История человечества не помнит такого общества, которому были бы чужды идеи добровольной и бескорыстной помощи [1]. Добровольная помощь, оказываемая человеком или группой людей обществу основана на идеях гуманизма, она не преследует никаких корыстных целей, например, таких как извлечение прибыли или жажда карьерного роста.

В России идея добровольчества (волонтерства) уходит в далекие времена, в глубь российской истории, когда россияне, воспитанные на моральных или этических традициях оказывали безвозмездную помощь нуждающимся. Развитие волонтерства на Руси начинается после 988 года, с принятия христианства [1]. В русской православной среде издавна и до сих пор существует традиция работы во славу Божию, когда добровольцы приходят потрудиться в монастыри. Еще при Ярославе Мудром, повелевшем отдавать всех талантливых детей без различия сословий в «книжное учение», существовали сиротские училища, которые содержались за счет милостыни, собиравшейся с соседних деревень. К слову сказать, ныне сбор пожертвований или фандрайзинг – один из наиболее распространенных видов волонтерства за рубежом [1,2].

История волонтерства в допетровской России неразрывно связана с принципами христианской добродетели. Как в мирное, так и в военное время Церковь вдохновляла свою паству на бескорыстное служение, помощь и поддержку ближнего. Ярчайший пример — подвиг Минина и Пожарского, добровольческая деятельность которых остановила тяжелейшую польскую интервенцию в тот момент, когда на краю гибели была не только русская государственность, но и сама русская национальность [1,2].

Российское крестьянство вплоть до Октябрьской революции бережно хранило древние традиции взаимопомощи. Когда у кого-то случалась беда, ему помогали всем миром. Дальнейшее развитие волонтерства в России тесно связано с трагической дифференциацией общества, произошедшей после петровских реформ, с проблемой образованного меньшинства, которое чувствовало свою историческую вину перед невежественным угнетенным большинством – с дихотомией «интеллигенция – народ». Известный в XIX веке феномен кающегося дворянина, который «опрощался» и шел в народ – одно из наиболее ярких проявлений волонтерства в России [1].

Первые «человеколюбивые общества» под императорским патронажем в России были созданы еще в XVIII веке. В XIX возникли первые «некоммерческие общественные организации» – земства. Деятельность земств – весьма знаменательная веха истории волонтерства в нашей стране. Бесплатное начальное образование в дореволюционной России формально находилось в ведении Синода. Однако система церковно-приходских школ из-за незаинтересованности сельского духовенства была малоэффективна. Большинство народных начальных школ во II половине XIX века принадлежало именно земствам, и в них охотно преподавали волонтеры [1,2].

Земствам и врачам-энтузиастам история волонтерства в России обязана также распространением бесплатного медицинского обслуживания в деревнях, где издревле применялись лишь народные средства: вспомним хотя бы «Записки юного врача» М. Булгакова [1]. Одна из самых ярких страниц истории волонтерства нашей страны, и, в частности, волонтерства в Москве, связана с русско-турецкой войной. В конце 1870-х годов монахини московской Свято-Никольской обители стали первыми в мире сестрами милосердия, которые добровольно отправились на фронт для оказания помощи раненым бойцам. К началу Первой мировой войны это добровольческое движение распространилось среди женщин-волонтеров и за рубежом (Красный Крест) [2].

Конечно, волонтерство в России было не только организованным. Всегда находились деятельные одиночки, жаждавшие помочь угнетенным и обездоленным, ведь это – в самом характере русского человека. Особенно трепетное отношение у многих было к заключенным. Большинство христоролюбивых русских людей считало своей обязанностью по праздникам, а часто даже и в будни, навещать «сидельцев», одаривать их деньгами и едой, а то и ухаживать за ними [1]. Некоторые из волонтеров-одиночек были настоящими подвижниками. Такое волонтерство получило глубокое осмысление в русской классике: достаточно вспомнить Сонечку Мармеладову в «Преступлении и наказании», Алешу Карамазова, создавшего целую «волонтерскую команду» в «Братьях Карамазовых» у Ф. Достоевского, или Нехлюдова из «Воскресения» Л. Толстого.

После октября 1917 года волонтерство в России приобрело «добровольно-принудительный» характер. Инициативу, ранее принадлежавшую общественным организациям и частным лицам, полностью взяло в свои руки государство. Последняя негосударственная волонтерская организация, российский филиал Международного Красного креста, была закрыта в 1930-е годы. Впрочем, это вовсе не значит, что добровольчества в СССР не существовало. Образ комсомольца-добровольца, сражавшегося в рядах Красной Армии, восстанавливавшего разрушенное войнами народное хозяйство, ехавшего покорять целину, оставил глубокий след в сознании русских людей. Особо следует сказать о женщинах, которые добровольно

уходя на фронт в годы Великой Отечественной войны не только возрождали традицию сестер милосердия, но и сражались наравне с мужчинами.

В России понятие «волонтер» сильно изменилось за последние 30 лет. Если в 80-е годы волонтеры ехали на целину или БАМ, то они получали за свою работу зарплату, и неплохую, которой государство компенсировало тяжелые условия жизни. Добровольность работы на субботниках, уборках урожая или шефской работы была зачастую тесно связана с обязательностью и общественным принуждением. Никакого закона о добровольческом труде в советской России не было.

Понятие, содержание и форма волонтерского труда в современной России начинает формироваться одновременно с зарождением третьего сектора экономики (90-е годы), который составляют некоммерческие, общественные и благотворительные организации [3]. Деятельность волонтерских организаций регулируется Федеральными законами, среди которых есть закон «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях» (7 июля 1995 г.), дающий юридическое определение волонтера: «Волонтеры — граждане, осуществляющие благотворительную деятельность в форме безвозмездного труда в интересах благополучателя, в том числе в интересах благотворительной организации».

Новый расцвет добровольчества во всех его формах начался в 2000-х годах. Именно в это время стало ясно, что социальные проблемы в стране отнюдь не решены. Другая причина — очевидная слабость государства в ликвидации последствий катастрофических пожаров в европейской части России, а также наводнения в Крымске. Эти события стали поводом для небывалой самоорганизации общества при минимальном участии государственных органов [1].

Также важным катализатором развития волонтерского движения в РФ в начале нынешнего столетия являются крупные международные проекты. Например, Саммит государств Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (сентябрь 2012 года, г. Владивосток), Универсиада (июль 2013 года, г. Казань), XXII Олимпийские и XI Паралимпийские зимние игры «Сочи-2014» (февраль-март 2014 года, г. Сочи) и др. В подготовке и проведении данных мероприятий приняли участие около 35 тысяч российских и зарубежных волонтеров [4].

Появление в России инфраструктуры для подготовки волонтеров к крупным международным спортивным событиям — это историческое событие, которое существенно изменило сложившуюся в нашей стране ситуацию в добровольческом движении. Возможность принять участие в конкурсном волонтерском отборе была предоставлена любому желающему. Главные требования, которые предъявлялись к кандидатам, — это равнодушие, доброжелательность, трудолюбие, желание помогать и взаимодействовать, учиться и работать [4].

Популярность добровольчества в России в настоящее время, особенно после проведения Олимпийских игр «Сочи-2014» резко возросла. Одним из

основных сдерживающих развитие института волонтерства факторов, является отсутствием соответствующих нормативных актов, позволяющих на законодательном уровне стимулировать труд волонтеров [4].

Согласно ст. 5 Закона "О благотворительной деятельности и благотворительных организациях" труд добровольца безвозмезден [5]. В результате многие российские организации для привлечения волонтеров вынуждены отходить на практике от действующего законодательства, предоставляя им привилегии. Кроме того, на развитие отечественного волонтерства отрицательно влияет то, что эта деятельность не засчитывается в трудовой стаж.

Главная идея волонтерства – объединить людей для оказания реальной помощи нуждающимся, распространение идей гуманизации общества. На сегодняшний день видно, что для России такая общественная активность и гражданская инициатива лишь фрагментарна, и эпизодична.

Возможно, если российское законодательство предусмотрит для добровольцев разнообразные системы скидок на продукты организации, получение бесплатных образовательных и культурных услуг – это будет мощным стимулом для людей заниматься волонтерской деятельностью.

Использованные источники:

1. Савинкина Л.А., Пестерева Н.М. Развитие института волонтерства в России: Владивосток. Изд-во ДВФУ, 2013. - 298 с.
2. Жуков, В.И. Модернизация социальных отношений в России: замыслы, итоги, возможности / В.И. Жуков. – М.: Изд-во РГСУ, 2005. – 32 с.
3. Pestereva N.M., Nadeina O.S., Savinkina L.A. International and Russian Experience of Volunteer Activity: History, Modern Situation and Future Prospects//Life Science J., 2014. - Vol.11(10). - P. 858-865.
4. Пестерева, Н. М. Опыт подготовки персонала и волонтеров для проведения крупномасштабных международных мероприятий на примере Саммита АТЭС Владивосток-2012/Н. М. Пестерева, Л. А. Савинкина//Подготовка кадров для XXII Олимпийских и XI Паралимпийских зимних игр «Сочи-2014»: проблемы и перспективы: материалы 5-й междунар. науч.-практ. конф. (Сочи, 30 окт,-2 нояб. 2012 г.). - Сочи, 2012.
5. Статья 5 Федерального Закона "О благотворительной деятельности и благотворительных организациях" от 2 августа 1995 г. № 135-ФЗ.

*Бердник-Бердыченко Е.Е., к.э.н.
старший преподаватель*

*Иванова А.А.
студент 3 курса*

направление «Менеджмент»

РГСУ

*филиал в г. Каменске-Шахтинском
Россия, г. Каменск-Шахтинский*

ЗНАЧИМОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЕ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

Если мы сегодня говорим о культуре современного общества, то мы должны понимать, что говоря о культуре, как о знаниях, накопленных из разных областей жизнедеятельности человечества, и передаваемых из поколения в поколение. С развитием общества постепенно и увеличивалось и количество изучаемых областей: физика и химия, искусство и литература, ремесло и торговля...

На данный момент развития общества, оно погрузилось в экономическую среду, где мы живем и находимся, в той или иной степени, экономических взаимоотношений друг с другом. С момента появления между людьми торгово-рыночных отношений, и начала свое формирование экономическая культура. Говоря об экономической культуре, необходимо знать под этим терменом понимается. Экономическая культуру мы можно понимать, не только как традиции и нормы, регулирующие экономические отношения и поведение, но и как уровень и качество экономических знаний, ценностей хозяйственной деятельности.

Из этого следует, что одним из показателей экономической культуры общества мы можем считать экономическую грамотность общества. В Связи с этим экономическая культура личности может соответствовать экономической культуре общества, опережать ее, но может и отставать от нее, мешать ее развитию.

Адам Смит в своей книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» описал о необходимости «человека экономического», выполняющего роль субъекта рынка, его интерес вызывает повышение, как роста промышленности, так и национального богатства. Говоря о человеке, как субъекте рынка, Адам Смит считал его, в первую очередь, активным участником рынка, а также создателем продукта, оценивающего свой труд согласно потребительскому спросу. «Человек экономический» – это человек ориентированный на свою самореализацию, как субъекта созидания, в расчете на адекватное вознаграждение. Исходя из определения «Человек экономический» способен прогнозировать, анализировать, приспосабливаться к рыночной среде и максимизировать свой творческий потенциал в процессе деятельности, несущей общественную пользу, пользующийся спросом.

Актуальность выбранной темы исследования заключается в необходимости воспитания экономически грамотного населения, способного реализоваться и внести свой вклад в экономическое развитие государства с его уровнем развития экономики, качеством жизни и степени проникновения экономической культуры в другие сферы деятельности общества. Экономически грамотное и активное население становится обществом, способным увеличить уровень развития национального производства и страны. Экономически грамотное население страны становится одним из важнейших этапов в процессе создания инновационной экономики.

Сложность современного этапа заключается в том, что общество еще не в полной мере овладело навыками пользования новыми технологиями и способностью воспринимать быстро меняющуюся информационную среду повседневной жизни, а также своевременно адаптироваться под меняющиеся экономико-торговые и финансовые системы. В связи с этими проблемами человеку очень трудно выживать в подобных условиях жизни. Низкий уровень экономической культуры приводит к проблемам пользования важнейшими экономическими инструментами, в связи с этим растет уровень незащищенности от экономических махинаций, это приводит к неумению рационально расходовать бюджет семьи, человек не может элементарно сохранять и приумножать свое богатство.

Ярким примером исторических последствий экономической неграмотности населения, прекрасно помнят люди, пережившие 90-е годы в., когда существовали такие структуры как «МММ» или «Хопер-инвест». У населения того времени фактически не было навыков взаимодействия с подобными экономическими системами. Огромную популярность пирамиды приобрели за счет агрессивной, элементарной экономической грамотности населения и отсутствие точной и понятной информации, главным фактором увеличения спроса пирамид стал расчет населения на быстрое обогащение. В последствии у обманутого населения возникло недоверие, настороженность и боязнь к другим экономическим институтам, возникшим позже.

В ходе исследования данной темы, считая важным затронуть, также проблему распределению денежных средств в семье. С позиции социальной культуры любая семья является ячейкой общества, а с позиции экономической культуры, семья, по своей сути, является маленьким предприятием со своей бухгалтерией, с помощью которой всегда можно отследить свое финансовое положение. Для умелого распределения семейного бюджета нам не нужно знать всех сложностей экономической системы, но о таких понятиях как норма сбережения или первоочередные затраты знать необходимо. Это должно стать главным элементом в процессе формирования экономической культуры общества через семьи.

С развитием, не стоящей на месте, экономики возникают все новые и новые формы хранения и получения денежных средств в любой момент гражданам, у банков появились новые функции, такие как кредитование, сбережение средств в виде под процентных вкладов, авто кредиты, ипотеки

и многое другое. Казалось бы это является некая помощь для среднего класса, так как не многие граждане могут позволить себе приобретение дорогостоящих товаров, не смотря на их необходимость, если раньше семье необходимо было копить денежные средства на какую-нибудь покупку или жилье, то появилась возможность взять кредит или ипотеку и по степенно вылечивать, взятые средства в банке, в качестве ежемесячных выплат. Но и тут люди столкнулись с проблемой своей экономической не грамотности и в последствии пострадали.

В кризис 2008-2009 года больше всех пострадали заемщики, большая часть населения, которые брали кредиты на все что только могли, но по вене своей не грамотности и не серьезности попадали в долговую яму. Главной уловкой кредиторов являлась кредитная ставка или процент по кредиту, который прописывался в договоре, но мало кем был прочитан, в итоге гражданин бравший одну сумму подразумевал, что и выплачивать он будет ее же по, так называемому начальному проценту, но очень часто, гражданин должен был выплачивать например 80% плюс сумма займа. Это вызвало страх у граждан в получении потребительского кредита, боясь больших процентов.

Существуют элементарные возможности. Человек- экономическая личность, обладающая азами экономической грамотности, в случае необходимости может воспользоваться таким инструментом экономической системы, как потребительский кредит. Для этого необходимо владеть хотя бы минимумом, знать такие понятия, как процентная ставка или переменная процентная ставка. Кажется, что термин «кредит» знают практически все, но на самом деле не все принимать решение им воспользоваться, боясь огромных процентов. Это все пример экономической неграмотности.

Рекламы очень много, но многие граждане не владеют соответствующими знаниями об ипотечном кредите, что в следствии им получить образование или мешает улучшить жилищные условия и многое другое. Экономическое образование дает нам более полное представление об имеющихся возможностях и больше выгодных решений, возникающих проблем.

Но есть такие компании, которые предоставляют своим сотрудникам, молодым специалистам потребительские и ипотечные кредиты под низкий процент возлагая на себя ряд рисков, тем самым улучшают положение не только на рынке труда, но и уменьшают текучесть персонала на предприятии. Это становится хорошим мотивацией сотрудников для качественной работы и повышает престижность данного предприятия на рынке работодателей.

Необходимо сказать о понимании политических действий государства, а также и экономических. Очень часто политические лидеры скрывают от нас достоверную информацию, касающуюся их деятельности или абсолютно для нас неприемлемых предложениях, прикрываясь сложными экономическими терминами. Для граждан не часто, но понятны

экономические мотивы деятельности правительства, а в случае противоречия интересам страны или определенного слоя населения предпринимают определенные меры давления на эту часть населения. Но и экономически грамотное население не остается защищенным, только понимают, в какой момент их обманывают и ущемляют их права, зная, что находятся в меньшинстве и обладают не достаточной и не всегда достоверной информацией не могут выступить против.

Главным решением этой проблемы может стать повышение экономической грамотности населения. Формирование экономической культуры можно начать с ранних этапов социализации человека как личности, а как мы, знаем первой ступенью является детский сад. Этот процесс может проходить в форме игры с детьми, в ходе которой им будут разъяснять простейшие экономические термины, просмотр мультфильмов, в которых затронуты экономические моменты нашей жизни. Сейчас в детских садах этому моменту очень мало уделяют внимания, а ведь в наше время ребенку необходимы эти знания, так как после сада он попадает в школу, где может получить уже следующий блок экономических знаний. Но примером необходимости начальных экономических знаний первокласснику может служить покупка булочки в школьной столовой, если не затрагивать уровень учебного заведения.

Важным аспектом формирования культуры младшего поколения становится опыт родителей. Студенты принесет пользу прикладная экономика, просмотр фильмов на экономическую тематику и телевизионных передачи. Встречи с банковскими работниками в школах и вузах поможет в процессе освоения сложных для населения вопросов деятельности банков и их услуг.

Таким образом, отметим, что значение экономической грамотности в современном обществе постоянно растет. Стремление граждан участвовать в экономической жизни страны и потребность способствует этому росту. Кроме того, динамично развивающиеся в России новые формы экономического восприятия действительности влекут за собой новые требования к уровню знаний и умений населения в области экономики.

Если страна обладает экономически грамотным населением, то она обладает большими преимуществами на мировой арене. Экономически грамотное население, действующее во благо себя, и во благо своей страны является очень мощный ресурс государства.

*Бердник-Бердыченко Е.Е., к.э.н.
старший преподаватель
Финаева С. В.*

*студент 3 курса
направление «Менеджмент»*

РГСУ

*филиал в г. Каменске-Шахтинском
Россия, г. Каменск-Шахтинский*

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ КАК УСЛОВИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МИРОВОЙ И РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

В настоящее время все больше внимание приковано к экономике России, так как она в свою очередь является главным показателем развития страны. Что бы проанализировать развитие Российской экономики, нужно рассмотреть мировую экономику в целом.

Глобальную или мировую экономику, представляют как экономику, основанную на экономических системах стран мира, а так же народных хозяйств. Мировая экономика представлена мировым сообществом экономики и народных хозяйств, которые образуют общую глобальную систему. Мировая экономика определяется по разному, в зависимости от используемой модели, ее оценка производится определенной валютой, как евро, доллар США, или др.

Сам термин мировой экономики неотделим от экологии и географии Земли, поэтому, можно сказать, что употребляются неправильно, потому что определения и представления мировой экономики несколько различаются и должны они исключать любое рассмотрение ценностей или ресурсов, которые базируются за пределами Земли. В пример этого можно привести попытки, вычислить стоимость нереализованных возможностей горных промышленности на неостребованной территории в Антарктиде в данный момент, но те же возможности на Марсе не будут считаться частью мировой экономики, да же если реализовать возможности в настоящее время , они могут быть рассмотрены только, как не созданная интеллектуальная собственность.

Модели, представления и оценки мировой экономики значительно различаются, в мировом сообществе. Распространено широко ограничивать вопросы мировой экономики, исключительно деловой активности человека, поэтому она, как правило, оценивается в денежном эквиваленте, да же если отсутствует эффективность рынка.

Роль Росси в мировой экономике немало важна и ее развитие в дальнейшем зависит от многих факторов. В последнее десятилетия, качественные изменения в экономике промышленно- развитых странах исходит из сохранения среднегодовых темпов роста ВВП на уровне 2-3 %. Спад производства и возможность кратковременной стагнации не исключена и поэтому, строить важные стратегические расчеты не получается. Для того что бы обеспечить восстановление дореформенных

соотношений между индустриально развитыми странами и ВВП России необходимо у нас поддерживать среднегодовой темп не менее 7%. Если поддерживать стратегии длительного бума и они будут успешными, то восстановление прежнего удельного веса России будет проходить гораздо медленнее.

Однако бум в мировой экономики не сколько не противоречит национальным особенностям России и представляет из себя потенциально крупный рынок для потенциально крупных сфер помещения капитализма и промышленности стран Запада. Импорт иностранных товаров в пореформенное время, зачастую использовался для оттеснения российских отечественных производителей. Приток в Россию красочного, нестабильного капитала спекулятивной направленности содействовал нарастанию ее внутренних финансовых проблем.

В перспективе этот фактор, возможно, превратится из деструктивного в конструктивный если импорт товаров в Россию в большей степени будет иметь направление на импорт новейших технологий и инвестиционного оборудования. А импорт капитала будет направлен на прямые инвестиции в новые предприятия, а так же на кредиты для закупки новых технологий и импортного оборудования.

Если соблюдать все условия, то более высокие темпы роста мировой экономики будут означать более выгодные перспективы для роста ее экспорта, и рост ВВП.

Интеграция в растущей мировой экономике будет успешна только в том случае, когда процесс будет не односторонним и будет сопровождаться неразрывным улучшением структуры российского экспорта. Существенное увеличение доли продукции с наиболее значительным весом добавленной стоимости и снижение его чрезмерной ориентации на газ, минеральное сырье и нефть будет способствовать глобальному улучшению мировой экономики России. Но решение этих проблем, является в том, что бы повысить конкурентоспособность продукции российской сферы услуг и обрабатывающей промышленности.

Следует учитывать при решении конкурентоспособности изменяющийся характер конкуренции в рынках развитых стран. Структура олигополистического характера предполагает наличие для новых участников конкурентной борьбы высокие барьеры. Для того что бы преодолеть этот барьер нужно не только обладать преимуществом более низких издержек производства и транспортировки до пункта реализации. Россия в меру сравнительно низких удельных затрат на оплату труда, имеет сравнительное преимущество да же не смотря на отставание в производительности труда. Это обстоятельство рассматривается на мировых рынках как искусственное субсидирование экспорта – демпинга это вызывает ответственные меры протекционистского характера, ввиду неразвитости рыночных отношений.

На преимущество низких цен не следует рассчитывать и по другой причине. Главной формой конкуренции на олигопольных рынках является(

развитие системы сбыта и успешной тактики маркетинга, кроме рекламы) не цена, а такие показатели как уникальные потребительские свойства товара качество и в первую очередь качество. Не производимый за рубежом новый товар с такими свойствами не имеет практически нормальных рыночных конкурентов, и его проникновению на рынок может противодействовать только внеэкономические методы.

Дальнейший рост мировой экономики, в большей степени будет зависеть от скорости распространения именно новых технологий и новых товаров, а большая часть их будет создаваться на западе. Россия обладает большим потенциалом производства высоких технологий. В прошлом технологии России были направлены на производство военной техники, и в настоящее время большинство предприятий и отраслей не переориентированы на создание новых видов гражданской продукции, в условиях возросшей международной конкуренции. Можно сказать, что чем быстрее технический прогресс на Западе, тем России сложнее будет развивать свой промышленный экспорт на мировые рынки.

Все эти условия требуют больших капиталовложений отечественного происхождения, потому что ожидать помощи извне трудно. России, скорее наоборот следует опасаться утечки за рубеж своих технических открытий и научных результатов. Если создать все условия для разработки технических проектов, то можно поднять уровень экономики в несколько раз.

Отсюда же и желательность скорейшей разработки в России долгосрочной и реалистической стратегии интеграции в мировую экономику.

Задача дальнейшего совершенствования инвестиционного климата имеет тем большее значение, что в условиях нарастающих структурных ограничений экономического роста приоритетную роль играет не столько объем, сколько качество инвестиций. Инвестиции для решения структурных проблем экономики невозможно обеспечить за счет бюджетных средств и ресурсов Фонда национального благосостояния. Путь к их привлечению лежит через кропотливую работу по совершенствованию условий ведения бизнеса, с которыми ежедневно сталкиваются экономические субъекты. В 2015 г. должны быть сделаны решительные шаги в этом направлении, чтобы предотвратить угрозу новой рецессии и наконец заложить надежный фундамент посткризисного роста. Экономика России в 2015 году возрастет по некоторым прогнозам на 2,5%. О перспективах развития российской экономикиможно отметить как положительные так и отрицательные стороны, и можно подчеркнуть, что прогнозируемое нами ускорение до 2,5% роста в 2015 г. возможно лишь при начале реальных реформ, облегчающих ведение бизнеса.

Динамика Российского ВВП. по прогнозам аналитиков, будет лучше в 2015 году, чем в 2014. Но макроэкономическая ситуация может ухудшиться в России, в связи с ускорением инфляции на фоне сакций, которые

ограничивают импорт продуктов в страну, сокращением экспорта, а так же падением потребления и объема инвестиций.

Эксперты аналитики Morgan Stanley крупнейшего американского банковского холдинга предполагает, что конфликт с Украиной будет урегулирован, примерно ко второму полугодю 2015 года. По их мнению, в следующем году на ВВП давить будут рост неопределенности, который нехорошо влияет на инвестиционную активность и потребление, а так же дефицит капитала.

Оценка роста реальной заработной платы на 2014 год понижена с 1,5 до 1,3 процента, на 2015 год прогноз реальной заработной платы также скорректирован в сторону понижения – с 0,5 до -3,9 процента.

Прогноз инвестиций в основной капитал скорректирован в сторону снижения с -2,4 до -2,8 процента в 2014 году и с 2,0 до -3,5 процента в 2015 году.

Альфа-банк прогнозирует рост ВВП в текущем году на 0,8%, в 2015-м — на 1%. Индексация тарифов монополий, которая намечена на будущий год, позволит компаниям возобновить свои инвестиционные программы, за счет этого и будет расти экономика.

В заключении рассмотрения вопрос мировой экономики а в целом и Российской экономики, можно отметить, что все экономические процессы неразрывно связаны между собой, в каждой стране они по разному выражаются и носят определенный характер. В Росси экономика развита, но ее масштабы теряются на ряду с другими странами мира, но именно Росси облает огромным потенциалом ресурсов, что в дальнейшем при правильном использовании приведет к ее экономическому росту.

Использованные источники:

1. Белоусов А.Р. Долгосрочные тренды российской экономики. Сценарии экономического развития России до 2020 г. М, 2011.
2. Голиченко О.Г. Национальная инновационная система России: состояние и пути развития. М.: Наука, 2012.
3. Инновационный путь развития для новой России / Отв. Ред. В.П. Горегляд; Центр социально-экономических проблем федерализма Института экономики РАН. М.: Наука, 2010.
4. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения / В.М.Гранатуров - М.: Издательство "Дело и Сервис", 2010.
5. Управление организацией: Учебник/ под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. 2-е изд. Москва, 2009.

Береза А.И.
студент
Кетова Н.П., д.э.н.
профессор, зав.кафедрой «Маркетинг и коммуникации в бизнесе»
Южный Федеральный Университет
Россия, г. Ростов-на-Дону

МАРКЕТИНГОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ СОВРЕМЕННЫМИ КОМПАНИЯМИ: СУЩНОСТЬ, ПРИНЦИПЫ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Концепцию маркетингового управления деятельностью компаний можно отнести к сравнительно новому направлению. В этой концепции особую значимость принимает понятие интеграции и ориентирования на бизнес-взаимодействие на рынке товаров и услуг в системе отношений компании с клиентами, поставщиками и посредниками.

Согласно маркетинговой концепции управления, прибыль не является целью организации. Она есть вознаграждение за умение добиться удовлетворения нужд покупателей. Но некоторые авторы, например, П.Дойль, совмещают маркетинг и финансовые ориентиры развития компании, уделяя особое внимание согласованию целей маркетинга и финансовые цели, показывая противоречивость, но при этом разрабатывая подходы их согласования. [3, с. 36-57]

Множество факторов требует иной практики маркетинга и бизнеса в целом. Маркетологи сходятся во мнении, что существует потребность во всеобъемлющем и целостном подходе к маркетинговому управлению компанией.

Ввиду универсальности концепции маркетинга-менеджмента, она может применяться как компаниями, которые осуществляют свою деятельность в сетевом формате, так и компаниями, ведущими свой бизнес в лице одной фирмы. А также ее применение имеет место быть вне зависимости от масштаба и сферы деятельности компании. Однако в каждой из отраслей данная концепция будет иметь особенную структуру, а именно будет меняться вес каждой составляющей относительно общей системы.

Если рассмотреть более подробно, каким образом должен работать каждый из отделов в рамках маркетинг-менеджмента, и ориентируясь на концепцию холистического маркетинга, то получим следующую модель работы каждого отдела [2, с 58].

Сотрудники отдела исследований и разработок:	Уточняют проблемы клиентов; Ориентируются на маркетинговую информацию при формировании новых проектов; Интересуются мнением и реакцией покупателей по мере течения проекта; Ориентируясь на рынок, модифицируют товары
Сотрудники отдела снабжения:	Активно ищут наилучших поставщиков, выстраивают отношения с фирмами,

	которые предоставляют качественную продукцию;
Сотрудники производственного отдела:	Приглашают провести экскурсию на заводе покупателям и партнерам; Ищут наиболее удачные технологии, усовершенствование техник производства для улучшения качества продукции;
Сотрудники отдела маркетинга:	Изучают потребности и желания покупателей в четко определенных сегментах, составляют наиболее удовлетворяющее потребностям сегмента предложение; Постоянно уделяют внимание имиджу компании и степени удовлетворения покупателей; Разрабатывают новые идеи продуктов, услуг, программ для увеличения конкурентоспособности
Сотрудники отдела сбыта:	Передают просьбы и пожелания покупателей тем, кто отвечает за разработку продукции Работают с одними и теми же клиентами длительное время
Сотрудники отдела логистики:	Устанавливают высокие стандарты относительно сроков поставок и следуют им
Сотрудники бухгалтерии:	Периодически составляют «отчеты о рентабельности» по отдельным показателям: товарам, регионам рынков сбыта, покупателям и т.д.
Сотрудники финансового отдела:	Осознают и поддерживают расходы на маркетинговые кампании; В некоторых случаях оценивают возможности клиентов и формируют возможность кредита;
Сотрудники отдела по связям с общественностью:	Распространяют позитивную информацию о компании и следят за источниками и направлениями негативной информации, и в случае таких инцидентов решают проблему.

Целесообразно рассмотреть как концепция маркетинга управления, продемонстрированная под призмой появляющейся динамичной концепции маркетинга-менеджмента реально применяется компаниями, или рекомендуема к применению. Имеет место быть рассмотреть данный вопрос на примере компании ОАО «Молочный Комбинат «Ставропольский»». Компания использует достаточно консервативные методы управления как организацией в целом, так и в рамках маркетинга. Целесообразно дать краткую характеристику, как общей деятельности компании, так и маркетинговой деятельности и на основе анализа предложить модель

применения концепции маркетинга-менеджмента в полном цикле работы компании.

Компания ОАО «Молочный Комбинат «Ставропольский» существует на рынке Ставропольского края с 1960 года. Основной задачей ОАО МКС является обеспечение потребителей необходимыми продуктами питания. Судьба предприятия, работающего в современных рыночных условиях, определяется, в первую очередь продуктом, который оно производит. [4]

Маркетинг продукции ОАО «МКС» - это вид деятельности службы маркетинга, целью которого является удовлетворение потребностей и желаний покупателя. В настоящее время ОАО МКС осуществляет маркетинговую деятельность на основе 3 основных концепций: совершенствование производства; совершенствование товаров; классического маркетинга. Две первые концепции традиционны, развиваются в современных экономико-политических условиях. Третья концепция – классического маркетинга – основывается на желаниях, потребностях вкусах и предпочтениях целевых клиентов ОАО МКС. Уже сейчас в своей деятельности предприятию приходится сглаживать конфликты между краткосрочными желаниями покупателя и производителя и их долгосрочным благосостоянием.

Учитывая тот факт, что компания ОАО «Молочный Комбинат «Ставропольский»» включает в себя полный цикл деятельности, начиная от поиска сырья, производства продукции, и заканчивая сбытом товаров непосредственному потребителю, то каждый этап деятельности как непосредственно, так и косвенно отражается на эффективности работы компании, на удовлетворение потребителя, на сохранение постоянной лояльной базы клиентов и другие показатели которые выделяют компанию на фоне конкурентов. [4]

Компания ОАО «Молочный Комбинат «Ставропольский»» включает в себя следующие основные отделы: отдел по работе с клиентами; производственно-технологическая лаборатория; отдел кадров; отдел информационных технологий; отдел материально-технического снабжения; бухгалтерия; отдел сбыт. Модель работы каждого отдела, предложенную Ф.Котлером, целесообразно рекомендовать встроить в функционирование ОАО «Молочный Комбинат «Ставропольский». В таблице 2 описаны основные функции каждого отдела, разработанных на основе модели Ф.Котлера [составлено автором с использованием 2, с. 58].

Отдел по работе с клиентами:	Изучают потребности и желания покупателей в четко определенных сегментах, составляют наиболее удовлетворяющее потребностям сегмента предложение; Разрабатывают новые идеи продуктов, услуг, программ для увеличения конкурентоспособности,

	Формируют программы лояльности для клиентов.
Отдел сбыта:	Передача пожеланий потребителей в производственный отдел; Налаживание долгосрочной цепочки взаимоотношений с клиентами;
Производственно-технологическая лаборатория:	Производство качественной продукции с учетом вкусов потребителей и анализа рынка; Разработка новых идей и опробирование, поиск новых технологий для повышения качества продукции;
Отдел материально-технического снабжения:	Поиск наиболее подходящего поставщика оборудования, сырья (молока), материала для упаковки, автомобилей и т.д.
Отдел информационных технологий:	Разработка удобной базы взаимодействия с клиентами, получения обратной связи; Эффективная система информирования как внутри компании, так и во внешнюю среду; Ведение контент-маркетинга;
Бухгалтерия:	Составление отчетов о рентабельности, по отдельным товарам, услугам, регионам, покупателям и т.д. Помощь в подведении отчета по поводу экономического эффекта от проведения рекламных кампаний.
Отдел кадров:	Ориентируясь на рынок, на котором работает компания и рынок труда подбирают наиболее подходящий персонал, который реально способен выполнять поставленные задачи, а также предлагать и генерировать новые идеи; Ведение грамотных систем мотивации персонала, способствующих реализации общих идей компании.

Таким образом, можно сказать, что хоть на данном этапе компания не использует концепцию маркетингового управления, но стремительно развивается в рамках своей общей деятельности и отдельных функций маркетинга, она способна принять данную модель управления. Внедрение такого рода модели, по мнению автора, должно произойти с минимальными рисками и абсолютно безболезненно для всех сотрудников, и для самого по себе функционального процесса компании.

Использованные источники:

1. Багиев Л.Ю. Маркетинг: Учебник для ВУЗов. – СПб.: «Издательство СПбГУЭиФ», 2004.

2. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент: перевод с английского /Ф. Котлер; под редакцией О.А. Третьяк, Л.А. Волковой, Ю.Н. Каптуревского. - Санкт-Петербург: Издательство «Питер», 2005. - 896 с.
3. Третьяк В. П., Третьяк О. А., Калиничев В. Л., Колосова Г. М., Шерешева М. Ю. Маркетинг / Рук.: В. П. Третьяк; отв. ред.: В. П. Третьяк; под общ. ред.: В. П. Третьяк. М.: ИНФРА-М, 2012.
4. Годовой отчет компании ОАО «Молочный Комбинат «Ставропольский»».

Береза А.И.

студент

Сергиенко Е.С., к.э.н.

ст.преподаватель

кафедра «Маркетинг и коммуникации в бизнесе»

Южный Федеральный Университет

Россия, г. Ростов –на-Дону

МЕТОДЫ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ВОВЛЕЧЕНИЯ РАБОТНИКОВ В ПРОДВИЖЕНИЕ БРЕНДА

Бренд - это набор действий, благодаря которым формируется определенный эмоциональный образ для потребителя. Один из важных элементов создания бренда – это вовлеченность работников компании в процесс. [1] Целесообразно утверждение, о том, что каждый работник, не зависимо от его должности или функциональности имеет прямое или косвенное влияние на эффективность компании, вместе с тем и на эффективность продвижения бренда. А каким образом такого рода воздействие осуществляется, и действительно ли оно значимо по отношению к бренду?

Такого рода вопрос имеет высокую степень актуальности. Если в эпоху промышленной экономики, когда эффективность в большей степени зависела от работы машин и контроля за ними со стороны работников, то на данный период времени в приоритете качественные характеристики компании, бизнес-процесса, и всех, кто эмоционально вовлечен в этот процесс. Машины не могут подходить к работе творчески, индивидуально, они не чувствуют свое предназначение и не могут в случае чего сочувствовать другому, для них нельзя разработать систему мотивации, и ввести энтузиазм. На это способен только человек.

Что такое вовлеченность? Она состоит из двух компонентов: сама по себе интеллектуальная работа, которая ориентирована на позитивное формирование и поддержание бренда, а также эмоциональная составляющая, которая побуждает сотрудников быть приверженным как снаружи, так и изнутри к бренду своей компании.

Считается, что существует четыре типа работников по степени эмоциональной вовлеченности: чемпионы, наблюдатели, холостые залпы, слабые звенья. И, очевидно, что основную роль в позитивном формировании бренда играют чемпионы, которых в количественном

соотношении обычно один к двум работникам, а то еще и меньше. Для того, чтобы проанализировать состояние коллектива по вопросу вовлеченности, важно проводить сегментацию по этим 4 типам. [3]

Что вообще представляет каждый из них? Чемпионы – это, разумеется, те, которые понимают цель компании, ее ценности, и при этом знают, что они должны делать, чтобы компания обрела успех. Такие сотрудники скорее относятся к процессу работы как к собственному бизнесу и считают своим долгом стремиться к процветанию компании общими усилиями. Второй тип – это наблюдатели, они понимают все стремления компании, но это не сходится с их личными ценностями и целями. Третий тип – холостые залпы – их ценности не противоречат ценностям и целям компании, но они не знают как себя реализовать на благо компании. И, наконец, четвертый тип – это слабые звенья – это сотрудники, которым, по большому счету и не интересны ценности компании, и они ничего не делают. Но, к сожалению, как показывает статистика, последние занимают в коллективе значимую часть от всей совокупности, приблизительно 40%. [5, с.44]

По сути, высоко вовлеченных людей в коллективе относительно немного, но они и составляют основной костяк, который формирует дальнейшее глобальное отношение к компании.

Как происходит процесс эмоциональности вовлеченности? Авторы различных статей по этому поводу предлагают альтернативные методы. Но мнение автора сводится к тому, что сначала необходимо четко сформулировать цель, ценность, миссию, стратегию бренда в целом для компании, и обосновать план действий для каждого сотрудника. Это необходимо описать не отдаленными фразами, вроде «мы должны стать лучше, более узнаваемы и т.д.». Коллективу необходимо дать узкое понимание того, к чему конкретно стремится компания, что закладывается в ее бренд, какова миссия и конкретный план для реального достижения этой цели. Вместе с общей целью, каждому сотруднику должно быть понятно, какой вклад он может внести, чтобы помочь в достижении результата, и какое вознаграждение он за это может получить (как в моральном, так и в материальном эквиваленте). Таким образом, первый этап к эмоциональной вовлеченности – четко проинформировать. [2]

Затем, необходимо, чтобы каждый сотрудник смог поверить в реальность осуществления этого плана. На данном этапе важно представить доказательства. Хорошо, если компания имеет сложившуюся историю успеха, о которой в коллективе время от времени проходит слух. Тогда, собственно, миссия этапа выполнена сама по себе. Но, такая картина имеет место быть, скорее, в очень крупных компаниях, в которых система вовлеченности выстроена очень давно. Но, если все же предстоит реализовывать данный этап с нуля, то необходимо, чтобы каждый из руководителей сам по себе был максимально эмоционально вовлечен в процесс построения бренда и смог показать личный пример. Здесь имеет особое значение тот факт, что работники должны видеть тот самый

результат, как в лице руководителей топ-менеджмента, так и линейных руководителей, и чтобы между всеми звеньями не терялась общая идея бренда. Это нужно для того, чтобы показать, во-первых, что, действительно, невзирая на должность, каждый имеет возможность достигать как личностного результата, так и непосредственно влиять на эффективность бренда компании. А во-вторых, чтобы суметь угодить каждому сотруднику. У всех разное мышление: кому-то нужно видеть приземленные результаты, а кому-то необходимо ставить очень высокие цели, и тогда примером могут послужить только высокие достижения, а также высокая степень значимости в формировании общего бренда компании в лице определенного высокопоставленного человека.

Следующий этап в формировании эмоциональной вовлеченности работников состоит в том, чтобы все, о чем было упомянуто в предыдущих двух этапах закрепились в сознании работников, начало реализовываться в виде действий, а также контролирования эмоционального настроения по отношению к бренду. Во-первых, бренд – это прежде всего эмоции, и он может давать позитивный результат тогда, когда потребитель, обслуживаясь в той или иной компании получает напрямую именно эти хорошие эмоции. В таком аспекте работники всего цикла, и каждого звена имеют высокую значимость в создании бренда. Получается, что формирование бренда начинается с создания продукта, и вовлекаются все работники производственного цикла. Когда потребитель приходит в компанию, то формирование бренда зависит от контакта между ним и сотрудниками компании. В послепродажном периоде продолжает формироваться бренд, и снова у потребителя могут возникнуть претензии/ благодарность/ нейтральное восприятие по качеству, гарантийному обслуживанию и т.д. И в данный период сотрудники, которые работали над созданием товара имеют косвенное влияние, например, в случае брака, происходит возврат к первой стадии – производства, а сотрудники, которые принимают обращение потребителя непосредственно создают впечатление о компании. Соответственно, можно сделать вывод, что эмоциональная вовлеченность сотрудников играет роль в течение всего жизненного цикла компании.

Самое главное, чтобы все сотрудники имели общую цель, общее желание удовлетворить клиента по принципу эффекта синергии, дополняя работу друг друга, а не желание показать, кто конкретно в этой цепочке ценности сыграл наиболее важную роль.

Автор считает необходимым, чтобы от рядовых сотрудников и линейных руководителей постоянно исходила обратная связь. Они должны говорить о том, что мешает им повышать свою эмоциональную вовлеченность по отношению к бренду, высказывать свои отзывы и предложения. Руководители, в свою очередь, обязаны их выслушать и понять, как найти общий компромисс. То есть идеальная модель взаимодействия должна строиться с привлечением всех сторон. [2]

Также необходимо установить постоянный контакт с потребителями компании, чтобы анализировать их степень удовлетворенности брендом, уровня лояльности, и понимать их ожидания. Такая информация позволит более тщательно управлять эмоциональной вовлеченностью сотрудников.

Важно предоставлять работникам выгоды, которые не касаются непосредственно работы и заработка. Это могут быть поощрения хобби (например, оплата мастер-классов, курсов), возможность бесплатного питания, посещения спортивных залов, языковых курсов и т.д. За счет этого формируется собственная приверженность к компании, а высокая отдача дает высокие шансы к построению и поддержанию эффективного бренда.

Для эмоциональной вовлеченности бренд можно представить в иной интерпретации, как этикет и руководство к пользованию. То есть, бренд – это основа, которую нужно постоянно поддерживать, опираясь на все существующие принципы, и в то же время он действует как некоторые рамки, за которые нельзя выходить в процессе работы компании. [4]

По сути, составляющие вовлеченности работников (эмоциональная и рациональная) не могут существовать каждый сам по себе. Эмоциональная вовлеченность должна быть подкреплена рациональными действиями, и наоборот. Поэтому, и на бренд так же влияет вовлеченность сотрудников в совокупном его представлении.

Резюмируя вышесказанное, целесообразно определить несколько блоков действий, с помощью которых можно обеспечить эмоциональную вовлеченность персонала:

1. Создать цепочку взаимосвязи между исполнительным директором, руководителями отделов (особенно в этой цепочке выделяется отдел маркетинга и отдел человеческих ресурсов), линейными руководителями и непосредственно работниками.
2. Обрисовать конкретные, но вдохновляющие картины достижения успеха каждого сотрудника и компании в целом.
3. Обозначить конкретные модели поведения, действия, которые будут основным вспомогательным инструментом при решении поставленной задачи, касаясь бренда.
4. Постоянно поддерживать коммуникацию внутри компании, рассказывать истории, ситуации.
5. Напоминать о тех успехах, которые возможно достичь.
6. Координировать правильность выполнения работы, влияющую на бренд по всей цепочке.
7. Осуществлять обратную связь с потребителями и работниками.

Использованные источники:

1. Боброва Е.А., Багиев Г.Л. Маркетинговая концепция вовлечения покупателей во взаимодействие с брендом // Креативная экономика. 2008. № 8 (20). С. 70-78. URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles>

2. Миронова М., Взаимодействие руководителя и подчиненного: фокус на вовлеченность персонала, Справочник по управлению персоналом № 10, 2013г. // <http://www.pro-personal.ru/journal/1002/589125/>
3. Митчел А., Создание бренда изнутри путем вовлечения сотрудников, *e-executive.ru*
4. Павлюк А.Ю. Яричина Г.Ф., **ВОВЛЕЧЕННОСТЬ СОТРУДНИКОВ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА** // http://fipp.ru/files/VoroninaIV_diplom.doc
5. Тинг Ю.И., Элисон Д. Влияние эмоциональной удовлетворенности на лояльность потребителя // Менеджмент-дайджест. — 2004. — № 1. — С. 44

Берёза Н. В., к.э.н.

ст. преподаватель

кафедра «Сервис»

Алешина К.Ю.

студент группы СНД-Тб31

Плотникова М.А.

студент группы СНД-Тб31

Удовкина А.С.

студент группы СНД-Тб31

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)

федеральное государственное бюджетное образовательное

учреждение высшего профессионального образования

«Донской государственный технический университет» в г. Шахты

Ростовской области (ИСО и П (филиал) ДГТУ)

Российская Федерация, Ростовская область, г. Шахты

ПРОГРАММНЫЕ ПРОДУКТЫ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ

С развитием рынка недвижимости формируется развернутая структура предпринимательской деятельности. Развитие рынков товаров и услуг сопровождается ростом конкуренции и повышением потребительских требований. Обладание достоверной информацией важно для участников рынка недвижимости. Сориентироваться на рынке недвижимости бывает довольно непросто, что создает определенные сложности в подборе объекта недвижимости, будь то стандартная квартира или крупный промышленный объект. И здесь на помощь приходят современные информационные технологии.

В 2006 году «информационные» технологии на рынке недвижимости ограничивались объявлениями в газете и плохенькими Интернет-сайтами, основная цель которых была не помочь потенциальному клиенту, а просто «чтобы был». Но с начала 2007 года рынок недвижимости в лице крупнейших игроков увидел необходимость активного внедрения программного обеспечения. Появилась потребность не просто уметь оформить сделку и провести переговоры, но и правильно продавать, в том числе с помощью «Интернета». Необходимо было не только дистанционное

общение, но и дистанционный «просмотр» объекта и обмен документами. Для внедрения программного обеспечения в сферу недвижимости интерес представляют некоторые показатели: длительность выполнения услуги, движение документов, стоимость услуг и дополнительных затрат.

Возможность работы с помощью разных программных продуктов обеспечивает удаленное подключение к информационной базе через Интернет, что существенно повышает скорость регистрации информации и оперативность формирования отчетных данных. На сегодняшний день существует несколько программ предназначенных для риэлторов, которые облегчают работу.

Первый условный кандидат – программа для риэлторов «Лидер», российского производства. Официальный сайт: www.leadercom.ru

Одна из самых проработанных на сегодняшний день программных продуктов, и причин тому несколько. Первая приятная отличительная особенность заключается в объединение с любой системой, запрошенной клиентом. В программе уже имеется возможность автоматической загрузки данных на такие сервисы как собственный корпоративный сайт агентства, Яндекс-Недвижимость, Мир квартир. Данные выгружаются без контактов собственников (вместо этого подставляются контакты агентства) и точного адреса.

Программу легко загрузить и установить. Она никак не ограничена по времени использования. Активная база объектов здесь не лимитирована, таким образом можно создать для своего агентства недвижимости полноценную рабочую базу объектов. Помимо этого, поскольку программа рассчитана на офисы, то имеется разграничение прав доступа пользователей к разным функциям. При этом количество рабочих мест, к которым может быть привязана программа, неограниченно.

Следующий претендент – программа «Агентство недвижимости», российского производства. Официальный сайт: www.realty-soft.ru.

Скачать эту программу несложно. Оформление сайта желает оставлять лучшего, но проект действует, и обновления выходят. В бесплатной версии на момент тестирования было ограничение на ввод заявок в количестве 10 штук, а часть полей вообще не активна. Установка проста, однако, для подключения демонстрационной базы данных понадобятся некоторые знания администрирования.

Чтобы перейти в какой-нибудь каталог из главного окна программы, на панели инструментов нужно выбрать нужный фильтр. Все заявки добавляются в таблицу, в которой есть сортировка по столбцам. В программе имеется архив, правда почему-то в нем не отображаются удаленные объекты. Что касается формы добавления заявки, то атрибутов для описания объекта вполне достаточно, но, например, важные для работы дата цены и дата изменения отсутствуют. Достаточно хорошо продуманная форма поиска, можно задать многие параметры. В окне фильтра запоминаются последние параметры. Это позволяет использовать их

повторно, что существенно ускоряет процесс работы. К сожалению, сохранять их нельзя. Имеется разграничение прав доступа пользователей, однако для работы в агентстве их недостаточно. Возможность создания отчетов.

Весьма известный продукт от украинского разработчика – программа «Идеальный вариант». Официальный сайт: www.idealvariant.com.ua.

Хорошо продумана форма редактирования заявки, имеется достаточно полей для описания объекта. Определенное неудобство заключается в необходимости открывать массу окон, например, чтобы посмотреть телефон собственника необходимо открыть карточку, а потом дополнительную вкладку с информацией о собственнике. В итоге, добраться до нужной информации трудно – нужно открыть массу окон.

Форма поиска также достаточно хорошо продумана, однако в некоторых полях нельзя задать максимальное и минимальное значение, да и просто выполнить поиск по названию улицы.

Еще одним претендентом является программа для риэлторов – «Недвижимость-эксперт», отечественного производства. Официальный сайт: www.nextdom.ru.

Программа представляет собой браузерное приложение. Для многих было бы приятным решением вынести программу на отдельный сервер. Собственно, именно на это она и рассчитана. При этом какие-либо ограничения на количество одновременно подключенных пользователей отсутствует. С сайта можно скачать демоверсию с сильно урезанным функционалом, работающую 30 дней. Установка простая, требуется регистрация на сайте разработчика. Имеются ограниченные возможности создания отчетов, разграничение прав доступа и не очень подробная справка.

Очень сильным аргументом в пользу программы стала ее мобильность. Вы можете использовать любые планшетные, мобильные и, естественно, все прочие устройства с подключением к Интернету и к своим данным со всеми вытекающими отсюда возможностями.

Еще одной программой для риэлторов, является профессиональная программа разработана для агентств недвижимости и предназначена для ведения учета недвижимости и клиентов – Риэлтор ПРО. Распространяется бесплатно и не уступает своим платным аналогам. Официальный сайт: <http://rieltor-pro.net>

Основные возможности данной программы:

- добавление информации в программу Риэлтор ПРО об объектах недвижимости и клиентах происходит максимально быстро и понятно;
 - добавление фотографий к объектам;
 - быстрый подбор объектов для клиентов по заданным критериям;
- сохранение выбранных клиентом вариантов;

- закрепления различных файлов в программе; функции напоминания; определение дублирования заявок в программе; закрепление объекта недвижимости на карте Google;
- полуавтоматическое размещение информации об объектах в социальных сетях.

Интерфейс программы максимально упрощен и удобен для пользователей. В программе присутствуют только нужные параметры.

Таким образом, возможность работы с помощью разных программных продуктов обеспечивает удаленное подключение к информационной базе через Интернет, что существенно повышает скорость регистрации информации и оперативность формирования отчетных данных.

Различные программные продукты при их продуманном создании, могут обеспечить информационные потребности сразу четырех категорий пользователей: специалистов по недвижимости, потенциальных покупателей недвижимости, потенциальных клиентов агентства по различным услугам и руководителей и собственников бизнеса.

Использованные источники:

1. Программные продукты и системы//журнал URL: <http://www.swsys.ru> – (от 16.03.2015).
2. Риэлтор PRO [официальный сайт] URL: <http://rieltor-pro.net> – 2009-2015.
3. Недвижимость-эксперт [официальный сайт] URL: www.nextdom.ru – 2004-2012.
4. Идеальный вариант [официальный сайт] URL: www.idealvariant.com.ua – 2003-2015.
5. Агентство недвижимости [официальный сайт] URL: www.realty-soft.ru – 2000-2013.
6. Лидер [официальный сайт] URL: www.leadercom.ru – 2006-2015.

Беспалова Е.Н.

студент 3 курса

Шигабетдинова Г.М., к.п.н.

доцент

кафедра «Политология, социология и связи с общественностью»

Ульяновский государственный технический университет

Россия, г. Ульяновск

КОГНИТИВНЫЕ ВЫХОДЫ ИЗ СТРЕССА

Аннотация: Данная работа посвящена стрессу и когнитивным способам выхода из него. Проблема Стресса приобрела не только исключительное научное значение, но стала понятием, объединяющим широкий круг явлений повседневной жизни, в том числе измененного психического состояния под влиянием экстремальных обстоятельств.

Ключевые слова: стресс, выходы из стресса.

Необходимость исследования проблемы преодоления стресса связано с возрастанием психологического напряжения у людей и малой

возможностью избавляется от него. Способность же преодолевать стрессовые ситуации является залогом психического здоровья людей и непременным условием социальной стабильности, прогнозируемости процессов, происходящих в обществе.

Объектом нашего исследования выступают стрессовые состояния личности.

Цель исследования: выявить место когнитивных способов выхода из стрессовых ситуаций.

Стресс – особое состояние психики, организма в целом, определяемое широкой мобилизацией функциональных резервов для преодоления какого-либо экстремального воздействия. При стрессе страдают все стороны когнитивной деятельности в том числе такие базовые свойства интеллекта, как память и внимание.

Теоретический анализ литературы показал, что причинами повышенного интереса к проблеме преодоления стресса являются современные требования к человеку, предъявляемые его социальными ролями, ожиданиями, ценностями и изменениями в социуме – возрастанием роли индивидуально-личностных интересов и критериев успешности целеположительных действий и поступков, совместных взаимосвязанных и взаимообусловленных видов деятельности, ужесточением нормативов ее эффективности и усложнением способов достижения ее результатов.

В ходе нашего эмпирического исследования в виде анкетного опроса мы выясняли приемы снятия стресса, которые наиболее характерны для людей.

На основе проведенного исследования были сделаны выводы:

1. 53% опрошиваемых людей обладают нормальной стрессоустойчивостью, 47% обладают повышенной чувствительностью к стрессу;

2. Большинство людей предпочитают пути выхода из стресса такие как сон, отдых, общение с друзьями, физическая активность, анализ своих действий, изменение поведения;

3. Стрессу в наибольшей степени подвержены женщины и девушки, а мужчины обладают повышенной стрессоустойчивостью.

4. Психологический стресс проявляется следующими состояниями человека: нервозность и напряжение, хроническое беспокойство, проблемы со сном, чрезмерное курение, неспособность расслабиться, ухудшается память, часто возникает чувство усталости, частые головные боли, потеря чувства юмора, чувство голода;

5. К числу положительных последствий стресса можно отнести развитие навыков преодоления трудностей, формирование самодисциплины, расширение жизненных перспектив, проявление настоящей дружбы, понимание цены жизни, приобретаемое при разлуке с близкими, потере родных и друзей, постоянной тревоге.

Как показало наше исследование, люди недостаточно активно

используют когнитивные способы преодоления стресса, к которым относят отвлечение от стрессовой ситуации, снижение субъективной значимости события, вызвавшего стресс – т.е. пересмотр своего отношения к случившемуся, позитивное мышление. В целом, преодоление стресса достигается путем осознания ситуации, её оценки.

*Бессонов Н.А.
студент 3го курса
Борисенков Е.С.
студент 3го курса
НИ ТПУ/ИСГТ
Россия, г. Томск*

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ РАБОТЫ С КАДРАМИ

Система управления персоналом играет ключевую роль в развитии компании долгосрочного периода. Поэтому перед организацией сразу же возникает проблема, которая заключается в качественном использовании методов управления. И важно отметить, что методы управления смогут положительно повлиять, если руководитель сформулировал четкую стратегию развития своей организации: либо это увеличение спроса на продукцию, либо расширение производства и разработка новых видов продукции и т. п.

Методы управления взаимосвязаны с принципами управления. Это означает, что методы являются способами реализации принципов - основополагающих фундаментальных правил, соблюдающихся для достижения конечных целей компании. Методы имеют альтернативный характер, то есть можно заменить один на другой, осуществить выбор. Они вытекают из принципов управления, поэтому их нельзя своевольно придумать. Прежде всего, современные методы управления персоналом должны основываться на знании о мотивации работника, на ее формировании в соответствии с задачами и целями, которые ставит перед собой организация, а также от стиля руководства.[1]

Как было выяснено, эффективная работа компании в большей степени зависит от кадров. Поэтому первое, что необходимо – это деловая оценка персонала.

Под деловой оценкой персонала понимают процесс целенаправленного установления качественных характеристик персонала требованиям своей должности. Данный метод позволяет разработать возможные пути совершенствования деловых или личностных качеств сотрудника, что в дальнейшем повлияет на трудоспособность, а значит принесет положительный эффект на развитие компании. Оценка должна проходить в три этапа: подготовка, аттестация, подведение итогов с последующими рекомендациями и тактиками.

Составной частью общей эффективности трудовых ресурсов является обучение персонала. Ведь от обучения зависит качество и результативность деятельности сотрудников в дальнейшем. Соответствие профессиональных знаний и умений современным требованиям производства и обеспечивает данный метод.

Стоит отметить и материальные поощрения, имеющие немалый вес в управлении персоналом. Например, большое внимание стимулированию творчества уделяют компании, ориентированные на инновации. Так, компания IBM поощряет идеи, которые находят свое применение. За это автор внедренного предложения получает 25% общей суммы экономии в течение двух лет.

На качество выполняемой работы могут существенно повлиять льготы и выплаты социального плана. Такие выплаты способствуют развитию духа приверженности к фирме, позволяя фирмам привлекать высококвалифицированных работников.[4] К таким выплатам можно отнести: оплаченные праздничные дни, отпуска, время перерыва на отдых, время на обед, медицинское страхование на предприятии, дополнительное пенсионное страхование, предоставление бесплатных стоянок для автомобилей и т.п.

Однако следует отметить, что средством мотивации могут служить не только деньги, но и все, что способствует укреплению у человека чувства самоуважения, формирование сплоченности коллектива. Такое понятие носит название «корпоративная культура».

Корпоративная культура формирует стандарты поведения, стимулирует работников на достижение целей, определяет ценности и убеждения работников предприятия, формирует и ее имидж, создает дух коллективного «мы». Уже известен тот факт, что корпоративный дух увеличивает прибыль и качество выпускаемой продукции примерно на 15-20%.[3] Открытость и доверительность в отношениях между руководством и работниками, постоянное и точное информирование о производственно-экономической ситуации, складывающейся на предприятии, об ожидаемых перспективах и намечаемых действиях - важное условие успешности такой стратегии.

Руководителю важно помнить и том, что к активным действиям, в том числе и к труду, человека побуждает мотив в удовлетворении различных потребностей.

При осознании своих потребностей и желания их удовлетворить, у работника просыпается интерес, как это сделать. Это - внутренняя побудительная сила по отношению к конкретной деятельности, но только в том случае, если человек уверен, что достичь желаемое ему по силам. Конкретные причины того или иного типа поведения людей упираются в конечном счете в их интересы, что немало важно держать в голове руководителю, стремящемуся в повышении эффективности управления персонала.

Основываясь на внутреннюю мотивацию, работники действуют спокойнее и добросовестнее, лучше усваивают задания и знания. Именно поэтому для мотивации сотрудников руководитель должен определить потребности и найти способ их удовлетворения, не забывая, что внутреннее побуждение к действию является результатом взаимодействия потребностей.

Чтобы успешно руководить рабочим персоналом, каждый менеджер должен хотя бы в общих чертах представлять, чего хотят и чего не хотят его подчиненные, каковы основные мотивы их поведения, в каком соотношении они находятся, как можно воздействовать на них и каких результатов при этом ожидать. Исходя из этого, он либо изменяет мотивационную структуру их поведения, развивая желательные мотивы, либо применяет методы, основанные на прямом стимулировании их действий.[2]

Стоит отметить, что для достижения высоких результатов в организации труда и ее высокой производительности, необходимо выбирать такие управленческие методы, которые были бы «подходящими» для конкретного работника с учетом в полной мере ситуации. Использовать индивидуальный подход. Тогда, учитывая все нюансы, можно добиться наиболее полной трудовой отдачи.

Использованные источники:

1. Большаков А.С. Менеджмент /Учебное пособие. - СПб.: Изд-во Питер, 2000 год - 160с.
2. Бершова Л.В. Современная служба управления персоналом // Справочник кадровика. 2002. №5.
3. Блинов А.О., Василевская О.В. Искусство управления персоналом: Учебное пособие для экономических колледжей и вузов. - М.: Гелан, 2001 - 411 с.
4. Управление социальным развитием и социальная работа с персоналом организации : учебно-практическое пособие / Государственный университет управления (ГУУ) ; под ред. А. Я. Кибанова. — Москва: Проспект, 2014. — 64 с

*Бестаева Л.И., к.э.н.
старший преподаватель
кафедра «Налоги. Бухгалтерский учет»
ФГБОУ ВПО Финансовый университет при правительстве РФ
Владикавказский филиал
Домбровская О.А., к.э.н.
доцент
кафедра «Бухгалтерский учет и аудит»
ФБГОУ ВПО Северо-Кавказский горно-металлургический
институт (ГТУ)
Россия, г. Владикавказ*

ТЕНДЕНЦИИ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РСО-АЛАНИЯ

Направления развития в социальной сфере и экономике отдельных регионов зависят от специфики и уровня обеспеченности собственными и привлеченными ресурсами.

Субъект Российской Федерации вырабатывает и реализует свою социально-экономическую политику в едином экономическом и правовом пространстве Российской Федерации. Вопросы социально-экономической политики в конкретном регионе регулируются нормативно-правовыми актами уровня Российской Федерации и субъекта РФ. Регионы в пределах своих компетенций решает все вопросы в области развития отраслей экономики и социальной сферы на своей территории с учетом местных особенностей, потенциала и условий.

Основными документами, определяющими развитие Республики Северная Осетия-Алания в данный период, являются Стратегия социально-экономического развития Республики Северная Осетия - Алания до 2025 года и Государственная программа Республики Северная Осетия-Алания «Социальное развитие Республики Северная Осетия-Алания» на 2014-2016 годы.

Программа детализирует установки, намеченные в аналогичных федеральных программах, с учетом имеющегося в республике ресурсно-производственного потенциала, а также основных тенденций развития. Основными целями являются реализация поставленной Президентом Российской Федерации задачи по удвоению валового внутреннего продукта к 2025 году и повышение уровня и качества жизни населения.

Кроме этого, в республике действуют 26 республиканских целевых программ. В каждой из них прослеживается взаимосвязь с федеральными целями и соответствующими программными документами федерального уровня.

Особое внимание Правительство Республики Северная Осетия - Алания уделяет реализации приоритетных национальных проектов в сфере здравоохранения, образования, обеспечения населения жильем, а также развития агропромышленного комплекса.

При определении программы социально-экономической политики на предстоящий период определяются цели и приоритеты, которые корректируются. Следует отметить определенное несовпадение задач социально-экономической политики, представленной в различных программах. Так, в Стратегии социально-экономического развития Республики Северная Осетия - Алания до 2025 года приоритетными признаны следующие направления: а) создание новых рабочих мест в трудоизбыточных районах и населенных пунктах; б) производство товаров народного потребления и продуктов питания; в) производство и переработка сельскохозяйственной продукции; г) производство стройматериалов из местного сырья; д) строительство объектов социально-культурного назначения; е) коммунально-бытовое обслуживание населения; ж) использование рекреационных ресурсов; з) разработка и внедрение высокоэффективных научно-технических достижений.

В Стратегии социально-экономического развития Республики Северная Осетия - Алания до 2025 года выделены другие приоритетные направления развития республики:

— приоритеты первой очереди: инфраструктурное и промышленное направления;

— приоритеты второй очереди: социальное и спортивно - туристическое направления.

Разночтения в понимании целей и задач социально-экономической политики должны быть преодолены, что требует четких, однозначно понимаемых и обоснованных формулировок, определенных на стратегическую перспективу.

Одной из характеристик социально-экономической политики региона является ее подчиненность целям, что предполагает многоаспектность направлений развития. Множественность целей, иными словами, наличие вектора целей, обусловлена социально - экономическим состоянием конкретного региона, тенденциями социально-экономического развития других регионов, тенденциями социально-экономического развития Российской Федерации, мировыми тенденциями социально-экономического развития (см. рис. 1, блоки 1, 2, 3, 4), которые отражают результаты мониторинга конкурентной среды исследуемого региона.

Совместный анализ блоков 1-4 позволяет выявить имеющиеся проблемы социально-экономического развития региона (блок 5.2) или несоответствие между имеющимся потенциалом (блок 5.1) и ориентирами (блок 5.3), которые ставит социально-экономическое развитие в мире.

Блок 6 (рис. 1) - определение целей социально-экономического развития региона на основе результатов предыдущего этапа – этапа сравнительного анализа ситуации внутри и за пределами региона и страны. На этом этапе важно достигнуть согласованности целей политики с целями промышленной, финансовой, налоговой политикой страны. Это объясняется необходимостью соблюдения правил подчиненности и непротиворечивости

целей. С учетом этого выбираются конкретные направления развития науки, техники, экономики и социальной сферы региона.

Блоки 7.1 и 7.2 означают форму принятия решений о мерах социально-экономической политики в соответствии с выбранными направлениями, в том числе разделение мер поддержки на косвенные и прямые. В свою очередь прямые меры можно разделить на базовое и целевое финансирование. Регион должен принять решение об оптимальном сочетании этих двух видов финансирования, что позволит диверсифицировать высокий риск, связанный с модернизацией экономики и социальной сферы региона.

Базовое финансирование (блок 9.1) предполагает поддержку организаций, осуществляющих социально-экономическую политику, независимо оттого является ли она основной или нет. Финансовой поддержка может быть возобновляемой, долгосрочной.

Целевое финансирование (блок 9.2) предполагает поддержку определенных проектов, призванных решить задачи социально-экономического развития региона. Оно характеризуется срочностью и определенностью результатов. Проекты могут подразделяться на проекты сторонних фирм, представляемые ими по конкурсу, тогда отбор проектов производится с учетом их значимости для региона; и проекты собственно региона. В последнем случае конкурируют фирмы, готовые реализовать эти проекты.

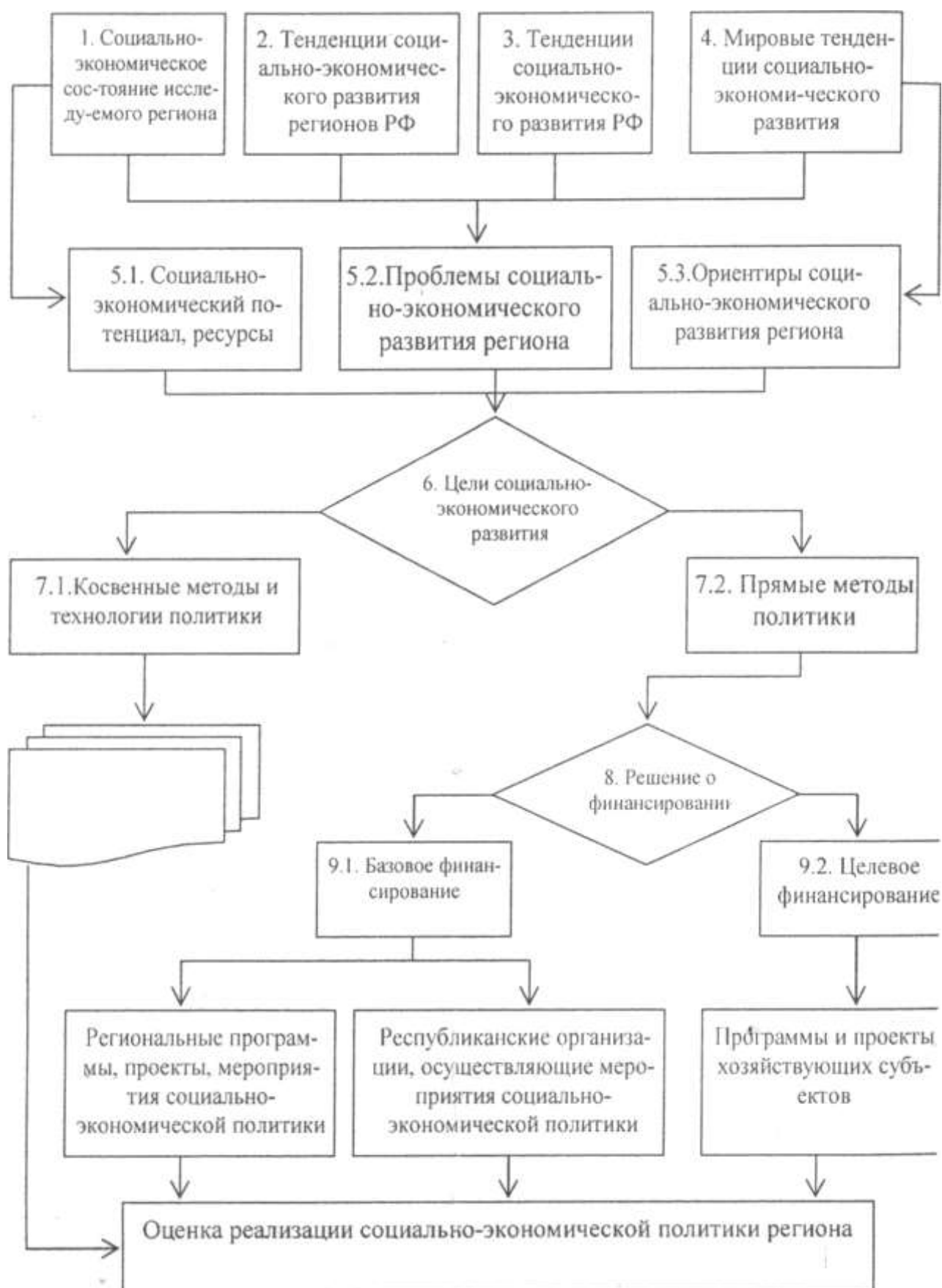


Рис.1 Анализ и разработка целей социально-экономического развития региона.

*Бестаева Л.И., к.э.н.
старший преподаватель
кафедра «Налоги. Бухгалтерский учет»
ФГБОУ ВПО Финансовый университет при правительстве РФ
Владикавказский филиал
Домбровская О.А., к.э.н.
доцент
кафедра «Бухгалтерский учет и аудит»
ФБГОУ ВПО Северо-Кавказский горно-металлургический
институт (ГТУ)
Россия, г. Владикавказ*

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РСО-АЛАНИЯ В 90-Х ГОДАХ XX ВЕКА

Без знания истории развития экономики, без понимания истоков сложно осознавать процессы, происходящие сегодня. Именно преобразования в экономике РСО-Алания, начавшиеся в конце XX века, и предопределили существующее положение дел в промышленности.

Как известно, в бывшем Советском Союзе уже в годы довоенных пятилеток сложилась планово-централизованная система с командно-административным механизмом управления хозяйством. В экономике общественная собственность на средства производства в промышленности переросла в государственную.

В 1987-1988 гг. в бывшем СССР была выдвинута концепция нового механизма управления. В народном хозяйстве РСО-Алания началось формирование многоукладной экономики. По состоянию на 01.01.1991г. было зарегистрировано 11 ассоциаций, 151 малое предприятие, 7 совместных предприятий, по одному консорциуму, акционерному обществу и акционерному предприятию. Из новых форм хозяйствования наибольшее распространение получили арендные отношения. На аренде работало в промышленности 8 предприятий, в строительстве 34 организации. Начался процесс приватизации жилищного фонда. В домах государственного жилого фонда было продано в личную собственность граждан 1,3 тыс. квартир, их общая площадь составила 48,1 тыс. кв. метров.

В условиях развития различных форм собственности усиливался процесс перераспределения рабочей силы между секторами экономики. К концу 1994 г. на долю организаций государственной формы собственности приходилось 25,4%, выполненного объема работ, смешанной - 60,3%, частной - 14,3%.

Однако на первом этапе экономические реформы проходили в республике сложно. Продолжавшийся ряд лет экономический кризис привел к резкому сокращению производства. В 1992 г. объем производства в промышленности сократился на 32,5%, в 1993 г. - на 9,4%. В 1994 г. темп спада промышленности был самым высоким с начала перестройки - общий объем промышленной продукции составил 441,1 млрд. рублей или 47,5% от уровня 1993 года. Особенно тяжелое положение сложилось в наукоемких

отраслях индустрии, которые служат основой экономического роста; сокращение производства здесь составило в 1995 г. около 50%.

Спад производства был характерен для всех отраслей промышленности, кроме электротехнической, химического и нефтяного машиностроения, цветной металлургии. Наибольшее падение производства претерпели станкостроительная и инструментальная промышленность, легкая, лесная и деревообрабатывающая.

При общем спаде промышленного производства практически во всех отраслях в еще больших масштабах сократился выпуск прогрессивных видов продукции. В 1993 г. выпуск сократился по 95 видам продукции (53% от общего их числа), в 1994 г. - по 131 позиции (74,4% от общего их количества), 1995 г. - по 74 видам (53% от общего числа).

В республике в 1994 г. наибольшее сокращение выпуска продукции наблюдалось на предприятиях таких отраслей, как цветная металлургия, машиностроение, деревообрабатывающая промышленность и легкая промышленность.

Основными причинами спада промышленного производства в 1994 г. явились низкая платежеспособность предприятий, резкое повышение потребительских цен, а также неконкурентоспособность отдельных видов выпускаемой продукции.

В 1995 г. объем промышленной продукции превысил уровень 1994 г., когда, как было отмечено, наблюдался самый глубокий спад производства. Преодолеть его в 1995 г. удалось благодаря крупным вливаниям кредитных ресурсов, что несколько улучшило ситуацию в сфере.

За 1990 - 1993 г. г. в республике неуклонно снижалась доля промышленности в капитальных вложениях - с 39% в 1990 г. до 12% в 1993 г.

В 1994 г. сохранялась тенденция нарастания стоимости валового общественного продукта за счет повышения цен при сокращении физического объема произведенных продукции и услуг. В инвестиционной сфере происходило не только сокращение капитальных вложений, но менялись и их структура по источникам финансирования.

С началом современной реформы увеличивались дотации РФ хозяйств РСО-Алания. И если в 1991-1992 гг. эта помощь превышала собственные доходы республики, то в 1993 году она получила в виде субвенций, дотаций и ссуд в целом 78,4 млрд. рублей, что более чем в 2 раза перекрыло ее собственные доходы. Основным источником внутриреспубликанских доходов в 1992 - 1992 годах стали налог на прибыль и налог на добавленную стоимость. За 1990-1993 г. г. основную часть прибыли обеспечивала по-прежнему промышленность, с 1991 г. включавшая кооперативы и малые предприятия. Удельный вес промышленности в общей сумме полученной прибыли повысился с 56% в 1992 г. до 62% в 1993 г.

В рассматриваемый период увеличивались кредитные вложения в экономику.

Ухудшилась в республике экологическая обстановка. На охрану окружающей среды и в прежние годы выделялось недостаточно средств, а в современных условиях этот участок практически выпал из сферы действия хозяйственных кадров.

С распадом Союза изменилась внешнеторговая структура республики с точки зрения распределения ее по странам, а также состава вывозимой и ввозимой продукции. Соотношение экспорта и импорта является барометром экономической эффективности промышленного производства.

Основной потребитель вывозимой из Северной Осетии продукции - Россия (92,2% в 1993 г.). С государствами Прибалтики и Грузии связи сократились. Доля Казахстана осталась без изменения (2%). Успешно развивались торговые отношения с Турцией, Германией, Китаем.

В 1995 г. внешнеторговый оборот увеличился по сравнению с 1994 г. на 18,4%. Но, как и раньше, в обороте преобладал импорт (59%). Распределение экспортируемой продукции сложилось следующим образом: в промышленно развитые страны вывезено 51%, в страны СНГ - 38%, развивающиеся страны - 9%, страны Балтии - 2%. Экспорт формировался за счет продукции цветной металлургии, машиностроения, электротехнической промышленности, кожевенного сырья.

Итоги развития основных отраслей экономики в 1999 году позволяли говорить о том, что республика успешно преодолевает негативные последствия экономического кризиса, сложившегося в стране с середины 1998 года. В развитии макроэкономической ситуации отмечался ряд позитивных тенденций. Индекс физического объема промышленности оценочно составил 125%.

Что касается итогов работы отраслей промышленности в 2000 году, то физический объем был выполнен на 126%.

Ситуация в промышленном комплексе в целом была определена рядом негативных факторов:

- острый дефицит собственных оборотных средств;
- избыточность производственного потенциала предприятия машиностроения, и соответствия имеющихся фондов структуре спроса;
- ресурсоемкость производственных фондов и устаревшие технологии;
- неконкурентоспособность отдельных видов производимой продукции;
- отсутствие ресурсов для реализации инвестиционных проектов предприятий.

СОДЕРЖАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА РЕГУЛИРОВАНИЯ НЕФОРМАЛЬНОЙ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В РЕГИОНАХ РФ

Аннотация. Статья посвящена изучению государственного механизма регулирования неформальной занятости в регионах РФ, основными инструментами которого является повышение информированности граждан о том, что такое страхование и насколько важно страхование социальных рисков, а также контрольно-надзорные мероприятия по выявлению фактов нелегальной трудовой занятости.

Ключевые слова. Рынок труда, неформальная занятость, государственный механизм регулирования, инструменты контроля.

Государственный механизм регулирования неформальной занятости – это комплекс мер, действий, применяемых государством для коррекций и привлечения граждан регионов РФ к заключению формальных трудовых отношений.

Целью государственного механизма регулирования неформальной занятости в регионах Российской Федерации является контроль, анализ и снижение численности неработающих экономически активных граждан трудоспособного возраста.

Задачи государственного механизма регулирования неформальной занятости в регионах РФ:

1. осуществлять координацию деятельности российских регионов, направленной на легализацию трудовых отношений (снижению неформальной занятости);
2. проводить надзорными органами проверки и мониторингов соблюдения трудового законодательства работодателями с целью выявления нелегальных трудовых отношений (неформально занятых), в том числе выездные проверки;
3. организовывать работу в территориальных подразделениях в составе комиссий, сформированных в муниципальных образованиях;
4. устанавливать муниципальным образованиям контрольные показатели с ежедекадной разбивкой в соответствии с численностью трудоспособного населения на территории муниципального;
5. обеспечить информационную поддержку проводимым мероприятиям;
6. выработать предложения по совершенствованию федерального и регионального законодательства в целях создания системных механизмов легализации трудовых отношений, снижения неформальной занятости;

7. активно вовлекать население и общественные организации в предоставление информации о случаях неформальной занятости посредством активизации работы «горячих линий», публикаций в СМИ, формирования нетерпимости у населения к явлению неформальной занятости.

В связи с тем, что проблема неформальной занятости остро стоит в Российской Федерации в соответствии с поручением Правительства РФ №ОГ-П12-275пр от 09.10.2014г., Роструда №744-ПР от 23.10.2014г. регионам поставлена задача снизить показатели численности экономически активных лиц, находящихся в трудоспособном возрасте и не осуществляющих трудовую деятельность на 30 % к 1 июля 2015 года.

В целях реализации поставленных задач Роструд заключает соглашения о взаимодействии с руководством регионов. Создан Оперативный штаб по координации деятельности субъектов РФ по снижению неформальной занятости, ведется постоянный мониторинг этой работы, для чего разработана автоматизированная система сбора и обработки поступающих из регионов данных [1].

Также для эффективной работы и выполнению поставленных показателей к работе привлекаются соответствующие региональные отделения Фонда социального страхования Российской Федерации, региональные отделения Пенсионного Фонда Российской Федерации, органы прокуратуры, налоговой инспекции, миграционной службы субъектов и другие органы исполнительной власти.

Для борьбы с неформальной занятостью в каждом регионе создаются рабочие группы, которые следуют определенному Плану мероприятий по снижению неформальной занятости.

Данный План мероприятий по снижению неформальной занятости включает в себя пять основных блоков, по которым работают регионы Российской Федерации и сроки выполнения их [3]:

I. Организационные мероприятия. Блок включает в себя организацию заседаний рабочей группы по снижению неформальной занятости, проведение контрольных мероприятий по выявлению неформальной занятости, легализации заработной платы и платежей во внебюджетные фонды, а также проведение проверок на предприятиях, на которых выявлены факты несоответствия данных по занятости работников, в том числе выездных проверок для формирования негативного отношения к неформальной занятости;

II. Мероприятия, направленные на стимулирование (повышение заинтересованности) юридических и физических лиц к легальному оформлению трудовых отношений («выходу из тени»). Основной целью данного блока мероприятий является увеличение вакантных рабочих мест, а также содействие в трудоустройстве незанятым гражданам до обращения в органы службы занятости и снижение уровня регистрируемой безработицы с помощью формирования и ежедневного обновления банка вакантных

рабочих мест и банка граждан, находящихся в поиске работы. Далее направление информации в Департамент по труду и занятости населения, информирование работодателей о необходимости соблюдения требований Трудового кодекса Российской Федерации в части оформления трудовых отношений;

III. Организация мониторинга эффективности реализации соответствующих мероприятий, включая поощрение информирования о фактах неформальной занятости. В блок включены:

- проведение сверки численности экономически активных лиц, находящихся в трудоспособном возрасте не осуществляющих трудовую деятельность и имеющих страховой номер индивидуального лицевого счета гражданина в системе обязательного пенсионного страхования, а также сверки по выявлению неуплаты страховых взносов во внебюджетные фонды работодателями, привлекающими к трудовой деятельности иностранных граждан. Проведение данных мероприятий необходимы для снижения неформальной занятости и увеличения поступлений страховых взносов во внебюджетные фонды;

- сверка численности работающих - плательщиков налога на доходы физических лиц необходима для увеличения поступлений от уплаты данного налога;

- определение фактов нелегальной занятости, областей экономики, видов экономической деятельности, для которых характерно наличие нелегальной занятости на основе анализа и сверки данных из ведомственных информационных систем, содержащих сведения о работнике и работодателе;

- мониторинг предприятий, на которых размер заработной платы ниже прожиточного минимума, установленного постановлением Правительства для трудоспособного населения;

- выявление предприятий, выплачивающих заработную плату ниже величины прожиточного минимума, установленного постановлением Правительства для трудоспособного населения, а также имеющих задолженность по уплате страховых взносов на обязательное пенсионное страхование и на обязательное медицинское страхование;

- организация анонимного анкетирования застрахованных лиц по выплате неофициальной заработной платы и фактам работы без оформления трудовых отношений.

IV. Создание условий для ведения бизнеса, при которых исключена, либо максимально затруднена возможность нелегального осуществления соответствующей деятельности. Блок направлен на обеспечение трудоустройства не менее 30 процентов экономически активных лиц, находящихся в трудоспособном возрасте, не осуществляющих трудовую деятельность, а также организацию выплат во внебюджетные фонды предприятий-должников и мониторинг наложенных ограничений на выезд из Российской Федерации руководителей организаций-должников во

внебюджетные фонды;

V. Проведение информационно-разъяснительной работы. Блок основан на проведении разъяснительной кампании для экономически активного населения и работодателей (организация стендов, подготовка информационных листовок в службах занятости, МФЦ, размещение на официальном сайте органов местного самоуправления, иных местных Интернет – ресурсах информации о результатах проведенных проверок и мерах административного воздействия к «недобросовестным» работодателям, организация работы «почты доверия» и телефона «горячей линии» по вопросам легализации трудовых отношений и выплаты заработной платы) с целью формирования негативного отношения к неформальной занятости.

Основными инструментами контроля и снижения неформальной занятости населения регионов Российской Федерации являются повышение информированности граждан о том, что такое страхование и насколько важно страхование социальных рисков, а также контрольно-надзорные мероприятия по выявлению фактов нелегальной трудовой занятости [2].

Однако обязанность по уплате налога на доходы физических лиц лежит на самих гражданах, и тот факт, что работодатель по каким-то причинам его не перечислил, не освобождает работников от ответственности. Работник, получивший доход, с которого не был удержан и перечислен работодателем налог, обязан самостоятельно в срок до 30 апреля следующего года задекларировать такой доход по месту своего жительства и до 15 июля самостоятельно уплатить его. В противном случае он может быть привлечен к ответственности, предусмотренной пунктом 1 статьи 119 Налогового кодекса Российской Федерации - штрафу в размере 5% от неуплаченной суммы налога, подлежащей уплате (доплате) на основании этой декларации, за каждый полный или неполный месяц со дня, установленного для ее предоставления, но не более 30% указанной суммы и не менее 1 тыс. рублей, а также к уголовной ответственности – от штрафа в размере 100 тыс. рублей до лишения свободы на срок до 3-х лет.

В соответствии с частью 2 статьи 15 Трудового кодекса Российской Федерации заключение гражданско-правовых договоров, фактически регулирующих трудовые отношения между работником и работодателем, не допускается.

Сегодня сложившаяся ситуация с использованием схем выплаты заработной платы «в конвертах» с целью занижения налогооблагаемой базы на особом контроле у Правительства Российской Федерации. В Саратовской области проводится работа по выявлению работодателей, использующих труд граждан без официального оформления трудовых отношений и не уплачивающих страховые взносы в государственные внебюджетные фонды. Однако решить эту проблему без участия самих работников, соглашающихся на неоформление трудовых отношений, получающих заработную плату «в конверте», практически невозможно.

С 1 января 2015 года федеральным законодательством установлена административная ответственность за уклонение от оформления или ненадлежащее оформление трудового договора либо заключение гражданско-правового договора, фактически регулирующего трудовые отношения между работником и работодателем. Совершение указанного административного правонарушения влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от 10000 до 20000 рублей; на лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, - от 5000 до 10000 рублей; на юридических лиц - от 50000 до 100000 рублей.

Фактическое допущение к работе лицом, не уполномоченным на это работодателем, в случае, если работодатель или его уполномоченный на это представитель отказывается признать отношения, возникшие между лицом, фактически допущенным к работе, и данным работодателем, трудовыми отношениями (не заключает с лицом, фактически допущенным к работе, трудовой договор), влечет наложение административного штрафа на граждан в размере от 3000 до 5000 рублей; на должностных лиц - от 10000 до 20000 рублей.

Совершение указанных административных правонарушений лицом, ранее подвергнутым административному наказанию за аналогичное административное правонарушение, влечет наложение административного штрафа на лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, - от 30000 до 40000 рублей; на юридических лиц - от 100000 до 200000 рублей, а для должностных лиц - дисквалификацию на срок от 1 года до 3 лет.

В соответствии с вышеизложенным можно сделать вывод, что государственный механизм регулирования направлен на снижение неформальной занятости в регионах РФ, используя при этом основные инструменты контроля путем внесения в законодательство РФ системы санкций за ненадлежащее оформление трудовых отношений и неуплату налогов.

Использованные источники:

1. Жилина И.Ю. Неформальная экономика для России и мира. // Экономическая теория преступлений и наказаний. Реферативный журнал. - М.: РГГУ, 2012. - № 2. - С. 23–32.
2. Кубишин Е.С. Неформальная занятость населения России / Е.С.Кубишин// ЭКО, 2013. - №2. - С. 160–176.
3. Маслова И., Бараненкова, Т. Неформальная занятость в России / И. Маслова, Т. Бараненкова// Вопросы экономики, 2013. - №9. - С. 89–99.

*Бикметова З.К.
студент 5 курса
ФГБОУ ВПО «Башкирский
государственный аграрный университет»
Россия, г. Уфа*

НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ ОБРАБОТКИ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА

Учет оплаты труда по праву занимает одно из центральных мест в системе бухгалтерского учета, поскольку является неотъемлемой частью деятельности любой организации. Организация и ведение бухгалтерского учета оплаты труда осуществляется в соответствии с нормативными документами.

В пункте 1 статьи 21 закона № 402-ФЗ предусмотрены стандарты четырех уровней: 1) федеральные стандарты бухгалтерского учета; 2) отраслевые стандарты, устанавливающие особенности применения федеральных стандартов в отдельных видах экономической деятельности; 3) рекомендации в области бухгалтерского учета; 4) стандарты экономического субъекта.

На практике применяется следующая система нормативного регулирования: 1) законодательные акты, указы Президента РФ и постановления Правительства; 2) стандарты (положения) по бухгалтерскому учету и отчетности; 3) методические рекомендации (указания), инструкции, комментарии, письма Минфина РФ и других ведомств; 4) рабочие документы по бухгалтерскому учету предприятия.

Рассмотрим более подробно нормативные документы, регламентирующие автоматизированную обработку учета расчетов с персоналом по оплате труда.

Первый уровень – законодательный – включает Федеральные законы и иные законодательные акты (указы Президента, постановления Правительства).

Основным нормативным актом 1 уровня является:

1. Конституция РФ. Право граждан на труд закреплено Конституцией РФ, ст.37 которой определено, что каждый гражданин имеет право свободно распоряжаться своими способностями к труду, выбирать род деятельности и профессию.

2. Трудовой Кодекс РФ. Принят Федеральным законом от 30.12.2001г. № 197-ФЗ (редакция от 06.04.2015).

Под оплатой труда согласно ст. 129 ТК РФ понимается вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные выплаты (доплаты и надбавки компенсационного характера, в том числе за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, работу в особых климатических условиях и на территориях, подвергшихся

радиоактивному загрязнению, и иные выплаты компенсационного характера) и стимулирующие выплаты (доплаты и надбавки стимулирующего характера, премии и иные поощрительные выплаты).

3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2008 №117-ФЗ (редакция от 06.04.2015).

Главой 23 «Налог на доходы физических лиц» НК РФ части второй введен налог на доходы физических лиц (НДФЛ). Плательщиками НДФЛ признаются физические лица, являющиеся налоговыми резидентами РФ, а также физические лица, получающие доходы от источников в РФ, и не являющиеся налоговыми резидентами РФ.

4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 №14-ФЗ (редакция от 06.04.2015).

Определяет правовое положение участников гражданского оборота, основания возникновения и порядок осуществления права собственности и других вещных прав, прав на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации (интеллектуальных прав), регулирует договорные и иные обязательства, а также другие имущественные и личные неимущественные отношения, основанные на равенстве, автономии воли и имущественной самостоятельности участников. Некоторые статьи Гражданского Кодекса напрямую касаются трудовых отношений. Так, есть статьи, которые имеют название «цена работы», «порядок оплаты работы» (к примеру, ст. 709, 711, 735, 746 и т.д.).

5. Существенное значение на этом уровне имеет Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011г. №402-ФЗ. В нем определен ряд важных принципов и правил бухгалтерского учета, его ведение и основы контроля, а применительно к оплате труда - регулирование правил отражения операций по оплате труда в бухгалтерском учете предприятий.

6. Федеральный закон от 06.04.2011 N 63-ФЗ (редакция от 28.06.2014) «Об электронной подписи» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.04.2015).

В данном нормативном документе говорится о том, что если в соответствии с федеральными законами, принимаемыми в соответствии с ними нормативными правовыми актами или обычаем делового оборота документ должен быть заверен печатью, электронный документ, подписанный усиленной электронной подписью и признаваемый равнозначным документу на бумажном носителе, подписанному собственноручной подписью, признается равнозначным документу на бумажном носителе, подписанному собственноручной подписью и заверенному печатью. Федеральными законами, принимаемыми в соответствии с ними нормативными правовыми актами или соглашением между участниками электронного взаимодействия могут быть предусмотрены дополнительные требования к электронному документу в целях признания его равнозначным документу на бумажном носителе, заверенному печатью.

7. Федеральный закон от 01.12.2014 №408-ФЗ «О внесении изменения в статью 1 Федерального закона «О минимальном размере оплаты труда». С 1 января 2015 г. МРОТ составляет 5 965 рублей в месяц. МРОТ используется при исчислении пособия по временной нетрудоспособности, по беременности и родам, ежемесячного пособия по уходу за ребенком сотруднику, у которого в расчетном периоде (два календарных года, предшествующие году наступления страхового случая) не было заработка, или если его средний заработок, определенный за два предыдущих года, в расчете за полный календарный месяц ниже величины МРОТ.

8. Федеральный закон «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством» от 29.12.2006 г. №255ФЗ (редакция от 31.12.2014) определяет условия, размеры и порядок обеспечения пособиями по временной нетрудоспособности, по беременности и родам граждан, подлежащим обязательному социальному страхованию.

9. Федеральный закон «О государственных пособиях гражданам, имеющим детей» от 19.05.1995г. №81-ФЗ (редакция от 02.07.2013) устанавливает единую систему государственных пособий гражданам, имеющих детей, в связи с их рождением и воспитанием, которая обеспечивает гарантированную государством материальную поддержку материнства, отцовства и детства.

10. Федеральный закон «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний» от 24.07.1998 №125-ФЗ (редакция от 01.12.2014) устанавливает правовые, экономические и организационные основы обязательного социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний и определяет порядок возмещения вреда, причиненного жизни и здоровью работника при исполнении им обязанностей по трудовому договору (контракту).

11. Постановление Правительства РФ от 20.05.1998 г. № 465 «О внесении изменений и дополнений в перечень видов заработной платы и иного дохода, из которых производится удержание алиментов на несовершеннолетних детей». Удержание алиментов на содержание несовершеннолетних детей производится со всех видов заработной платы, со всех видов пенсий и компенсационных выплат к ним, с ежемесячных доплат к пенсиям, со стипендий, с пособий по временной нетрудоспособности, по беременности и родам, по безработице (только по решению суда). Взыскание алиментов с сумм заработной платы и иного дохода производится после удержания из этой заработной платы и иного дохода налогов в соответствии с налоговым законодательством.

12. Постановление Правительства РФ от 24.12.2007 № 922 «Об особенностях порядка исчисления средней заработной платы» (в ред. от 15.10.2014). Настоящее Положение устанавливает особенности порядка исчисления средней заработной платы (среднего заработка) для всех случаев

определения ее размера, предусмотренных Трудовым кодексом Российской Федерации.

Второй уровень – нормативный – составляют положения (стандарты) по бухгалтерскому учету и нормативные правовые акты государственного регулирования аудиторской деятельности, министерств и ведомств, призванные обеспечить эффективное функционирование института отечественного аудита в рыночных условиях, его поступательное развитие и совершенствование, контроль за деятельностью аудиторов. К данному уровню относятся следующие нормативные документы:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации». Утверждено приказом Минфина РФ от 06.05.1999 г. №33н. (ред. от 27.04.2012). В Положении говорится о том, что при формировании расходов по обычным видам деятельности должна быть обеспечена их группировка по следующим элементам: материальные затраты; затраты на оплату труда; отчисления на социальные нужды; амортизация; прочие затраты. Для целей управления в бухгалтерском учете организуется учет расходов по статьям затрат. Перечень статей затрат устанавливается организацией самостоятельно.

2. При организации учета расчетов по оплате труда, необходимо учитывать правила, закрепленные в Учетной политике предприятия, которая определяется в соответствии с ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации», утвержденным Приказом Минфина РФ от 06.10.2008 № 106н (редакция от 18.12.2012).

Третий уровень составляют рекомендации по ведению бухгалтерского учета, в том числе инструкции, указания и т.п. Разрабатывают их те, кто заинтересован в интерпретации и детализации положений нормативных правовых актов первого и второго уровней. Примером таких документов являются:

1. Письмо Минфина РФ от 07.10.2009 г. №03-03-06/1/651 «По вопросу о порядке учета в целях налогообложения прибыли расходов на выплату депонированной заработной платы»;

2. Письмо Минфина РФ от 28.10.2010 г. №03-04-06/6-255 «Об НДФЛ с платежей за выпуск и обслуживание банковских карт».

3. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и инструкция по его применению. Утверждены приказом Минфина РФ от 31.10.2000 г. № 94н. По плану счетов бухгалтерского учета и в соответствии с инструкцией организация утверждает рабочий план счетов бухгалтерского учета, содержащий полный перечень синтетических и аналитических счетов.

Документы, разработанные на предприятии, относятся к документам четвертого уровня.

1. Правила внутреннего трудового распорядка - это локальный нормативный акт организации, регламентирующий в соответствии с ТК РФ и иными федеральными законами порядок приема и увольнения работников,

основные права, обязанности и ответственность сторон трудового договора, режим работы, время отдыха, применяемые к работникам меры поощрения и взыскания, а также иные вопросы регулирования трудовых отношений в организации.

2. Положение об оплате труда, как правило, регулирует следующие вопросы:

- а) систему оплаты труда, принятую на предприятии (заработная плата, доплаты, надбавки, премии);
- б) порядок индексации заработной платы;
- в) порядок выплаты заработной платы (дни выплаты, форма выплаты, форма расчетного листка).

Согласно статье 144 ТК РФ работодатель вправе (но не обязан) самостоятельно разработать систему премирования (с учетом мнения представительного органа работников). Такая система обычно фиксируется в самом Положении об оплате труда или в отдельном Положении о премировании.

3. Положение об отпусках и временной нетрудоспособности определяет порядок предоставления, оформления и оплаты отпусков и их продолжительность; порядок оформления листков нетрудоспособности (больничных листов) и их оплаты; ответственность начальников структурных подразделений, службы персонала и бухгалтерии за соблюдение установленного порядка.

4. Учетная политика организации – составляемая главным бухгалтером и утверждаемая руководителем организации общая схема и особенности ведения бухгалтерского учета на предстоящий год; один из основных документов, устанавливающий правила ведения в организации бухгалтерского и налогового учета, представляется по требованию в налоговые органы для уточнения показателей отчетности; важнейший элемент налогового контроля.

В организациях в целях регулирования взаимоотношений между работодателем и работниками трудовой деятельности коллектива, оплаты труда и материального поощрения, работающих на основе законодательных актов разрабатывают и принимают внутренние нормативные документы. К важнейшим из них относятся: коллективный договор, трудовой договор (контракт), положение о системе оплаты труда, положение о премировании, положение о вознаграждении по итогам работы за год, положение о вознаграждении за выслугу лет, штатное расписание и должностные инструкции.

Таким образом, автоматизированная обработка учета расчетов с персоналом по оплате труда опирается на использование нормативно-правовых документов четырех уровней. Все четыре уровня документов определяют общие правила организации и ведения учета труда и заработной платы и распространяются на все предприятия и организации, являющиеся

юридическими лицами, независимо от подчиненности, форм собственности и видов деятельности, поэтому их следует рассматривать как нормативы.

Из года в год происходят изменения, поэтому бухгалтеру важно отслеживать все изменения касающиеся регулирования заработной платы и следить за появлением новых законодательных актов.

*Бикметова З.К.
студент 5 курса
ФГБОУ ВПО «Башкирский
государственный аграрный университет»
Россия, г. Уфа*

ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ О ВЗНОСАХ С 2015 ГОДА

Обязательное социальное страхование представляет собой систему создаваемых государством правовых, экономических и организационных мер, направленных на компенсацию или минимизацию последствий изменения материального и (или) социального положения работающих граждан, а в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации, иных категорий граждан.

Система обязательного социального страхования – самое важное и значимое звено в социальной политике государства. Эта система финансируется страховыми взносами, которые уплачивают работодатели. Их уплата обеспечивает право граждан на получение финансовой поддержки при выходе на пенсию, при беременности, в случае рождения ребенка, болезни, а также предоставляет право получения бесплатной медицинской помощи. Поступление страховых взносов зависит от полноты и правильности учета расчетов страхователей с социальными внебюджетными фондами.

Страховые взносы - это взносы, которые платит работодатель с официальной заработной платы. В настоящий момент размер страховых взносов для работающих сотрудников составляет около 30%. Для некоторых категорий граждан размер страховых взносов может быть выше из-за повышенных отчислений в Фонд социального страхования.

28.06.2014 года был принят Федеральный закон №188-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам обязательного пенсионного страхования", которым внесены значительные поправки в законодательство о социальном страховании. Действие закона вступило в силу с 1 января 2015 года. Рассмотрим некоторые из значимых изменений.

Суммы взносов округлять до рублей не нужно. Учреждения без опасений могут с 2015 года перечислять деньги во внебюджетные фонды в рублях и копейках. То есть платить взносов столько же, сколько начислено. До введения в действия поправок закон требует округлять до рублей сумму начисленных взносов, если она выражена в рублях и копейках

(ч. 7 ст. 15 Федерального закона от 24 июля 2009 г. № 212-ФЗ). Из-за этого возникают копеечные расхождения. Минтруд России в письме от 14 февраля 2013 г. № 17-4/264 запретил их взыскивать, но на практике фонды все равно продолжают это делать. После вступления изменений в силу таких сложностей с перечислением платежей не будет.

Также изменился порядок сдачи отчетности. Большему количеству учреждений придется с 2015 года отчитываться через интернет. Сдавать отчетность на бумаге до 2015 года могут учреждения, у которых среднесписочная численность сотрудников за 2013 год не превысила 50 человек (ч. 10 ст. 15 Закона № 212-ФЗ), и только если индивидуальные сведения (это касается расчета РСВ-1) представляются менее чем на 50 человек (п. 2 ст. 8 Федерального закона от 1 апреля 1996 г. № 27-ФЗ «Об индивидуальном (персонифицированном) учете...»). Однако указанные нормы претерпели изменения. Поэтому сдавать отчетность на бумаге с 2015 года могут учреждения, в которых не более 25 сотрудников и при этом индивидуальные сведения подаются менее чем на 25 человек.

С 2015 учреждения могут года зачесть переплату по разным видам страхования, если у них один администратор. Так позволит поступить часть 21 статьи 26 Закона № 212-ФЗ в новой редакции. Например, взносы по пенсионному страхованию на страховую часть разрешено будет зачесть в счет взносов по медицинскому страхованию и наоборот.

У учреждений также появляется возможность с 2015 года направлять больше документов в фонд через интернет. В электронной форме можно будет подать, в том числе, заявление о зачете (возврате) (ч. 6 ст. 26 Закона № 212-ФЗ в новой редакции). Заявление надо будет заверить той же подписью, которой учреждение визирует отчетность, – усиленной квалифицированной. Для настройки электронной отправки необходимо обновить соответствующую программу спецоператора. Заявления по формам № 22-ПФР, № 22-ФСС РФ и так далее в 2014 году можно подать на бумаге.

Страхователи с 1 января 2015 года больше не обязаны сообщать в фонды о создании или закрытии обособленных подразделений, а также о своей ликвидации или реорганизации. До вступления в силу поправок обо всех открытых подразделениях надо известить фонд в течение месяца (п. 2 ч. 3 ст. 28 Закона № 212-ФЗ). За просрочку установлен штраф – 200 руб. (ст. 48 Закона № 212-ФЗ). Однако нововведение не отменяет обязанность зарегистрировать в фондах подразделения с отдельным балансом, которые самостоятельно начисляют и выплачивают вознаграждения работникам, платят взносы по месту своего нахождения. В отношении таких подразделений по-прежнему надо подавать заявление о регистрации не позднее 30 дней со дня их создания. Его форма утверждена постановлением Правления ПФР от 13 октября 2008 г. № 296п.

Базы по взносам и НДФЛ с 2015 года станут одинаковыми в части обложения выходных пособий при увольнении. От взносов освободят

выходные пособия и заработок, выплачиваемый при увольнении, не превышающие трех среднемесячных заработков, а в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях – шести среднемесячных заработков. Компенсации руководителю, его заместителям и главному бухгалтеру не будут облагаться взносами, если их сумма не превысит трех среднемесячных заработков. От взносов освобождены до 2015 года только компенсации при увольнении, предусмотренные законодательством. Поэтому если выплаты получают работники, уволенные по соглашению сторон, то с этих сумм взносы уплачиваются (письмо Минздравсоцразвития России от 26 мая 2010 г. № 1343-19).

Выплаты любым иностранцам с 2015 года облагаются взносами в Пенсионный фонд РФ независимо от срока трудового договора. Значит, надо заблаговременно оформить для приезжих работников свидетельство пенсионного страхования. До вступления в силу изменений временно пребывающий в РФ иностранец считается застрахованным, если с ним заключен бессрочный трудовой договор либо один или несколько срочных, период действия которых превышает шесть месяцев в течение одного календарного года. Это установлено пунктом 1 статьи 7 Федерального закона от 15 декабря 2001 г. № 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании...».

Судьи в 2014 году отказывают страхователям в рассрочке и отсрочке по уплате взносов (постановление Президиума ВАС РФ от 16 апреля 2013 г. № 16929/12). Право на отсрочку записано в законе, но механизм ее предоставления не определен. Законодатели решили это исправить и внесли коррективы в Закон № 212-ФЗ, дополнив его новыми статьями 18.1, 18.2, 18.3, 18.4 и 18.5. Они применяются с 1 января 2015 года. Таким образом, учреждения могут с 2015 года получать в фондах отсрочку (рассрочку) по взносам.

Тарифы страховых взносов не изменились. Работодатели не заметят почти никаких изменений. В общем и целом, как платили 30% с зарплаты в пенсионный фонд, фонд обязательного медицинского страхования и фонд социального страхования, так все и будет.

Пенсионный фонд самостоятельно распределяет взносы по ОПС на финансирование страховой и накопительной части трудовой пенсии (п. 3 ст. 33.1 Закона № 167-ФЗ). При этом он руководствуется данными индивидуального (персонифицированного) учета и выбранным застрахованным лицом вариантом пенсионного обеспечения.

Если вспомнить опыт правительства за минувшие 5 лет, то из него следует, что повышение ставок по страховым взносам неизбежно приводит к уходу бизнеса в тень. Так случилось с организациями когда повысили ЕСН с 26 до 34%. Потом были вынуждены понизить до 30%. То же самое случилось и при повышении фиксированных страховых взносов для индивидуальных предпринимателей. В случае ИП - после двукратного повышения ставки страховых взносов прекратил свою деятельность каждый

восьмой предприниматель (пол миллиона из 4 миллионов). 500 тысяч чистой убыли субъектов малого бизнеса. Аналогичная история была с юридическими лицами - зарплаты уходили в тень. В итоге получили зарплаты в конвертах. Рост налогов может сильно ударить по их собираемости. В руководстве страны это давно поняли и поэтому проводят более тонкие реформы в этой сфере.

Бикметова З.М.
ст.преподаватель
Сабирьянова Р.Г., к.э.н.
доцент

кафедра «Экономики и менеджмента»
ГОУ ВПО «Башкирский государственный университет»
Россия, г. Уфа

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Процесс самофинансирования развития предприятий, в том числе и за счет оптимального использования амортизационных отчислений, рассматривается Правительством Российской Федерацией, как один из важнейших факторов оживления экономики и выхода из кризиса.

Существует несколько аспектов влияния проводимой амортизационной политики на хозяйственную и экономическую деятельность конкретного предприятия. Во-первых, снижается изношенность основных производственных фондов предприятия. Во-вторых, повышается инвестиционная активность предприятия, выражающаяся в увеличении финансирования капиталовложений, в том числе и за счет собственных средств. В-третьих, эффективная амортизационная политика непосредственно влияет на финансовые результаты предприятия, в том числе на изменение величины собственных денежных средств и налоговых платежей. Существенным недостатком при реализации амортизационной политики предприятий сегодня является тот факт, что собственники слабо заинтересованы в накоплении инвестиционных ресурсов для финансирования основных фондов.

Формирование амортизационной политики предприятия должно заключаться не в механическом переносе амортизационных отчислений на себестоимость готовой продукции, а в создании у предприятия собственных инвестиционных ресурсов для воспроизводства основного капитала.

На предприятиях используется в основном смешанное финансирование, т.е. используются, как собственные, так и заемные ресурсы. Причем использование заемных источников финансирования инвестиций порой является преобладающим [1]. На предприятиях формирование собственных источников финансирования за счет амортизационных отчислений происходит недостаточно активно. Так в условиях инфляции и постоянного роста цен на оборудование и другие

объекты основных средств накопление амортизационных отчислений становится невыгодным и не обеспечивает их простого воспроизводства, и зачастую сами предприятия находят им другое применение, мало заботясь об обновлении основных фондов. Такое положение дел характерно для большинства предприятий России.

По мнению авторов, региональная амортизационная политика должна проводиться при соблюдении следующих условий:

В первую очередь региональные органы власти должны определить направления и приоритеты реализации амортизационной политики и более качественно контролировать движение амортизационных средств.

Контролировать формирование и использование амортизационных отчислений должны осуществлять специальные финансовые институты, контролирующие и регулирующие все стадии кругооборота амортизационных средств. Для этого необходимо на уровне субъекта создать Финансово-инвестиционный центр при региональных органах власти. Финансово-инвестиционный центр должен контролировать и стимулировать начисление амортизации, возврат амортизационных отчислений через выручку от реализации, формирование специализированного инвестиционного счета и соответственно использование накопленных на нём средств на финансирование инвестиций. Естественно, что контроль над движением амортизационных отчислений должен происходить на всех стадиях движения денежных средств.

Во-вторых, целесообразно обеспечивать и стимулировать применение ускоренных методов амортизации для более быстрого списания и обновления основных фондов. Но для целей налогового учета разрешено использование единственного нелинейного метода расчёта ускоренной амортизации. Применение ускоренных методов управленческого учета приводит к появлению налогооблагаемых «временных разниц», что затрудняет заполнение отчетных документов и лишает заинтересованности хозяйствующих субъектов в их использовании. Соответственно необходимо устранение различий бухгалтерского и налогового учета, с более широким выбором методов ускоренной амортизации. Ускоренная амортизация должна стать приоритетным направлением реализации государственной амортизационной политики.

В-третьих, государственная поддержка хозяйствующих субъектов целесообразно осуществлять с помощью государственных компенсаций, при обязательном использовании собственных средств, и, в первую очередь, амортизационных отчислений на инвестиционные цели. После активизации инвестиционной деятельности, постепенного увеличения объемов производства, улучшения качества выпускаемой продукции величина государственных инвестиционных ресурсов может снижаться, при одновременном увеличении собственных инвестиционных ресурсов предприятия. Предприятия, получающие государственную инвестиционную поддержку, определяются на региональном уровне. Возможно это

предприятия, имеющие стратегическое значение для развития, продовольственной безопасности и импортозамещения в регионе.

В-четвертых, для осуществления государственного контроля и регулирования за передвижением амортизационных средств необходимо создание специализированных инвестиционных счетов, включающих амортизационные отчисления, а также другие потенциальные источники финансирования инвестиций, такие как часть прибыли предприятия и государственные инвестиционные средства. При формировании данного счета необходимо сделать акцент на том, что собственные средства предприятия и, в первую очередь, амортизационные отчисления должны стать основным источником финансирования инвестиций, а государственные средства, должны играть лишь второстепенную, больше вспомогательную и стимулирующую роль по активизации инвестиционной деятельности. Специальные инвестиционные счета необходимо оформлять в виде срочного депозита. Для простоты расчетов и возможности периодического изъятия средств с этого депозита, его необходимо открывать сроком на год. Банк, в котором открыт специализированный инвестиционный счёт, по требованию финансово-инвестиционного центра при Правительстве субъекта Федерации, обязан предоставлять всю необходимую информацию о сумме зачисленных на счёт денежных средств, об остатке средств на счёте, обо всех операциях по данному специализированному счёту.

В-пятых, для усиления инвестиционной активности хозяйствующих субъектов им может быть предоставлена возможность получения дополнительных источников финансирования инвестиций за счет займов со специализированных инвестиционных счетов других хозяйствующих субъектов. Так как специализированный инвестиционный счет представляет собой один из вариантов банковского срочного депозита, где хранятся временно свободные денежные средства предприятий, предназначенные на инвестиционные цели, то их можно предоставлять другим хозяйствующим субъектам для финансирования инвестиций, имеющих аналогичные счета на взаимовыгодных условиях. Данный кредит должен базироваться на основных базовых принципах кредитования: срочности, платности, возвратности и может иметь льготный характер. Ссудный процент должен быть ниже процента по коммерческому кредиту, но в, то же время, обеспечивать процентный доход владельцу счета, т.е. он должен находиться в пределах от ставки процента по депозиту до ставки по кредиту. Право на получение льготного кредита могут иметь только те предприятия, у которых есть аналогичные специализированные инвестиционные счета в этом же банке.

В-шестых, необходимо совершенствование финансового и налогового законодательства направленное на повышение роли амортизационной политики и использования амортизационных отчислений в инвестиционной деятельности предприятия, в том числе за счет снижения налоговой

нагрузки, а также предоставления налоговых льгот и преференций. Механизм реализации региональной амортизационной политики предполагает снижение налоговой нагрузки на производителей при условии соблюдения требований.

Совершенствование финансового и налогового законодательства в сторону усиления роли амортизационной политики и использования амортизационных отчислений должно стимулировать предприятия к увеличению, накоплению и целевому использованию средств амортизации.

Использованные источники:

1. Сабирьянова, Р.Г. Источники финансирования основного капитала молокоперерабатывающих предприятий региона [Текст]/ Р.Г.Сабирьянова, З.М.Бикметова// Региональная экономика: теория и практика. – 2012 - №44 (275) – С.46-51
2. Веретенникова О.Б. Амортизационная политика предприятия: Монография/ О.Б.Веретенникова, З.М.Бикметова. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2013 – 96с.

*Бирюкова Л. И., к.э.н.
доцент*

*Давшина А. А.
студент 5го курса*

*ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный
университет имени Н. П. Огарёва
Россия, г. Саранск*

ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ ПРОГРАММЫ «KG RISK – СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ» В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В статье рассматриваются перспективы применения программы «KG Risk – Система управления рисками» в деятельности организации.

Ключевые слова: риск, управление риском, «KG Risk – Система управления рисками».

Успешность деятельности предприятия на рынке, способность генерировать конкурентные преимущества, повышать операционную эффективность, а в конечном итоге – капитализацию зависит в первую очередь от того, насколько успешно, оперативно и своевременно компания справляется с совокупностью негативных угроз и рисков.

Управление риском не может рассматриваться как одномоментное решение или действие, пусть даже детально проработанное и обоснованное. Управление риском представляет собой динамический процесс. Этот процесс управляем тогда, когда есть организационное, модельно-измерительное и методическое его обеспечение.

С точки зрения устойчивого развития бизнеса риск-менеджмент предполагает реализацию комплекса мероприятий, направленных на:

- прогнозирование рискованных ситуаций в условиях неопределенности;
- обоснование отказа от риска;
- обоснование риска при определенных условиях;
- уменьшение риска с помощью комплекса методов и приемов;
- нейтрализацию риска до минимума;
- ликвидацию причин и последствий проявившихся рисков;
- адаптацию организаций к изменившимся условиям внешней и внутренней среды в посткризисный период;
- сохранение самой организации от банкротства и т.д.

На сегодняшний день, практика риск-менеджмента нашла свое отражение не только в научной и публицистической литературе, но в международных и национальных стандартах. Большинство из них направлено на устранение негативных последствий в различных сферах производственной деятельности. При этом наиболее актуальным из них является МС ИСО 31000:2009 / ГОСТ Р ИСО 31000–2010 «Менеджмент риска. Принципы и руководство». Данный стандарт является руководством для организаций и предприятий, изъявивших желание разработать собственный подход к управлению рисками с учетом уровня зрелости системы менеджмента и устойчивости бизнеса.

Требования ГОСТ Р ИСО 31000–2010 могут быть применимы к любым типам рисков, в не зависимости от их происхождения, характера и типа последствий (негативные или позитивные).

Применение стандарта может обеспечить организации:

- рост результативности целеполагания и реализации бизнес-стратегии;
- создание надежной основы для принятия управленческих решений;
- поощрение активного менеджмента;
- успешность функционирования системы движения информации о выявлении и устранении рисков в масштабах всей организации;
- прогнозирование потенциальных бизнес-угроз и возможностей;
- прозрачность финансовой отчетности;
- рост имиджа организации и уровня доверия к ней со стороны стейкхолдеров (заинтересованных сторон);
- эффективные распределение и использование ресурсов для управления рисками;
- рост операционной эффективности бизнеса;
- приемлемый уровень профессионального здоровья и техники безопасности, а также охраны окружающей среды;
- оптимизацию системы корпоративного обучения и управления знаниями;
- улучшение корпоративной устойчивости. [1, с. 7].

Для повышения эффективности организации процесса управления рисками в деятельности организации необходим постоянный мониторинг и контроль за данным процессом. В связи с этим, возникает необходимость в

процессе управления рисками использовать соответствующее информационное обеспечение. Так как важным моментом в организации риск-менеджмента является получение информации об окружающей обстановке, которая необходима для принятия решения в пользу того или иного действия. На основе анализа такой информации и с учетом целей риска можно правильно определить вероятность наступления события, в том числе страхового события, выявить степень риска и оценить его стоимость. Управление риском означает правильное понимание степени риска, который постоянно угрожает людям, имуществу, финансовым результатам хозяйственной деятельности.

И в связи с этим мы предлагаем в деятельности предприятий различного типа использовать программное обеспечение для управления рисками, а именно программу «KG Risk – Система управления рисками».

«KG Risk – Система управления рисками» – программный инструмент риск-менеджера, предназначен для автоматизации управления рисками для различных предприятий и организаций.

Автоматизированная система управления рисками на регулярной основе обеспечивает выявление, оценку и мониторинг факторов риска, позволяет удерживать уровень риска деятельности организации в приемлемом диапазоне.

Основное назначение системы – это обеспечение поддержки работы риск-менеджера предприятия и предоставление сводных отчетов для принятия решений руководством.

Компьютерная программа KG Risk обеспечивает поддержку следующих функций системы управления рисками:

- актуализация целей предприятия с указанием характеристик и критериев их достижения;
- сбор и структурирование информации о сферах неопределенности, моделях и источниках информации;
- идентификация и классификация факторов риска, регистрация прошедших риск-событий;
- настройка методики оценки факторов риска;
- построение профиля риска на основе проведенных экспертных оценок факторов риска;
- формирование отчетов о текущем состоянии и динамики изменения уровня риска (в разрезе целей и подразделений предприятия);
- анализ причинно-следственных связей проявления факторов риска;
- воздействие на уровень риска через программу антирисковых мероприятий;
- оценка эффективности работы системы управления рисками, учитывающая возможные потери при проявлении факторов риска, затраты и эффект от антирисковых мероприятий.

Использование данной системы влечет за собой следующие преимущества:

1) Для руководителя организации: повышение устойчивости и прозрачности бизнеса; улучшение показателей использования капитала; повышение инвестиционной привлекательности; расширение возможностей для роста и развития бизнеса.

2) Для руководителя структурных подразделений организации: оперативные отчеты по рискам (профиль риска, риск-события, мероприятия); экономия времени на проведение совещаний (планерок); повышение ответственности сотрудников; снижение затрат операционной деятельности.

3) Для риск-менеджера: быстрый поиск структурированной информации; все данные о рисках и мероприятиях в единой базе; оперативный сбор информации (экспертные оценки, риск-события); повышение интереса сотрудников к управлению рисками; простота составления отчетов для руководства.

Использованные источники:

1. ГОСТ Р ИСО 31000–2010 «Менеджмент риска. Принципы и руководство». – Введен: 2011–09–01 – М.: Стандартинформ, 2012. – 28 с.
2. Управление рисками – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.krissgroup.ru/products/kg_risk.shtml. – Загл. с экрана.

*Благинин В. А.
студент 5 курса*

*кафедра Региональной, муниципальной экономики и управления
специалист информационной поддержки*

*Управление по научно-исследовательской работе
УрГЭУ*

*Назаров А.Д.
студент 3 курса бизнес-информатики
УрГЭУ*

*директор IT-компании ООО «Сфера Прогресса»
Россия, г. Екатеринбург*

ЭЛЕКТРОННОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО РОССИИ: ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ

Ключевые слова: электронное правительство, многофункциональные центры, информационное общество

Аннотация: в статье рассмотрены вопросы становления понятия «электронное правительство» в российских реалиях, представлена методология оценки внедрения данной информационной технологии

Развитие информационных технологий и телекоммуникационных технологий в современной экономике определяет развитие общества в целом. Глобальная сеть, глобальная информационная инфраструктура, электронные коммуникации, электронный бизнес – такие направления уже давно никого не удивляют, они стали реалиями современной жизни, это киты построения информационного общества.

Опираясь на семантический анализ истории эволюции понятия информационного общества, не вдаваясь в детали, можно выделить как положительные, так и отрицательные черты этого явления. Влияние информационных технологий отражено в положениях Окинавской хартии глобального информационного общества, которая в дальнейшем стала основой для концепции формирования электронного общества в России. Задача информационного общества достаточно простая – раскрыть человеческий потенциал, тем самым увеличить благосостояние, повысить качество жизни людей.

Идеи электронного правительства закладывались специалистами из США, а в Россию оно пришло через пару-тройку лет, чему естественно есть субъективное объяснение: запоздание реализации проектов электронного правительства по сравнению с западом.

В нашей стране лишь в 2002 г. была принята Федеральная целевая программа «Электронная Россия», реализация которой (а это соответственно 77 млрд. рублей) должна была стать неким толчком к дальнейшему развитию: создание и раскручивание информационных ресурсов, внедрение электронного правительства в жизни людей.

Распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р утверждена «Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года», согласно которой цель государственной политики в области развития информационно-коммуникационных технологий является создание и развитие информационного общества, совершенствование системы государственного управления, приоритетными направлениями является создание «Электронного правительства», предусматривающего повышение качества и доступности предоставляемых услуг, упрощение процедуры и сокращение сроков их оказания, повышение открытости информации о деятельности органов государственной власти.

К 2010 г. поставленные цели были достигнуты, однако эффективность государственного и муниципального управления не возросла. Причиной этому было то, что до сих пор! нет общепризнанного определения понятия электронного правительства, а люди «при должности» не совсем понимали весь функционал и работу такой системы.

Понятие Электронного Правительства действительно до сих пор не законодательно не определено. Однако, практики выделяют следующие составляющие этого понятия:

- 1) наличие электронного документооборота в органе власти или органе местного самоуправления;
- 2) взаимодействие в электронном виде между органами государственной власти, а также между органами государственной власти и органами местного самоуправления;
- 3) открытость и доступность информации об органе власти или органе местного самоуправления, в том числе и с использованием официальных порталов (сайтов)

4) взаимодействие органов власти и органов местного самоуправления с населением в электронном виде (исключение возможной коррупционной составляющей).

Под электронным правительством понимается новая форма организации деятельности органов государственной власти, обеспечивающая за счет широкого применения информационно-коммуникационных технологий (далее - ИКТ) качественно новый уровень оперативности и удобства получения гражданами и организациями государственных услуг и информации о результатах деятельности государственных органов.

Программы электронного правительства предлагают множество различных выгод для правительства, они могут быть классифицированы на пять основных категорий. Любая успешная программа должна нести выгоды относящиеся, по крайней мере, к одной из этих областей; но самыми успешными программами являются те, которые предоставляют выгоды сразу в нескольких областях:

- 1) финансовые выгоды: уменьшение затрат на осуществление государственной деятельности и увеличение собираемых налогов;
- 2) экономическое развитие;
- 3) уменьшение избыточности: консолидация и интеграция правительственных систем;
- 4) увеличение роли граждан в управлении государством;
- 5) повышение качества и доступности государственных услуг.

Независимо от типа получаемых обществом выгод, лучший способ измерять результативность и эффективность выполнения программ электронного правительства состоит в оценке достижения поставленных ими целей, во-первых, относительно самих этих программ и, во-вторых, относительно целей ведомств, ставших инициаторами этих программ.

Правительства развитых стран, а также региональные власти применяют несколько методов оценки инициатив в сфере электронного правительства. К их числу относятся:

- анализ затраты-выгода, анализ чистой приведенной стоимости и внутренней нормы доходности;
- определение прибыли на инвестированный капитал;
- оценка степени удовлетворения пользователей;
- скорость оборота средств;
- оценивание и сопоставление эффективных практик.

Однако методологии используемые в странах-пионерах внедрения электронного правительства в реалиях России не смотрятся реальными, так как например стоимостные данные оценки, которые необходимы для ее проведения, не находятся в открытом доступе. Именно поэтому мониторинг эффективности в России, в особенности на уровне муниципалитета идет путем опроса граждан, в том числе такая возможность предоставляется

населению во время получения конкретной услуги, путем заполнения анкеты.

Именно поэтому, для определения эффективности внедрения электронного правительства в России необходимо понимать формы взаимодействия органов власти с обществом и бизнесом. Речь идет о традиционной форме взаимодействия и электронной. В современной экономической мысли стали выделять третью (посредническую) форму взаимодействия – МФЦ (многофункциональные центры).

В соответствии с Указом Президента РФ от 07.05.2012 № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления» одна из стратегических задач – увеличение доли граждан, использующих механизм получения государственных и муниципальных услуг в электронной форме до 70 % к 2018.

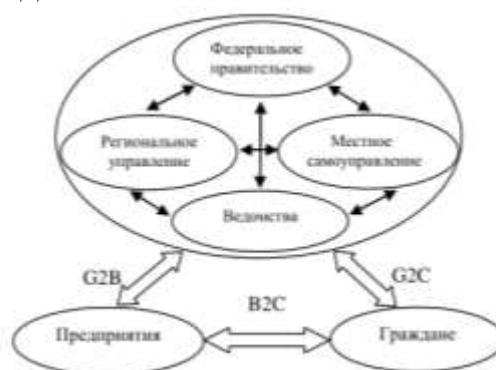


Рисунок 1 – Схема взаимодействия субъектов с государством

Граждане, общественные организации, бизнес могут вступать в коммуникацию с органами государственной власти и органами местного самоуправления через любую из трех форм. Традиционная форма становится все менее эффективной, в части экономической эффективности, однако она остается максимально надежной. Электронная форма осуществляется посредством компьютеров, планшетов, телефонов и другой современной IT-периферии с выходом в интернет, такая форма сейчас на пике популярности. Многофункциональные центры представляют собой учреждение по типу «одного окна», где оказываются государственные и муниципальные услуги, и призваны обеспечить максимально упрощенное взаимодействия народа с властью.

Каждый год ООН мониторит показатели развития электронного правительства стран и формирует рейтинг, чтобы оценить готовность стран к полному функционированию данной системы. При анализе затрагивается ряд показателей таких как:

- сайты и порталы правительств и министерств
- наличие конкретных электронных услуг
- уровень развития ИТ
- ИРЧП

Лидеры год от года меняются, хотя в соответствии с теорией развития инноваций среди стран преобладают развитые страны, поскольку объем ВВП является решающим фактором развития ИТ. Что касается России, то в 2013 году был скачок на 27 позицию, страна стала лидером Восточной Европы по электронному правительству.

Такие сдвиги стали закономерностью эволюции понятия в России, а также положительных сторон в ходе развития электронного правительства. Граждане вскоре смогут не только пользоваться интерактивными электронными услугами, но и участвовать в реализации концепции электронной демократии (e-democracy). Создаются условия для принятия обществом управленческих решений, волеизъявления в режиме онлайн, контроля на избранными ими представителями. Развитие понятия позволит реализовывать концепцию информационного общества в современной России. Для городов, особенно городов-миллионников, это один из основополагающих моментов развития экономики и социальной сферы.

Использованные источники:

1. Агапов И. Россиян, заинтересованных в электронных госуслугах, столько же, сколько не слышавших о них [Электронный ресурс] // Маркер: деловая газета. 2010. 20 июля. URL: <http://www.marker.ru/news/1357> (дата обращения: 15.02.2012).
2. Бушуев А. Электронное правительство: проблемы регионов [Электронный ресурс] // Технологии и средства связи. 2010. № 6. URL: <http://tsonline.ru/articles2/reviews/elektronnnoe-pravitelstvo-problemi-regionov> (дата обращения: 15.02.2012).
3. Гриднев В. Лунная модель "электронного правительства" [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gridnev.info/?p=137> (дата обращения: 15.02.2012).

**Блинников В.А., д.ю.н.
профессор**

**кафедра Гражданское право и процесс
Институт сферы обслуживания
и предпринимательства (филиал) ДГТУ**

ДЕФИНИЦИИ

КОРПОРАТИВНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Вопрос о выделении корпоративных отношений в предмете гражданского права обсуждается с момента становления и развития института юридических лиц в постсоветском гражданском законодательстве. Относительно данного правового явления в науке были выработаны различные позиции: от полного отрицания существования указанных отношений до признания за ними самостоятельного места среди отношений, регулируемых гражданским правом. Ученые, признающие возможность выделения корпоративных отношений в качестве элемента предмета гражданского права, предлагают различные варианты их определения. Думается, что до анализа законодательного определения корпоративных

отношений необходимо ознакомиться с основными дефинициями, представленными в цивилистической науке.

Так, Д.В. Ломакин характеризует корпоративные правоотношения как собирательную категорию, охватывающую два вида правоотношений: правоотношения участия (членства), опосредующие имущественное и неимущественное участие членов корпорации в ее деятельности, и производные от них отношения (зависимые правоотношения). Правоотношение участия (членства) ученый определяет как "урегулированное нормами гражданского права единое, сложное внутриорганизационное общественное отношение имущественного характера, возникающее между юридическим лицом, основанным на началах участия (членства), - корпорацией и ее участниками (членами) в момент приобретения последними прав участия (членства), опосредующих процесс их имущественного и неимущественного участия в деятельности корпорации"

В основе новой парадигмы "корпоративные отношения" лежит принцип признания неразрывной связи данных отношений с самой "корпоративной организацией", или "корпорацией". По мнению В.А. Белова, "корпоративный" не значит "корпорационный", и "общественные отношения не становятся корпоративными оттого, что в некоторых из них принимают участие корпорации - напротив, оттого, что некоторые из общественных отношений являются корпоративными, в них могут участвовать юридические лица корпоративной формы устройства". Данные размышления, отличающиеся заметным своеобразием, основываются на еще одном фундаментальном теоретическом принципе, которого придерживается автор: "Сами корпоративные отношения - отношения чрезвычайно неопределенные по содержанию и неустойчивые во времени - подвергать воздействию права (во всяком случае - гражданского) нецелесообразно".

Поддерживая позицию Д.В. Ломакина, следует в первую очередь отметить, что проблема равенства субъектов гражданских правоотношений, которая чаще всего рассматривается исследователями в качестве препятствия к включению корпоративных отношений в систему гражданских, является одной из наиболее трудноразрешимых не только применительно к отношениям, связанным с участием в корпорации или с управлением ею, но и применительно ко многим другим отношениям, гражданско-правовой характер которых не подвергается сомнению ввиду того, что они прямо предусмотрены отраслевым законодательством. Несмотря на то что данные вопросы прямо не относятся к непосредственному предмету настоящего исследования, мы все же считаем необходимым оговориться лишь о том, что участников абсолютных вещных правоотношений, в которых собственнику или обладателю ограниченного вещного права противостоит неограниченный круг лиц, можно считать "равными" лишь весьма условно. Стороны договорных правоотношений по формальным признакам находятся в более равном положении на стадии

заключения договора, включая этапы определения его условий и содержания, однако при исполнении (и нередко при расторжении) договора лица, наделенные различным кругом прав и обязанностей, зачастую находятся в неравном положении. В связи с этим следует учитывать, что в предпринимательской практике зачастую складывается ситуация, при которой один из контрагентов по договорам находится в очевидной фактической, формальной и юридической зависимости от другого, в результате чего такие правоотношения нередко обретают форму отношений власти-подчинения. Что касается обязательств, возникающих из причинения вреда и неосновательного обогащения, то применительно к правовому положению участников таких правоотношений действие принципа равенства сторон приобретает в значительной степени абстрактный, декларативный характер.

Сказанное позволяет заключить, что основные начала гражданского законодательства, сформулированные в качестве норм-принципов, представляют по сути некую идеальную основу, абсолютный характер которой сделал бы данную юридическую конструкцию утопической. Необходимо исходить из того, что принцип равенства сторон предполагает, как это справедливо отмечается в учебной и научной литературе, скорее формально-юридическое равенство сторон перед законом, нежели фактическое равенство сторон относительно друг друга. Следовательно, наличие в корпоративных отношениях признаков неравенства и отдельных элементов субординации не исключает распространения на данные правоотношения действия норм гражданского законодательства.

Буквальное толкование данной дефиниции позволяет сделать несколько выводов: 1) корпоративное отношение возникает только в случае фактического наличия корпорации, т.е. в соответствии с п. 3 ст. 49 ГК РФ с момента возникновения ее правоспособности в качестве юридического лица; 2) в корпоративном отношении присутствуют два вида правомочий - право участия в корпорации и право управления корпорацией. В этом смысле корпоративное отношение существенно отличается от вещного отношения, содержание которого определяется наличием правомочий владения, пользования и распоряжения, а также от обязательственного отношения, элементами которого являются правомочие требования кредитора и соответствующая ему обязанность исполнения должника.

Использованные источники:

1. Егорова М.А. К вопросу о содержании корпоративных правомочий // Гражданское право. 2014. N 4. С. 13 - 18.
2. Настин П.С. Корпоративные отношения в гражданском праве: теоретический и практический аспекты // Российский юридический журнал. 2014. N 3. С. 145 - 150.
3. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 06.04.2015)

АНАЛИЗ В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСАМИ ОРГАНИЗАЦИЙ: ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ, ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Роль анализа в управлении финансами современных российских коммерческих структур существенно возросла. Это объективно обусловлено особенностями рыночной экономики, основными из которых являются:

- доминирование финансовой составляющей в ресурсном обеспечении любого бизнеса конкурентной экономики;
- нестабильность внешней среды и, как следствие, усиление финансовых рисков;
- трансформация модели пользователей информации финансового характера из вертикальной (в директивной экономике основной потребитель информации - государство и уполномоченные им органы) в горизонтальную (множество равноправных партнерских групп: кредитные организации, поставщики, покупатели, государство в лице налоговых органов, инвесторы и др.).

Как следствие проведенных реформ, экономический анализ из ранга номинальной функции управления перешел в ранг реальной и значимой составляющей менеджмента любого серьезного бизнеса, что подтверждается следующими тенденциями:

1. Приоритет контрольной функции анализа сменился на функцию обоснования управленческих и инвестиционных решений, определения направлений вложения капитала и оценки их целесообразности.
2. Расширился инструментарий финансового анализа за счет приемов и способов, позволяющих учитывать такие факторы, как влияние инфляции, временной стоимости денег, учетной и налоговой политики.
3. В связи с расширением круга потенциальных пользователей аналитической информации о предприятии, разнообразия их интересов сформировалось множество целей анализа в современных условиях и, соответственно, методик его проведения. Так, локальными целями финансового анализа могут быть: объективная оценка финансового состояния предприятия; выявление тенденций в наличии, размещении и использовании капитала и доходов; установление и оценка основных факторов, вызывающих изменения в финансовом состоянии; прогнозирование риска банкротства.
4. Вырос спрос на квалифицированных финансовых менеджеров, владеющих навыками разработки методики и опытом проведения финансового анализа. Финансовые аналитики за рубежом традиционно составляют категорию наиболее высокооплачиваемых менеджеров.

Еще одно важное отличие современного финансового анализа состоит в усилении его прогностической функции: основываясь на данных о

прошлой деятельности предприятия, он одновременно направлен на снижение фактора неопределенности в будущем.

Различные подходы к формированию методики анализа в управлении финансами организации достаточно широко представлены в современной научной литературе и периодических изданиях. Отечественными методологами финансового анализа являются В.В. Ковалев, В.В. Бочаров, А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев, М.В. Мельник, О.В. Ефимова, Г.В. Савицкая и др. Среди зарубежных авторов это Л. Бернстайн, Ю. Бригхем, Й. Бетге, Л. Браун, Д. Харрингтон и др.

В то же время практика последних лет выявила ряд проблем в использовании данного инструмента финансовыми менеджерами российских организаций. Так, чаще всего финансовый анализ сводится к расчету элементарных финансовых коэффициентов, имеющих сугубо ретроспективный характер. Глубина исследования ограничивается, в лучшем случае, констатацией тенденции улучшения или ухудшения. Отсутствует нормативно регулируемый инфляционный учет и официально предусмотренные способы корректировки показателей бухгалтерской отчетности для уточнения реального имущественного и финансового положения предприятий, что приводит к потере достоверности результатов анализа бухгалтерской отчетности. Зачастую результаты финансового анализа основываются на некачественной информации, при этом она может быть искажена как по субъективным, так и по объективным причинам. Еще одна проблема состоит в том, что сравнительный финансовый анализ российских компаний практически невозможен из-за отсутствия адекватной нормативной базы и доступных среднеотраслевых показателей (в зарубежных странах рейтинговые агентства разрабатывают и регулярно публикуют аналогичные нормативы). Отсутствуют обобщение опыта и рекомендации по наиболее эффективным формам организации аналитической работы в составе финансовой службы. Указанные выше моменты осложняют проведение пространственно-временного сравнительного анализа, снижают надежность полученных результатов и обоснованность сделанных выводов. Как следствие, аналитическая работа на предприятии иногда приобретает формальный характер, снижая результативность и качество управленческих финансовых решений.

Перечисленная проблематика актуализирует необходимость совершенствования различных аспектов финансового анализа.

Целесообразно совершенствовать направление развития аналитической инфраструктуры финансового менеджмента, как комплексную многомерную оценку финансово-хозяйственной деятельности организаций и ее отраслевые аспекты.

Область использования данной методики анализа в современном менеджменте значительно расширяется. Особенно в связи с процессами слияния и поглощения, создания сложных иерархических бизнес-структур корпоративных финансов. Риск снижения управляемости такими

компаниями требует адекватных и эффективных инструментов управления финансами, к которым можно причислить и обозначенную методику. Многомерный сравнительный анализ используется холдингами для оценки эффективности деятельности входящих в него зависимых и дочерних структур. Комплексную оценку проводят инвесторы для принятия решений о целесообразности финансовых вложений и оценки рисков. В деятельности арбитражных управляющих все более актуализируется проблема комплексной диагностики вероятности банкротства и выбора эффективной антикризисной политики. В связи с коммерциализацией банковской сферы и ростом кредитных рисков востребован комплексный многомерный подход к оценке кредитоспособности заемщика.

Одной из наиболее дискутируемых проблем в разработке методики комплексной оценки финансово-хозяйственной деятельности остается выбор системы оценочных показателей. С одной стороны, очевидно, что в их перечень могут включаться стоимостные, трудовые, натуральные и другие показатели, как абсолютные, так и относительные. Однако очевидно и то, что при этом должны быть учтены определенные ограничения, а именно: соответствие экономического содержания выбранных количественных индикаторов целям проводимого анализа; необходимость и достаточность по количеству индикаторов; доступные источники информации для проведения анализа; непротиворечивость системы индикаторов выбранной методике расчета интегрального показателя и рейтинга.

Обобщая сложившуюся практику, предстаёт вывод о том, что она основана на использовании в многомерном комплексном анализе главным образом относительных финансовых коэффициентов. В большинстве случаев это рассчитанные на основе данных бухгалтерской отчетности производные показатели, к которым предъявляются следующие требования:

1. Финансовые коэффициенты должны быть максимально информативными и давать целостную картину финансового состояния предприятия.

2. Финансовые коэффициенты должны рассчитываться по данным публичной бухгалтерской отчетности предприятий (при проведении анализа внешними пользователями).

3. Для всех показателей должны быть указаны числовые нормативы минимального удовлетворительного уровня или диапазона изменений.

4. В экономическом смысле финансовые коэффициенты должны иметь одинаковую направленность.

5. Финансовые коэффициенты должны давать возможность проводить рейтинговую оценку предприятия как в пространстве (т. е. в сравнении с другими предприятиями), так и во времени (за ряд периодов) [1; 2; 5].

В российской научной литературе базовая концепция сравнительной рейтинговой оценки и системы показателей для ее проведения были

предложены А. Д. Шереметом [3]. По его мнению, оптимальное количество финансовых индикаторов, дающих объективную картину финансового состояния и финансовой результативности деятельности компании должно составлять порядка 20-25 (таблица). Одновременно допускается проведение рейтинговой экспресс-оценки финансового состояния на базе 7 индикаторов [5].

Приведенный в таблице 1 перечень не рассматривается как догма, он не исключает использования других оценочных показателей, полезных для целей анализа и обоснования управленческих решений. Это доказывает практический опыт развития банковских методик оценки кредитоспособности [1], методик диагностики банкротства [2; 3], внутрихозяйственных методик финансового анализа [4].

Таблица – Система исходных показателей для рейтинговой оценки по данным публичной отчетности

I группа	II группа	III группа	IV группа
Показатели оценки прибыльности хозяйственной деятельности	Показатели оценки эффективности управления	Показатели оценки деловой активности	Показатели оценки ликвидности рыночной устойчивости
1. Общая рентабельность предприятия (активов). 2. Чистая рентабельность предприятия (активов). 3. Рентабельность собственного капитала. 4. Общая рентабельность производственных фондов.	1. Рентабельность продаж. 2. Рентабельность продаж по чистой прибыли. 3. Рентабельность продаж по общей бухгалтерской прибыли.	1. Оборачиваемость активов. 2. Фондоотдача. 3. Оборачиваемость оборотных активов. 4. Оборачиваемость запасов. 5. Оборачиваемость дебиторской задолженности. 6. Оборачиваемость денежных средств. 7. Оборачиваемость собственного капитала.	1. Текущий коэффициент ликвидности. 2. Критический коэффициент ликвидности. 3. Индекс постоянного актива. 4. Коэффициент автономии. 5. Обеспеченность запасов (или всех оборотных активов) собственными оборотными средствами.

Важным элементом комплексной многомерной оценки финансово-хозяйственной деятельности организаций и, соответственно, требованием к системе оценочных показателей является возможность ранжировать финансовое состояние в пространстве или во времени. Например, на основе расчета рейтинга и его оценки. В аналитических исследованиях используют

различные методики расчета интегрального оценочного показателя (рейтинга): метод простых сумм, метод суммы мест, метод расстояний, балльные оценки. Практически каждый из упомянутых методов предполагает сравнение расчетных значений финансовых индикаторов с соответствующими показателями деятельности эталонного предприятия.

В заключении важно отметить, что совершенствование методик финансового анализа и активное его применение для обоснования управленческих решений позволит повысить инвестиционную прозрачность и привлекательность предприятий, укрепить их финансовое положение на рынке капитала, предотвратить потенциальное банкротство и создать необходимые условия для устойчивого развития бизнеса в долгосрочной перспективе.

Использованные источники:

1. Ендовицкий Д. А. Бочарова И. В. Анализ и оценка кредитоспособности заемщика. - М. : Кнорус, 2011. – 270 с.
2. О реформировании: Приказ Минэкономики РФ от 1 октября 1997 г. № 118 // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
3. Финансы. Бакалавриат / И. И. Глотова, Е. П. Томилина, О.Н. Углицких, Ю. Е. Клишина. – Ставрополь, 2013.
4. Шеремет А. Д., Негашев Е. В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 208 с.
5. Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С. Финансы предприятий. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 343 с.

Блощаненко Ю.В.

Козел И.В., к.э.н.

доцент

Ставропольский государственный

аграрный университет

Россия, г. Ставрополь

ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДОВ АНАЛИЗА И ПЛАНИРОВАНИЯ АССОРТИМЕНТА

Как известно, показателем успешной деятельности любой фирмы является лидерство на рынке и наличие положительных финансовых результатов её деятельности. Поэтому сейчас, для устойчивого развития фирмы необходимо уделять большое внимание планированию ассортимента товаров, а именно изучению таких вопросов, как выявление возможностей вывода на рынок новой продукции, управление её жизненным циклом, конкурентными преимуществами.

Фирмы, которые предлагают необходимое разнообразие видов выпускаемой продукции, обладают преимуществами перед теми, чей ассортимент узок и однообразен. Планирование ассортимента позволяет оптимизировать производство, технологию продаж и закупок, снизить затраты ресурсов и повысить продажи. Поэтому, для решения проблем

предпринимательства, в частности, способности быстро менять ассортимент изделий, фирме необходимо использовать методы анализа и планирования ассортимента.

Наибольшее распространение среди них получили: метод ранжирования ассортимента продукции на основе матрицы БКГ, метод операционного рычага и метод линейного программирования.

Метод операционного рычага (операционный анализ) применяется в западных исследованиях, и называется CVR–анализ (издержки – объём – прибыль). Этот метод наиболее распространён, поскольку сочетает в себе предельную простоту и эффективность, качества, делающие его незаменимым при анализе хозяйственного состояния любого предприятия, и в частности, малого промышленного предприятия.

Необходимыми составляющими метода являются: порог рентабельности, закон финансовой прочности предприятия, экономический рычаг и маржинальный доход, который позволяет формировать оптимальный ассортимент производства, определять цену, объём производства и продаж для получения прибыли, а также определять, какие товары рентабельнее продавать. При маржинальном анализе выявляются критические соотношения: не только критический объём продаж, соответствующий точке безубыточности, но и объём продаж, который обосновывает выбор способа производства, машин и оборудования, определяющий анализ эффективности технологий при планировании производственных мощностей. Суть метода операционного анализа заключается в разделении затрат на постоянные и переменные, то есть определения промежуточной маржи, но такое разделение не всегда приводит к правильному решению. Чтобы избежать финансовых потерь надо ввести двухступенчатую оценку издержек, тем самым обеспечив преимущества перед оперированием как валовой, так и промежуточной маржой.

К числу методов, оценивающих стратегические позиции каждого структурного подразделения организации, относят матричный анализ (матрица БКГ), которая отражает долю предприятия на рынке и наличие товаров, взаимно поддерживающих развитие друг друга. В составе матрицы традиционно выделяют четыре ячейки, в каждой из которых указывается товар предприятия с учётом темпов роста объёмов продаж и относительной доли, занимаемой данным товаром на рынке. Анализируя матрицу, можно сделать важный вывод, что от доли подразделения фирмы на рынке напрямую зависят прибыль и затрачиваемые ресурсы. На основе матрицы сформировались четыре группы товаров, отличающиеся друг от друга этапами жизненного цикла: так, на этапе выхода на рынок, выделяется товар – проблема; в фазе роста товар – звезда; на стадии зрелости товар – дойная корова; а на этапе спада товар – собака.

Каждый из перечисленных товаров характеризуется определёнными чертами: «проблема» имеет низкую долю на рынке и высокие темпы роста продаж, для того чтобы поддерживать конкурентоспособность на должном

уровне необходимо затрачивать значительные средства, в том числе на рекламу и стимулирование сбыта; «звезда» имеет высокие показатели темпа роста продаж и доли на рынке, главная цель такого товара обеспечить принципиальное отличие от фирм конкурентов и способствовать увеличению прибыли; «дойная корова» характеризуется небольшими темпами роста продаж при относительно высоких долях на рынке; «собаки» - это такие товары, от которых следует либо избавляться, либо переводить в более жизнеспособную стадию.

Большое распространение получил также метод ABC-анализа, который помогает распределить ресурсы по степени их важности и выделить факторы, имеющие особое значение для достижения поставленных целей. Основное правило данного метода звучит так: 20% продукции позволяют получить 80% прибыли, а, следовательно, контролировать весь выпускаемый ассортимент товаров.

Немаловажная роль отводится методу линейного программирования, который позволяет принять оптимальное плановое решение, то есть достичь в заданных условиях максимальный результат или минимизировать издержки производства.

Анализируя представленные методы можно сделать выводы о том, что каждый из них имеет свои достоинства и недостатки. Так, метод операционного рычага позволяет исследовать затраты производства и принять решение относительно дальнейшего выпуска отдельных групп изделий; метод ранжирования ассортимента на основе матрицы БКГ помогает фирме включать в план выпуска наиболее доходные виды продукции; метод линейного программирования даёт возможность принять оптимальное плановое решение.

Наиболее часто на практике применяется самый эффективный из методов, это метод линейного программирования. Он позволяет определить оптимальный план выпуска продукции, хорошо поддаётся автоматизации и расчёту на современных компьютерах программами финансового анализа. К тому же метод линейного программирования имеет меньше недостатков нежели, к примеру, метод БКГ анализа. Последний представляется аналитически незаконченным и поэтому может ввести в заблуждение.

Тем не менее, только используя представленные методы планирования, можно удовлетворить потребности различных покупательских сегментов, препятствовать появлению конкурентов, предлагать дифференцированные цены в зависимости от наименования продукции, помимо этого, правильно сформированный ассортимент – это главная составляющая в стратегическом планировании присутствия фирмы на рынке.

В России примерами фирм сферы производства продуктов питания, успешно реализующих на практике методы анализа и планирования ассортимента, можно назвать следующие: «Вимм – Билль – Данн», концерн «Бабаевский», ОАО «Макфа». Каждое из предприятий предлагает

достаточные для наиболее полного удовлетворения потребностей покупателей ширину и глубину ассортимента, являются лидерами в своей отрасли и обеспечивают приверженность к своей продукции по показателям качества и цены.

Использованные источники:

1. Акулич И. Л., Маркетинг. - 6-е изд., испр. – Мн.: 2009. – 511 с.
2. <http://www.bestreferat.ru/>
3. Воробьева Н.В., Козел И.В. Развитие кластерных формирований, как значимая тенденция мировой экономики // Международная научно-практическая конференция «Актуальные проблемы развития агробизнеса в условиях модернизации экономики». – 2012. – С. 58-60.
4. Воробьева Н.В., Козел И.В., Игнатенко В.В. Особенности развития внешнеэкономического комплекса регионов России / В сборнике: Актуальные проблемы развития предпринимательства. 2013. С. 34-38.
5. Козел И.В. Проблемы координации различных систем потребительской кооперации в АПК России / Kant. 2012. - № 3. - С. 93-94.
6. Козел И.В., Масленникова Н.В. Практика использования опросных методов определения базовой цены на продукцию / European Social Science Journal. 2013. № 5 (33). С. 409-415.
7. Козел И.В. Особенности сегментирования на страховом рынке / Страховой бизнес. 2012. № 4. С. 27-33.
8. Попова В. М., Деловое планирование. – М.: 2001. – 672 с.
9. Русецкая Э.А., Козел И.В., Русецкий М.Г. Кастомизация услуг страхования как направление формирования партнерских отношений с потребителями / Страховое дело. 2013. № 10 (247). С. 56-62.

Бобылев Н.В.

магистрант

ФГБОУ ВПО «ПГЛУ»

Россия, г. Пятигорск

СРАВНЕНИЕ РОССИЙСКОГО И ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ПОСТРОЕНИЯ «ОТКРЫТОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА»

Прежде всего, отметим, что открытое правительство представляет собой доктрину государственного управления, которая поддерживает право граждан на доступ к документам и действиям государства с целью возможности эффективного общественного контроля за государственным регулированием.

Таким образом, открытое правительство в самом общем измерении означает определенную систему управления государством, основанную на прозрачности государственной деятельности, свободном доступе граждан к действиям и документам государственных, прежде всего исполнительных, структур в интересах эффективного гражданского контроля [1].

Компонентами открытого правительства являются прозрачность, обратная связь, экспертиза, кадры и наличие удобных сервисов. Важно

понимание того, что открытое правительство – это не организация, не форма, это прежде всего управленческая доктрина [2].

В современном государстве одним из направлений повышения эффективности взаимодействия гражданского общества с государством становится обеспечение открытости и прозрачности информации о деятельности государственного аппарата, расширение сферы общественного контроля за принятием публичных властных решений [3].

К примеру, в Малайзии реализуется программа The Sarawak Action plan – план действий, разработанный в департаменте главного министра штата Саравак [4].

Таким образом актуализируется задача систематизации зарубежных моделей организации открытого правительства.

Итак, в настоящее время можно выделить четыре основные модели построения электронного правительства [5]:

- континентально-европейская (страны Западной, Центральной и Восточной Европы);
- англо-американская (США, Канада, Великобритания);
- азиатская модель (Сингапур, Южная Корея).

Прежде всего, конкретизируем характеристики континентально-европейской модель электронного правительства, которая характеризуется [6]:

- наличием надгосударственных институтов (Европарламент, Еврокомиссия, Европейский суд), рекомендации которых обязательны для исполнения всеми странами Европейского союза;
- высокой степенью интеграции европейских народов и стран, что проявляется в единой валюте, в едином общеевропейском информационном пространстве, в подготовке новой единой Конституции, в свободном передвижении капиталов, энергии, информации;
- жестким законодательством, регулирующим информационные отношения и информационные потоки, циркулирующие в европейском информационном пространстве.

Далее перейдем к характеристике англо-американской модели.

Одной из первых в мире еще в 1994 году стала решать проблему открытого доступа к информации государственных структур Канада. Разбив проект на три этапа реализации, канадцы поставили задачу за пять лет построить систему «электронного правительства». В результате применения модульного принципа система была разделена на четыре контура: сайт Канады; информационный портал, объединяющий подпорталы; промежуточное программное обеспечение, включающее поисковую машину, системы автоматизации бизнес-процессов, системы интеграции приложений и данных; инфраструктурное ПО, состоящее из системы управления бумажными и электронными документами, электронного хранилища и системы управления базами данных.

Последней моделью, которая выделяется, является азиатская модель.

Азиатская модель опирается на специфический стиль управления, азиатский тип корпоративной культуры и многослойную систему государственного управления, организованного по принципу иерархической пирамиды. Правительство Южной Кореи при формировании модели «электронной демократии» основной акцент сделало на удовлетворение информационных потребностей населения и внедрение информационно-коммуникационных технологий в систему культуры и образования.

Таким образом, открытое правительство является новой, динамично развивающейся управленческой доктриной, которая обеспечивает эффективное взаимодействие органов власти и управление и общества, позволяя на основе использования электронных технологий конструировать подлинную субъектно-субъектную модель управления.

Использованные источники:

1. Чекменев Д.С. Колебания общественных настроений в России на различных этапах осуществления «радикальных реформ» (90-е гг. XX в.) // Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета. 2005. № 3-4. С. 159-163.
2. Чекменев Д.С. Историческая динамика общественных настроений населения СССР и России в конце 70-х гг. XX в. - начале XXI в. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата исторических наук / Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова. Пятигорск, 2009. 28 с.
3. Чекменев Д.С. Историческая динамика общественных настроений населения СССР и России в конце 70-х гг. XX в. - начале XXI в. Диссертация на соискание ученой степени кандидата исторических наук / Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова. Пятигорск, 2009. 198 с.
4. Состояние научной экспертизы по проблемам этнической истории, культуры, межэтнических и конфессиональных отношений в Северо-кавказском федеральном округе. Экспертный доклад / ред. В.А. Тишков. Пятигорск, 2013.
5. Межэтнические и конфессиональные отношения в Северо-кавказском федеральном округе: экспертный доклад. Ставрополь, 2013.
6. Состояние межнациональных отношений и религиозная ситуация в СКФО (по состоянию на первое полугодие 2014 г.). Экспертный доклад / Ставрополь, 2014.
7. Российское студенчество: идентичность, жизненные стратегии и гражданский потенциал. Редакторы: Тишков В.А., Бараш Р.Э., Степанов В.В.. Москва, 2014.
8. Чекменев Д.С. Историческая динамика общественных настроений в СССР во второй половине 1980-х гг // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Серия: Общественные науки. 2007. № S2. С. 121-125.

9. Аствацатурова М.А., Чекменёв Д.С. Этнический дискурс как фактор становления российской гражданской идентичности в реинтеграции северокавказского пространства // Научная мысль Кавказа. 2013. № 4 (76). С. 27.
10. Чекменев Д.С. Историческая динамика общественных настроений населения СССР и России в конце 70-х гг. XX в. - начале XXI в // Научные проблемы гуманитарных исследований. 2009. № 2. С. 35-45.
11. Чекменев Д.С. Политические партии как субъекты общественно-политического дискурса // Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета. 2013. № 2. С. 245-248.
12. Чекменев Д.С. Категория «общественно-политический дискурс» в системе смежных и тождественных категорий // Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета. 2014. № 2. С. 159-163.
13. Аствацатурова М.А., Чекменев Д.С. Политико-управленческий и организационно-управленческий сегменты образовательного дискурса (мотивационноценностные установки в локальном контексте) // Гуманитарий Юга России. 2013. № 1. С. 92-102.
14. Chekmenev D.S. Transformation of the Civil Legislation in the Russian Federation in the Context of the Accession to WTO: Main Focus Areas of Discourse // Middle East Journal of Scientific Research. 2013. Т. 17. № 11. С. 1546-1550.
15. Astvatsaturova M.A., Chekmenev D.S. Ethno-Political Discourse as Segment of Modern Northern Caucasus Socio-Political Discourse // Middle East Journal of Scientific Research. 2013. Т. 17. № 11. С. 1532-1536.
16. Чекменев Д.С. Политические субъекты общественно-политического дискурса // Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире. 2015. № 9-4. С. 23-27

Бобылев Н.В.
магистрант
ФГБОУ ВПО «ПГЛУ»
Россия, г. Пятигорск

ОТКРЫТОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО: ПОНЯТИЕ, ПРИНЦИПЫ, НАПРАВЛЕНИЯ И ПРИОРИТЕТЫ

Открытое правительство — это доктрина государственного управления, которая поддерживает право граждан на доступ к документам и действиям государства с целью возможности эффективного общественного контроля за государственным регулированием. В наиболее широком изложении она противостоит попыткам легитимизации расширения секретности и непубличности деятельности государственных структур [1].

Прозрачность государства часто связана с обеспечением подотчетности. Прозрачность зачастую позволяет гражданам демократических стран контролировать их государство и уменьшать коррупцию, и иные должностные преступления.

Современная доктрина открытости государства находит сильную поддержку среди некоммерческих организаций, занятых противостоянием тому, что они видят как непрерывную тенденцию склонности государства к уходу в секретность, везде где это только возможно [2,3]. Они выступают в поддержку применения норм открытости и прозрачности по всему миру и убеждают в необходимости подобных стандартов для процветания и развития демократических обществ [4].

Далее конкретизируем направления и приоритеты развития «открытого правительства».

Мировая практика в области открытости государства является весьма широкой и включает множество тем и направлений, которые правительства стран выбирают как приоритетные. В то же время, ряд направлений присутствуют повсеместно и считаются неотъемлемыми для обеспечения публичности государства. К таким направлениям можно отнести [9]:

- Свобода информации. Свобода доступа к государственной информации для граждан.
- Открытые данные. Открытые государственные данные. Свободное использование государственных данных разработчиками и сотрудниками НКО [11].
- Открытый диалог. Открытый диалог между гражданами и государством. Возможность граждан влиять на государственные структуры [12].
- Открытый бюджет. Открытость государственных расходов включая государственные и муниципальные бюджеты, государственные закупки, государственные контракты, гранты и субсидии.
- Открытый парламент. Открытость представительных органов власти, включая свободу доступа к парламентской информации, доступность парламентской информации в структурированном и открытом формате, понятность и публичность процедур принятия законов, вовлечение граждан в процессы разработки законопроектов.

Таким образом, открытое правительство в самом общем измерении означает определенную систему управления государством, основанную на прозрачности государственной деятельности, свободном доступе граждан к действиям и документам государственных [13], прежде всего исполнительных, структур в интересах эффективного гражданского контроля. Открытое правительство материализует конституционное право граждан на информацию, в рамках такого правительства закладываются модели открытого диалога и взаимодействия гражданского общества и государственно-властных структур [14].

Основными субъектами системы «открытое правительство» выступают органы власти, предоставляющие услуги населению, средства массовой информации, организации и институты, осуществляющие общественный контроль, гражданское общество [15].

Открытое правительство противостоит традиционной модели

управления, основанной на иерархической системе принятия решений и передачи информации, не способной решать современные социальные и экономические задачи, в России себя вполне исчерпавшей, о чем убедительно свидетельствует протестное движение 2011 - 2012 гг. В рамках открытого правительства создаются новые для России механизмы взаимодействия экспертного сообщества, структур гражданского общества и исполнительной власти [16].

Открытое правительство однозначно не является каким-то альтернативным правительством в России. В то же время этот институт включает определенные организационные элементы, составляющие его институциональные основы.

Использованные источники:

1. Чекменев Д.С. Колебания общественных настроений в России на различных этапах осуществления «радикальных реформ» (90-е гг. XX в.) // Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета. 2005. № 3-4. С. 159-163.
2. Чекменев Д.С. Историческая динамика общественных настроений населения СССР и России в конце 70-х гг. XX в. - начале XXI в. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата исторических наук / Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова. Пятигорск, 2009. 28 с.
3. Чекменев Д.С. Историческая динамика общественных настроений населения СССР и России в конце 70-х гг. XX в. - начале XXI в. Диссертация на соискание ученой степени кандидата исторических наук / Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова. Пятигорск, 2009. 198 с.
4. Состояние научной экспертизы по проблемам этнической истории, культуры, межэтнических и конфессиональных отношений в Северо-кавказском федеральном округе. Экспертный доклад / ред. В.А. Тишков. Пятигорск, 2013.
5. Межэтнические и конфессиональные отношения в Северо-кавказском федеральном округе: экспертный доклад. Ставрополь, 2013.
6. Состояние межнациональных отношений и религиозная ситуация в СКФО (по состоянию на первое полугодие 2014 г.). Экспертный доклад / Ставрополь, 2014.
7. Российское студенчество: идентичность, жизненные стратегии и гражданский потенциал. Редакторы: Тишков В.А., Бараш Р.Э., Степанов В.В.. Москва, 2014.
8. Чекменев Д.С. Историческая динамика общественных настроений в СССР во второй половине 1980-х гг // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Серия: Общественные науки. 2007. № S2. С. 121-125.
9. Аствацатурова М.А., Чекменёв Д.С. Этнический дискурс как фактор становления российской гражданской идентичности в реинтеграции

северокавказского пространства // Научная мысль Кавказа. 2013. № 4 (76). С. 27.

10.Чекменев Д.С. Историческая динамика общественных настроений населения СССР и России в конце 70-х гг. XX в. - начале XXI в // Научные проблемы гуманитарных исследований. 2009. № 2. С. 35-45.

11.Чекменев Д.С. Политические партии как субъекты общественно-политического дискурса // Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета. 2013. № 2. С. 245-248.

12.Чекменев Д.С. Категория «общественно-политический дискурс» в системе смежных и тождественных категорий // Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета. 2014. № 2. С. 159-163.

13.Аствацатурова М.А., Чекменев Д.С. Политико-управленческий и организационно-управленческий сегменты образовательного дискурса (мотивационноценностные установки в локальном контексте) // Гуманитарий Юга России. 2013. № 1. С. 92-102.

14.Chekmenev D.S. Transformation of the Civil Legislation in the Russian Federation in the Context of the Accession to WTO: Main Focus Areas of Discourse // Middle East Journal of Scientific Research. 2013. Т. 17. № 11. С. 1546-1550.

15. Astvatsaturova M.A., Chekmenev D.S. Ethno-Political Discourse as Segment of Modern Northern Caucasus Socio-Political Discourse // Middle East Journal of Scientific Research. 2013. Т. 17. № 11. С. 1532-1536.

16.Чекменев Д.С. Политические субъекты общественно-политического дискурса // Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире. 2015. № 9-4. С. 23-27

Бобылева Ю.В.
студент магистратуры
ФГБОУ ВПО «ПГЛУ»
Россия, г. Пятигорск

ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСПЕКТИВНЫМ РЕЗЕРВОМ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ

Отметим, что на современном этапе в Российской Федерации система резерва управленческих кадров включает в себя три уровня – федеральный, региональный и муниципальный.

Что касается федерального уровня, то работа по формированию федерального резерва управленческих кадров осуществляется во исполнение перечня поручений Президента Российской Федерации от 1 августа 2008 г. № Пр-1573. [1].

По своей сути федеральный резерв управленческих кадров представляет собой базу данных высокопрофессиональных и перспективных сотрудников федеральных органов исполнительной власти, государственных органов субъектов Российской Федерации, а также государственных корпораций и организаций [2-4],

Следующий уровень - региональный резерв управленческих кадров. В рамках реализации задач, поставленных в настоящей статье, мы рассмотрим работу с региональным кадровым резервом в Ставропольском крае.

Перспективный резерв управленческих кадров Ставропольского края создается с целью выявления наиболее перспективных молодых специалистов, подготовки их к управленческой деятельности [5-8].

В перспективный резерв управленческих кадров Ставропольского края включаются граждане Российской Федерации в возрасте от 18 до 30 лет, владеющие государственным языком Российской Федерации, постоянно проживающие на территории Ставропольского края, имеющие высшее профессиональное образование или неоконченное высшее профессиональное образование, положительно оцениваемые по результатам профессиональной, научной или общественной деятельности [9].

Формирование перспективного резерва осуществляется путем выдвижения и самовыдвижения лиц, претендующих на включение в перспективный резерв [10].

Выдвижение претендентов осуществляется органами государственной власти края, органами местного самоуправления муниципальных образований Ставропольского края [11], образовательными организациями высшего образования, расположенными на территории Ставропольского края, иными организациями, осуществляющими свою деятельность на территории Ставропольского края, путем представления в управление кадров представлений на претендентов.

По результатам рассмотрения представленных претендентами документов и проведения оценочных процедур управление кадров представляет на рассмотрение комиссии кандидатуры претендентов [12], рекомендуемых к рассмотрению для включения в перспективный резерв, с указанием органа государственной власти края, ответственного за подготовку претендента к выдвижению на должности гражданской службы или на руководящие должности.

Подготовка кандидатов к управленческой деятельности на должностях гражданской службы или на руководящих должностях представляет собой комплекс мероприятий, направленных на приобретение кандидатами профессиональных знаний, умений и опыта, развитие профессиональных, деловых и личностных качеств, и осуществляется ответственным органом совместно с управлением кадров [15].

Управление кадров осуществляет контроль за выполнением кандидатами планов профессионального развития кандидата, а также оказывает содействие в их выполнении [16].

Наконец рассмотрим порядок использования перспективного резерва, который предусматривает два варианта.

Данный порядок предусматривает, что кандидаты с их согласия и при условии их соответствия требованиям либо включаются в функциональный резерв управленческих кадров Ставропольского края для замещения

должностей гражданской службы, либо включаются в резерв управленческих кадров для замещения руководящих должностей в соответствующих подведомственных организациях в порядке, устанавливаемом ответственным органом.

Использованные источники:

1. Чекменев Д.С. Колебания общественных настроений в России на различных этапах осуществления «радикальных реформ» (90-е гг. XX в.) // Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета. 2005. № 3-4. С. 159-163.
2. Чекменев Д.С. Историческая динамика общественных настроений населения СССР и России в конце 70-х гг. XX в. - начале XXI в. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата исторических наук / Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова. Пятигорск, 2009. 28 с.
3. Чекменев Д.С. Историческая динамика общественных настроений населения СССР и России в конце 70-х гг. XX в. - начале XXI в. Диссертация на соискание ученой степени кандидата исторических наук / Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова. Пятигорск, 2009. 198 с.
4. Состояние научной экспертизы по проблемам этнической истории, культуры, межэтнических и конфессиональных отношений в Северо-кавказском федеральном округе. Экспертный доклад / ред. В.А. Тишков. Пятигорск, 2013.
5. Межэтнические и конфессиональные отношения в Северо-кавказском федеральном округе: экспертный доклад. Ставрополь, 2013.
6. Состояние межнациональных отношений и религиозная ситуация в СКФО (по состоянию на первое полугодие 2014 г.). Экспертный доклад / Ставрополь, 2014.
7. Российское студенчество: идентичность, жизненные стратегии и гражданский потенциал. Редакторы: Тишков В.А., Бараш Р.Э., Степанов В.В.. Москва, 2014.
8. Чекменев Д.С. Историческая динамика общественных настроений в СССР во второй половине 1980-х гг // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Серия: Общественные науки. 2007. № S2. С. 121-125.
9. Аствацатурова М.А., Чекменёв Д.С. Этнический дискурс как фактор становления российской гражданской идентичности в реинтеграции северокавказского пространства // Научная мысль Кавказа. 2013. № 4 (76). С. 27.
10. Чекменев Д.С. Историческая динамика общественных настроений населения СССР и России в конце 70-х гг. XX в. - начале XXI в // Научные проблемы гуманитарных исследований. 2009. № 2. С. 35-45.

- 11.Чекменев Д.С. Политические партии как субъекты общественно-политического дискурса // Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета. 2013. № 2. С. 245-248.
- 12.Чекменев Д.С. Категория «общественно-политический дискурс» в системе смежных и тождественных категорий // Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета. 2014. № 2. С. 159-163.
- 13.Аствацатурова М.А., Чекменев Д.С. Политико-управленческий и организационно-управленческий сегменты образовательного дискурса (мотивационноценностные установки в локальном контексте) // Гуманитарий Юга России. 2013. № 1. С. 92-102.
- 14.Chekmenev D.S. Transformation of the Civil Legislation in the Russian Federation in the Context of the Accession to WTO: Main Focus Areas of Discourse // Middle East Journal of Scientific Research. 2013. Т. 17. № 11. С. 1546-1550.
15. Astvatsaturova M.A., Chekmenev D.S. Ethno-Political Discourse as Segment of Modern Northern Caucasus Socio-Political Discourse // Middle East Journal of Scientific Research. 2013. Т. 17. № 11. С. 1532-1536.
16. Чекменев Д.С. Политические субъекты общественно-политического дискурса // Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире. 2015. № 9-4. С. 23-27

*Бобылева Ю.В.
студент магистратуры
ФГБОУ ВПО «ПГЛУ»
Россия, г. Пятигорск*

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЕМ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ ПО РАБОТЕ С РЕЗЕРВОМ КАДРОВ

Эффективность функционирования аппарата органов публичной власти во многом обусловлена уровнем его укомплектования компетентными, высококвалифицированными кадрами, что выступает одним из основных факторов, определяющих конкурентоспособность государства в целом, а также его экономической и социальной систем в частности.

Понятие «кадровая политика» шире по значению, чем понятие «государственная кадровая политика». Субъектами кадровой политики помимо государства выступают общественные организации, партии, профсоюзы [1], бизнес структуры, которые имеют свою стратегию и тактику работы с персоналом в рамках общегосударственных основ кадровой политики. Главным же субъектом государственной кадровой политики выступает государство, которое не может и не должно брать на себя решение всех кадровых вопросов [2].

Особое место в кадровой политике занимает подсистема резерва кадров. В нынешних же условиях важное значение приобретает такое

направление кадрового обеспечения государственной службы, как работа с кадровым резервом на выдвижение на управленческие должности в органах государственной власти и управления. Процесс подбора и расстановки кадров должен осуществляться с учетом требований к должности [3], с учетом профессиональных установок государственных служащих.

В условиях возросшей необходимости постоянного обновления и ротации кадров, как по вертикали, так и по горизонтали наличие профессионально подготовленных кандидатов на занятие вакантной должности имеет огромное значение. Формирование резерва кадров — задача не простая и весьма кропотливая, требующая целенаправленности, времени и усилий, как со стороны руководства отдельного властного органа, так и государства в целом [4].

Обобщив вышеназванные трактовки, сформулируем понятие кадрового резерва как одного из первостепенных источников формирования и пополнения кадров, из числа перспективных граждан, обладающих необходимыми для замещения должностей профессиональными, деловыми, личностными и морально-этическими качествами, позволяющего решить задачи по обеспечению планомерного замещения вакансий, непрерывности руководства; минимизации элементов случайности в кадровой работе. Уточняя, отметим, что резерв управленческих кадров должны составлять высокопрофессиональные специалисты, обладающие безупречной деловой репутацией, специально подготовленные и способные занять вышестоящие (управленческие) должности [5].

Здесь, на наш взгляд, целесообразно ввести понятие «управленческого кадрового резерва» как кадровой опоры высшего политического руководства страны в реализации концепции долгосрочного развития России, формируемой из числа высокопрофессиональных специалистов, обладающих безупречной деловой репутацией, специально подготовленных и способных занять вышестоящие (управленческие) должности для минимизации рисков и элементов случайности в кадровой работе.

Так, в основу формирования резерва были положены несколько принципов. Первый - принцип публичности, в частности использование метода экспертных оценок при формировании кадрового резерва («лучшие выбирают лучших») [6].

Второй принцип — отбор потенциальных кандидатов в соответствии с критериями (требования к профессиональным и личным качествам кандидатов).

Также в программу заложен принцип ротации, означающий постоянное обновление состава резерва.

В последние годы все больший акцент делается на качестве человеческих ресурсов и человеческого потенциала организаций. В таком контексте, прежде всего, следует рассматривать проблему резервирования кадров управленцев [7], специалистов, вспомогательных служб [8-12]. Тем

более что наращивание человеческого потенциала — это достаточно инерционный процесс.

Формирование резерва кадров управления в общероссийском масштабе должно стать инструментом создания системы воспроизводства кадров и долгосрочного кадрового планирования на государственной и муниципальной службе [16].

Использованные источники:

1. Чекменев Д.С. Колебания общественных настроений в России на различных этапах осуществления «радикальных реформ» (90-е гг. XX в.) // Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета. 2005. № 3-4. С. 159-163.
2. Чекменев Д.С. Историческая динамика общественных настроений населения СССР и России в конце 70-х гг. XX в. - начале XXI в. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата исторических наук / Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова. Пятигорск, 2009. 28 с.
3. Чекменев Д.С. Историческая динамика общественных настроений населения СССР и России в конце 70-х гг. XX в. - начале XXI в. Диссертация на соискание ученой степени кандидата исторических наук / Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова. Пятигорск, 2009. 198 с.
4. Состояние научной экспертизы по проблемам этнической истории, культуры, межэтнических и конфессиональных отношений в Северо-кавказском федеральном округе. Экспертный доклад / ред. В.А. Тишков. Пятигорск, 2013.
5. Межэтнические и конфессиональные отношения в Северо-кавказском федеральном округе: экспертный доклад. Ставрополь, 2013.
6. Состояние межнациональных отношений и религиозная ситуация в СКФО (по состоянию на первое полугодие 2014 г.). Экспертный доклад / Ставрополь, 2014.
7. Российское студенчество: идентичность, жизненные стратегии и гражданский потенциал. Редакторы: Тишков В.А., Бараш Р.Э., Степанов В.В.. Москва, 2014.
8. Чекменев Д.С. Историческая динамика общественных настроений в СССР во второй половине 1980-х гг // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Серия: Общественные науки. 2007. № S2. С. 121-125.
9. Аствацатурова М.А., Чекменёв Д.С. Этнический дискурс как фактор становления российской гражданской идентичности в реинтеграции северокавказского пространства // Научная мысль Кавказа. 2013. № 4 (76). С. 27.
10. Чекменев Д.С. Историческая динамика общественных настроений населения СССР и России в конце 70-х гг. XX в. - начале XXI в // Научные проблемы гуманитарных исследований. 2009. № 2. С. 35-45.

11. Чекменев Д.С. Политические партии как субъекты общественно-политического дискурса // Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета. 2013. № 2. С. 245-248.
12. Чекменев Д.С. Категория «общественно-политический дискурс» в системе смежных и тождественных категорий // Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета. 2014. № 2. С. 159-163.
13. Аствацатурова М.А., Чекменев Д.С. Политико-управленческий и организационно-управленческий сегменты образовательного дискурса (мотивационноценностные установки в локальном контексте) // Гуманитарий Юга России. 2013. № 1. С. 92-102.
14. Chekmenev D.S. Transformation of the Civil Legislation in the Russian Federation in the Context of the Accession to WTO: Main Focus Areas of Discourse // Middle East Journal of Scientific Research. 2013. Т. 17. № 11. С. 1546-1550.
15. Astvatsaturova M.A., Chekmenev D.S. Ethno-Political Discourse as Segment of Modern Northern Caucasus Socio-Political Discourse // Middle East Journal of Scientific Research. 2013. Т. 17. № 11. С. 1532-1536.
16. Чекменев Д.С. Политические субъекты общественно-политического дискурса // Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире. 2015. № 9-4. С. 23-27

*Богданова А. В.
студент 4го курса
экономический факультет
профиль финансы и кредит
Ефимов О.Н., к.ф.н.
доцент
кафедра финансов и кредита
ФГБОУ ВПО Башкирский государственный
аграрный университет
Россия, г. Уфа*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СТРАХОВЫХ УСЛУГ КАК МЕТОД ЗАЩИТЫ КАПИТАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ (НА МАТЕРИАЛАХ ООО «БАШРТС»)

Аннотация

В статье рассмотрены виды страхования, применяемые для корпоративного страхования; проанализированы страховые премии, страховые тарифы, финансовые риски; поставлены основные задачи страхования, представлены виды страхования для предприятия.

Ключевые слова: риск, тариф, страхование, страховая сумма, страховая премия, управление рисками.

Для обеспечения устойчивого развития предприятия и получения высоких экономических результатов необходимо управлять рисками, угрожающими нормальной деятельности предприятия.

Управление рисками затрагивает все направления деятельности организации и ориентировано на достижение всех целей предприятия, как стратегических, так и тактических, и операционных. Страхование, при этом, с одной стороны, является одним из важнейших инструментов снижения рисков и направлено, прежде всего, на нивелирование ущерба от аварий и катастроф на основных производственных объектах. С другой стороны, страхование - это одно из направлений деятельности предприятия, обеспечивающее выявление рисков, подлежащих страхованию, разработку оптимальных условий страхования, размещение рисков в надежных страховых и перестраховочных компаниях, урегулирование убытков от страховых случаев и расчет величины страховых возмещений. Являясь одним из направлений деятельности предприятия, страхование становится и объектом управления рисками, поскольку любая деятельность предприятия содержит события, потенциально являющиеся источником риска.

Вопросы управления рисками и применения страховых услуг как метода защиты от различных опасностей рассматриваются в трудах выдающихся зарубежных экономистов, таких как: Бланд Д., Брэтт М., Планкетт Л., а также в работах известных российских ученых: Гомелля В.Б., Гвозденко А.А., Грязновой А.Г., Ефимова О.Н., Турбиной Е.К.

Следует отметить, что страхование не уменьшает вероятности появления и величины возможных потерь. По своей сути оно является методом компенсации отрицательных последствий - потерь, произошедших в результате наступления неблагоприятных (рисковых) событий [2].

Страхование решает следующие основные задачи:

- идентифицируются все риски, которые способны представлять угрозу стабильности предприятия;
- производится полная и своевременная компенсация финансовых потерь от аварийных ситуаций и иных страховых случаев;
- восстанавливается имущество предприятия до состояния, в котором оно было до аварии;
- возмещается гражданская ответственность за причинение вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц и окружающей природной среде;
- возмещаются потери от перерывов производства, обусловленных авариями, стихийными бедствиями и другими неблагоприятными событиями;
- обеспечивается социальная защита персонала;
- минимизируются инвестиционные и инновационные риски предприятия [3].

Риск - сочетание вероятности и последствий наступления неблагоприятного события. В условиях рыночных отношений риск - один из ключевых, важнейших элементов предпринимательства. Это также означает,

что предпринимательство невозможно без риска. Но, к сожалению, без риска нельзя получить прибыль. Предпринимателю следует научиться не избегать риска, а сжиться с ним, умело оценивать его уровень и осмысленно им управлять, в том числе, посредством его страхования [5].

Большинство управленческих решений принимаются в условиях риска, что обусловлено рядом факторов: отсутствием полной информации, наличием противоборствующих тенденций, воздействием элементов случайности и др. В подобных условиях возникает неясность, а ее следствием является неуверенность в получении ожидаемого конечного результата, возрастает риск появления дополнительных затрат и потерь [5].

В настоящее время большинство предприятий и организаций России не уделяют должного внимания защите своих имущественных интересов.

ООО «Башкирские Распределительные Тепловые Сети» («БашРТС»), основными видами деятельности предприятия являются производство тепловой энергии в котельных цехах и транспортировка тепловой энергии от собственных котельных и теплоисточников, поставка горячей воды.

Общая стоимость имущества предприятия по данным отчетности по состоянию на 31 декабря 2013 года составляет 5489583 тыс. руб.

Для данного предприятия можно предложить ряд страховых продуктов корпоративного страхования, а именно:

- страхование имущества;
- страхование риска утраты права собственности;
- страхование дебиторской задолженности предприятия.
- страхование непогашения кредита;

Рассмотрим каждый вид страхового продукта

1. Страхование имущества.

Объектом страхования является имущество ООО «БашРТС» на сумму 2748073 тыс. руб.

В таблице 1 представлены базовые страховые тарифы по страхованию имущества.

Таблица 1 Базовые страховые тарифы ОАО «Уралсиб» по страхованию имущества (в % от страховой суммы)

Риски	Вид имущества				
	Конструктивные элементы здания, сооружения, помещения	Отделка, инженерное оборудование здания, помещения	Машины и оборудование	Товарно - материальные ценности	Прочее имущество
Пожар, удар молнии, взрывы	0,1072	0,5988	0,3046	0,5206	0,5848
Воздействие пара, конденсата или жидкости	0,0022	0,4632	0,0878	0,1622	0,0354
Взаимодействие с другими объектами или животными	0,0332	0,0320	0,0180	0,0510	0,0390
Противоправные действия третьих лиц	0,0364	0,0102	0,1566	0,1662	0,1174
Хищение имущества	0,0606	0,0050	0,0592	0,5116	0,2498
Воздействие, оказанное животным	0,0214	0,0182	0,0096	0,0382	0,0300
Отказ в работе технического устройства	0,0058	0,0210	1,0530	0,596	0,1092
Стихийные бедствия	0,1154	0,0666	0,0118	0,0304	0,0194
Осадка, смещение грунта или гороной породы	0,0462	0,0164	0,0002	0,0116	0,0594
Иные риски внешнего воздействия	0,0320	0,0274	0,0148	0,0571	0,046

В качестве примера, в таблице 2, рассмотрим применение страхования риска «пожар, удар молнии, взрывы», вид имущества – «конструктивные элементы здания, сооружения, помещения».

Таблица 2 Предполагаемый результат страхования конструктивного элемента здания, сооружения, помещения от риска – пожар, удар молнии, взрыв

Страховая сумма, тыс. руб.	Тариф, %	Страховая премия, тыс. руб.
2 748 073	0,1072	2 945

Таким образом, в случае наступления страхового случая, предприятие получит страховую сумму в размере 2 748 073 тыс. руб., при понесенных затратах на страховую премию в размере 2 945 тыс. руб.

2. Страхование риска утраты права собственности.

При вступлении в права собственности на объект недвижимости, а также в процессе владения данным объектом, собственник не застрахован от того, что его сделка по приобретению будет признана недействительной вследствие разных причин.

При этом в России отсутствуют правовые инструменты, с помощью которых собственник, даже если он является добросовестным покупателем, может компенсировать свои потери и хотя бы частично вернуть себе убытки,

наступившие в связи с утратой права собственности на объект недвижимости.

Единственный инструмент, который позволяет застраховаться от подобного ущерба – это заключение договора страхования риска утраты права собственности, или как принято его называть, титульное страхование.

Страховая премия зависит от характера сделки, от заключения юридической экспертизы, от того, как давно было получено право собственности на объект недвижимости, от срока страхования, и составляет от 0,2% до 0,5% от страховой суммы за каждый год страхования (таблица 3).

Таблица 3 Вариант страхования риска утраты права собственности

№, № п.п	Стоимость общих активов предприятия за 2013 год, тыс. руб.	Страховая сумма, тыс. руб.	Тариф	Страховая премия, тыс. руб.	Примечания
1	5 489 583	5 489 583	0,2%- 0,5% от страховой суммы	10 979 – 27 448	При условии заключения договора на один год

По результатам таблицы можно сделать вывод о том, что затратив максимум 27 448 тыс. руб. на страховую премию владелец предприятия защищает от возможных рисков титула имущество на сумму 5 489 583 тыс. руб.

3. Страхование дебиторской задолженности.

Значительную долю оборотных активов задолженность ООО «БашРТС» занимает дебиторская задолженность. На конец 2011 года она составила 85,64 % (1619274 тыс. рублей), на конец 2012 года увеличилась на 1,12 % и составила 86,76 %, (1810647 тыс. рублей), к концу 2011 года увеличилась на 2,19% и составила 88,95 % (2396356 тыс. рублей). Дебиторская задолженность в свою очередь увеличивается за счет задолженности покупателей и заказчиков и выданных авансов.

Дебиторская задолженность ООО «БашРТС» по состоянию на 01.01.2013 (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты) составляет 1897243 тыс. рублей.

Объект страхования - имущественные интересы страхователя, связанные с риском возникновения у него убытков (за исключением упущенной выгоды) из-за нарушения контрагентами страхователя своих обязательств по договору, связанному с осуществлением страхователем предпринимательской деятельности.

Страховым риском является возникновение у страхователя в период действия договора страхования убытков (за исключением упущенной выгоды) вследствие неисполнения либо ненадлежащего исполнения контрагентом страхователя обязательств поставки (передачи) товаров в количестве и в сроки, установленные договором, или осуществления платежей в установленные договором сроки

В таблице 4 рассмотрим возможный вариант страхования дебиторской задолженности ООО «БашРТС».

Таблица 4 Вариант страхования дебиторской задолженности

№ п/п	Денежная оценка обязательств сторон (дебиторская задолженность), тыс. руб.	Страховая франшиза, %, тыс. руб.	Страховая сумма, тыс. руб.	Тариф	Страховая премия, тыс. руб.
1	2396356	25% от страховой суммы = 599089	1897243	4,0% от страховой суммы	75889

4. Страхование непогашения кредита.

Страхование кредитов является одним из самых перспективных направлений развития страховых услуг, переживающее сейчас этап становления. Тесная взаимодействие страховых компаний с банками, разработка ими совместных программ позволит оперативно и эффективно решать проблемы кредитных рисков.

Объектом страхования выступает ответственность конкретного человека или организации, получающей кредит, за его погашение с процентами за пользование в полном объеме и в установленные сроки. При этом страхуется не вся ответственность заемщика, а лишь ее часть. Обычно она составляет от 50 % до 90%. Оставшаяся доля ответственности возлагается непосредственно на кредитополучателя.

Таблица 5 Вариант страхования кредиторской задолженности

№ п/п	Вид обязательств	Страховая сумма, тыс. руб.	Тариф	Страховая премия, тыс. руб.	Примечания
1.	Займы и кредиты по долгосрочным обязательствам	2511652	1,5-4,5% от страховой суммы	37675-113024	Договор страхования заключается на срок пользования кредитом
2.	Займы и кредиты по краткосрочным обязательствам	1667069	1,0-4,0% от страховой суммы	16670 - 6682	-
	Итого	4178721		41787 - 167148	

Срок страхования равен сроку пользования кредитом. Ставки страховых взносов устанавливаются в зависимости от этого срока и от платежеспособности заемщика.

Страхование является одним из стратегических факторов непрерывности воспроизводственных процессов.

ООО «БашРТС» необходимо рассмотреть вопрос о внедрении новых видов страхования, а именно:

- страхование имущества;
- страхование риска утраты права собственности;
- страхование дебиторской задолженности предприятия.
- страхование непогашения кредита;

Так же возможны и другие виды страхования, такие как:

- страхование ущерба от остановки производства;
- страхование жизни топ-менеджеров и ключевых работников (специалистов и рабочих);
- добровольное медицинское страхование работников;
- страхование грузов и ответственности перевозчика;
- страхование лизинговой деятельности и т. д.

Использованные источники:

1. Бахчиева, М. Н. Механизм снижения финансовых рисков промышленного предприятия при формировании страховой защиты [Электронный ресурс] / М. Н. Бахчиева // Автореферат, 2009 г. Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/mekhanizm-snizheniya-finansovyykh-riskov-promyshlennogo-predpriyatiya-pri-formirovanii-strakh>
2. Ефимов, О. Н. Страхование по закону о страховом деле [Текст] : учебное пособие / О. Н. Ефимов. Saarbrücken: Palmarium Academic Publishing, 2012. – 685 с. ISBN 978-3- 659-98173-9
3. Ефимов, О. Н. Новейшее страхование [Текст] : монография / О. Н. Ефимов. Science Book Publishing House, Yelm, WA, USA, 2013. – 484 с.
4. Ефимов О.Н. Страховое дело [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие/ Ефимов О.Н.— Электрон, текстовые данные,— Саратов: Вузовское образование, 2014.— 177 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/23088>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю
5. Сплетугов, Ю. А. Страхование [Текст] : учебное пособие / Ю.А. Сплетугов, Е.Ф. Дюжиков. – 2 –е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 357 с.
6. УралСиб Страхование [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.uralsibins.ru/ufa/index.wbp>

*Богданова А. В.
студент 4го курса
Шутько Г.Н., к.э.н.
доцент*

**ФГБОУ ВПО Башкирский
государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа**

УПРАВЛЕНИЯ СТРУКТУРОЙ КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Управление финансами – это в первую очередь управление капиталом.

В теории финансового менеджмента различают два понятия: финансовая структура и структура капитала организации. Под финансовой структурой организации понимают способ финансирования деятельности организации, то есть структуру всех источников средств, включая краткосрочные. Второй термин в большинстве своих случаев относится к более узкой части источников средств – долгосрочным пассивам, которые представляют собой собственные источники средств и долгосрочный заемный капитал.

Капитал – это накопленный запас экономических благ в форме денежных средств и реальных капитальных товаров, вовлекаемых в экономический процесс как инвестиционный ресурс и фактор производства с целью получения дохода, функционирование которых в экономической системе базируется на рыночных принципах и связано с факторами времени, риска и ликвидности [1].

Структура капитала играет важную роль при принятии инвестиционных решений собственниками и финансовыми менеджерами предприятия. С уставным капиталом организации связано принятие решений по дополнительной эмиссии акций с целью его увеличения. Для резервного капитала характерны решения по его использованию на покрытие возникших убытков. С нераспределенной прибылью связаны решения по ее инвестированию на расширение основного капитала. Для долгосрочных обязательств характерны решения по финансированию внеоборотных активов, а для краткосрочных обязательств – по формированию оборотных активов [2].

Управление структурой капитала заключается в создании такого оптимального соотношения собственных и заемных источников, при котором минимизируется средневзвешенная стоимость капитала и максимизируется рыночная стоимость организации.

Универсальных критериев формирования оптимальной структуры капитала нет. Подход к каждой компании должен быть индивидуальным и учитывать как отраслевую специфику бизнеса, так и стадию развития предприятия. Каждый руководитель должен самостоятельно определить этапы и методику оптимизации капитала и возложить определенные обязанности на финансово-экономическую службу [3].

Рассмотрим структуру капитала ОАО «УАП «Гидравлика».

Таблица Финансовая структура капитала ОАО «УАП «Гидравлика»

Показатели	Значение					
	на 31 декабря 2012 г.		на 31 декабря 2013 г.		на 31 декабря 2014 г.	
	тыс. руб.	уд. вес., %	тыс. руб.	уд. вес., %	тыс. руб.	уд. вес., %
Капитал и резервы	2211674	55,049	2254894	58,805	2316497	60,099
Долгосрочные обязательства	450988	11,225	373677	9,745	91460	2,373
Краткосрочные обязательства	1355010	33,726	1205980	31,450	1446530	37,528
Баланс	4017672	100	3834551	100	3854487	100

Из таблицы видно, что на конец 2014 г. собственный капитал организации в финансовой структуре капитала занимает наибольший удельный вес 60,1%. 37,5% приходится на краткосрочные обязательства, и 2,4% на долгосрочные обязательства.

В динамике наблюдается тенденция роста собственного капитала, что является положительной тенденцией.

Для совершенствования управления структурой капитала необходимо использовать механизм финансового левириджа, имитационное моделирование и другие методы.

Использованные источники:

1. Бланк, И. А. Финансовый менеджмент [Текст] : учебный курс / И. А. Бланк. - 2-е изд., перераб. и доп. - Киев : Эльга : Ника-Центр, 2004. - 656 с
2. Бочаров, В.В. Корпоративные финансы[Текст] : учеб.пособие /В.В. Бочаров, В.Е. Леонтьев. - СПб.: Питер, 2008. - 592 с.
3. Тишина К.В., Шутько Г.Н. Оптимизация структуры капитала организации. – Экономика и социум, № 4(9), 2013.

***Богданович С.Н.**
студент 2 курса
факультет Банковского дела
ПолесГУ
Республика Беларусь, г. Пинск*

ПОВЫШЕНИЕ РОЛИ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА В ЭКОНОМИКЕ

Весь мир постепенно приходит в себя после тяжелого экономического кризиса. Наблюдается увеличение производства, улучшение международных связей, повышение уровня жизни населения. Также и на рынке труда происходят глобальные изменения. В таких условиях необходимо быстро сориентироваться и определить, какие сферы бизнеса наиболее рентабельны, где работают самые лучшие профессионалы, где наибольшая текучесть кадров, каков уровень благосостояния различных стран мира.

Также одним из весьма актуальных вопросов сегодня является проблема стимулирования труда. Среди ученых нет единой точки зрения на определение понятия «стимулирование труда».

- Профессор Н.А. Волгин считает, что стимул – это «побуждение к действию, причина которого интерес (материальный, моральный, личный, коллективный или общественный) как форма реализации потребностей».

- О.С. Вахинский и А.И. Наумов стимулирование называют внешней мотивацией, при которой деятельность человека находится под воздействием мотивов, возникающих при открытом взаимодействии человека и задачи, когда внешняя среда вызывает мотивы, побуждающие человека к решению задачи.

- По мнению А.Я. Кибанова, мотивация и стимулирование, как методы управления трудом, противоположны по направленности: «мотивация направлена на изменение существующего положения, стимулирование – на его закрепление, но при этом они взаимно дополняют друг друга».

- Г.П. Шабанова считает, что процесс использования различных стимулов для мотивирования людей и есть стимулирование, т.е. одно из средств, с помощью которого может осуществляться мотивирование.

Таким образом, существуют различные подходы к определению сущности стимулирования, но общим для них является то, что стимулы – внешние рычаги воздействия на работника, призванные заинтересовать его в достижении тех результатов, которые желает получить работодатель.

Подавляющее большинство специалистов в области трудовых отношений считает, что основой стимулирования труда выступают денежные стимулы, а именно заработная плата. Уровень заработной платы – показатель благополучия компании, отрасли бизнеса и страны в целом. Заработная плата представляет собой один из основных факторов социально-экономической жизни каждой страны, коллектива, человека. Это один из главных индикаторов состояния экономики. Заработная плата является важнейшим стимулирующим фактором инновационной деятельности, а на сегодняшний день инновационная деятельность очень важна и необходима для экономики любой страны.

Стимулирование труда в России заключается в повышении заинтересованности персонала в конечных результатах труда и в качественном выполнении служебных обязанностей. На предприятиях разрабатываются положения об оплате труда и премировании и проводится ежемесячная проверка деятельности. По результатам оценки распределяется расчётный премиальный фонд. Причём ведётся так же динамика успеваемости данного работника. Имеется ряд критериев, по которым оценивается каждая процедура, выполненная работником. На данный момент в России тяжёлые политические условия, однако, это не мешает государству успешно проводить данные мероприятия и в динамике можно наблюдать положительный сдвиг.

Оплата труда обладает для человека абсолютной и безусловной значимостью, т.е. является приоритетной ценностью, важнейшей целью трудовой деятельности. Почему же она оказывает столь сильное стимулирующее воздействие на трудовую деятельность? Чтобы ответить на этот вопрос выделим несколько условий осуществления стимулирующее воздействие заработной платы на трудовую деятельность.

Стимулирование труда в Республике Беларусь так же делится на материальное и нематериальное. На каждом предприятии имеется своя система надбавок, поощрений и премий, работают менеджеры, чья деятельность призвана организовать деятельность трудящихся таким образом, чтобы достичь наилучшего результата, с наиболее благоприятными последствиями для всех сторон. К нематериальным поощрениям относятся:

1. Льготы, связанные с режимом труда и отдыха;
2. Материальные нефинансовые вознаграждения, в том числе подарки сотрудникам к праздникам и тд.;
3. Корпоративные мероприятия;
4. Признание трудовых заслуг;
5. Оснащённость рабочего места;
6. Возможность повышения статуса сотрудника.

В Республике Беларусь, согласно Указу Президента от 28.12.1999 № 770 с дополнениями от 28 мая 2007 г., в структуре стимулирующих выплат повышение за стаж работы по специальности (в отрасли) составляет до 30% тарифной ставки, премия и надбавка за сложность — 20% и 10% планового фонда заработной платы. Это позволяет руководителям устанавливать размеры стимулирующих выплат самостоятельно в пределах определённого фонда. Упор при распределении выплат делается на размер вклада данного работника в конечный результат деятельности организации. Так же постепенно изменяется система тарификации, осуществлён переход к диапазонам разрядов, как в свое время было сделано в реальном секторе экономики. Тем самым предоставляется возможность руководителю в пределах диапазона устанавливать тарификацию работников по каждой конкретной должности, а соответственно, оценивать результативность работы каждого. Не нашло отклика в Республике Беларусь нововведение — возможность применения широко используемой в развитых странах (например, Германии, Швеции и др.) формы стимулирования в виде краткосрочных и годового бонусов. На 2014 год было выплачено всего 28 бонусов руководителям организаций.

Стимулирование труда в Российской Федерации заключается в повышении заинтересованности персонала в конечных результатах труда и в качественном выполнении служебных обязанностей. На предприятиях разрабатываются положения об оплате труда и премировании и проводится ежемесячная проверка деятельности. По результатам оценки распределяется расчётный премиальный фонд. В России стимулирование работников не ограничивается мерами материального поощрения, оно также направлено на

совершенствование индивидуальности работника, становление в нем заинтересованности в хорошем развитии компании. В стимулирование труда входят и другие способы, такие как социальные льготы, моральные поощрения, гуманитарные стимулы к труду и другое. Важно заметить, что разные люди по-разному воспринимают этот вопрос, выбирая для себя разные ценности. Так, для работника, который имеет высокий и стабильный доход, лишнее время для своего досуга может быть гораздо важнее, чем дополнительный заработок, который бы он получил за сверхурочную работу. Для большого количества работников, например, персонала, занимающегося интеллектуальным трудом, более весомым будет почет со стороны коллег. В целом система стимулирования крайне похожа на белорусскую: так же присутствуют нематериальные поощрения, такие как льготы, связанные с режимом труда и отдыха; материальные нефинансовые вознаграждения, в том числе подарки сотрудникам к праздникам и т.д.; корпоративные мероприятия и т.д.

Причём ведётся так же динамика успеваемости данного работника. Имеется ряд критериев, по которым оценивается каждая процедура, выполненная работником. На данный момент в России тяжёлые политические условия, однако это не мешает государству успешно проводить данные мероприятия и в динамике можно наблюдать положительный сдвиг. Среднемесячная номинальная заработная плата, начисленная в 2014 году за I квартал составила 30057 тысяч рублей, за II квартал – 32963 тыс. рублей, за III – 31730 тыс. рублей, за IV квартал 2014 года – 35685 тыс. рублей. За I квартал 2015 года среднемесячная номинальная заработная плата находилась на уровне 31566 тыс. рублей. Такая ситуация говорит о том, что мероприятия, проводимые федерацией, имеют эффект, номинальная заработная плата, начисляемая в 2014 году росла. К концу I квартала 2015 года ситуация выглядит менее оптимистично, так как Россия на данном этапе находится в тяжёлом экономическом и политическом положении, имеются проблемы с валютным курсом, который имеет тенденцию периодически терять свою силу на мировом валютном рынке. Тем не менее, Российская Федерация продолжает проводить все вышеуказанные мероприятия для обеспечения стабильности своего рынка труда.

Украина на данный момент находится в особо тяжёлом положении, она участвует в военных действиях. Также 20 марта 2014 года был ратифицирован договор о присоединении Республики Крым к Российской Федерации, что осложнило экономическую ситуацию в стране, а отсоединение Крыма стало ударом по рынку труда.

Проблема стимулирования труда персонала довольно широко рассматривается в научной и публицистической литературе в работах таких зарубежных авторов как О. Алехин, Г. Беккер, Н. Волгин, Г. Либерман, В. Холетром и отечественных А. Колот, И. Петрова, И. Бондарь, О.Васильева, В. Решетова, В. Ковалев, Е. Атаева и др.

В существующих методах стимулирования труда в Украине имеются существенные недостатки, к которым можно отнести следующие:

1) рост оплаты труда не всегда связан с ростом эффективности. На многих предприятиях используется повременная оплата труда, размер которой не связан с объемами выработки;

2) негибкость системы оплаты труда. Повышение заработной платы в некоторых случаях проводится без связи с результатами труда и их эффективностью. Как следствие, в большинстве случаев ее повышение связано с общегосударственными актами (просмотром минимальной заработной платы);

3) слабая разработанность критериев и показателей учета индивидуального труда отдельного работника[4].

Для обеспечения справедливой оплаты труда работников на предприятии предлагается ряд антикризисных мер. Во-первых, необходимо отслеживать ситуацию на рынке труда, особенно, касательно уровней заработной платы специалистов на аналогичных предприятиях.

Чтобы должным образом мотивировать к труду, уровень заработной платы на предприятии должен соответствовать среднерыночным ее показателям. Во-вторых, нужно повысить уровень осведомленности работников о том, как рассчитывается размер материального вознаграждения. Для этого необходимо объяснить, по каким именно критериям оценивается их работа. Вполне целесообразно привлекать персонал к разработке критериев оплаты труда. Эти критерии должны быть известны работникам и согласованы с ними.

Еще одним важным мероприятием является устранение недовольства системой стимулирования труда. Недовольство может быть вызвано отсутствием дополнительных материальных стимулов, кроме заработной платы, или отсутствие понимания размера дополнительных премий. Как дополнительные материальные стимулы можно использовать путевки на курорты, путевки в санаторий, путевки в лагерь для детей работников, бесплатное обучение работников, тренинги. Несомненно, что в современных условиях рынка огромное внимание должно уделяться совершенствованию премирования. Считается целесообразным осуществлять премирование не только деньгами, но и натуральной оплатой, ценными подарками, командировками за границу, дополнительными отпусками, экскурсиями и прочее.

Система материального стимулирования труда персонала предприятия, кроме зарплат и премий, может содержать пенсионные накопления, получения доли прибыли предприятия, оплату образования (работника или его детей), беспроцентные или льготные займы для приобретения имущества, оплату питания или проезда, оплату их отдыха, оздоровление, лечение и т.д. При установлении средней заработной платы труда работников нужно следить за тем, чтобы рост оплаты труда имел необходимое экономическое обоснование. Так как, при росте удельного веса

фонда оплаты труда в составе доходов, может привести к ухудшению финансирования других направлений расходов предприятия (расходы на рекламу, страхование, и др.) и уменьшение получения прибыли [5].

Таким образом, заработная плата занимает значительное место в системе стимулирования труда. Характерной особенностью стимулирования также является значительное повышение роли премий. При этом премия выступает не только как средство увеличения размера заработной платы, но и как форма признания заслуг отдельного работника в развитии общественного производства. Тем не менее, для некоторых категорий работников (сфер образования, здравоохранения, культуры и спорта) первостепенное значение имеет не заработная плата, а общественная значимость труда, смысл и содержание выполняемой работы. Таких людей комплекс моральных стимулов (награждение орденами и медалями, грамотами и дипломами, присвоение почетных званий, освещение в прессе и т.п.) вдохновляет на трудовую деятельность.

Использованные источники:

1. Учебник / Под ред. О.С. Виханского, А.И. Наумова. – 3-е изд. – М.: Экономистъ, 2014. – 528 с.: ил.
2. Учебник/Под ред. А.Я. Кибанова. — 3-е изд., доп. и перераб. — М.: ИНФРА-М, 2010. — 638 с. — (Высшее образование).
3. Учебник / Под общ. ред. Н.А. Волгина. — М.: Издательство «Экзамен», 2013. — 736 с.
4. Алиев И. М., Горелов Н. А. Политика доходов и заработной платы. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2008. -382с.
5. Адамчук В.В. и др. Экономика труда: Учебник / В.В. Адамчук, Ю.П. Кокин, Р.А. Яковлев; Под ред. В.В. Адамчука. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 2000. – 431 с.

Богомазова А.А.

студент 4 курса

РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева

Россия, г. Москва

ПРОБЛЕМА ИНВЕСТИРОВАНИЯ В СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

Сельское хозяйство продолжает отличаться высокой маржинальностью, что делает этот экономический сектор одним из наиболее перспективным. Однако большие прибыли, как обычно, сопровождаются повышенными рисками.

Инвестирование в сельское хозяйство сразу решает несколько важнейших задач.

Во-первых, большой вклад в общий экономический рост государства.

Во-вторых, растет продовольственный запас страны, что важно с точки зрения национальной безопасности.

В-третьих, создаются новые рабочие места, которые снимают социальную напряженность в гражданском обществе.

Более того, постоянные и грамотные вложения в сельскохозяйственный сектор экономики стимулирует развитие современных инновационных технологий. Аграрный комплекс традиционно тесно соприкасается с машиностроительной отраслью, с химической промышленностью, с биохимией, с энергетическим сектором и другими отраслями производства.

Инвестиции в сельское хозяйство невозможны без существенного вмешательства государства. Лишь государственные институты регулирования имеют возможность привлекать большие потоки капиталов в аграрное производство.

Ни для кого ни секрет, что сельское хозяйство, в конечном счете, производит продукты питания. С учетом того, что население земного шара продолжает увеличиваться высокими темпами, спрос на продуктовые товары будет стабильно повышаться. Для большинства инвестиционных групп этот фактор оказывается решающим для капиталовложений. Сегодня становится все более очевидным, что времена дешевых продуктов питания постепенно уходят в прошлое. В связи с ухудшением экологического фона планеты, с изменением климата и проблемой перенаселения, цены на продуктовые товары продолжают расти из года в год. Это означает, что инвестиции в эту область экономики и в особенности в технологии, которые направлены на сохранение ресурсов, обладает значительными перспективами. При этом это заметно уже сейчас, поскольку эти инвестиции продолжают увеличиваться с невероятными темпами. Главным преимуществом инвестиций в аграрный комплекс являются низкие финансовые риски. Инвесторы могут не беспокоиться из-за слишком больших колебаний цен или из-за изменения спроса.

Несмотря на все положительные факторы сельскохозяйственных инвестиции в России ощущается острая нехватка денежных вложений в эту отрасль.

Сегодня финансовые, кредитные, товарные, лизинговые инвестиции должны направляться туда, где от них будет получен наиболее быстрый и максимальный эффект. Поиск инвестиций является трудной задачей, но еще более трудным делом является обеспечение их эффективного использования.

Доля нашей страны в привлечении мировых инвестиционных ресурсов ничтожно мала - всего 0,5%. Оставляет желать лучшего и структура привлекаемых в Россию ресурсов: удельный вес прямых и портфельных капиталовложений в производственную сферу весьма скромен при высоком уровне вложений в приобретение государственных ценных бумаг, финансово-банковский сектор. Явно неудовлетворительна региональная структура зарубежных инвестиций: 60% приходится на Москву, еще 20 - на девять других регионов и последние 20% - на всю остальную территорию России, охватывающую почти 80 субъектов Федерации.

Главной причиной такой ситуации является отсутствие в России действенной системы стимулирования привлечения иностранных

инвестиций, их защиты, гарантий и страхования. Это выражается в неуважении к договорной дисциплине, высоком уровне и непредсказуемости налогообложения, неразвитости социальной, транспортной и коммуникационной инфраструктур, отсталой системе учета, нестабильности политической, правовой и нормативной систем в целом.

Зарубежная практика и отечественный опыт рыночных преобразований позволяют сделать вывод, что «запуск» инвестиционного процесса, создающего основу для устойчивого роста отечественного производства, может и должен начинаться с отраслей, ориентированных на конечный потребительский спрос, в первую очередь, как это ни парадоксально, с сельскохозяйственного производства, пищевой и легкой промышленности, то есть именно с тех отраслей, которые испытывают наибольший спад производства.

Особое значение сельского хозяйства для стимулирования инвестиционной активности обусловлено тем, что, во-первых, эти отрасли имеют сильную межотраслевую «сцепку», в результате чего инвестиции в их развитие создают наибольший кумулятивный эффект, стимулируя спрос на продукцию смежных отраслей и формируя в них собственный инвестиционный потенциал. Во-вторых, благодаря наиболее низкой капиталоемкости и наименьшим срокам окупаемости капитальных вложений. В-третьих, для продукции этих отраслей характерен массовый и устойчивый спрос на внутреннем рынке.

Приоритетным направлением инвестиционной политики на ближайшую перспективу должна стать и поддержка инвестиций в секторе малого и среднего предпринимательства. Объем инвестиций в этот сектор сегодня оценивается в 7% всех вложений в основной капитал. Для этого не требуется крупных государственных средств. При этом важно инвестиционный спрос, создаваемый при государственной поддержке малого и среднего предпринимательства, ориентировать на отечественных производителей специализированного оборудования для малых форм бизнеса.

Оживление инвестиционной активности является неременным условием выхода предприятий АПК на устойчивую траекторию экономического роста. Как мировой опыт, так и российская действительность свидетельствуют, что без активизации роли государства, местных органов власти в инвестиционном процессе путем его прямого и косвенного регулирования преодоление депрессивного состояния экономики, восстановление и рост экономического потенциала России и ее регионов невозможны.

Основными методами планирования и прогнозирования инвестиций, формирования и разработки инвестиционных проектов для агропромышленных предприятий, отраслей и подкомплексов являются абстрактно-логический, расчетно-конструктивный, статистико-экономический, нормативно-ресурсный и нормативно-балансовый,

программно-целевой с использованием экономико-математического программирования, имитационного моделирования и др.

На уровне сельскохозяйственных предприятий объем инвестиций целесообразно определять на основе отчетных и плановых балансов. С их помощью устанавливается разница между намечаемыми и возможными объемами производства, хранения, переработки, транспортирования зерна во ввозящие субъекты Российской Федерации.

При расчете потребности и инвестициях на производственные цели на региональном уровне за основу могут быть приняты научно обоснованные нормативы потребности в основных производственных фондах, необходимых для производства намеченных объемов зерна, дифференцированные в зависимости от урожайности зерновых культур. Путем умножения прогнозируемых объемов производств зерна на соответствующие нормативные коэффициенты рассчитываются предварительные размеры основных производственных фондов (полная потребность). После этого определяется нормативная потребность в инвестициях по следующей методике:

- 1) полная потребность в инвестициях;
- 2) потребность в основных производственных фондах на конец планового периода;
- 3) фактическое наличие основных производственных фондов;
- 4) ожидаемое выбытие основных производственных фондов за плановый период;
- 5) незавершенное капитальное строительство объектов производственного назначения на начало и конец планового периода.

Использованные источники:

1. <http://rendit.ru>
2. Парахин Ю. Инвестиции в АПК: состояние и перспектива. // АПК: экономика, управление. – 2013г.
3. Бастова М.Т. Инвестиционный процесс в сельском хозяйстве. //Аграрная наука. – 2014г.
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 (13).
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 решения. - Ульяновск: УГСХА, 2015. – С. 147-149.
6. Лапшина, Г.В. Социальные программы как элемент развития сельских территорий / Г.В.Лапшина, Ю.А.Лапшин, А.В.Жирнов // Материалы Международной научно-практической конференции «Организационно-экономический механизм инновационного развития сельского хозяйства в

исследованиях молодых ученых. - - М.: ИПЦ ООО «Принт-ПРО», 2014. – С. 146-149.

*Богомолова Л. Л., к.э.н.
профессор*

Зверева Н.А.

студент 3го курса

Югорский государственный университет

Россия, г. Ханты-Мансийск

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА ОАО "ХАНТЫ-МАНСИЙСКАЯ РАЙОННАЯ АПТЕКА"

Все хозяйственные процессы деятельности предприятий взаимосвязаны и взаимообусловлены. Таким образом, важным вопросом в экономическом анализе является оценка влияния фактора на тот или иной экономический показатель и для этого используют факторный анализ.

Под факторным анализом понимается методика комплексного и системного изучения и измерения воздействия факторов на величину результативных показателей.

Помимо прямого и косвенного методов анализа денежных потоков предлагается использование факторного анализа денежных потоков, построенного на основе коэффициентного метода. В рамках данного метода предлагается изучить динамику различных показателей. Предполагается, что это позволит выявить положительные и отрицательные тенденции, отражающие качество управления денежными средствами организации, а также разработать необходимые мероприятия для оптимизации ими. [1]

Таблица – Анализ показателей рентабельности

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	Абс. отклонение	Отн. отклонение
Сумма денежных притоков (поступления), тыс.руб.	51456	52469	49121	65132	71008	19552	138,00
Сумма денежных оттоков (платежей), тыс.руб.	51685	52450	49855	65193	70956	19271	137,29
Финансовый результат деятельности предприятия, тыс.руб.	3897	258	-1572	-1461	169	-3728	4,34
Средний остаток денежных средств, тыс.руб.	1004,5	899,5	542	144,5	140	-864,5	13,94

Уровень достаточности поступления денежных средств, %	99,56	100,04	98,53	99,91	100,07	0,52	100,52
Рентабельность израсходованных денежных средств, %	7,54	0,49	0	0	0,24	-7,30	3,16
Рентабельность поступивших денежных средств, %	7,57	0,49	0	0	0,24	-7,34	3,14
Рентабельность остатка денежных средств, %	387,95	28,68	0	0	120,71	-267,24	31,12

Уровень достаточности поступления денежных средств в 2009г. составлял 99,6%, в 2010г. он повысился на 0,4% до 100%, в 2011г. уровень достаточности снизился на 1,9% и стал 98,5%, в 2011г. этот показатель вырос на 1,4% до 99,9%, а в 2013г. снова вырос на 0,2% и составил 100,1%.

Оптимальное значение данного показателя 100%. Если значение исследуемого показателя больше 100%, в нашем случае в 2010г. и 2013г., это свидетельствует о превышении поступления денежных средств над их выплатой, следовательно, о возможно неэффективном использовании данного вида активов предприятия.

Если уровень достаточности поступления денежных средств меньше 100%, как в 2009г., 2011г. и 2012г., это также свидетельствует о несбалансированности денежных потоков предприятия в исследуемом периоде времени. Однако такую ситуацию нельзя оценивать однозначно как неудовлетворительную. При недостаточности поступления денежных средств выплаты производятся за счет ранее накопленного остатка (начального остатка денежных средств). Это может не иметь отрицательных последствий в краткосрочный период времени. Оно скажется на результатах деятельности предприятия только в будущем, если превышение выплат над поступлением денежных средств будет сохраняться и приведет к их дефициту.

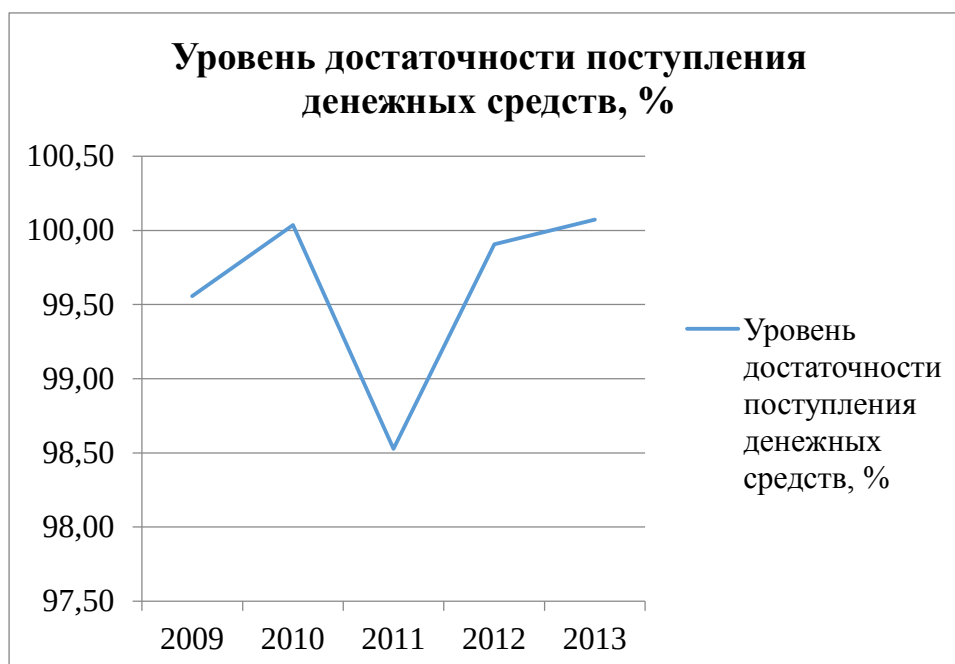


Рис. 1 – Анализ динамики уровня достаточности поступления денежных средств

Уровень достаточности поступления денежных средств имеет нестабильную динамику (рис. 1), самое наибольшее значение достигается в 2013г. – 100,1%, а самое наименьшее значение в 2011г. – 98,53%. Темп роста составляет 100,5%, а абсолютное отклонение 0,5%.

Для оценки эффективности использования денежных средств денежные потоки предприятия и их результат необходимо сопоставить с полученным финансовым результатом, то есть определить их рентабельность.

В зависимости от принимаемых в расчет показателей денежных потоков предприятия можно выделить три группы показателей рентабельности его денежных средств:

- рентабельность израсходованных денежных средств;
- рентабельность поступивших денежных средств;
- рентабельность остатка денежных средств.

Показатели каждой группы характеризуют, сколько рублей прибыли (убытка) приходится соответственно или на один рубль денежных средств, находящихся в распоряжении предприятия в среднем в течение исследуемого периода, или на один рубль денежных средств, израсходованных предприятием за исследуемый период, или на один рубль денежных средств, полученных предприятием за исследуемый период.

Показатели рентабельности, рассчитанные по прибыли, позволяют установить отдачу денежных средств, или, другими словами, определить экономический эффект от использования этого вида средств.

Применительно к 2011г. и 2012г. рентабельность рассчитать невозможно из-за отрицательного финансового результата

Сумма расходов денежных средств в прибыли за 2009г. составляла 7,5%, в 2010г. в 15 раз меньше – 0,5%, а в 2013г. еще меньше на 0,3% и составила 0,2%. За пять лет данный показатель снизился на 7,3%, с 7,5% до 0,2%.

Сумма доходов денежных средств в сумме прибыли также снижается. В 2009г. показатель составлял 7,6%, в 2010г. произошло снижение на 7,1% до 0,5%., а в 2013г. произошло снижение до 0,2%, т.е. на 0,3%. Абсолютное отклонение анализируемого показателя составляет -7,3%.

Снижение рентабельности является отрицательной тенденцией. Как видно из анализа рентабельности израсходованных и поступивших денежных средств имеют практически одну и ту же динамику (рис. 2), их значения практически одинаковые на протяжении анализируемого периода.



Рис. 2 – Анализ динамики рентабельности израсходованных и поступивших денежных средств

В 2011г. и 2012г. рентабельность имеет отрицательное значение, поэтому мы ее не считаем, но к 2013г. рентабельность возросла по двум показателям до 0,2%, это уже является положительным результатом.



Рис. 3 – Анализ динамики рентабельности остатка денежных средств

Рентабельность остатка денежных средств имеет отрицательную тенденцию (рис. 3) на протяжении 2009г. - 2012г., как и все значения рентабельности в 2011г. и 2012г. она имеет отрицательное значение, затем она возрастает до 120,7% в 2013г.

В результате проведенного анализа движения денежных потоков в ОАО "Ханты-Мансийская районная аптека", выявлено, что в целом денежные средства используются неэффективно.

Для более эффективного использования денежных средств организации необходимо точнее скорректировать управление денежными потоками, что позволит не допустить излишнего накопления денежных средств и образованию их дефицита в отдельные временные промежутки.

Использованные источники:

1. Макарьева В. И., Андреева Л. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 264 с.
2. Савицкая Г.В. Экономический анализ: Учебник /Г.В. Савицкая. –12-е изд., испр. И доп. – М.: Новое знание, 2006. – 679с.

*Божевольная З.А., к.э.н.
доцент
кафедра ФиБД
Атласова К.Ю.
магистрант 2 курса
ФГАУ ВПО «Северо-Восточный
федеральный университет имени М. К. Аммосова»
Россия, г. Якутск*

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОАО «САХАТРАНСНЕФТЕГАЗ»

Аннотация: Рассматриваются существующие методики оценки инвестиционной привлекательности предприятия, анализируются их достоинства и недостатки. Оценивается инвестиционная привлекательность предприятия ОАО «Сахатранснефтегаз», представляющего собой крупное промышленное предприятие Республики Саха (Якутия).

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность предприятия, методики оценки инвестиционной привлекательности предприятия.

Поскольку инвестиции подразумевают вложения, соответственно, отвлечение крупной суммы оборотных средств, у многих предприятий возникает необходимость в привлечении заемных средств или инвесторов.

Инвесторы, как правило, заинтересованы в более выгодном вложении собственных средств. Эффективное инвестирование представляется возможным только лишь при определении и сравнении инвестиционной привлекательности различных предприятий. Выбор предприятия, в которое будут вложены инвестиционные ресурсы, является одним из важных и ответственных этапов инвестиционного процесса при отсутствии данной экономической категории инвестиционный процесс объективно теряет смысл [2, с.1].

Целью настоящего исследования являлась оценка инвестиционной привлекательности ОАО «Сахатранснефтегаз», представляющего собой крупное промышленное предприятие Республики Саха (Якутия).

Обзор теоретических источников по теме исследования показал, что оценка инвестиционная привлекательность зависит от внутренних и внешних факторов. К внешним факторам, относятся факторы, которые оказывают косвенное воздействие на инвестиционную привлекательность предприятия, т.е. те факторы, на которые предприятия не способны оказывать прямого воздействия. Внутренние факторы – это факторы, которые оказывают прямое воздействие на инвестиционную привлекательность предприятия и могут им контролироваться [4, с. 43]. Все существующие методики оценки и анализа инвестиционной привлекательности предприятия можно разделить на две группы:

- методики, согласно которым уровень инвестиционной привлекательности предприятия определяется его финансовым состоянием,

а анализ этой привлекательности сводится к анализу финансового состояния. Сюда можно отнести методику, представленную в работе Щиборща К.В. и методику фирмы ИНЭК.

-методики, учитывающие влияние внутренних (причем не только финансовых) и внешних факторов на инвестиционную привлекательность предприятия и на характер ее изменения в зависимости от этих факторов. Сюда можно отнести методики Северюгина Ю.В. [3], Валинуровой Л.С. и Казаковой О.Б., Ендовицкий Д.А. [1].

Проведем обзор преимуществ и недостатков методов оценки инвестиционной привлекательности предприятия (см. табл. 1) для выявления подходящего метода для оценки инвестиционной привлекательности ОАО «Сахатранснефтегаз».

Таблица 1 - Преимущества и недостатки методов оценки инвестиционной привлекательности предприятия

Авторы (фирма) методик оценки инвестиционной привлекательности предприятия	Преимущества метода	Недостатки метода
Л.С. Валинурова, О.Б. Казакова	Учитывает не только финансовый фактор, но и инвестиционные, производственные и кадровые факторы. Данную методику можно использовать для сравнения не только предприятий, отраслей и регионов между собой, но и для сравнения развития предприятий одной или разных отраслей в различных регионах и странах т.к. используется корреляционная матрица для того чтобы исключить показатели, имеющие незначительную связь с объемом инвестиций.	Является самой трудоемкой из данных методов. Так как учитывает 55 факторов.
Ю.В. Севрюгин	Рассматривает не только внутренние факторы, но и внешние факторы. Определяет значение коэффициентов весомости квалитетрическим моделем. Можно провести расчет значений частных коэффициентов инвестиционной привлекательности, характеризующих финансовое состояние, рыночное окружение и корпоративное управление на предприятии.	Отсутствие качественного анализа и законодательно-правовой базы в области инвестирования и налогообложения [1, с.25].
К.В.Щиборщ	Применяется при выборе объекта	Отвлечение внимания

Авторы (фирма) методик оценки инвестиционной привлекательности предприятия	Преимущества метода	Недостатки метода
	инвестирования. Сравнивает возможные объекты (предприятия) инвестирования между собой. Оценка инвестиционной привлекательности проводит в два этапа анализ ограничений, «просеивание» предприятий и рейтинговая оценка предприятий из оставшихся предприятий.	инвестора от возможно слабых сторон деятельности предприятия, а также субъективность и трудоемкость[5, с 37].
Д.А. Ендовицкий	Включает три раздела: общий, специальный и контрольный. Применяет различные методы анализа в системе комплексного анализа инвестиционной привлекательности предприятия, что обеспечивает высокую вероятность получения достоверных результатов.	Трудность в вычислении. Недостаточность данных.
фирма ИНЭК	В зависимости от величины полученного суммарного результата предприятие относится к одной из четырех групп, которое определяет финансовое состояние предприятия.	Включает только расчет финансового состояния предприятия.

Предприятие ОАО «Сахатранснефтегаз» для оценки инвестиционной привлекательности используют методику комплексной оценки финансового состояния предприятия по системе фирмы ИНЭК. Эта методика включает следующие показатели: рентабельность собственного капитала, уровень собственного капитала, коэффициент покрытия внеоборотных активов собственным капиталом, длительность оборота кредиторской задолженности, длительность оборота чистого производственного оборотного капитала.

Из таблицы 1 наиболее приемлемый для оценки инвестиционной привлекательности предприятия ОАО «Сахатранснефтегаз» является метод, предложенный Севрюгиным Ю.В, которое включает не только финансовое состояние предприятия, но и рыночное окружение, и корпоративное управление.

Оценим инвестиционную привлекательность предприятия ОАО «Сахатранснефтегаз» методом Ю.В. Севрюгина. Оценим финансовую часть предприятия ОАО «Сахатранснефтегаз» (см. табл.2).

Таблица 2 - Оценка финансового состояния предприятия ОАО «Сахатранснефтегаз» с 2011 – 2014 гг.

Наименование фактора	Фактическое значение фактора				Балловая оценка факторов с учетом весомости			
	2011	2012	2013	2014	2011	2012	2013	2014
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	0,63	0,43	0,23	0,36	0,12	0,12	0,12	0,12
Коэффициент текущей ликвидности	1,3	2,38	1,7	1,3	0,22	0,22	0,33	0,22
Коэффициент оборачиваемости активов	0,26	0,31	0,33	0,33	0,13	0,13	0,13	0,13
Рентабельность продаж по чистой прибыли	0,82	4,15	3,3	3,5	0,08	0,08	0,08	0,08
Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли	0,33	1,71	1,36	1,51	0,06	0,06	0,06	0,06

Источник: [6]

Из таблицы 2 следует, что максимальное значение по всем годам имеет только коэффициент соотношения заемных и собственных средств. Наименьшие значения имеют следующие факторы: коэффициент оборачиваемости активов, рентабельность продаж по чистой прибыли и рентабельность собственного капитала по чистой прибыли. В 2011, 2012 и 2014 годах коэффициент текущей ликвидности принимает средний балл, а в 2013 году максимальный балл.

Проведем расчет значений финансового состояния предприятия (см. табл. 3).

Таблица 3 – Уровень инвестиционной привлекательности предприятия ОАО «Сахатранснефтегаз»

финансовое состояние	Фактическое суммарное количество баллов				Коэффициенты инвестиционной привлекательности				Уровень инвестиционной привлекательности
	2011	2012	2013	2014	2011	2012	2013	2014	
	0,53	0,64	0,53	0,61	0,42	0,51	0,42	0,48	Низкая

Из данных таблицы 3 следует, что уровень инвестиционной привлекательности финансового состояния предприятия ОАО «Сахатранснефтегаз», согласно коэффициентам инвестиционной привлекательности находится на низком уровне.

Оценим рыночное окружение предприятия ОАО «Сахатранснефтегаз» (см. табл. 4)

Таблица 4 - Оценка рыночного окружения предприятия ОАО «Сахатранснефтегаз»

Наименование фактора	Фактическое значение фактора	Балловая оценка факторов с учетом весомости
	2011 - 2014	2011 - 2014
Инвестиционный климат региона, в котором находится предприятие	Неблагоприятный	0,06
Инвестиционная привлекательность отрасли, к которой принадлежит предприятие	Высокая	0,09
Географический рынок сбыта продукции	Региональный	0,06
Стадия жизненного цикла основного вида продукции	Зрелость	0,08
Степень конкуренции на товарном рынке	Низкая	0,18
Экологическая нагрузка на природную среду	Незначительная	0,06
Развитость транспортной инфраструктуры	3 вида транспорта	0,06

Инвестиционная привлекательность региона определялась из оценки рейтингового агентства «Эксперт». Рыночное окружение предприятия находится на среднем уровне.

Оценим корпоративное управление предприятия ОАО «Сахатранснефтегаз» (см. табл. 5).

Таблица 5 - Оценка корпоративного управления предприятия ОАО «Сахатранснефтегаз»

Наименование фактора	Фактическое значение фактора	Балловая оценка факторов с учетом весомости
	2011 - 2014	2011 - 2014
Доля голосов неподконтрольных менеджменту в уставном капитале	До 25%	0,05
Доля государственной собственности в уставном капитале	Более 25%	0,05
Доля акций в свободном обращении на вторичном рынке	До 25%	0,05
Размер вознаграждения членам совета директоров	Вознаграждения не выплачивается	0,04

Наименование фактора	Фактическое значение фактора	Балловая оценка факторов с учетом весомости
	2011 - 2014	2011 - 2014
Финансовая прозрачность и раскрытие информации	Раскрытие предусмотренной законодательством отчетности в СМИ и сети Интернет	0,21
Соблюдение прав мелких акционеров по управлению предприятием	Рассылка по почте уведомлений и документов для голосования на собрании акционеров	0,09
Дивидендные выплаты за последний финансовый год	Выплачивались по обыкновенным акциям	0,09

Данные корпоративного управления следуют из кодекса и устава предприятия ОАО «Сахатранснефтегаз». Корпоративное управление предприятия находится на среднем уровне.

Фактическая сумма количества баллов инвестиционной привлекательности предприятия в 2011 г., в 2013 г. и 2014 г. составляет 1,7 и интегральные коэффициенты инвестиционной привлекательности составили, соответственно, 0,57 и 0,59. В 2012 году фактическая сумма баллов – 1,89, интегральный коэффициент инвестиционной привлекательности – 0,63. Предприятие в целом находится на среднем уровне инвестиционной привлекательности по методу Севрюгина Ю.В.

Для оценки инвестиционной привлекательности предприятия ОАО «Сахатранснефтегаз» предлагаем использовать метод, предложенный Ю.В. Севрюгиным.

Использованные источники:

- 1.Иванов В.А., Авакян К.Г. Сравнительный анализ методик оценки инвестиционной привлекательности предприятия// Экономика и право – 2010 – №3 – С.22–28.
- 2.Кириченко А.В. Классификация подходов к содержанию понятия «инвестиционная привлекательность» предприятия в сфере туризма // Сибирский Торгово-Экономический Журнал – 2009 - № 9 – С 1 - 6.
- 3.Севрюгин Ю.В. Оценка инвестиционной привлекательности промышленного предприятия: автореф. диссертации к.э.н. Ижевск, 2004. 27с.
- 4.Ростиславов Р.А. Инвестиционная привлекательность предприятия и факторы, влияющие на неё // Известия Тульского Государственного Университета. Экономические и Юридические Науки 2011. № 1-1. С 38 - 46

5.Чараева М.В. К вопросу о выборе методики оценки инвестиционной привлекательности предприятий // Финансы и кредит – 2012 – №14(494) – С.34-40

6.Годовые отчеты предприятия [Электронный ресурс] / Сайт ОАО «Сахатранснефтегаз», 2015.// Режим доступа: <http://www.oaostng.ru/?q=disclosure/annual-reports>

Бокарева В.Б., к.с.н.

СОЦИАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПЛАНИРОВАНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

С целью повышения эффективности организационного планирования определены социальные технологии, которые необходимо использовать в данном процессе.

Ключевые слова

Организация, планирование, социальные технологии.

Под «организацией» подразумевается и функция управления, и объединение людей, действующих с конкретной целью по определенным правилам. Любая организация должна располагать такими важными ресурсами, как капитал, информация, материалы, оборудование и технология.

Организация должна быть управляема. Для разработки и применения стратегии и тактики предприятия необходима соответствующая организационная структура, обеспечивающая эффективное планирование.

К базовым функциям управления относятся: планирование (прогнозирование, моделирование, программирование), организация, мотивация и контроль.

Планирование в широком понимании представляет собой процесс выбора целей и решений, необходимых для достижения выбранных целей. В более узком понимании планирование - это вид управленческой деятельности, способ оптимизации действий хозяйствующего субъекта. [2, с. 113-115].

Планирование деятельности организации включает несколько этапов: подробная и объективная оценка состояния дел на предприятии, определение ее возможностей; формулировка целей (главной, промежуточных и второстепенных) и способов достижения и подборка методов оперативного контроля.

Планирование определяется теми задачами, которые ставит перед собой предприятие в перспективе. Планирование подразделяется на: долгосрочное, среднесрочное и краткосрочное. Важнейшими показателями деятельности малого и среднего коммерческого предприятия, которые ставятся в центр планирования, являются объем продаж, доля на рынке и прибыль.

С точки зрения Э.А. Уткина планирование деятельности предприятия классифицируется по трем признакам: степень неопределенности, временная ориентация идей планирования, горизонт планирования.

С позиции технологизации проблематики повышения эффективности организационного планирования актуальны известные четыре типа планирования (И.К. Шевченко):

1. Реактивное планирование, нацеленное в прошлое - любая проблема при этом исследуется с точки зрения ее прошлого развития. Как правило, такое планирование осуществляется снизу вверх.

2. Инактивное планирование, выстраиваемое на удовлетворении текущим положением дел. Предприниматели в данном случае ориентируются на поддержание стабильности и не настроены на существенные изменения.

3. Преактивное планирование - ориентируется на будущие изменения и на поиск оптимальных решений, оно осуществляется сверху вниз.

4. Интерактивное планирование – представляет собой идеальную модель, в основе которой определенные сознательные действия людей, принимающих управленческие решения.

Практика показывает, что зачастую в малых и средних коммерческих организациях реализуется инактивное планирование, хотя технологиям преактивного планирования предается все больше значения.

Существенно, что перед социальным управлением стоит задача более продуктивно использовать социальные ресурсы малого предпринимательства для эффективного достижения общественных целей.

Итак, отдельный представитель коммерческой организации является как субъектом, так и объектом управления. Руководитель не только усваивает общественные нормы и ценности, но в процессе социализации преобразует их, используя свою творческую энергию, характер и волю, оказывает обратное влияние на многие социальные группы, участвует в формировании тенденций. В связи с этим сейчас одной из важнейших задач современной социальной системы является необходимость определения творческого потенциала личности, использования способностей в конкретных областях (в том числе и в управлении малым бизнесом) для достижения целей на благо общества.

Поэтому формальные и неформальные субъекты, участвующие в планировании организационной деятельности, должны делать установку на творческую личность, на использование ее таланта в различных сферах, что во многом обеспечит процветание социально-экономической системы. Все это дает основания к разработке концептуальной модели социального управления: в центре системы регулирования располагается личность с набором психологических и профессиональных качеств, которые необходимо использовать максимально эффективно применительно к современным условиям.

Структурно-функциональный анализ показывает, что на предприятие в процессе планирования одновременно воздействуют базовые системы с определенным инструментарием: административная, социальная, культурная, рыночная. Исходя из этого актуально рассмотрение принципов социального управления организацией, под которыми подразумеваются правила, основные положения и нормативы поведения. Принципы определяют требования к системе, структуре и процессу планирования организационной деятельности, они представляют собой главенствующие идеи, отражающие состояние развития управленческих отношений.

В этой связи основными принципами планирования выступают: системность, иерархичность, приоритетность стратегических целей, рациональность, эффективность, необходимое разнообразие, обратная связь, сочетание единоначалия и коллегиальности, ситуационность, гуманизм, нравственность, гласность в принятии решения.

Так, правила воздействия на предприятие реализуются с помощью комплекса методов социального управления. Конечно, правила планирования позволяют формировать адаптированную систему методов и при необходимости вычленив каждый метод. Отсюда следует, что принципы социального управления как ориентир социальной технологизации планирования организационной деятельности обладают следующими функциональными свойствами:

- основываются на законах развития общества, на законах управления;
- соответствуют целям социального управления и отражают основные свойства и связи управления;
- учитывают временные и территориальные аспекты явлений и процессов;
- в необходимых случаях получают оформление и закрепление в различных нормативных документах.

Сущность социальных технологий может быть раскрыта через систему выявления и использования потенциала организации как социальной системы, планирование эффективного использования человеческого ресурса в соответствии с целями системы и посредством совокупности методов, процедур, операций, приемов специального воздействия.

Социальное управление внешней средой предприятия малого бизнеса обеспечивает его взаимодействие с системными структурами экономического комплекса государства. Его специфика – решение проблем: рационализации правовой базы, регулирующей сферу малого бизнеса; развития инфраструктуры предпринимательства; создания новых социальных механизмов управления малым бизнесом; обеспечения финансовой, материально-технической поддержки и социальной защиты предпринимателей. Специфика социального управления внутренней средой предприятия малого бизнеса заключается в укреплении взаимосвязи ее подсистем: административной, ресурсной, технологической, технической, коммуникационно-информационной, кадровой и других.

Социальное управление – это управление социальными системами, особое проявление сознания, воли и устремления людей, выражающееся в системно организованной совокупности человеческих знаний и деятельности.

Социальная технология – это формализованная процедура социального воздействия на социальные объекты, процессы, отношения и явления в соответствии с заранее разработанным планом с целью приведения социального объекта в определенное состояние. [1, с. 340].

Выделены следующие социальные технологии в системе управления коммерческой организацией:

- Конкурсно-состязательные социальные технологии в будущем рационализируют социально-административные меры управления бизнесом, поскольку направлены на осуществление программ развития предпринимательства, проведение конкурсов на выполнение государственных заказов, организацию выставок, ярмарок и т.д.

- Социальная технология кураторства малого бизнеса повысит эффективность деятельности предпринимателей посредством программы предоставления им поэтапной консультационной помощи со стороны специализированных организаций и успешных предприятий.

- Социальные технологии формирования традиций предпринимательства будут содействовать разработке единых стандартов восприятия малого бизнеса в обществе; формированию целостного пространства, обеспечивающего беспрепятственное развитие малого бизнеса; повышению социальной значимости предпринимательства.

- Социальный мониторинг как социальная технология реализует регулярное отслеживание эффективности мер управления малым бизнесом на федеральном и региональном уровне; на основании этих данных будет составляться объективная оценка.

- Социальное проектирование деятельности малого бизнеса позволит получать результаты, соответствующие определенным требованиям социально-экономической системы, и максимально эффективно использовать все виды ресурсов.

- Технология социальной адаптации содействует быстрому внедрению начинающих предпринимателей в коммерческую деятельность, стимулирует их долгосрочное развитие; поддержанию специализированных ассоциаций и фондов.

- Социально-коммуникативные технологии позволят реализовать разработку информационной поддержки малого бизнеса; обеспечение эффективной коммуникации и разрешение конфликтов.

- Селективные технологии создадут новые формы повышения эффективности деятельности малого бизнеса, работоспособные механизмы поддержки предприятия.

- Технология социального прогнозирования концептуализирует и систематизирует процесс прогнозирования развития малого бизнеса; содействует поиску и разработке его оптимальных форм развития.

- Социальный контроль как социальная технология позволит усилить политическую поддержку малого бизнеса; развить гражданскую активность предпринимателей и различных социальных групп.

- Информационно-коммуникационные социальные технологии создадут удобное пространство для развития малого бизнеса; позволят предпринимателям оперативно получать актуальную и объективную информацию о возможностях их деятельности.

- Социальная технология формирования положительного имиджа малого бизнеса в значительной степени повлияет на концептуализацию образа российского малого предпринимателя; повысит престиж этой деятельности; усилит мотивацию среди разных групп населения на создание собственного малого бизнеса.

- Социальная технология формирования корпоративной культуры малого бизнеса окажет содействие сплочению трудового коллектива малого предприятия, укрепит мотивацию предпринимателей и их персонала на повышение эффективности деятельности.

В планировании деятельности организации целесообразно применять следующие социальные технологии.

1. Социальное проектирование деятельности малого бизнеса позволит получать результаты, соответствующие определенным требованиям социально-экономической системы, и максимально эффективно использовать все виды ресурсов.

2. Технология социального прогнозирования концептуализирует и систематизирует процесс прогнозирования развития малого бизнеса; содействует поиску и разработке его оптимальных форм развития.

3. Социальный контроль как социальная технология позволит усилить политическую поддержку малого бизнеса; развить гражданскую активность предпринимателей и различных социальных групп.

Реализация технологий проектирования, прогнозирования и социального контроля на этапах стратегического, тактического и операционного планирования организационной деятельности, содействует достижению:

- повышает общий качественный уровень планирования;
- развивает нематериальную мотивацию сотрудников на деятельность;
- улучшает качество внутриорганизационной и внешней коммуникации;
- создают предпосылки для повышения самообразования, повышения профессионального уровня сотрудников;
- усиливает информационный ресурс организации;
- содействуют более рациональному распределению ресурсов.

Социальные технологии в организационном управленческом планировании позволяют рационализировать процессы на этом этапе: стабилизация социально-экономических условий; совершенствование механизмов доступного получения ресурсов; создание системы сбора, хранения, обработки и передачи доступной и достоверной информации о состоянии и перспективах развития условий; разработку системы внедрения новых средств и решений.

Использованные источники:

- 1.Бокарева, В.Б. Социальные технологии в системе управления малым бизнесом. - М.: ООО «Спутник+», 2013.
- 2.Шевченко, И.К. Организация предпринимательской деятельности. - Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2009.

*Болд Н.
студент 1- го курса магистратуры
Национальный исследовательский
Томский Политехнический университет
Российская Федерация, г.Томск*

**THE CONCEPT AND ESSENCE OF SMALL AND MEDIUM-SIZED
BUSINESSES**

**ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ МАЛОГО И СРЕДНЕГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Keywords: Partnership, labor, business, competitor

Ключевые слова: партнерство, труд, бизнес, конкурент

Актуальность: Опыт нашей страны показывает, что в переходный период преобразования затрагивают все слои общества, поэтому с особой актуальностью предстают социальные проблемы.

В процессе реформирования следует уделять серьезное внимание решению таких проблем, как повышение жизненного уровня населения, рост доходов граждан, снижение бедности и безработицы, уменьшение разрыва между максимальным и минимальным уровнем доходов, и выравнивание уровней социально-экономического развития отдельных аймаков

Аннотация: Мировая практика убедительно свидетельствует, что в условиях современной рыночной экономики сектор малого предпринимательства оказывает существенное влияние на развитие народного хозяйства, решение социальных проблем и проблемы занятости населения. По численности работающих, по объему производимых и реализуемых товаров, выполняемых работ и оказываемых услуг субъекты малого среднего предпринимательства практически во всех экономически развитых странах играют очень важную роль.

В первые термин "бизнес" в экономической литературе известный английский экономист в конце семнадцатого и в начале восемнадцатого века. Р. Кантильона. По его мнению предпринимателя - лицо, действующее в

условиях риска. Источник богатства он считал землю и труд, которые определяют действительную стоимость экономических выгод. Позже известный экономист Б.Французский (1767-1832) в своей книге "Трактат политической экономии" сформулировал определение предпринимательской деятельности. По его определению, предприниматель - кто-то, кто на свой страх и риск, необходимое для производства какого-либо продукта в свою пользу. Доходы предприниматель вознаграждением за его работу, за его способность организовать производство и сбыт, чтобы обеспечить "дух порядка».

Американский экономист Джон. Б. Кларк писал: ". Свободная конкуренция, как правило, работают, что создается трудом, капиталистическая - что создает капитал, и предприниматели - что создает координирующую функцию американский экономист Джозеф Шумпетер в своей книге" Теория экономического развития "писал, что" Основной движущей силой экономического развития является новые идеи и предложения, так толкать и реализовать новые идеи и предложения именно малые и средние предприятия "Согласно британский экономист Ф.А. Хайека« Бизнес »-. это поиск и изучение новых экономических возможности и поведение, а не деятельность Шапкин В Он дал следующее определение малых форм предпринимательства "Малый бизнес -.. это неотъемлемая часть системы индустриальные экономические отношения рыночной экономики, обеспечивая его инновационную деятельность и поддерживать среду параллелизма . "Это дает описание интересах бизнеса, содержащейся в книге" рынок предпринимательства "Предпринимательство -. деятельность, которая связана с инвестициями в целях получения прибыли за счет сочетания личной выгоды с общественной пользой.

Такая постановка дела при условии, чтобы нам одним из самых успешных. Это формировка отличается от приведенного в Законе Монголии 10 октября 1990 года "О предприятиях и предпринимательской деятельности». Предпринимательство (предпринимательская деятельность) инициатива предусматривает самостоятельную деятельность граждан и их объединений, направленную на получение прибыли. Как мы видим, здесь не важным элементом определения предпринимательства - указание на необходимость сочетать личную выгоду из общественного блага.

Одним из критериев классификации предпринимательства является его размер. Для уточнения предмета исследования рассмотрим понятие "малого предприятия" или "малого бизнеса". Исторически сложилось так, малого бизнеса зависит экономическая активность, ориентированная на местном рынке товаров и услуг. Ее столицей был ограничен, владельца и предприниматель, наиболее часто в сочетании в одном лице. Такие предприятия были независимы от крупного бизнеса, уплаты налогов, они не нуждаются в поддержке государства и не сотрудничают друг с другом. Это классическое определение малого бизнеса. На наш взгляд, глобальная экономическая наука еще не сформировали единую систему критериев для

классификации субъектов хозяйствования в категорию малых предприятий. Некоторые эксперты считают, что попытка выработать общую или общее определение изначально не соответствует. Это связано, прежде всего, с разницей в объективных условиях развития экономики отдельных стран и секторов, а также необходимость дифференцированного подхода к определению этой категории в зависимости от цели его использования. Ученые К. Серые и Джон. Стениурт заключает по этому поводу: "Нет универсального определения малого предприятия не может быть достаточным для всех задач, которые он должен быть не только для универсального определения задач, как разделение компании из малых, средних или больших, чтобы сделать полезные обобщения о. малых, средних и крупных предприятий".

Таблица 1.1

Классификация малых и средних предприятий развитых стран
(по численности работающих на предприятии)*

Страны	Размер предприятий (по численности работающих)			
	мелкие	малые	средние	крупные
Страны ЕС	1-9	10-49	50-249	свыше 250
Великобритания	1-24	25-99	до 200	свыше 200
Франция	1-9	10-49	50-200	свыше 200
Германия	1-9	10-49	50-499	свыше 500
Швеция	до 200			свыше 200
Япония	1-10	11-50	50-500	свыше 500
• в промышленности		до 300		
• в оптовой торговле		до 100		
• в розничной торговле		до 50		
Российская Федерация	1-30	31-100	100-250	свыше 250
США	1-24	25-99	100-499	свыше 500
• в промышленности		до 250		
• в оптовой торговле		до 100		
• в розничной торговле		до 50		
Всемирный банк	1-19	20-99	100-499	свыше 500
Монголия		1-19	20-199	свыше 200
• в промышленности		до 9	10-49	свыше 50
• в сфере обслуживания		до 9	10-149	свыше 150
• в оптовой торговле		до 9	10-49	свыше 50
• в розничной торговле				

*Источник: <http://www.MongoliaTrade.mn>

В Европе она была принята критерии для определения микро-, малого и среднего бизнеса 6 мая 2002 года, вступил в силу с 2005 года.:

- средние предприятия - численностью от 50 до 249 сотрудников, с оборотом до 50,0 млн. Евро в год с баланса компании на 43,0 млн. Евро;
- малые предприятия - численностью 10-49 сотрудников, ограничить сферу оборота и баланса - 10,0 млн. Евро;

- микропредприятия - с менее чем 10 работников, ограничить объем трафика и балансе - 2,0 млн. Евро.

Вопрос об определении малых и средних предприятий, его ключевых особенностей и черт в равной степени актуальна для современной Монголии. Определение проблемы малых и средних предприятий имеет не только теоретическое значение. Точное определение объекта позволяет, во-первых, право на проведение аналитического учета хозяйственной деятельности в этом секторе и обеспечить его вклад в экономическое развитие страны, а во-вторых, разработать программу налоговых, кредитных и финансовых, административных и государственная поддержка малого и среднего бизнеса.

Определение малых и средних предприятий может быть сформулирована с использованием качественных и количественных критериев. В рамках качественного подхода определение малого предприятия формулируется путем извлечения характерные черты его функционирования. Этот подход позволяет рассматривать малый бизнес, а не как большое разнообразие мелких компаний, а также организации, функционирование которых отличается от основной жизнедеятельности компании ряд специфических особенностей, а именно: высокой степенью неопределенности потенциально более высокую степень восприимчивости к техническому, организационных, управленческих инноваций и постоянного и изменчивости принудительного необходимости постоянно приспосабливаться к изменениям во внешней среде и, следовательно, изменен внутренне. Таким образом, вы можете объединить маленькие и средние предприятия в частности, отличается от крупных корпораций типологические формы бизнеса конкретных проблем, методов и способов организации и ведения бизнеса, особенно в доме управления и строить отношения с государством и корпоративным сектором экономики. Качественные критерии для малого бизнеса включают в себя:

- относительно небольшое число производимых продуктов (услуг);
- относительно ограниченные ресурсы (финансовые, человеческие, и т.д.) и преимущественное использование децентрализованных (неофициальный) источников финансирования, которые практически не позволяют выйти за рамки основного бизнеса;
- Высокой организационной и функциональной гибкости и мобильности;
- менее развитая система управления относительно простые процедуры оценки и контроля стратегического положения компании;
- бессистемное управление, распространенность "общим управлением смысле";
- концентрация большинства акций и, соответственно, руководящих должностях в основания предприятия и / или их родственников (собственности и контроля зачастую не разделены);

- способность приобретать лишь ограниченные (локальные) сегменты рынка;
- устойчивое стремление сохранить независимость юридической фирмы;
- уязвимость к неблагоприятным изменениям в макро- и микро-средах компании, отсутствие стабильности в кризисных ситуациях, часто заставляя владельцев малого бизнеса, чтобы прекратить бизнес или уход в теневой сектор фактически не контролируемые государством;
- четкий фокус на рынке, свободной торговли и конкурентоспособные механизмы самовоспроизводства.

В рамках количественного подхода, наиболее часто используемых показателей, таких как число сотрудников, годовой оборот (продажи), и балансовой стоимостью активов. Существующие определения основаны только на одном из этих критериев, или можно считать их комбинацию. Концепция малого бизнеса, разработан на основе количественных критериев, являются наиболее распространенными. Это обусловлено, главным образом, с удобством их применения и относительной доступности исследований. Тем не менее, консенсус по конкретным параметрам и пределы этих критериев меняются, как правило, мало используется даже в пределах одной страны, не говоря уже о международном уровне, что делает их трудно использовать для сравнительного анализа. Используя только количественные критерии для классификации предприятий малого и среднего бизнеса достаточно. В целом это может привести к целому ряду причин, характеризуется недостаточного количественного подхода к определению бизнеса, а именно, отсутствие сопоставимости целью бизнес-среды в различных секторах экономики, что требует корректировки концепции малые предприятия в каждой стране и отрасли, что, определение не только набор используемых параметров, но также количество каждого из них; различия между странами в методе расчета таких количественных критериев, таких, как объем продаж, оборота, активов и т.д., которые на практике могут привести к подмене объекта сопоставления при сравнении вклад этой категории предприятий в макрос экономическое развитие; очевидные различия количественные критерии (например, число работников) в обозначении предприятия к категории малого бизнеса в различных странах.

На практике, выбор конкретного подхода к описанию категории "малого бизнеса" (или их комбинированного использования) определяется характером задачи исследования: Решение некоторых проблем требует строгого формального определения, для других достаточно общего согласованных подходов к пониманию содержания понятия отчетности. Количество проблемных областей требует использования двух групп показателей; В частности, по мнению некоторых экспертов, одновременное использование количественных и качественных критериев

должно быть основано изучить любые малого бизнеса (как на микро- и макроуровне).

Использованные источники:

1. Лундэнбазар Х. Развитие малого среднего предпринимательства Монголии: Учебное пособие. 2011.
2. Кантильон Р. Опыт о природе торговли вообще. (Впервые опубликована в 1755 г.)
3. Сей Ж. Б. Трактат политической экономики. Учебное пособие М. 1896.
4. Кларк Дж. Б. Распределение богатства. Учебное пособие 1934.
5. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Учебное пособие 1982.

*Болотова Я. С.
студент 3 курса
Яковлева Н. А., к. э. н.
научный руководитель, доцент
ФГБОУ ВПО "Орловский государственный
аграрный университет"
Россия, г. Орёл*

**АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ
СРЕДСТВ ОАО «ОРЛОВСКИЕ ЧЕРНОЗЁМЫ»**

Аннотация: данная статья охватывает вопрос эффективности использования оборотных средств ОАО «Орловские чернозёмы». Рассмотрены показатели обеспеченности и эффективности использования оборотного капитала.

Ключевые слова: оборотный капитал, эффективность, деловая активность.

Открытое акционерное общество «Орловские чернозёмы» - одно из крупнейших предприятий Орловской области, занимающееся производством и продажей сельскохозяйственных товаров: зерновых культур, продукции растениеводства и животноводства, объединяющее аграрную индустрию в Кромском, Залегощенском и Глазуновском районах.

ОАО «Орловские Чернозёмы» действует в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации и Федеральным законом Российской Федерации «Об акционерных обществах» является юридическим лицом и строит свою деятельность на основании Устава и действующего законодательства Российской Федерации.

Оборотные средства – это денежные средства, авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения с целью обеспечения непрерывного процесса производства и реализации продукции.

Ведущий метод анализа эффективности использования оборотных средств организации - коэффициентный анализ. [1] Рассмотрим использование на ОАО «Орловские чернозёмы» оборотных средств в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели эффективности использования оборотных средств ОАО "Орловские чернозёмы" за 2012-2014 гг. [2]

Показатели	Годы			Темп роста 2014г. к 2012г.
	2012	2013	2014	
Исходные данные				
Среднегодовая стоимость оборотных активов, тыс. руб.	900298	1004908,5	1024499	113,79
Площадь сельскохозяйственных угодий, га	24875	24875	24875	100
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	547178	765855	914726	167,17
Материальные затраты, тыс.руб.	323753	355277	359923	111,17
Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	381150	429371	452792	118,79
Чистая прибыль, тыс. руб.	7334	10714	11699	159,52
Среднегодовая численность работников, занятых в с.-х. производстве, чел.	459	535	478	104,31
Расчетные величины				
Материалооснащенность (на 100 га сельскохозяйственных угодий), тыс.руб.	7,7	7,0	6,9	89,62
Материаловооруженность, тыс.руб./чел	0,14	0,2	0,13	92,85
Приходится на 100 руб. основных средств оборотных средств, руб.	236,2	234,1	226,3	95,73
Материалоотдача, руб./руб.	1,69	2,16	2,54	150,29
Материалоёмкость, руб./руб.	0,59	0,46	0,39	66,1
Рентабельность использования оборотных активов, %	0,4	1,1	1,2	171,42

На основе данной можно сделать вывод о повышении уровня обеспеченности оборотными средствами. Например, снижение материаловооружённости в 2013г. по сравнению с 2012г. вызвано сокращением численности работников на 76 чел. и увеличением стоимости оборотных средств. Увеличение материалоотдачи на 0,85 тыс.руб., и снижение материалоемкости 0,2 тыс.руб. свидетельствуют об экономии ресурсов и росте эффективности производства в целом. Увеличение материалоотдачи происходит из - за увеличения выручки на 367578 тыс.руб. по сравнению с увеличением материальных затрат на 36170 тыс.руб.

Показатели деловой активности относятся к показателям, дающим информацию об эффективности работы организации. [1] Произведем расчет показателей деловой активности ОАО «Орловские Черноземы».

Таблица 2 –Показатели деловой активности ОАО «Орловские Черноземы» в 2012-2014 гг. [2]

Показатели	2012г.	2013г.	2014г.	Абсолютное отклонение (+;-) 2014г. от	
				2012г.	2013г.
1. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, оборотов	0,6	0,8	0,9	0,3	0,1
2. Продолжительность оборота оборотных средств, дн.	608	456	405	-203	-51
3. Коэффициент оборачиваемости производственных запасов, оборотов	1,2	1,4	1,5	0,3	0,1
4. Продолжительность оборота производственных запасов, дн.	304	261	243	-61	-18
5. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, оборотов	1,02	1,4	1,8	0,78	0,4
6. Продолжительность оборота дебиторской задолженности, дн.	358	261	203	-155	-58
7. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, оборотов	0,2	0,3	0,3	0,1	0
8. Продолжительность оборота кредиторской задолженности, дн.	1825	1217	1217	-608	0

Анализируя приведенную таблицу, отметим, что показатели деловой активности ОАО «Орловские чернозёмы» в 2011-2013 гг. имеют тенденцию как к снижению, так и к повышению. Так в 2013 г. произошло снижение продолжительности оборота производственных запасов на 61 день по отношению к показателю 2011 г., что позволяет сделать вывод о накоплении запасов организации. Снижение длительности оборота оборотных средств в 2013 г. на 203 дней по отношению к показателю 2011 г. свидетельствует об улучшении использования оборотных средств. Снижение длительности оборота дебиторской задолженности в 2013 г. на 155 дней по отношению к показателю 2011г. свидетельствует об сокращении времени погашения дебиторской задолженности.

Таким образом, можно сделать вывод: что выше рассмотренные показатели являются неотъемлемой частью экономического анализа деятельности предприятия. В современных условиях каждое предприятие самостоятельно выбирают тактику и стратегию ведения своего развития.

Использованные источники:

1. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.:ИНФРА-М, 2007. – 512 с.
2. Бухгалтерская отчётность ОАО "Орловские чернозёмы" за 2012-2014 гг.

*Болотова Я.С.
студент 3 курса
Плахов А.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
ФГБОУ ВПО "Орловский
государственный аграрный университет"
Россия, г. Орёл*

АНАЛИЗ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВВЕДЕНИЯ ПРОГРЕССИВНОЙ ШКАЛЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПО НДФЛ

Аннотация: в данной статье проанализированы доходы консолидированного бюджета Орловской области в 2012 - 2014 гг.

Ключевые слова: налог на доходы физических лиц, налог на роскошь, прогрессивное налогообложение, консолидированный бюджет.

В настоящее время, согласно действующему законодательству Российской Федерации налог на доходы физических лиц является одним из видов прямых налогов. Исчисляется он в процентах от совокупного дохода физических лиц без включения в налоговую базу налоговых вычетов и сумм, освобожденных от налогообложения. НДФЛ уплачивается со всех видов доходов, полученных в календарном году, как в денежной, так и в натуральной форме. Налогоплательщиками НДФЛ в РФ признаются физические лица, являющиеся налоговыми резидентами РФ, и физические лица, получающие доходы от источников в РФ и не являющиеся налоговыми резидентами РФ. Налоговый период составляет один календарный год.

Анализ налоговых поступлений НДФЛ в Орловской области за 2012-2014 гг. проведем, рассмотрев структуру доходов консолидированного бюджета Орловской области в 2012-2014 гг. и динамику налоговых поступлений.

Таблица 1 - Доходы консолидированного бюджета Орловской области 2012-2014 гг., млн. руб. [2]

Виды доходов	2012г.	2013г.	2014 г.	Темп роста 2014 г. к 2012 г., в %
Налоговые доходы, всего	12366290	13869802	14651339	118,5
Налог на прибыль организаций	3122618	3455068	2933276	93,9
Налог на доходы физических лиц	6099723	6939725	7859035	128,8
Акцизы	233839	138518	142832	61,1
Налог на имущество организаций	1948286	2157218	2449613	125,7
Транспортный налог	454068	492323	563809	124,2

Земельный налог	508326	575530	604759	118,9
Налог на добычу полезных ископаемых	11503	14969	15522	134,9
Прочие налоговые доходы	4397	3465	4190	95,3
Всего по налоговым и другим доходам	12370687	13873267	14655529	118,5

Полученные результаты позволяют нам говорить о тенденции роста не только общего объема доходов, но и отдельных его составляющих. Так, общий объем доходов консолидированного бюджета Орловской области за 2014г. по сравнению с 2012 вырос на 18,5%. Налог на прибыль организации в 2014г. сократился по сравнению с 2012г. на 6,1%. НДС в 2014г. значительно увеличился по сравнению с 2012г. на 502,9 млрд. руб. Темп роста налогов на доходы физических лиц составил 128,8% в 2014 г. по отношению к показателю 2012 г. Налоговая база - все доходы налогоплательщика, полученные в денежной и в натуральной формах, и доходы в виде материальной выгоды.

Таблица 3 - Удельный вес основных налогов в структуре налоговых поступлений консолидированного бюджета РФ за 2011-2013 гг.

Показатели (виды налогов и сборов)	Удельный вес, в % за 2012г.	Удельный вес, в % за 2013г.	Удельный вес, в % за 2014г.
Налог на прибыль организаций	23,4	21,5	18,2
Налог на доходы физических лиц	20,5	20,6	22,1
Налог на добавленную стоимость	18,1	17,2	16,5
Акцизы	6,2	7,2	8,4
Налог на имущество организаций	4,8	4,9	5,4
Транспортный налог	0,9	0,8	0,9
Земельный налог	1,3	1,3	1,4
Налог на добычу полезных ископаемых	21,1	22,5	22,7
Прочие налоги и сборы	3,7	4	4,3
Всего по налоговым доходам	100	100	100

Анализ структуры доходов консолидированного бюджета РФ показывает, что в среднем за 2011-2013 гг. главными поступлениями доходов бюджета были налоговые поступления. Структура налоговых поступлений достаточно однородна. В целом, среди налоговых доходов, наибольший удельный вес в 2013г. имеют поступления от налога на добычу полезных ископаемых (22,7 %), а также от налога на доходы физических лиц (от 20,5% в 2011 г. до 22,1% в 2013 г.). Наименьший удельный вес в

2013г. занимает транспортный налог (0,9%). Таким образом, наиболее значимыми поступлениями в консолидированный бюджет области являются регулирующие налоги.

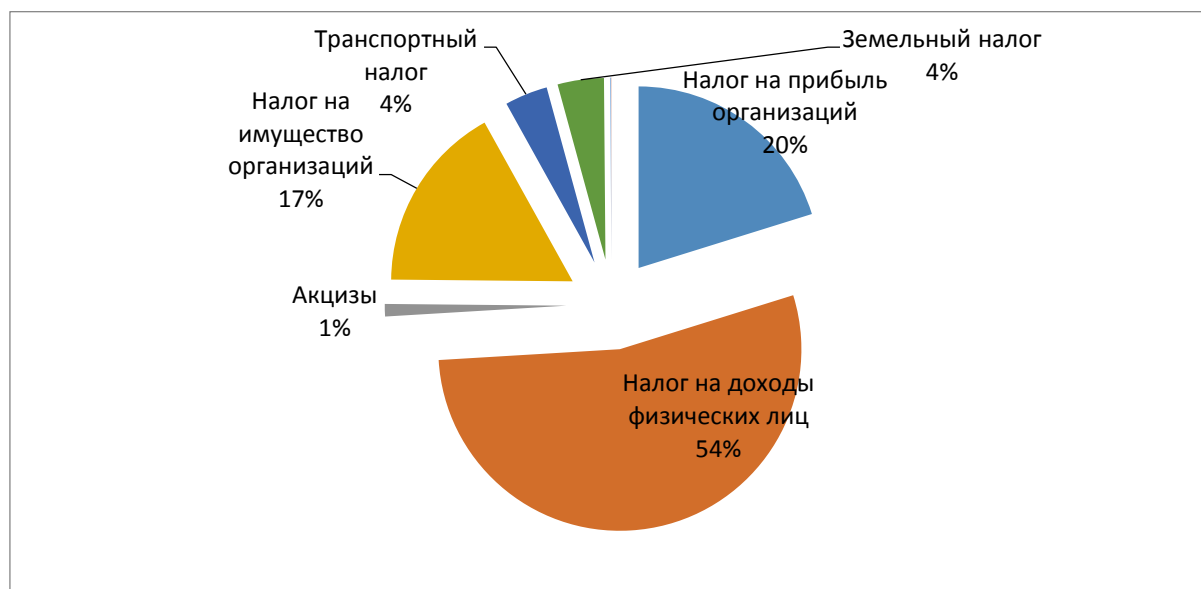


Рисунок 1 – Структура налоговых доходов консолидированного бюджета Орловской области в 2014 году.

Полагаем, что основным перспективным введением может стать налог на роскошь как альтернатива прогрессивному НДФЛ. [1]

Предлагаем введение следующих ставок налога на роскошь, исходя из средней заработной платы в Орловской области (во втором полугодии 2014 г. средняя заработная плата составила 20,1 тыс. руб.).

Таблица 3 – Размеры ставок налога на роскошь, исходя из средней заработной платы в Орловской области

Размер годового дохода	Фиксированная ставка, в %	Дополнительная ставка «налога на роскошь», в %
241,2 тыс. руб.	13	0
241,2 тыс. руб. – 999 тыс. руб.	13	1
1 млн. руб. – 1 млн. 499 тыс. руб.	13	4
1,5 млн. руб. – 1 млн. 999 тыс. руб.	13	7
2 млн. руб. – 2 млн. 499 тыс. руб.	13	10
2,5 млн. руб. – 2 млн. 999 тыс. руб.	13	13

Приведем пример расчета уплаты налога на роскошь при заработной плате в сумме 25 тыс. руб. Итак, годовой доход составит – 300 тыс. руб., значит, сумма налоговых отчислений составит 39 000 (13%) + 588 (1%) от разницы = 39 588 руб. Сумма к получению составит – 260412 руб.

Рассчитаем пример суммы налога при заработной плате в 150 тыс. руб. Годовой доход – 1,8 млн. руб. Сумма налоговых отчислений составит

$234\,000(13\%) + 62352(4\%) = 296352$ руб. Сумма к получению составит – 1 503 648 руб.

Рассчитаем пример суммы налога при заработной плате в 200 тыс. руб. Годовой доход – 2,4 млн. руб. Сумма налоговых отчислений составит $374\,400(13\%) + 263880(4\%) = 638280$ руб. Сумма к получению составит – 1 761 720 руб.

Полагаем, что введение налога на роскошь является актуальным и перспективным направлением в Российской Федерации, в котором население должно увидеть альтернативу прогрессивному налогообложению, а именно «восстановление социальной справедливости. Таким образом, налог на роскошь поможет уменьшить классовую разницу бедных и богатых. Именно акцент на социальную сторону – основной аргумент в пользу введения налога на роскошь.

Использованные источники:

1. Плахов А.В., Плахова М.В. Перспективы развития системы налогообложения доходов физических лиц в РФ // Теоретические и прикладные вопросы экономики и сферы услуг. - 2014. - №8. - 117-121.
2. Отчет о поступлении налогов и сборов в консолидированный бюджет Орловской области по основным видам экономической деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.nalog.ru.

Болотова Я.С.

студент 3 курса

Яковлева Н.А., к.э.н.

научный руководитель, доцент

*ФГБОУ ВПО "Орловский государственный
аграрный университет"*

Россия, г. Орёл

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ОАО "ОРЛОВСКИЕ ЧЕРНОЗЁМЫ"

Аннотация: целью данной работы является проведение анализа финансового состояния ОАО «Орловские чернозёмы» Рассмотрены показатели платёжеспособности, деловой активности и проведена оценка эффективности деятельности предприятия.

Ключевые слова: финансовое состояние, финансовая устойчивость, платёжеспособность, деловая активность.

Открытое акционерное общество «Орловские черноземы» - одно из крупнейших предприятий Орловской области, занимающееся производством и продажей сельскохозяйственных товаров: зерновых культур, продукции растениеводства и животноводства, объединяющее аграрную индустрию в Кромском, Залогощенском и Глазуновском районах.

ОАО «Орловские Черноземы» действует в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации и Федеральным законом

Российской Федерации «Об акционерных обществах» является юридическим лицом и строит свою деятельность на основании Устава и действующего законодательства Российской Федерации.

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Прибыль предприятие получает главным образом от реализации производимой продукции.[1]Проведем оценку эффективности деятельности предприятия, для этого рассмотрим основные показатели, характеризующие финансовое положение организации.

Таблица 1 – Оценка эффективности деятельности предприятия ОАО "Орловские чернозёмы"[2]

Показатели	Годы			Темп роста, %
	2012	2013	2014	
Выручка от реализации, тыс. руб.	547178	765855	914726	167,2
Себестоимость проданных товаров, тыс. руб.	433061	604119	753501	173,9
Прибыль (+) / убыток (-) от продаж, тыс. руб.	85189	124204	123378	144,9
Прибыль (+) / убыток (-) балансовая, тыс. руб.	3334	10857	11914	357,4
Чистая прибыль (+) / убыток (-), тыс. руб.	3334	10714	11699	350,9
Рентабельность производства продукции, %	19,7	20,6	16,4	83,2
Рентабельность продаж, %	15,6	16,2	13,5	86,5
Рентабельность активов, %	0,4	1,1	1,2	300
Рентабельность собственного капитала, %	2,1	6,3	6,5	309,5
Окупаемость затрат, руб./руб.	1,3	1,3	1,2	92,3
Норма прибыли, %	0,2	0,7	0,7	350

Исходя из данных таблицы, можно сделать вывод, что деятельность предприятия на протяжении 3-х лет - высокоэффективна. Прибыль от продаж возросла на 44,9 % в 2014г. по сравнению с 2012г. Чистая прибыль в 2014 году составила 11699 тыс. руб., что практически в 3 раза больше чем в 2012 году. Рентабельность производства продукции снизилась на 16,8% в 2014г. по сравнению с 2012г. Это произошло из-за увеличения себестоимости на 320440 тыс. руб., а рентабельность активов на 0,5. На этом фоне вполне оправданно выглядит увеличение себестоимости проданных товаров. Норма прибыли возросла более чем в 3 раза из-за увеличения чистой прибыли 8365 тыс.руб. Окупаемость затрат снизилась на 7,7% в 2014г. по сравнению с 2012г. за счёт увеличения выручки на 367548 тыс. руб. по сравнению с увеличением себестоимости на 320440 тыс.руб. Рентабельность использования оборотных активов возросла на 0,8 %, что говорит о увеличении уровня спроса на продукцию предприятия и о накоплении активов. Увеличение рентабельности собственного капитала говорит о увеличении собственного капитала с 167634 тыс.руб. в 2012г. до

190047 тыс.руб. в 2014г. и правильности соотношения собственного и заёмного капитала.

Рассмотрим финансовое состояние предприятия за 2012-2014 годы, с помощью следующих показателей: показатели финансовой устойчивости, показатели платёжеспособности, показатели деловой активности. [1]

Таблица 2 – Оценка финансового состояния предприятия ОАО "Орловские чернозёмы"[2]

Показатели	Годы			Норм. значение	Темп роста, %
	2012	2013	2014		
Показатели финансовой устойчивости					
Коэффициент автономии	0,11	0,06	0,10	>=0,5	90,9
Коэффициент маневренности	-2,09	-2,22	-2,89	>=1	138,3
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-0,39	-0,38	-0,52	>=0,1	144,5
Коэффициент задолженности	7,51	8,03	8,46	<=1	112,6
Показатели платежеспособности					
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,007	0,004	0,01	0,2-0,5	142,9
Коэффициент покрытия (текущей ликвидности)	1,51	1,25	1,12	>=2	74,2
Показатели деловой активности					
Капиталоотдача	3,29	4,43	4,97	x	151,1
Продолжительность оборота капитала, дней	109,4	81,2	72,4	x	66,2
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	0,6	0,8	0,9	x	150
Продолжительность оборота оборотных средств, дней	600	450	400	x	66,7
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	1,03	1,36	1,78	x	172,8
Продолжительность оборота дебиторской задолженности, дней	349,5	264,7	202,2	x	57,9

На основе данной таблицы можно сделать вывод:

1) Показатели финансовой устойчивости в целом не соответствуют нормальному значению.

Коэффициент маневренности ниже нормального значения ≥ 1 (в 2012 году он равен -2,09 ед., в 2013 -2,22 ед. в 2014 -2,89 ед.). Это показывает неспособность организации поддерживать уровень собственного капитала и

пополнять оборотные средства, в случае если заемных средств не будет. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами показывает отрицательные числа, т.е. собственными средствами предприятие не обладает совсем. Коэффициент задолженности более единицы, при нормативе ниже 1ед.

2) Из показателей платёжеспособности нормальному значению не соответствует ни один коэффициент. Так, коэффициент абсолютной ликвидности составил в 2014г. 0,01 ед., при нормативе 0,2-05ед.. Коэффициент покрытия при нормальном значении более 2,0ед., фактически составляет 1,12 ед. и имеет тенденцию к снижению. Это говорит о малой возможности предприятия погасить какую-либо часть кредиторской задолженности.

3) Показатели деловой активности показывают улучшение финансового состояния предприятия в 2014г. по сравнению с 2012г. Капиталоотдача в целом на протяжении 3-х лет растет стабильно., т.е. можно сказать об эффективности использования капитальных вложений. Коэффициент оборачиваемости в 2014г. по сравнению с 2012г. увеличился, что расценивается положительно. Это связано с увеличением выручки на 367548 тыс. руб. и снижением длительности оборота оборотных средств на 200 дней. Снижение длительности оборота оборотных средств говорит об ускорении возвращения оборотных средств предприятию в виде выручки. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности увеличился (на 0,75 ед.). Продолжительность оборота оборотных средств снизилась (на 200 дн.). Снижение длительности оборота дебиторской задолженности в 2014 г. на 147,3 дней по отношению к показателю 2012г. свидетельствует об сокращении времени погашения дебиторской задолженности.

Таким образом, изучаемое хозяйство ОАО «Орловские чернозёмы» можно представить как крупное, специализированное на отрасли растениеводство – производство зерновых, развивающееся, высокорентабельное, высокотехнологичное. Из отрицательных показателей хозяйственной деятельности можно отметить плохую платёжеспособность предприятия.

Использованные источники:

1. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.:ИНФРА-М, 2007. – 512 с.
2. Бухгалтерская отчётность ОАО "Орловские чернозёмы" за 2012-2014 гг.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «ОЦЕНКА СОБСТВЕННОСТИ»

В статье анализируются финансовые показатели предприятия и пути их улучшения.

финансовые показатели + пути улучшения

ООО «Оценка Собственности» находится в г. Благовещенске. Основным видом деятельности фирмы является оценка недвижимости. Членами ООО «Оценка собственности» являются 2 человека по долям. Уставный капитал предприятия в настоящее время составляет 10 000 руб. и разделен по долям в равных количествах между членами Общества.

В ООО «Оценка Собственности» ведется упрощенная система налогообложения, отчет сдается в регулирующие органы один раз в год.

Основными показателями, характеризующими размер предприятия являются: выручка от реализации товаров, работ и услуг, среднегодовая численность работников, среднегодовая стоимость основных фондов, площадь и другие.

Рассмотрим состав и динамику этих показателей представленных в таблице 1.

Таблица 1 - Оценка основных показателей деятельности предприятия

Показатели	2013г.	2014г.	Изменения	
			Абсолютные	Темп прироста, %
Выручка от реализации услуг, тыс.руб.	1063	1458	395	37,16
Себестоимость реализованных товаров, тыс.руб.	577	1356	779	в 2 раза
Прибыль (убыток) от продаж, тыс.руб.	486	102	-384	-79,01
Чистая прибыль (убыток), тыс.руб.	46	102	56	121,74
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс.руб.	0	0	0	0,00
Среднегодовая численность работников, чел.	2	2	0	0,00

Из таблицы видно, что основные показатели характеризующие деятельность предприятия увеличились за анализируемый период.

Средняя численность работников не изменилась, и осталось на прежнем уровне. Состав 2 человек – директор организации (по совместительству эксперт-оценщик) и эксперт-оценщик (по совместительству бухгалтер фирмы).

Одним из показателей характеризующим деятельность предприятия является показатель выручка. Как видно этот показатель увеличился за

анализируемый период на 37,16%.

Себестоимость реализованных услуг на предприятии увеличилась в 2 раза и составила в 2014г. 1356 тыс. руб.

Как видно темп роста выручки значительно ниже темпа роста себестоимости оказанных услуг. Это говорит о том, что канцелярские, командировочные и другие расходы в ходе оказания услуг по оценки недвижимости растут выше, чем полученная выручка за оказанные услуги.

В результате этого, как видно из таблицы прибыль от продаж уменьшилась, а чистая прибыль увеличилась.

Так прибыль от продаж в 2013г. составила 486 тыс.руб., а в 2014г. 102 тыс.руб. что на 384 тыс.руб. или 79,01% меньше.

Несмотря на уменьшение прибыли от продаж, показатель чистая прибыль выросла за анализируемый период. Если в 2013г. она составила 46 тыс.руб., то в 2014г. 102 тыс.руб., что на 121,74% больше[1].

Стоит отметить, что предприятие арендует помещение, поэтому в бухгалтерской отчетности нет основных средств.

Далее рассмотрим основные показатели, характеризующие финансовое состояние предприятия. Финансовое состояние предприятия характеризуется системой показателей, отражающих состояние капитала в процессе его кругооборота способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность на фиксированный момент времени.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным[2].

Когда мы говорим о платежеспособности организации, ее активы должны рассматриваться нами как обеспечение ее долгов, то есть как то имущество, которое мы можем обратить в деньги, чтобы расплатиться по имеющимся обязательствам[3].

Таблица 2 - Анализ ликвидности баланса (по оценке на конец года)

Актив	2013г.	2014г.	Пассив	2013г.	2014г.	Платежный излишек (+),недостаток (-).	
						2013г.	2014г.
1	2	3	4	5	6	7	8
А1. Наиболее ликвидные активы	213	86	П1. Наиболее срочные обязательства	862	880	-649	-794
А2. Быстро реализуемые активы	705	906	П2. Краткосрочные обязательства	0	0	705	906
А3. Медленно реализуемые активы	0	0	П3. Долгосрочные пассивы	0	0	0	0
А4. Трудно реализуемые активы	0	0	П4. Постоянные пассивы	56	112	-56	-112

Баланс	918	992	Баланс	918	992	-	-

Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются следующие неравенства:

$$(1) \quad A1 > П1; \quad A2 > П2; \quad A3 > П3; \quad A4 < П4$$

На основе платежного излишка или недостатка составим неравенство на конец каждого года:

- 2013 г. $A1 < П1, A2 > П2, A4 < П4$;
- 2014 г. $A1 < П1, A2 > П2, A4 < П4$.

Таким образом в течении всего анализируемого периода выполнялись почти все неравенства кроме первого. Это свидетельствует о том, что с 2013г. по 2014г. предприятие смогло полностью погасить свои обязательства, за счет быстро реализуемых активов.

Далее проведем анализ коэффициентов платежеспособности.

Таблица 3 - Анализ коэффициентов платежеспособности

Показатели	2013г.	2014г.	Изменения 2014 года от 2012 года	Рекомендуемое значение
1. Общий показатель ликвидности	0,656	0,613	-0,044	>1
2. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,247	0,098	-0,149	>0,2-0,25
3. Коэффициент промежуточной ликвидности	1,065	1,127	0,062	>0,7-0,8
4. Коэффициент текущей ликвидности	1,065	1,127	0,062	1-2
5. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,061	0,113	0,052	>0,1

Как видно из расчетов почти все показатели выше рекомендуемых значений, кроме коэффициента абсолютной ликвидности и общего показателя ликвидности.

Общий коэффициент ликвидности показал, что за весь анализируемый период ликвидные активы перекрывали только часть обязательств.

Притом каждый год этот показатель падает, хотя в 2013г. он имел наибольшее значение. Так в 2013г. он составлял 0,656 а в 2014г. 0,613 что на 0,044 меньше.

Коэффициент абсолютной ликвидности показал, что денежные средства за весь период в 2013г. покрывали только 24,7% обязательств, а в 2014г. уменьшился на 14,9% и составил 9,8%, при норме более 20-25%.

За анализируемый период способность предприятия к немедленному

погашению текущих обязательств за счет денежных средств уменьшилась.

Коэффициент промежуточной ликвидности показал, что денежные средства, поступления по счетам и запасы готовой продукции в 2014г. на 112,7% покрывают краткосрочные обязательства, что более чем в 1,5 раза больше рекомендуемого значения.

Далее стоит сказать, что коэффициент текущей ликвидности в 2014г. больше чем в 2012г. на 0,234. Это говорит о том, что в 2014г. текущие активы в 4,711 раз больше краткосрочных обязательств, что говорит о эффективном использовании активов.

Положительная тенденция изменения этого показателя за анализируемый период увеличила вероятность погашения текущих обязательств за счет производственных запасов, готовой продукции, денежных средств, дебиторской задолженности и прочих оборотных активов.

Удельный вес собственных оборотных средств в 2013г. составляет 78,80%. Это значительно больше рекомендуемого значения.

Превышение коэффициентом рекомендуемого интервала значений может свидетельствовать о неспособности эффективно привлекать кредитные ресурсы.

Далее проведем анализ показателей рентабельности предприятия:

Таблица 4 - Анализ показателей рентабельности предприятия, %

Показатели	2013г.	2014г.	Изменения 2014 года от 2013 года
Рентабельность текущей деятельности	84,23	7,52	-76,71
Рентабельность продаж	45,72	7,00	-38,72
Рентабельность общая	4,33	7,00	2,67
Рентабельность продаж по чистой прибыли	4,33	7,00	2,67
Рентабельность активов	5,01	10,28	5,27

Из расчетов видно, что показатели рентабельности изменились за анализируемый период.

В 2014г. на 1 руб. затрат приходилось 7,52 копейки прибыли, это по сравнению с 2013г. меньше на 76,71 копеек.

Следующие три показателя характеризуют удельный вес отдельных показателей прибыли в выручке.

Так показатель рентабельности продаж показал, что доля прибыли от продаж в выручке составила 7,00%, что меньше уровня 2013г. на 38,72%.

Доля прибыли до налогообложения в выручке в 2014г. составила 7,00%, что больше на 2,67% по сравнению с 2013г.

Рентабельность продаж по чистой прибыли за анализируемый период так же увеличилась на 2,67% и в 2014г. составила 7,00%.

Доходность средств вложенных в данное предприятие в целом повысилась.

Так в 2014г. каждый рубль активов приносил 10,28 копейки прибыли, что по сравнению с 2013г. больше на 5,27 копеек.

В результате анализа относительных показателей прибыльности можно сделать вывод о том, что деятельность предприятия по оказанию услуг является рентабельной.

Стабильный рост коэффициента рентабельности активов говорит о повышенном спросе на услуги и эффективном использовании имущества.

В настоящее время показатели рентабельности деятельности предприятия находятся на удовлетворительном уровне и имеют устойчивый характер.

Данную ситуацию необходимо сохранить и увеличивать показатели, путем снижения себестоимости реализованных товаров, увеличения объема их реализации и реализации товаров на более выгодных рынках[1].

Таким образом, для дальнейшего благоприятного развития предприятия необходимо увеличение уровня предоставляемых услуг для существующих клиентов, которые, как правило, покупают определённые услуги, является стратегией роста с наименьшей степенью риска. Необходимо привлекать новых клиентов посредством рекламы, предоставлять больше квалифицированных услуг уже имеющимся клиентам. Продвигать существующие услуги в направлении нового типа клиентов, не смотря на то, что сами услуги остаются неизменными.

Использованные источники:

1. Некрасов С.О. Анализ финансовых результатов коммерческой организации/С.О. Некрасов, И.А. Кузьмичева//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., Василенко Е.Н. Управление денежными потоками в соответствии с МСФО//Экономика и предпринимательство. 2014. № 1-1 (42-1).; С. 338-343.

*Бондаренко Е.В., к.э.н.
доцент*

Манелова К.В.

студент 3го курса

Кубанский государственный университет

Россия, г. Краснодар

КРАУД–ФИНАНСИРОВАНИЕ КАК ИСТОЧНИК ПРИВЛЕЧЕНИЯ КАПИТАЛА В ИННОВАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ. ОПЫТ РОССИИ

Аннотация

В век развития инновационной деятельности, важным аспектом становится вопрос финансирования проектов. В связи с трудностями, связанными с привлечением средств традиционным способом, стали появляться альтернативные методы финансирования. Например, венчурные фонды, бизнес-ангелы, а также краудное финансирование, которое начало свое развитие благодаря широкому распространению сети Интернет.

Ключевые слова: крауд-технологии, краудфандинг, краудлендинг, краудинвестинг, крауд-платформы, финансирование

В настоящее время основой динамического развития любой экономической системы является инновационная деятельность, обеспечивающая высокий уровень ее конкурентоспособности. Многие создают инновации с целью социального эффекта или же получения прибыли, но очень часто возникает проблема финансирования проекта.

В последнее время все большую популярность набирает крауд–финансирование, представляющее собой метод сбора средств у населения на различных условиях. Данный метод может выступать и в роли кредитования (краудлендинг), и в роли пожертвования (краудфандинг), и в роли инвестирования с последующим участием в акционерном капитале (краудинвестинг). Все три метода характеризуются быстрым развитием, и в России они также уже заняли свою нишу. Рынок крауд–технологий появился в России не так давно, в принципе, как и во всем мире. Не смотря на это, отечественный рынок крауд–финансирования достаточно быстро развивается. Так, за 2014 г. совокупный объем ранка крауд финансирования составил 640–700 млн. руб.

Лидирующие позиции на рынке крауд технологий России занимает краудлендинг (рисунок 1), чья доля в общем объеме крауд финансов страны составляет 400–440 млн. руб. [1]. За время существования краудлендинга, с каждым годом появляется все больше и больше новых платформ, но также некоторые игроки уходят с рынка, возможно, в силу того, что данная отрасль еще молода и находится в активном поиске оптимальных бизнес–моделей.

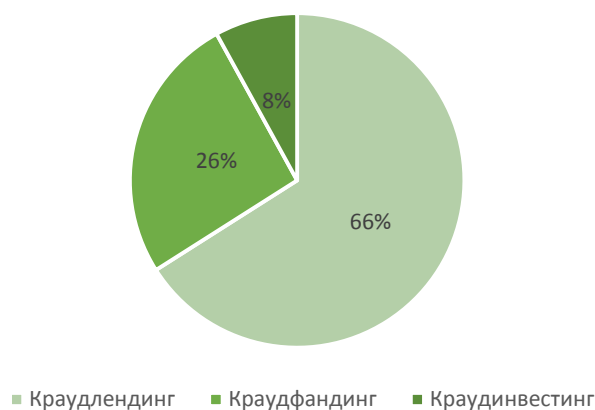


Рис.1. Структура отечественного ранка крауд-платформ, 2014 г.
Источник: J'son & Partners Consulting

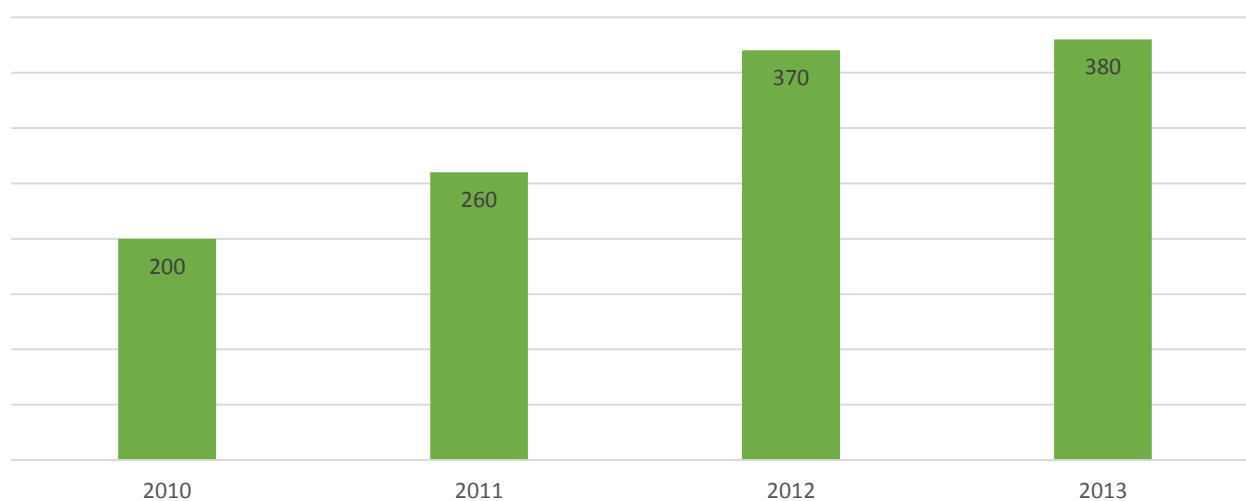


Рис.2. Оборот рынка P2P-кредитования в России, млн. руб. Источник: J'son & Partners Consulting

На отечественном рынке краудлендинга, известного как P2P-кредитования, осуществляют свою деятельность следующие игроки:

1. Вдолг.ру;
2. Billiload;
3. Credberry;
4. Loanberry;
5. WebMoney;

Оборот рынка P2P-кредитования в 2013 г. увеличился на 3%, но в 2012г. рост был более значительным – 42%. Несмотря на то, что в 2012–2013гг. на рынке появились новые игроки, оборот P2P-кредитования у лидеров рынка не снижается (рисунок 2). Таковой платформой является площадка Вдолг.ру, запущенная в 2011 году. С момента создания и по настоящее время данная площадка занимает высокую долю рынка. На сегодняшний день, объем одобренных заявок на Вдолг.ру составляет более 383 млн. руб. В среднем, от размещения заявки до получения кредита проходит не более 3 дней [6].

Краудлендинговые платформы появились в России на фоне некоторых фактов:

1. В России активно начало свое развитие микрокредитование, подразумевающее сверхвысокие проценты, следствием этому стало увеличение доли просроченных кредитов (более 20%).
2. Требования к заемщикам банковских кредитов стали еще жестче.
3. Доступ к получению кредита компаниям малого и среднего бизнеса является затруднительным.

Как и любой другой рынок, рынок краудлендинга содержит свои недостатки, P2P–кредитование, как правило, привлекает заемщиков с плохой или отсутствующей кредитной историей, так что повышаются риски невозврата необеспеченных кредитов. Например, в США данный вид кредитования считается частью рынка ценных бумаг, так что для легальной деятельности сервисам необходимо проходить специальные государственные проверки. Многочисленные проблемы в России вытекают исходя из того, что рынок краудлендинга содержит ряд сильных барьеров, которые сдерживают развитие рынка. Среди них можно выделить следующие:

1. Отсутствие законодательного регулирования. Данный рынок связан с кредитованием, которое, как принято, должно регулироваться, т.к. есть большой риск мошенничества;
2. Низкий уровень систем скоринга, что также повышает риски для кредиторов;
3. Низкий уровень интереса со стороны инвесторов.

Проанализировав рынок краудлендинга России, можно сделать следующий вывод: наблюдается положительная динамика развития данного типа кредитования, которая заключается не только в обороте, но и в количественном развитии платформ (каждый год знаменуется открытием ряда новых площадок). Тем не менее, краудлендингу сопутствуют значительные угрозы, являющиеся ингибитором рынка кредитования в России.

Исходя из структуры рынка крауд–финансов России, на долю краудфандинга приходится 26% (рисунок 1). В РФ данный вид привлечения денежных средств в проекты принято называть «народным финансированием». Особенностью краудфандинга в России является то, что раньше не было метода сбора средств через интернет–сайты. Текущая оценка оборота рынка краудфандинга в России составляет 160–180 млн. руб., среди которых 75–80% приходится на ведущие площадки российского рынка – Planeta.ru и Boomstarter.ru. Обе платформы работают по схеме краудфандинга, что позволяет авторам проектов привлечь финансирование и собрать средства на реализацию идей, а их сторонникам и поклонникам получить за это вознаграждение (уникальные вещи и т.д.). Отличием одной платформы от другой является то, что на Boomstarter есть такой принцип, как «все или ничего», который предполагает возврат денежных средств

спонсорам, если проект не набирает полностью необходимую сумму за заданный интервал времени [2]. По правилам Planeta.ru, все, что собрал проект, остается в его распоряжении.

В структуре заявок на получение финансовых средств лидируют проекты, связанные с технологиями, искусством и кино (рисунок 3) [5]. Почти 40% среди всех заявок приходится на технологии, что является положительным фактом, т.к. большинство технологий связано именно с инновациями.

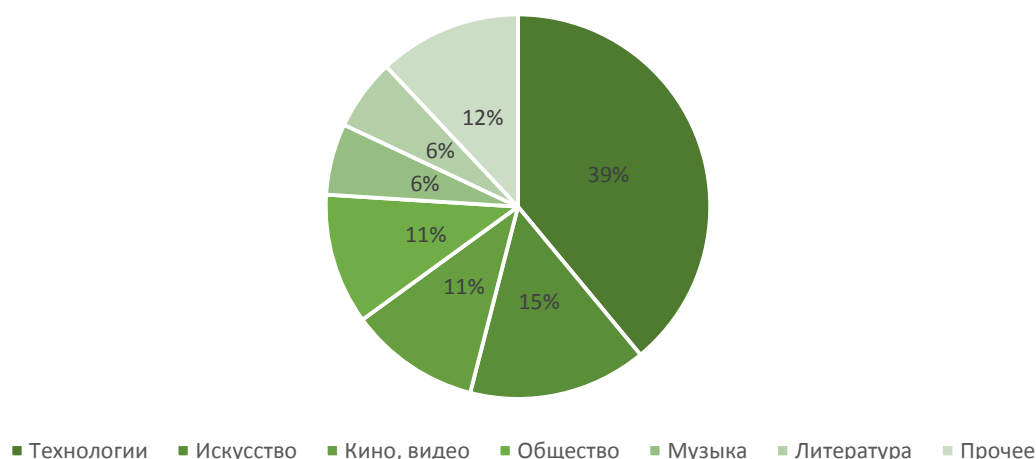


Рис.3. Структура заявок на краудфандинговых площадках по отраслям, сентябрь 2014 г. Источники: J'son & Partners Consulting, данные площадок

Но, исходя из данных количества собранных средств, технологии вовсе не являются доминирующими (доля составляет 4%). В данном анализе лучшие результаты показывают категории «кино, видео» и «музыка» (рисунок 4).

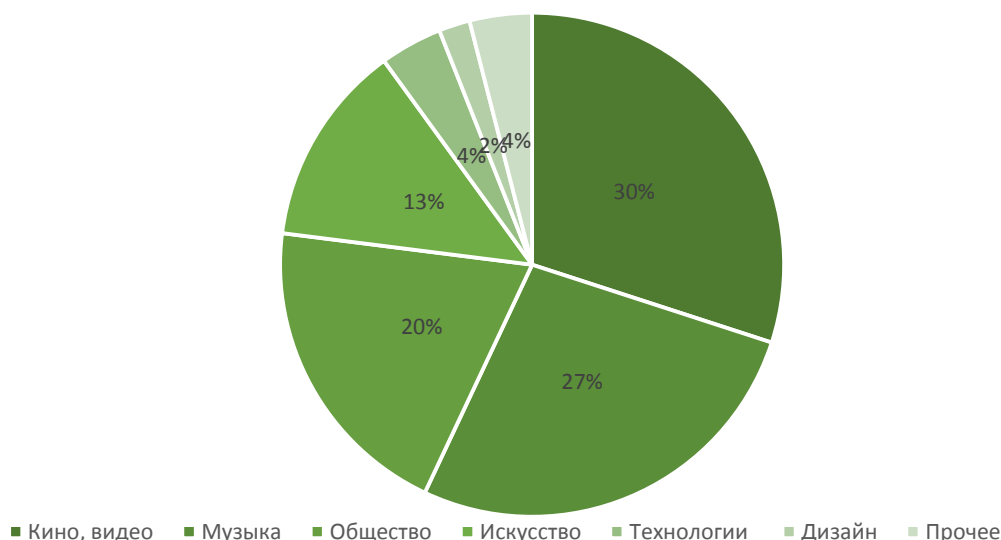


Рис.4. Структура проектов по собранным средствам на краудфандинговых площадках по отраслям, сентябрь 2014 г. Источники: J'son & Partners Consulting, данные площадок.

Такой разрыв, возможно, связан с средним объемом заявки, где и превалируют технологии, у которых данный показатель составляет 1,7 млн. руб. тогда, когда средний объем заявок по всем проектам равен 600 тыс.руб.(рисунок 5).

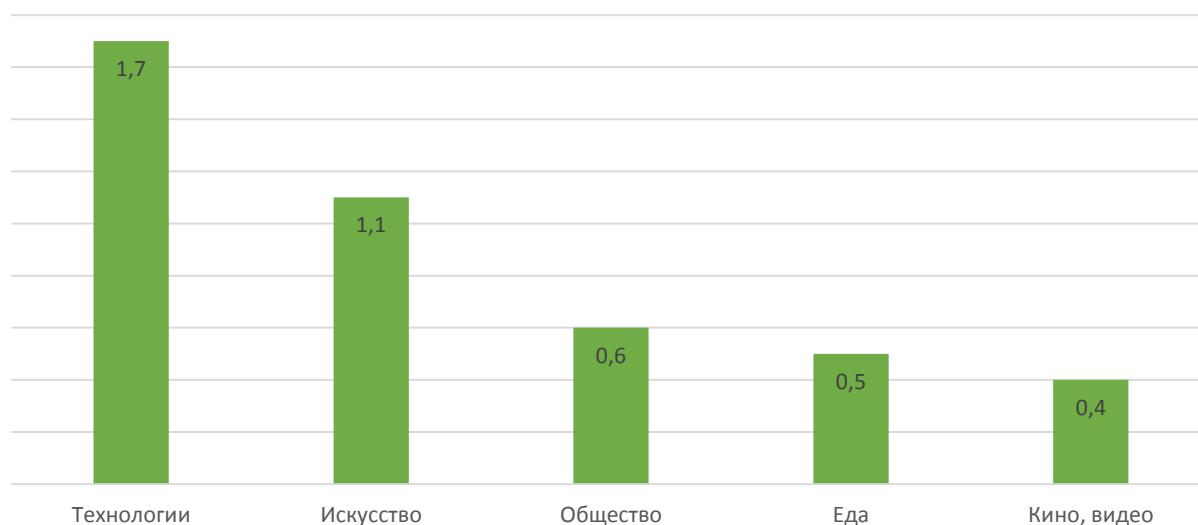


Рис.5. Средняя величина заявки на краудфандинговых площадках по отраслям, млн. руб, сентябрь 2014 г. Источники: J 'son & Partners Consulting, данные площадок.

Краудфандинг является наиболее известной технологией как в России, так и во всем мире, хоть и доля в структуре российского рынка крауд технологий ниже, чем у краудлендинга. Краудфандинговые площадки стремительно развиваются, посредством высокой конкурентной борьбы, но из подобных платформ можно выделить только две – Planeta.ru и Boomstarter.ru. Отечественному рынку необходимо больше разнонаправленных краудфандинговых платформ, для того, чтобы понимать насколько хорошо развивается та или иная отрасль, а именно, как развиваются инновационные проекты, т.к. пока можно делать только расплывчатые выводы.

Краудинвестинг является самым «молодым» сегментом отрасли – первые площадки появились только в 2014 г. При этом, меньше чем за год работы общий оборот средств, собранных через платформы, составил 50-60 млн. руб.

Краудинвестинг является прекрасной возможностью для развития инноваций, т.к. большая часть созданных платформ работают именно с инновационными проектами. Но, как и в других технологиях, некоторые краудинвестинговые платформы уходят с рынка. Например, таковой является платформа VCStart. Данная площадка была создана для привлечения инвестиций в венчурные проекты с повышенной степенью риска и высоким потенциалом роста капитализации; не являлась площадкой для привлечения инвестиций в традиционные бизнесы с просчитываемой моделью роста. Эта платформа была оснащена, по-нашему мнению, привлекательными инновационными проектами, но в силу того, что интерес

инвесторов к существующим проектам быстро снизился, платформе пришлось уйти с рынка.

Но тем не менее, на российском рынке существуют многие другие краудинвестиционные платформы, среди которых можно выделить двух сильных игроков: StartTrack и WeShare. Наиболее приближена к классическим моделям краудинвестинга платформа Starttrack, созданная акселератором ФРИИ по модели синдицированного инвестирования бизнес-ангелами. По аналогичной модели работает американская платформа AngelList. Средний объем доли в проектах Starttrack, которую основатели готовы отдать инвестору, составляет 20%. WeShare специализируется на привлечении инвестиций для реального сектора в области МСБ: кафе, рестораны, услуги типографии и т.д.

StartTrack и WeShare являются конкурентами в области краудинвестинга, согласно данным таблицы №1.

Таблица №1. Сравнительная характеристика ведущих краудинвестиционных платформ России. Источник: J 'son & Partners Consulting, данные площадок.

Параметр сравнения	StartTrack	WeShare
Количество действующих проектов	36	11
Объем собранных средств, млн. руб.	30	7,4
Количество зарегистрированных инвесторов	199	4704
Объем заявок, млн. руб.	н/д	25,5
Минимальный объем инвестиций, руб	40	50

Краудинвестинг, как было сказано, является самым молодым видом крауд технологий, но за короткие периоды показал неплохие результаты. Тем не менее, краудинвестинг, как и все краудтехнологии, нуждается в законодательном регулировании, а также в интересе к проектам инвесторов (исходя из опыта VCStart), т.к. без участия данной стороны, большое количество значимых проектов не смогут выйти на рынок.

Крауд–финансирование за короткий период времени показал быстрый скачок от теоретического понимания аспектов данного вида привлечения денежных средств до широкого распространения различных видов крауд–технологий. Благодаря своему динамическому развитию, во многих странах сфера крауд–финансирования стала регулироваться на законодательном уровне, чем, к сожалению, не может похвастаться Россия, где основной проблемой и является отсутствие каких-либо нормативно–правовых актов на государственном уровне.

Несмотря на трудности, возникающие на пути к формированию устойчивой отрасли крауд-технологий, отечественные платформы с каждым годом показывают все лучшие и лучшие результаты. Если Россия перенимает опыт у зарубежных стран в любой сфере деятельности, то часто это занимает от 50 лет до столетий, а отрасль крауд-финансирования пришла в Россию буквально через пару лет после запуска ее в мире. Следовательно, можно утверждать, что в скором времени российские платформы могут выйти на мировую арену.

Использованные источники:

1. www.json.ru – Сайт ведущей международной консалтинговой компании – J'son & Partners Consulting
2. www.boomstarter.ru – Российская платформа Boomstarter
3. www.planeta.ru – Российская платформа Planeta
4. www.crowdsourcing.ru – Портал крауд-сервисов
5. www.vdolg.ru – Российская краудлендинговая платформа ВДолг.ру
6. www.starttrack.ru – Российская краудинвестинговая платформа Starttrack

*Борисенко Е.
студент 3 курса 1 группы
специальность Бухгалтерский учет, анализ и аудит
Бехтерева И.С.
научный руководитель, ассистент
ФБГОУ ВПО СтГАУ
Россия, г. Ставрополь*

ГЛАВНЫЙ БУХГАЛТЕР – ЕГО РОЛЬ И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Аннотация. Раскрыты основные вопросы роли и ответственности главного бухгалтера современного предприятия. Рассмотрена сущность видов ответственности главного бухгалтера, его обязанности. Обоснованы требования к главному бухгалтеру, как члену ИПБР.

Ключевые слова: главный бухгалтер, ответственность, бухгалтерский учет.

Главный бухгалтер современной организации, это «второе лицо» после руководителя. Ведь без согласования с ним не проходит ни одной серьезной сделки, без его подписи не совершается ни одного платежа. Главный бухгалтер – человек, наделенный большими полномочиями и выполняющий массу серьезных обязанностей.

Главный бухгалтер отвечает за оптимальность созданной им системы учета в организации. Исполнение должностных обязанностей главным бухгалтером позволит избежать многих неприятностей, связанных с соблюдением законных требований контролирующих органов.

Работа главного бухгалтера сопряжена с несколькими видами ответственности.

1. Дисциплинарная ответственность. Она возникает в случае плохого

качества исполнения или неисполнения своих обязанностей главным бухгалтером.

2. Материальная ответственность состоит в возмещении работодателю причиненного прямого ущерба. Прямым ущербом признается реальное уменьшение наличного имущества организации.

3. Налоговая ответственность - при выявлении факта налогового правонарушения, главбух может быть привлечен, в зависимости от обстоятельств правонарушения, к административной, уголовной или материальной ответственности.

4. Административная ответственность. Она наступает, если главный бухгалтер не исполнил или плохо исполнил свои обязанности. Но при этом полностью должна быть доказана его вина.

5. Уголовная ответственность. Она наступит в случае, если будет доказана вина главного бухгалтера за растрату, присвоение, неправомерные действия в ходе банкротства организации, особо тяжкие налоговые преступления и уклонение от уплаты таможенных платежей.

Всего этого грамотный специалист может избежать, руководствуясь в своей работе главной аксиомой: любая хозяйственная операция должна подтверждаться правильно оформленными документами.

Бухгалтер должен активно участвовать в формировании и осуществлении договорной, финансовой, налоговой и учетной политики организации. Главный бухгалтер обеспечивает соответствие осуществляемых хозяйственных операций законодательству РФ, контроль за движением имущества и выполнением обязательств. Главный бухгалтер назначается на должность и освобождается от должности руководителем предприятия, непосредственно подчиняется руководителю предприятия.

В соответствии с главой 7 закона «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ [1] главный бухгалтер должен:

1. иметь высшее образование;
2. иметь стаж работы, связанной с ведением бухгалтерского учета;
3. составлением бухгалтерской (финансовой) отчетности либо с аудиторской деятельностью, не менее трех лет из последних пяти календарных лет, а при отсутствии высшего образования в области бухгалтерского учета и аудита - не менее пяти лет из последних семи календарных лет;
4. не иметь неснятой или непогашенной судимости за преступления в сфере экономики.

Главный бухгалтер предприятия обязан обеспечить:

- использование современных средств автоматизации учетно - вычислительных работ, прогрессивных методов бухгалтерского учета;
- полный учет поступающих денежных средств, ТМЦ и основных средств, а также их своевременное отражение в бухгалтерском учете;
- достоверный учет исполнения смет расходов и реализации продукции, составление экономически обоснованных отчетных калькуляций

себестоимости продукции, работ и услуг;

- точный учет результатов хозяйственно-финансовой деятельности;
- правильное начисление и своевременное перечисление платежей в государственный бюджет, взносов на государственное социальное страхование;

- сохранность бухгалтерских документов, оформление и передачу их в установленном порядке в архив.

И наконец, хочется отметить принятие такого документа как «Кодекс этики профессиональных бухгалтеров - членов НП «ИПБ России». Он Утвержден решением Президентского Совета Некоммерческого партнерства

«Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России» [2].

Кодекс этики профессиональных бухгалтеров, разработанный Международной федерацией бухгалтеров (МФБ), устанавливает основополагающие принципы профессиональной этики бухгалтерской профессии. Данный Кодекс – свод правил поведения, обязательных для профессиональных бухгалтеров - членов Института профессиональных бухгалтеров России при осуществлении ими профессиональной деятельности. Здесь подчеркивается, что особенностью профессионального бухгалтера, является признание и принятие на себя обязанности действовать в общественных интересах. Действуя в общественных интересах, профессиональный бухгалтер должен соблюдать и подчиняться требованиям профессиональной этики.

Согласно положению о бухгалтерии наиболее важными функциями бухгалтерии являются:

- формирование учетной политики в соответствии с законодательством о бухгалтерском учете и исходя из структуры и особенностей деятельности предприятия, необходимости обеспечения его финансовой устойчивости;

- работа по подготовке и принятию рабочего плана счетов, форм первичных учетных документов, применяемых для оформления хозяйственных операций, по которым не предусмотрены типовые формы;

- разработка форм документов внутренней бухгалтерской отчетности;

- обеспечение порядка проведения инвентаризаций;

- обеспечение соблюдения технологии обработки бухгалтерской информации и порядка документооборота.

В должностной инструкции главного бухгалтера сказано, о том, что главному бухгалтеру для обеспечения его деятельности предоставляется право подписи организационно-распорядительных документов по вопросам, входящим в его функциональные обязанности, а также платежных и иных финансовых документов. Именно поэтому главный бухгалтер – это одна из ключевых должностей в компании.

В целом, можно сделать вывод, что главный бухгалтер осуществляет организацию бухгалтерского учета в организации. Согласно ФЗ «О бухгалтерском учете» главный бухгалтер формирует все аспекты учетной политики организации в области бухгалтерского учета, делая упор на максимальную эффективность с учетом специфики деятельности своей компании. Таким образом, главный бухгалтер выполняет особую роль в организации, как лицо ответственное за ведение бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности. А именно, правильно составленная бухгалтером бухгалтерская (финансовая) отчетность характеризует финансовое положение организации.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 6 декабря 2011г.
2. Кодекс этики профессиональных бухгалтеров. Утвержден решением Президентского Совета НП «Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России». Протокол № 12/12 от «12» декабря 2012 г.
3. Электронный ресурс. Система ГАРАНТ. Дата обращения 28.03.2015г.: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70190482/#ixzz36K543niq>.
4. Бехтерева И.С. Документооборот и технология обработки учетной информации - одни из ключевых элементов эффективной учетной политики // ТЕНДЕНЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ : науч. тр. по материалам Междунар. науч.-практ. конф. (г. Уфа, 12 мая 2014г) / АЭТЕРНА. г.Уфа, 2014. С. 7-10
5. Сытник О.Е., Бехтерева И.С. Методика формирования аспектов учетной политики, обеспечивающих эффективную стратегию деятельности // Экономика и предпринимательство. №11. 2014г. С. 203-210

Борисова Е.А.
старший преподаватель
Логинова Е.С.
студент 1-го курса
Сызранский филиал
ФГБОУ ВПО «Самарский государственный
экономический университет»
Россия, г. Сызрань

ТЕСТИРОВАНИЕ И ОТЛАДКА ПРОГРАММ

Аннотация. В статье рассмотрены виды ошибок при разработке программ, процесс поиска ошибок в программе, составление плана тестирования с целью выявления ошибок и методы отладки программ.

Ключевые слова: программа, тестирование, ошибка, отладка, блок – схема, алгоритм.

История тестирования и отладки программ отражает эволюцию разработки самого программного обеспечения. В течение длительного времени разработка программного обеспечения уделяла основное внимание крупномасштабным научным программам, а также программам министерства обороны, связанным с системами корпоративных баз данных, которые проектировались на базе универсальной ЭВМ или миникомпьютера. Тестовые сценарии записывались на бумагу. С их помощью проверялись целевые потоки управления, вычисления сложных алгоритмов и манипулирование данными. Окончательный набор тестовых процедур мог эффективно протестировать всю систему полностью. Тестирование обычно начиналось лишь после завершения разработки проекта и выполнялось тем же персоналом тех же разработчиков.

Появление персональных компьютеров способствовало стандартизации этой отрасли, поскольку приложения стали изначально создаваться для работы с общей операционной системой и привело к быстрому и бурному росту коммерческих разработок, которые жестко боролись за первенство и выживание, пакетная обработка заменялась системами, работающими в реальном времени.

Тестирование систем реального времени потребовало другого подхода к проектированию тестирования из-за того, что рабочие потоки могли вызываться в любом порядке, это привела к появлению огромного количества процедур тестирования.

Конечная цель программиста заключается в написании правильно работающей программы, но, к сожалению, в 99 случаях из 100 первая попытка использования программы приводит к появлению предупреждения диалогового окна с кодом ошибки, неверного результата или в худшем случае к зависанию компьютера. Приблизительно так начинается нелегкий путь отладки программы.

При разработке программ наиболее трудоемким является этап отладки и тестирования программ. Цель тестирования заключается в выявлении имеющихся в программе ошибок. Цель отладки состоит в выявлении и устранении причин ошибок.

Отладку программы начинают с составления плана тестирования. Такой план должен представлять себе любой программист. Составление плана опирается на понятие об источниках и характере ошибок. Основными источниками ошибок являются недостаточно глубокая проработка математической модели или алгоритма решения задачи; нарушение соответствия между блок-схемой алгоритма (или его записью на алгоритмическом языке) и программой, записанной на языке программирования; неверное представление исходных данных; невнимательность при наборе программы и исходных данных на клавиатуре.

Нарушение соответствия между детально разработанной записью алгоритма в процессе написания программы относится к ошибкам из-за невнимательности программиста, приводит и ко всем остальным ошибкам в

процессе подготовки программы и исходных данных. Такие ошибки могут иметь непредсказуемые последствия, так как наряду с потерей меток и описаний массивов, дублированием меток, нарушением баланса скобок возможны и такие, как потеря операторов, замена букв в обозначениях переменных, отсутствие определений начальных значений переменных, нарушение адресации в массивах, сдвиг исходных данных относительно полей значений, которые определены спецификациями формата.

Из-за разнообразия источников при составлении плана тестирования ошибки классифицируют на три типа: 1 – синтаксические; 2 – семантические (смысловые); 3 – логические.

Синтаксические ошибки – это ошибки в записи конструкций языка программирования (чисел, переменных, функций, выражений, операторов, меток, подпрограмм).

Семантические ошибки – это ошибки, связанные с неправильным содержанием действий и использованием недопустимых значений величин.

Логические ошибки – нарушение логики программы, приводящее к неверному результату. Это наиболее трудный для "отлова" тип ошибки, ибо подобного рода ошибки, как правило, кроются в алгоритмах и требуют тщательного анализа и всестороннего тестирования.

Обнаружение большинства синтаксических ошибок автоматизировано в основных системах программирования. Поиск семантических ошибок менее формализован: часть их проявляется при исполнении программы в нарушениях процесса автоматических вычислений и сопровождается либо выдачей диагностических сообщений программы, либо отсутствием печати результатов из-за заикливания (повторения одной и той же части программы), либо печатью неверных результатов.

В план тестирования обычно входят следующие этапы:

1. Сравнение программы со схемой алгоритма.
2. Визуальный контроль программы на экране дисплея или визуальное изучение распечатки программы. Первые два этапа тестирования способны устранить больше количество ошибок, как синтаксических (что не так важно), так и семантических (что очень важно, так как позволяет исключить их трудоемкий поиск в процессе дальнейшей отладки).

3. Трансляция программы на машинный язык. На этом этапе выявляются синтаксические ошибки. Компиляторы языков программирования выдают диагностическое сообщение о синтаксических ошибках в листинге программы при формировании объектного модуля.

4. Редактирование внешних связей и компоновка программы. На этапе редактирования внешних связей программных модулей программа-редактор внешних связей, или компоновщик задач, обнаруживает такие синтаксические ошибки, как несоответствие числа параметров в описании подпрограммы и обращении к ней, вызов несуществующей стандартной программы и ряд других ошибок.

5. Выполнение программы. После устранения обнаруженных транслятором и компоновщиком задач синтаксических ошибок переходят к следующему этапу – выполнению программы: программа загружается в оперативную память, в соответствии с программой вводятся исходные данные и начинается счет. Проявление ошибки в процессе ввода исходных данных или в процессе счета приводит к прерыванию счета и выдаче диагностического сообщения рабочей программы. Проявление ошибки дает повод для выполнения отладочных действий; отсутствие же сообщений об ошибках не означает их отсутствия в программе. План тестирования включает при этом проверку правильности полученных результатов для каких-либо допустимых значений исходных данных.

6. Тестирование программы. Если программа выполняется успешно, желательно завершить ее испытания тестированием при задании исходных данных, принимающих предельные для программы значения, а также выходящие за допустимые пределы значения на входе.

Контрольные примеры (тесты) – это специально подобранные задачи, результаты которых заранее известны или могут быть определены без существенных затрат.

Наиболее простые способы получения тестов:

- Подбор исходных данных, для которых несложно определить результата вычислений вручную или расчетом на калькуляторе.
- Использование результатов, полученных на других ЭВМ или по другим программам.
- Использование знаний о физической природе процесса, параметры которого определяются, о требуемых и возможных свойствах рассчитываемой конструкции. Хотя точное решение задачи заранее известно, суждение о порядке величин позволяет с большой вероятностью оценить достоверность результатов.

В каждой современной системе программирования существует специальное средство отладки программ — отладчик (debugger), который позволяет в режиме интерпретации установить контрольные точки, выполнить отдельные участки программы и посмотреть результаты работы операторов.

Для отлова логических ошибок выполняется *трассировка* программы, т. е. выполнение программы или ее участка, сопровождающееся выводом в хронологической последовательности информации о событиях, связанных с выполнением программы. При этом мы получаем и наблюдаем изменение переменных после выполнения операторов программы в пошаговом режиме и тут же его исправляем.

На отладку в среднем затрачивается около 50% цикла разработки, потому ее начинают на стадии разработки требований к программе и продолжают до получения финальной версии продукта.

Использованные источники:

1. Батищев П.С. Основы программирования на Visual Basic 6.0. Электронный учебник.
2. Кашаев С.М. Программирование в Microsoft Excel на примерах. – СПб.: БХВ-Петербург, 2007. – 320 с.: ил. + Видеокурс (на CD)
3. Коликова Т.В. Основы тестирования программного обеспечения. Учебное пособие [текст] / Т.В. Коликова, В.П. Котляров; - Интуит, 2006, - 285 с. ISBN 5-85582-186-2.
4. Плаксин М. Тестирование и отладка программ - для профессионалов будущих и настоящих [текст] / М. Плаксин; - Бином. Лаборатория знаний, 2007, - 168 с. ISBN 978-5-94774-458-3.

*Боркова К.Е.
студент 5 курса
экономический факультет
специальность бухгалтерский учет, анализ и аудит
Башкирский государственный аграрный университет
Фаррахова Ф.Ф., к.э.н.
доцент
кафедра бухгалтерского учета и анализа
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ*

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В ООО ФИРМА «СПЕЦОСНАСТКА» МК

Аннотация: статья посвящена вопросу управления и контроля дебиторской задолженностью. Определены ключевые задачи, круг основных показателей и предложены рекомендации по эффективному востребованию задолженности.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, управление, контроль.

На сегодняшний день эффективное управление дебиторской задолженностью предполагает планирование перспективы развития и работы предприятия на рынке, а также контроль и управление долговыми обязательствами. Поэтому важной задачей ООО фирмы «Спецоснастка» МК является эффективное управление дебиторской задолженностью, которое направлено на нахождение наилучшего варианта решения уменьшения общего ее размера и обеспечения своевременного сбора денежных средств.

Дебиторская задолженность – это сумма долгов, причитающаяся предприятию, от юридических или физических лиц в итоге хозяйственных взаимоотношений [2]. А в соответствии с МСФО, дебиторская задолженность определяется как сумма, причитающаяся компании от покупателей (дебиторов).

У ООО фирмы «Спецоснастка» МК возникают задолженности других организаций и физических лиц по расчетам за реализованные им товары, продукцию (работ и услуг). Если дебиторы несвоевременно оплачивают

свою задолженность или вовсе не оплачивают, то их задолженность увеличивается, а у предприятия уменьшаются денежные средства, что приводит к ухудшению финансового состояния.

Следовательно, возникает проблема управления дебиторской задолженностью. А вести контроль над дебиторской задолженностью возможно лишь в том случае, если есть локальный нормативный акт, в котором для сотрудников разработаны четкие и понятные алгоритмы действий, закреплена ответственность, сроки и порядок принятия решений о предоставлении коммерческого кредита (поставках в рассрочку и т.д.).

Рассмотрим движение дебиторской задолженности ООО фирмы «Спецоснастка» МК в 2012-2014 гг., которая представлена в таблице 1.

Таблица 1 Наличие и движение дебиторской задолженности в ООО фирме «Спецоснастка» МК

Наименование показателя	Наличие задолженности, тыс. руб.			2014 г. к 2012 г., тыс. руб. (+,-)
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	
Дебиторская задолженность-всего	24 559	44 590	39 481	+14 922

По данным таблицы 1 видно, что наблюдается увеличение рассматриваемого показателя в 2014 г. по сравнению с 2012 г. на 14 922 тыс. руб. Но в 2014 году по сравнению с 2013 годом наблюдается уменьшение задолженности, которая положительно характеризует баланс предприятия. Снижение дебиторской задолженности является также дополнительным резервом укрепления платежеспособности.

Как видно из таблицы 1, дебиторская задолженность не снизилась до положительного уровня, который характеризовал бы предприятие с наилучшей стороны. Наличие высокого уровня задолженности также мешает предприятию погасить и кредиторскую задолженность.

Рассмотрим также долю дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов в ООО фирма «Спецоснастка» МК, которая также играет немаловажную роль в управлении дебиторской задолженностью и влияют на баланс предприятия (таблица 2).

Таблица 2 Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов в ООО фирма «Спецоснастка» МК

Показатели	Сумма, тыс. руб.			Структура, %		
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Запасы	41 376	37 158	38 477	59,1	44,5	45,2
НДС	695	1 006	747	1,0	0,4	0,9
Дебиторская задолженность	24 559	44 590	39 481	35,1	53,4	46,4
Финансовые вложения	-	-	500	-	-	0,6
Денежные средства	2 763	681	5 874	4,0	0,8	6,9
Прочие оборотные						

активы	587	30	20	0,8	0,1	0,02
Итого	69 980	83 465	85 099	100	100	100

Данные таблицы 2 свидетельствуют о том, что дебиторская задолженность в общей структуре активов занимает значительную долю. Так в 2012 году она занимала 35,1%, а в 2014 году она увеличилась на 11,3%. Данное увеличение не благоприятно влияет на развитие предприятия, так как за счет увеличения дебиторской задолженности снижается финансовая устойчивость предприятия и увеличиваются риски финансовых потерь. Но по сравнению с 2013 годом дебиторская задолженность уменьшилась на 7%.

Для эффективного управления дебиторской задолженностью необходимо прежде всего качественно отбирать покупателей (дебиторов) и вести контроль за выполнением условий договора.

В бухгалтерском балансе ООО фирмы «Спецоснастка» МК дебиторская задолженность отражена активно-пассивному синтетическому счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», а также по счету 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». Аналитический учет ведут по каждому дебитору.

Нередко в ООО фирме «Спецоснастка» МК возникает дебиторская задолженность, по которой истек срок исковой давности, которая подлежит списанию. Но прежде чем списать ее, на предприятии проводят инвентаризацию, а затем на основании ее результатов и решения директора в письменном виде списывается либо на финансовые результаты деятельности организации, либо за счет резерва по сомнительным долгам.

Если суммы долгов не резервировались, то ООО фирма «Спецоснастка» МК согласно Плану счетов списывает дебиторскую задолженность со счетов 62, 76 в дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет «Прочие расходы».

Для наилучшего управления дебиторской задолженностью и для реализации процесса востребования дебиторской задолженности мы предлагаем ООО фирме «Спецоснастка» МК проводить следующие мероприятия:

1. Проводить личные встречи (переговоры) с руководством неплательщика, телефонные звонки, направление писем и претензий. Они позволят непрерывно осуществлять наблюдение за поведением и настроением должника, а, кроме того, сформировать у последнего образ настойчивого кредитора, с которым надо как можно быстрее расплатиться.

2. Подавать исковое заявление в суд о взыскании просроченной задолженности, а также мы рекомендуем подавать заявление о наложении обеспечительных мер, скажем, в виде наложения ареста на имущество должника в размере заявленных исковых требований.

Таким образом, управление дебиторской задолженностью должна быть направлена, прежде всего, на расширение объема реализации продукции, заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности и обеспечении своевременной ее инкассации.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая: от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ [Электронный ресурс]: принят Гос. Думой 21.10.1994: (ред. от 31.12.2014) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
2. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ [принят 06.12.11] [Электронный ресурс].// СПС «Консультант Плюс».
3. Галеева, А.А. Особенности учета дебиторской задолженности [Текст] / А.А. Галеева, Ф.Ф. Фаррахова // Экономика и управление: теория и практика / г.Днепропетровск, 2013. – 165-168 с.
4. Остафий, И. Б. Внимание! Безнадежная дебиторская задолженность [Электронный ресурс] / И. Б. Остафий // В курсе дела. – 2012. – № 16. – Режим доступа: <http://www.vkursedela.ru/article5076/#msg.-19.02.2013>.
5. Сутягин, В.Ю. Дебиторская задолженность: учет, анализ, оценка и управление. Учебное пособие / В.Ю. Сутягин, М.В. Беспалов. – М.: ИНФРА – М, 2014. - 11с.

*Боркова К.Е.
студент 5 курса
экономический факультет
специальность бухгалтерский учет, анализ и аудит
Баширский государственный аграрный университет
Фаррахова Ф.Ф., к.э.н.
доцент
кафедра бухгалтерского учета и анализа
ФГБОУ ВПО Баширский ГАУ*

СОСТОЯНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ООО ФИРМА «СПЕЦОСНАСТКА» МК

Ключевые слова: дебиторская задолженность, управление,

Актуальность организации управленческого учета и улучшения состояния бухгалтерской (финансовой) отчетности на предприятиях заключается в ориентации информации на организацию оперативного управления, которое должно соответствовать современным требованиям и быть максимально результативным и достоверным.

В ООО фирме «Спецоснастка» МК бухгалтерский учет ведется по традиционной форме, управленческий учет не выделяется как самостоятельное направление, поэтому развит слабо. Многие его элементы входят в традиционный бухгалтерский учет. В то же время, необходимость принятия оперативных управленческих решений обусловлена постоянно изменяющейся ситуацией на предприятии.

В организации управленческого учета большое внимание необходимо уделить калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг). Традиционным для отечественного учета является калькулирование полной себестоимости. В ООО фирме «Спецоснастка» МК для учета затрат на

производство используют нормативный метод, который основан на том, что в организации по каждому виду изделия составляется предварительная нормативная калькуляция, который позволяет оценить не только затраты, понесенные в ходе финансово-хозяйственной деятельности, но и определить отклонения.

В целях организации учета издержек производства и исчисления себестоимости продукции затраты в ООО фирме «Спецоснастка» МК сгруппированы по таким элементам как материальные затраты; затраты на оплату труда; отчисления на социальные нужды; амортизация; прочие затраты.

Как показала практика, уровень профессиональной подготовки специалистов ООО фирмы «Спецоснастка» МК в области управленческого учета недостаточно высок, а если говорить более точно, то такие специалисты отсутствуют.

Рассмотрим горизонтальный анализ актива и пассива баланса исследуемого предприятия.

Таблица 1 Горизонтальный анализ актива баланса ООО фирмы «Спецоснастка» МК, тыс. руб.

АКТИВ	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Изменения 2013 г. к 2011 г.	
				%	(+, -)
Внеоборотные активы, в т.ч.:	14345	16937	25589	178,38	11244
основные средства	14335	16927	25579	178,44	11244
финансовые вложения	10	10	10	100,00	-
Оборотные активы, в т.ч.:	61495	69980	83465	135,73	21970
запасы	38112	41376	37158	97,50	-954
НДС	368	695	1006	273,37	638
дебиторская задолженность	19830	24559	44590	в 2 раза	24760
Финансовые вложения	1000	-	-	-	-1000
Денежные средства	464	2763	681	146,77	217
Прочие оборотные активы	1721	587	30	19,51	-1275
БАЛАНС	75840	86917	109054	155,96	132240

В структуре актива баланса на конец анализируемого периода внеоборотные активы увеличились на 11244 тыс. руб. и составили 25589 тыс. руб., оборотные активы увеличились на 35,73% и составили 83 465 тыс. руб.

Основные средства увеличились на 78,44% и составили 25 579 тыс. руб. Дебиторская задолженность увеличилась в 2 раза и составила 44 590 тыс. руб.

Валюта баланса предприятия за анализируемый период увеличился на 55,96%.

**Таблица 2 Вертикальный анализ пассива баланса ООО фирмы
«Спецоснастка» МК, тыс. руб.**

Пассив	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. к 2011 г., %	Отклонения (+,-)
1. Собственный капитал:	32787	37896	50939	155,36	18152
Уставный капитал	10	10	10	100,00	0
Резервный капитал	2	2	2	100,00	0
Нераспределенная прибыль	32775	37884	50927	155,38	18152
2 Краткосрочные обязательства:	43053	49021	58115	134,98	15062
Заемные средства	17000	35000	26790	157,59	9790
Кредиторская задолженность	26053	14021	31325	120,24	5272
Пассивы всего	75840	86917	109054	143,79	33214

Увеличение пассивов ООО фирмы «Спецоснастка и МК» составило 33 214 тыс. руб. или на 43,79 %, которое произошло как за счет увеличения собственного капитала на 18152 тыс. руб. или на 55,36 %, так и за счет увеличения заемного капитала на 15062 тыс. руб. или на 34,98 %, который состоит только из краткосрочных обязательств.

Увеличение собственного капитала характеризуется увеличением нераспределенной прибыли на 55,38 %. А увеличение краткосрочных обязательств ООО фирмы «Спецоснастка и МК» характеризуется повышением заемных средств на 57,59 % и кредиторской задолженности на 20,24 %.

**Таблица 3 Анализ движения дебиторской задолженности в ООО фирме
«Спецоснастка» МК**

Наименование показателя	Наличие задолженности, тыс. руб.			2013 г. к 2011 г., тыс. руб. (+,-)
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	
Дебиторская задолженность- всего	19 830	24 559	44 590	+24 760

По данным таблицы 1 видно, что наблюдается увеличение рассматриваемого показателя в 2013 г. по сравнению с 2011 г. на 24 760 тыс. руб. Увеличение дебиторской задолженности связано со сферой деятельности исследуемого предприятия.

**Таблица 4 Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности в
ООО фирме «Спецоснастка» МК, тыс. руб.**

Показатель	2011 г.	2013 г.	Изменения 2013 г. к 2011 г.	
			(+,-)	%
Выручка от реализации (В)	203 008	222 516	+19 508	109,6
Сумма оборотных активов (ОА)	61 495	83 465	+21 970	135,73
Дебиторская задолженность (ДЗ)	19 830	44 590	+24 760	в 2 раза
Оборачиваемость дебиторской задолженности, раз ($Одз=В/ДЗ$)	10	5	-5	50,0
Период погашения дебиторской задолженности, дней	36	73	+37	в 2 раза
Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов, %	32,2	53,4	+21,2	165,8
Отношение величины дебиторской задолженности к выручке от реализации	0,10	0,20	+0,10	в 2 раза

По данной таблице 4 можно сделать вывод о том, что выручка увеличилась на 19 508 тыс. руб. (9,6%), сумма оборотных активов также увеличилась на 35,73%, сумма дебиторской задолженности увеличилась в 2 раза. Оборачиваемость дебиторской задолженности сократилась на 50%, а вот период ее погашения увеличился в 2 раза.

В целях совершенствования управленческого учета и анализа в ООО фирме «Спецоснастка» МК предлагаю следующие рекомендации:

1) соблюдение принципа производственной направленности затрат, т.е. следует правильно относить затраты в себестоимость продукции;

2) формирование системы штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств покупателями, при этом к дебиторской задолженности должны предусматриваться соответствующие пени, штрафы и неустойки;

3) разработать учетную политику в целях управленческого учета, в котором должны быть прописаны варианты учета и оценки объектов учета, рабочий план счетов управленческого учета; форма первичных документов и учетных регистров, используемых в управленческом учете, методы учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции, правила документооборота и технология обработки учетной информации; другие решения, необходимые для организации управленческого учета;

4) определить «центры ответственности» и «центры затрат» (структурные единицы компании, в отношении которых ведется планирование и учет затрат, связанных с их деятельностью, например бригады).

Таким образом, вышеизложенное будет способствовать совершенствованию организации учета дебиторской задолженностью, также ее снижению и улучшению финансового состояния ООО фирмы «Спецоснастка» МК.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ [принят 06.12.11] [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс».
2. Сутягин, В.Ю. Дебиторская задолженность: учет, анализ, оценка и управление. Учебное пособие / В.Ю. Сутягин, М.В. Беспалов. – М.: ИНФРА – М, 2014. – 11с.
3. Хабиров Г.А., Гирфанова И.Н. Управленческий анализ в отраслях АПК: учебное пособие. Уфа: Б.и., 2012. – 126 с.
4. Галеева, А.А. Особенности учета дебиторской задолженности [Текст] / А.А. Галеева, Ф.Ф. Фаррахова // Экономика и управление: теория и практика / г.Днепропетровск, 2013. – 165-168 с.

Бочкова Е.В., к.э.н.

преподаватель

Галкин В.Д.

студент 4 курса

направление «Бизнес-информатика»

Кубанский государственный университет

Россия, г. Краснодар

ЭТАПЫ И ОСОБЕННОСТИ СОЗДАНИЯ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА

Аннотация. Рассматриваются этапы создания интернет-магазина. Приведены особенности интернет-магазина как современной формы ведения предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: Интернет, интернет-магазин, сайт, этапы создания интернет-магазина.

Опираясь на исследования Е.А. Шумкова [5], мы определили, что создание интернет-магазина охватывает четыре этапа, каждый из которых включает в себя ряд стадий, без прохождения которых интернет-магазин не сможет эффективно функционировать. Этапы создания интернет-магазина в обобщенном виде представлены на рисунке.

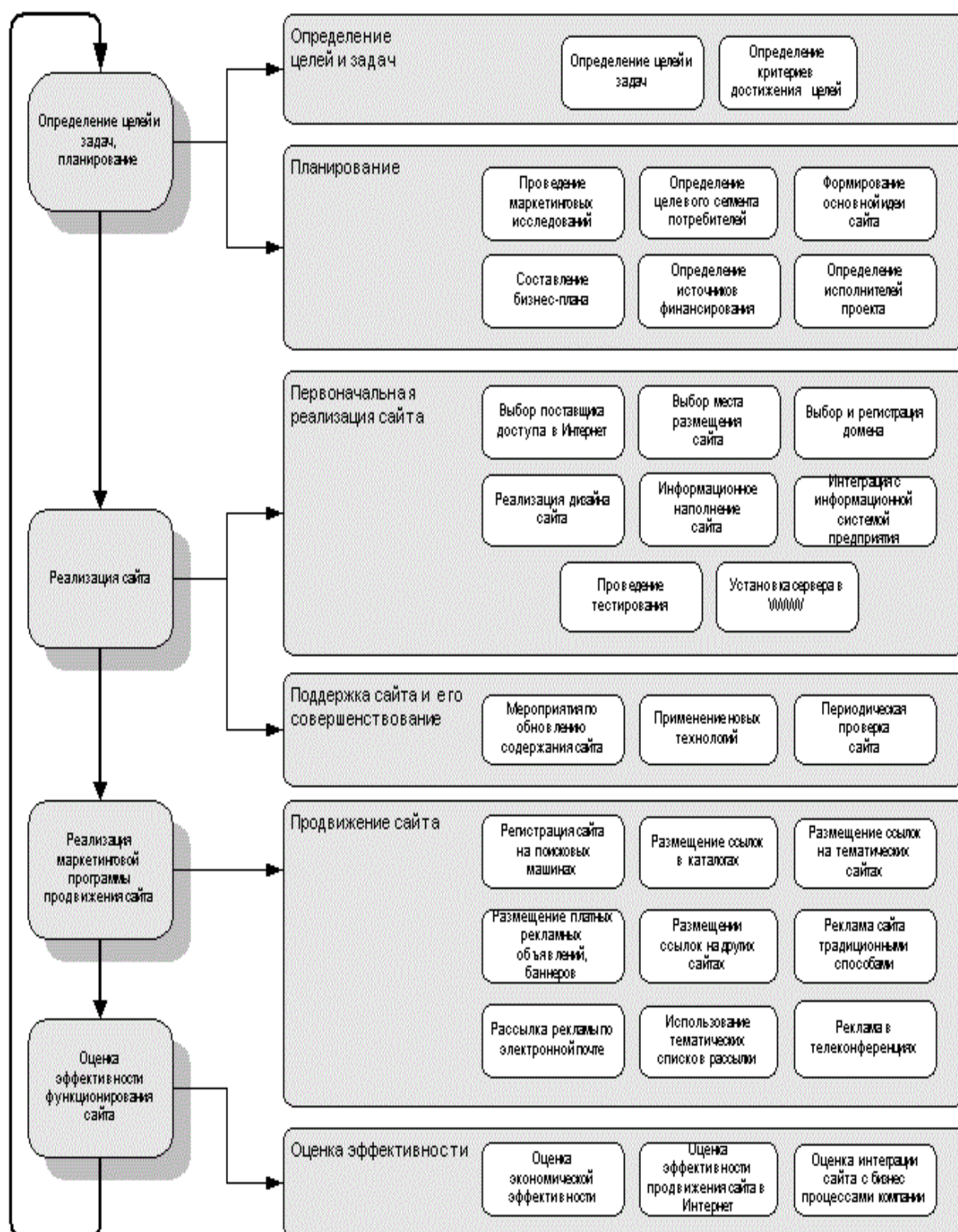
Итак, первым этапом создания интернет-магазина является определение целей и задач, а также планирование. Именно на этой стадии необходимо правильно сформулировать идею и цель, предварительно осуществив поиск и анализ первоначальной информации, опираясь на которую можно обозначить концепцию интернет-магазина. Существует множество вариантов поиска идей, но и в повседневной жизни вполне вероятно ее найти.

Большое значение придается этапу планирования, поскольку на данной стадии формируется основная идея, определяется целевой сегмент потребителей, проводятся маркетинговые исследования, осуществляется поиск источников финансирования и исполнителей проекта, составляется бизнес-план. Без этих составляющих открытие интернет-магазина невозможно.

Перед началом создания интернет-магазина необходимо составить бизнес-план, благодаря которому можно проанализировать прибыльна эта идея или нет. При его составлении сравнивают фактические показатели с запланированными, проводят прогнозные отчеты, анализируют рыночные тенденции, что позволяет определить дальнейшее развитие интернет-магазина, а также появляется возможность привлечения инвестиций для реализации бизнес-идеи. Для того, чтобы интернет-магазин мог полноценно функционировать и приносить прибыль, необходим бизнес-план, придерживаясь которого предприниматель сможет оценить всевозможные риски и пути их устранения, поэтому на этапе планирования данный пункт необходимо соблюдать [1; 2].

Немаловажную роль при создании интернет-магазина играют источники финансирования, они в свою очередь, делятся на внутренние и внешние. К внутренним относятся национальные источники, в том числе собственные средства предприятий, ресурсы финансового рынка, сбережения населения. К внешним источникам относятся иностранные инвестиции, кредиты и займы [3].

При определении идеи интернет-магазина необходимо учитывать, на какую целевую аудиторию будут направлены продажи товаров и услуг, что и является основой успешной реализации проекта. В современной практике маркетинга выделяют первичную и вторичную типы целевых аудиторий.



Этапы создания интернет-магазина [8]

Первичная целевая аудитория является приоритетной в коммуникации бренда и охватывает группу людей, принимающих решения о необходимости приобретения товара или услуги. Первичная аудитория является инициатором совершения покупки. Вторичная целевая аудитория

менее пассивна, чем первичная, и, если участвует в процессе покупки, не является инициатором необходимости приобретения конкретного товара или услуги. Данная аудитория обладает более низким приоритетом для коммуникации бренда.

Перед созданием интернет-магазина необходимо опираться на первичную целевую аудиторию, далее следует провести анализ сегмента рынка, и только благодаря этому можно определить, как привлечь внимание определенной группы лиц.

По словам Е.П. Голубкова, поведение потребителей на рынке, характер покупок определяются их личностными, культурными, социальными и психологическими факторами, изучение которых является основой маркетинговых исследований [4].

Перед тем, как приступить к разработке сайта, необходимо определиться с исполнителями проекта. Чтобы интернет-магазин выглядел солидно и привлекательно, а также не уступал конкурентам по качеству товаров и обслуживанию, следует найти людей, которые будут им заниматься, а именно обновлять его, следить за его функционированием, редактировать, размещать, продвигать, создавать, отвечать за доставку и т. д.

Сегодня сайт можно приобрести в качестве готового товара, но не всегда такая система надежна, и зачастую покупка сайта обходится в немалое количество денежных средств, при этом сайт в конечном итоге может не удовлетворить заказчика.

После того, как все вышеперечисленные пункты учтены, можно приступать к следующему этапу – реализации интернет-магазина. Многие допускают ошибки на первых этапах, поэтому на стадии реализации возникают проблемы, и чтобы такого не происходило, необходимо тщательно исследовать каждую стадию.

При первоначальной реализации сайта следует определиться с выбором места размещения сайта, регистрацией домена, выбором поставщика доступа в Интернет, проведением тестирования, информационным наполнением сайта, реализацией дизайна сайта, интеграцией с информационной системой предприятия, установкой сервера в www. Реализация интернет-магазина играет немаловажную роль, так как на данном этапе можно повысить эффективность продаж товаров и услуг, а также обеспечить сайту постоянно растущий поток посетителей. Для этого необходимо сделать сайт удобным в использовании, привлекательным и функциональным. Основой успешной посещаемости интернет-магазина является его дизайн, т. е. процесс создания пользовательского интерфейса и визуального оформления веб-страницы, который помогает пользователям лучше ориентироваться при нахождении на сайте определенного вида товара или услуги [2].

Информационное наполнение сайта также играет немаловажную роль на этапе реализации. В зависимости от того, насколько будет заполнен

интернет-магазин полезной и понятной для пользователей информацией, зависит его посещаемость и удобство использования.

После успешной реализации сайта можно приступать к его поддержке и совершенствованию, что позволит применять новые технологии, периодически проверяя работоспособность сайта и проводить мероприятия по его обновлению.

Следующий этап создания интернет-магазина – реализация маркетинговой программы продвижения сайта, который включает в себя регистрацию сайта на поисковых машинах, размещение ссылок в каталогах, размещение ссылок на тематических сайтах, рекламу сайта традиционными способами, рекламу в телеконференциях, использование тематических списков рассылки, рассылку рекламы по электронной почте и размещение платных рекламных объявлений.

Продвижение интернет-магазина является его неотъемлемой частью, на данном этапе осуществляется информирование, убеждение и напоминание потребителям о товарах, услугах, образах, идеях, общественной деятельности и т.д. Если не придавать значения маркетинговой программе продвижения сайта, то пользователям не будет интересен интернет-магазин, никто не будет знать о его существовании, а также посетители будут рисковать приобретать через него товары или услуги.

Для достижения максимального эффекта реализации маркетинговой программы рекомендуется использовать вышеперечисленные методы по продвижению сайта в совокупности, только в таком случае можно ожидать желаемых результатов.

На последнем этапе осуществляется определение эффективности функционирования сайта, которая предусматривает оценку интеграции сайта с бизнес-процессами компании, оценку эффективности продвижения сайта в Интернете и оценку экономической эффективности. Каждому предпринимателю важно, чтобы интернет-магазин был прибыльным и посещаемым, для этого и проводится оценка эффективности сайта, чтобы понять, справляется ли он с возложенными на него функциями и не требует ли совершенствования и развития.

Таким образом, рассмотрев этапы и особенности интернет-магазина можно сделать вывод о том, что основой успеха полноценной работы сайта является соблюдение всех этапов. Только в этом случае предприниматель может рассчитывать на прибыль и частую посещаемость интернет-магазина, но стоит помнить о том, что существуют и недостатки, которые способствуют снижению эффективности работы интернет-магазина.

Использованные источники:

1. Бочкова Е.В., Пищулина Д.С. Анализ рынка Интернет-торговли в России и за рубежом и пути его совершенствования // Вестник Иркутского государственного технического университета. – 2014. – № 10 (93). – С. 225-229.

2. Бочкова Е.В., Пищулина Д.С. Этапы организации и особенности работы интернет-магазина // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр. / под ред. В.А. Сидорова. – Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2014. – Вып. 17. – С. 112-121.
3. Галкин В.Д., Бочкова Е.В. Интернет-магазин как современный институт хозяйствования // Проблемы современной экономики. Материалы XXII Международной научно-практической конференции (Екатеринбург, 23 декабря 2014 г.). – Ч.2. – С.10-15.
4. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. – М.: Финпресс, 1998. – 416 с.
5. Шумков Е.А. Сетевая экономика. – Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2009. – 66 с.

Бочкова Е.В., к.э.н.

преподаватель

Галкин В.Д.

студент 4 курса

направление «Бизнес-информатика»

Кубанский государственный университет

Россия, г. Краснодар

СТРУКТУРНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ САЙТА ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА

Аннотация. Определены структурные компоненты сайта интернет-магазина. Каждый элемент детально рассматривается, при этом учитываются его особенности.

Ключевые слова: Интернет-магазин, сайт, домен, контент, хостинг.

Для успешной работы сайта интернет-магазин необходимо тщательно продумать, что на нем будет размещаться, именно это и будет в конечном итоге влиять на посещаемость и функциональность интернет-магазина. При разработке сайта необходимо учитывать то, как будут получены информационные данные об оформленном заказе, при этом большое значение имеет сам товар и его покупатель.

Зачастую получение информации о заказе или услуге интернет-магазин осуществляет через электронную почту администратора. Для того, чтобы данная система функционировала, при создании сайта необходимо указать подробную информацию о том, как и когда будет оповещен клиент по выбранному им товару. Как правило, при оформлении заказа или уточнении подробностей о товаре, клиент интернет-магазина должен указать адрес электронной почты, на который администратором будет выслана подробная информация и инструкция по заказу. Для того, чтобы все это можно было реализовать в интернет-магазине, при создании необходимо сразу учитывать систему обратной связи с покупателем, тогда сайт будет оснащен удобным для посетителя интерфейсом. Но в данной системе присутствуют и недостатки, такие, как неудобство распределения заказов

между администраторами, когда интернет-магазин функционирует интенсивно, а также и то, что интернет-протоколы почтового типа не дают гарантий доставки писем, что может привести к потере клиентов [3]. Для реализации отправки сообщений по электронной почте между клиентом и интернет-магазином необходимо использовать дополнительные инструменты. Одним из наиболее распространенных и широко применяемых является «Masterhost». Данная функция позволяет напрямую пересылать данные как от пользователя к интернет-магазину, так и наоборот.

Немаловажное значение при создании интернет-магазина придается способу и методу платежей. Для оптимизации работы интернет-магазина, необходимо правильно организовать процесс оплаты покупок. Ручная обработка оплаты в нескольких платёжных системах при функционировании интернет-магазина требует много времени и усилий, что оказывает влияние на успешность и работоспособность сайта. На сегодняшний день существует множество инновационных решений, которые помогают это осуществить. Одним из наиболее популярных и востребованных решений является универсальное средство «OnlineMerchant», которое помогает избежать существенных затрат времени и средств на подключение отдельных видов оплаты. Данный инструмент позволяет производить автоматический прием оплаты на сайте с выводом полученных средств в день зачисления, что позволяет клиентам делать заказы всевозможными способами оплаты такими, как виртуальные валюты и электронные деньги (RBK.Money, MoneyMail, QIWI-кошелек, IntellectMoney, Webmoney, Яндекс.Деньги), банковские переводы (Сбербанк, ВТБ24, Альфа-Банк, Райффайзен Банк), банковские карты (VISA, Master Card, American Express, Diners Club), наличными через терминалы (QIWI, Elecsnet) и т.д.

Основой успешного интернет-магазина является удобство его использования, именно поэтому посетители сайта чаще всего обращают внимание на способы оплаты товаров и услуг, и чем больше он привлекает их своим функционалом и возможностями, тем больше вызывает доверия, поэтому система оплаты будет влиять на количество продаж и посещаемость интернет-магазина [1; 2].

Также неотъемлемым элементом интернет-магазина является хорошо продуманная система доставки. При ее отсутствии сайт может функционировать, но в зависимости от продаваемых товаров или услуг. Если сайт занимается продажей книг онлайн или других видов продукции, которые не нуждаются в доставке, то это не будет влиять на продажи и посещаемость, но в остальном без определенных видов отправки заказчику продукции сайт не сможет полноценно функционировать.

При разработке интернет-магазина необходимо указать виды доставки товаров такие, как курьерская, самовывоз товара из интернет-магазина, почта EMS и доставка через транспортные компании. Самым дешевым способом доставки является самовывоз, когда покупатель имеет

возможность лично забрать купленный товар, что позволяет сайту сэкономить время и деньги.

Одним из самых часто используемых видов доставки является отправка по почте EMS, это особенно удобно для клиентов из других стран, которые не имеют возможность забрать выбранный товар. Если на сайте имеется доставка по почте EMS, то в таком случае интернет-магазин будет пользоваться большим успехом, так как объем продаж будет возрастать. Примерами таких интернет-магазинов являются Ebay, AliExpress и т.д.

Следующей составляющей является доменное имя в Интернете, по которому интернет-магазин будут находить потенциальные клиенты. Домены обычно подразделяют на несколько уровней: домены верхнего уровня и региональные домены.

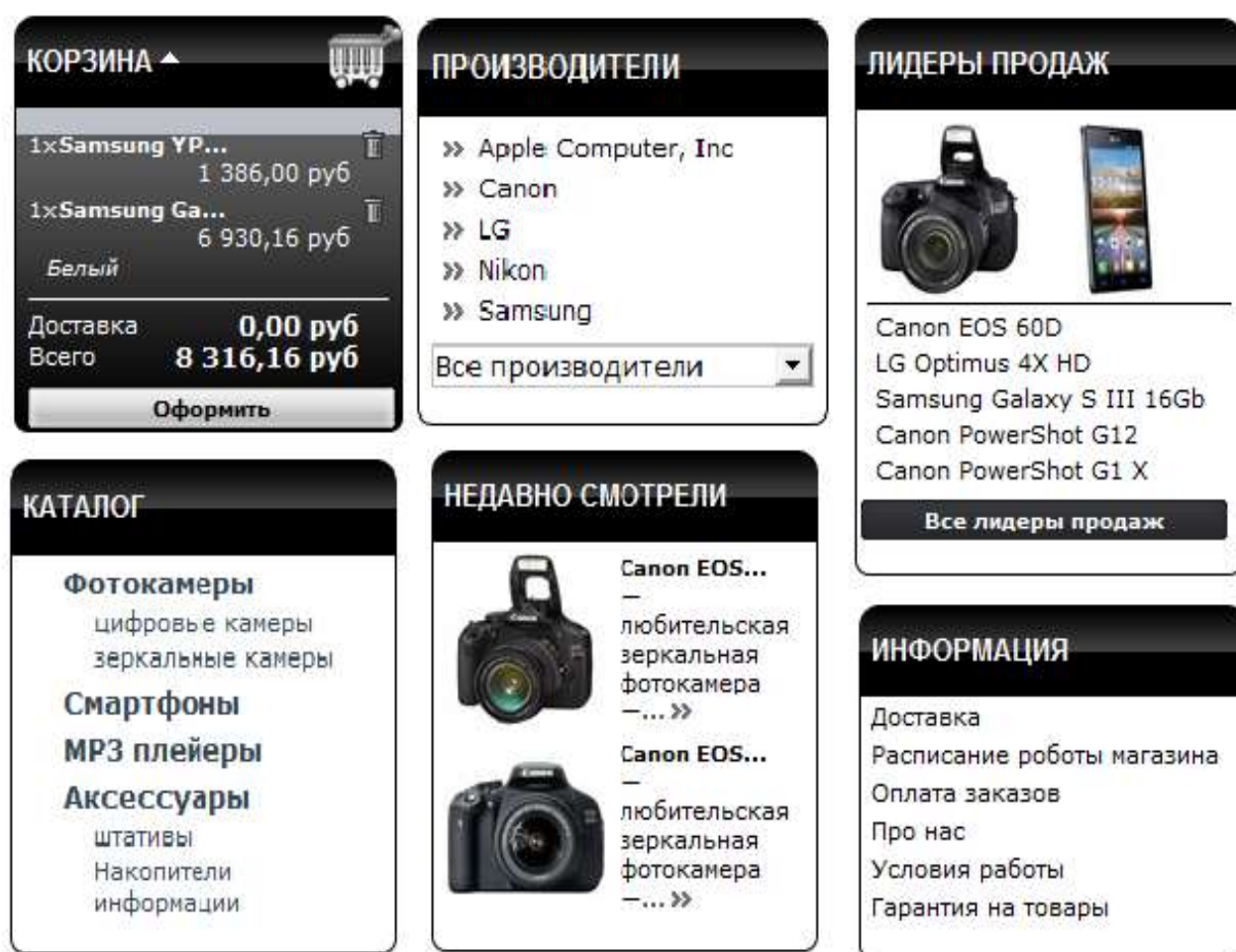
К доменам верхнего уровня относятся такие, как «com» – коммерческий домен, который распространен по всему миру, «net» – сетевой домен, чаще всего используется компаниями, которые занимаются обслуживанием сетей, «info» – информационный домен, его используют справочно-информационные ресурсы. Региональные домены отображают местоположение и страну, примерами являются «ru» – домен Россия (сокращенно от Russia), «kz» – домен Казахстан, «us» – Соединенные Штаты и т.д.

Для того, чтобы пользователи могли видеть в сети интернет-магазин, необходимо купить доменное имя. Чтобы сайт смог быстро привлечь покупателей, используют такие виды инструментов, как контекстная реклама, которая отвечает за популярность и количество посещений интернет-магазина. Для отображения сайта на верхних строках поисковиков таких, как Google или Yandex, необходимо воспользоваться контекстной рекламой, чаще всего для этого используют «YandexDirect» или «GoogleAdWords», которые оптимизируют работу интернет-магазина и являются его неотъемлемой частью.

Также важным элементом интернет-магазина является модуль каталог, благодаря которому поиск необходимого покупателю товара или услуги происходит значительно удобней и быстрее. Этот модуль позволяет сравнивать различные товары по их характеристикам, цене и качестве. Для сайта основной особенностью данного типа инструмента является удобство вести неограниченное количество разделов каталога, а также добавлять, удалять, редактировать разделы, добавлять неограниченное количество товаров в каталог и т.д.

На сегодняшний день большинство интернет-магазинов оснащены таким модулем, благодаря которому пользователи могут просматривать нужную для них информацию по определенному виду товара, проверять наличие, ценовые свойства, характеристики товара, его описание и опционные свойства, что имеет большое значение при разработке интернет-магазина.

Для того, чтобы хранить файлы сайта в глобальной сети Интернет, необходим хостинг. Хостинг – это серверные мощности (место на жестком диске, ресурсы памяти и процессора), которые выделены для хранения и работы сайта. Хостингом также называется услуга по размещению оборудования клиента на территории провайдера с обеспечением подключения его к каналам связи с высокой пропускной способностью. Существуют различные сайты, которые занимаются размещением интернет-магазина, на каждом из них могут быть определенные цены, без этого компонента интернет-магазин функционировать не будет, поэтому хостинг является неотъемлемой частью создания сайта.



Компоненты сайта интернет-магазина

База данных (база данных MySQL). Если сайт построен на базе CMS, а в большинстве случаев это именно так, то для работы интернет-магазина необходима база данных MySQL. Это база, в которой хранятся все записи по настройкам сайта, тесты всех материалов.

Немаловажную роль играют и другие компоненты интернет-магазина такие, как витрина интернет-магазина, меню категорий, языковая панель, информация о валюте, блоки корзина, новости, информация, лидеры продаж и т.д. Их использование зависит от продаваемого на сайте товара, но они также являются его неотъемлемой частью. Примеры таких компонентов изображены на рисунке.

Рассмотрев вышеуказанные элементы, можно сказать, что все это относится к контенту и файлам интернет-магазина.

Современный сайт – это не просто набор HTML-страниц, картинок и файлов, это система, работающая под управлением CMS (Content Management System – система управления контентом).

Двигателем интернет-магазина является CMS, которая упрощает работу с сайтом, публикацию и редактирование материалов. Примеры CMS – это широко известные бесплатные системы Joomla, WordPress, Drupal и многие другие. Также существуют и платные системы управления контентом. Они облегчают и автоматизируют работу с сайтом, позволяют публиковать материалы через удобный интерфейс панели администратора. Эта система позволяет производить необходимые настройки сайта лишь с помощью нажатия кнопок в панели, что позволяет работать с сайтом любому человеку, не имея при этом необходимости знать языки программирования.

Бесплатные системы управления контентом (CMS) совершили настоящий переворот в Интернете, благодаря им стали создаваться тысячи сайтов, которые никогда бы не появились, так как авторы этих сайтов совершенно не знакомые с программированием люди.

Таким образом, при создании интернет-магазина необходимо учитывать то, из чего он будет состоять, какое будет иметь доменное имя и на каком хостинге будет располагаться, только выполнив все эти условия, можно приступить к запуску интернет-магазина.

Использованные источники:

1. Бочкова Е.В., Пищулина Д.С. Анализ рынка Интернет-торговли в России и за рубежом и пути его совершенствования // Вестник Иркутского государственного технического университета. – 2014. – № 10 (93). – С. 225-229.
2. Бочкова Е.В., Пищулина Д.С. Этапы организации и особенности работы интернет-магазина // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр. / под ред. В. А. Сидорова. – Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2014. – Вып. 17. – С. 112-121.
3. Галкин В.Д., Бочкова Е.В. Интернет-магазин как современный институт хозяйствования // Проблемы современной экономики. Материалы XXII Международной научно-практической конференции (Екатеринбург, 23 декабря 2014 г.). – Ч.2. – С.10-15.

Бочкова Ю.П.
студент
Башкирский государственный университет
Байкова Э.Р., к.э.н.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра Общей экономической теории БашГУ
Российская Федерация, г. Уфа

РЕАЛИЗАЦИЯ АНТИКРИЗИСНОГО ПЛАНА В РОССИИ

Аннотация. В статье рассматриваются причины кризиса 2014 г. в экономике России. Показаны меры, предпринятые правительством по урегулированию ситуации. Введенная антикризисная программа предполагает сбалансирование рынка труда и снижение уровня инфляции, а также обеспечение макроэкономической стабильности в среднесрочной перспективе.

Ключевые слова: экономический кризис, правительство, антикризисный план, санкции, инфляция.

Bochkova Julia Pavlovna

TENDENCIES AND WAYS OF OVERCOMING OF CRISIS PROCESSES IN THE COUNTRY

Abstract. This article discusses the causes of the crisis in 2014 in the Russian economy. Showing the measures taken by the Government to resolve the situation. Introduced anti-crisis program involves balancing the labor market and the decline in inflation and macroeconomic stability in the medium term.

Keywords: economic crisis, government, anti-crisis plan, sanctions, inflation.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что в настоящее время ухудшается экономическая обстановка в России. Экономические кризисы являются неотъемлемой частью рыночной системы хозяйствования. Это индикаторы, указывающие на определенный дисбаланс в развитии экономической системы.

Финансовый упадок в РФ, который начался в 2014 году – изменил экономическую обстановку в РФ. Это было вызвано быстрым понижением цен на энергоресурсы, перепродажа которых является важным элементом в доходах бюджета РФ, а также введения финансовых санкций в связи с событиями на востоке Украины и в Крыму.

По сравнению с зарубежными денежными единицами, экономические факторы вызвали существенное снижение курса рубля, а затем повышение уровня цен на товары и услуги и замедление подъема национального дохода. Нестабильная финансовая обстановка в РФ начала оказывать негативное влияние на экономику некоторых государств зарубежья, имеющих тесные экономические отношения между субъектами.[1, с.32]

Вследствие включения в состав Российской Федерации большей части территории полуострова Крым, единым фронтом США, страны Евросоюза, а

также Австралия, Новая Зеландия и Канада выступили сразу после подписания декларации и ввели финансовые санкции. Считая, что присоединение государства было насильственным, Россию обвиняют в развязывании вооруженного инцидента на востоке Украины. Строжайшие постановления заключаются в запрете экономического сотрудничества компаниям стран, которые ввели санкции с различными российскими компаниями, банками и предприятиями ВПК. В то же время была объявлена финансовая блокада Крыма.

Правительством был создан антикризисный план, для урегулирования ситуации в областях, сбалансирования рынка труда и снижения уровня инфляции, а также макроэкономической стабильности в среднесрочной перспективе. Однако он не считается завершенным, т.к. часть идей предстоит доработать, а о вероятности финансирования будет известно не раньше, чем к окончанию первого квартала.[1, с.32] По прогнозам Министерства финансов второй квартал будет самым сложным, он будет характеризоваться высокими уровнями инфляции и экономическим спадом. Отрицательная характеристика экономической динамики будет продолжать усугубляться, показатели ВВП могут достигнуть нулевой отметки, т.к. антикризисный план не способствует росту ВВП. Также по прогнозам аналитиков уровень инфляции будет снижаться и может вернуться в диапазон 14-16%.

Изменились сроки проведения проекта. План должен был действовать весь 2015 год, но меры правительства пока только рассчитаны на первый квартал этого года. А те меры, что не требуют доработки, ожидают уточнений в вопросе финансирования и механизмах реализации. Выполнение антикризисного плана пока под вопросом, из-за стремления правительства разделить ответственность с парламентом. Предполагается, что финансирование проекта может увеличиться. Антикризисная программа оценивалась в 2,375 трлн. руб.

Поскольку правительство не может определиться с источниками финансирования, расчеты антикризисного плана будут осуществляться поквартально. Однако финансовые вливания в разделы экономики при этом ограничены годовым «потолком».

В антикризисном проекте есть несколько источников финансирования: федеральный бюджет, средства от сокращения государственных программ и фонда национального благосостояния. Расходы федерального бюджета на программу в 2015 году не превышают объем антикризисного фонда правительства, в котором находится 170 млрд. руб. (на начало года было 193 млрд. руб.). До этого рассматривалась сумма в 300 млрд. руб.

Первыми в перечне на помощь стоят банки, на которые приходится 90% всего банковского раздела государства, уровень денежных средств превышает 25 млрд. руб. Через облигации федерального займа правительство задумывает выделить 1 трлн. руб.

В регионах правительство предлагает помощь ипотечным заемщикам, в частности, допускает перестройку структуры долгов за счет ипотечного страхования. Кроме этого, рассчитывается инициировать спрос в рамках программы «Жилье для российской семьи», а также заинтересованность в кредитовании постройки квартир экономического класса. Не обращая внимания на то, что все это написано в проекте, источников финансирования у данных пунктов пока нет. Индивидуальную помощь получит сельское хозяйство и агропромышленный комплекс, которые в силу сезонности не могут ждать длительное время.[2, с.4]

Вследствие предполагаемого увеличения безработицы на помощь рынка труда будет нацелено 52,2 млрд. руб. Антикризисный пакет в части социальных обязательств подразумевает выделение дополнительных средств в размере 350 млрд. руб. Первоначальная сумма, входившая в планы социального блока по помощи населения в кризис, оказалась в два раза больше, чем итоговая. В итоговую версию президента, вошли три основные программы соц.блока – на индексацию страховой части пенсии с 1 февраля 2015 года по фактической инфляции 2014 года будет уделено 188 млрд. руб., 80 млрд. руб. социальный блок получит на выплаты пособий по безработице и «реализацию мер активной политики занятости», еще 50 млрд. руб. пойдет на обналичивание части материнского капитала на текущие нужды в размере 20 тыс. руб. на сертификат и 50 тыс. руб. для семей с детьми-инвалидами. Не вошла в пакет антикризисного проекта программа на выплату дополнительных социальных пособий на приобретение медицинских препаратов для людей старше 70 лет. Вероятно, что все эти меры приведут к ухудшению положения среднего класса населения.

Правительство предположило в проекте повышение критериев для признания бизнеса субъектом малого или среднего предпринимательства, что позволит средним предприятиям переходить в статус малых, а малым – в статус микропредприятий. За это время предприниматели смогут пользоваться льготами, предусмотренными для каждого типа бизнеса в отдельности. Теперь регионы имеют право снижать налоги на прибыли с 6% до 1% для компаний, пользующихся облегченной схемой налогообложения, то есть мелкого бизнеса.

В план не вошло предложение министерства уменьшить внеплановые проверки компаний на 30% по сопоставлению с уровнем 2014 года, а кроме этого сократить перечень оснований для их проведения и запретить внеплановым образом проверять объекты, которые не относятся к высокому риску.

Таким образом, можно сказать, при реализации предложенных мероприятий, развитие регионов получит новый толчок и позволит преодолеть наметившиеся кризисные тенденции. Несмотря на введение санкций и падения цен на нефть, антикризисный план должен помочь российской экономике.

Использованные источники:

1. Абалкин Л. Роль государства и борьба с экономическими догмами // Экономист. – 2011. – №9. – С. 32-38.
2. Куликов В. Уроки кризиса и задачи экономической политики // Российский экономический журнал. – 2013. – №9. – С. 2-10.
3. Амосов А. Инфляция и кризис: пути выхода. – М.: Пресса, 2014. – С. 7-9.
4. Браун Дж.Д., Эрл Дж.С. К вопросу об оценке программы приватизации предприятий в России // Обзор экономики России выпуск. – 2010. – №2. – С. 14-15.
5. Зверев А. Итоги экономических реформ в России и план развития», доклад Правительства РФ, Вестник пресс-центра при правительстве РФ М. –2015. – №9. – С. 2-4.
6. Мау В. Политическая природа и уроки финансового кризиса // Вопросы экономики. – 2014. – №11. – С. 7-8.
7. Морозов В. Анатомия кризиса-политика «отсрочной инфляции» // Вопросы экономики. – 2013. – №9. – С. 4-16.

*Брагин А. Г.
магистрант 1-го года обучения
направление подготовки ГМУ
МГУ им. Н. П. Огарева*

Россия, Республика Мордовия, г. Саранск

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЦЕЛЕВОЙ ПРОГРАММЫ

Аннотация

В статье представлено исследование оценки эффективности реализации региональной целевой программы развития Республики Мордовия на 2008 – 2012 годы.

Ключевые слова: программно-целевой метод, региональная целевая программа, целевой индикатор, относительная величина выполнения плана.

Программно-целевой метод – один из методов государственного регулирования развития территории, представляющий собой разработку, принятие и реализацию программ различного вида и уровня органами государственной власти и органами местного самоуправления [4, с. 7].

Реализация любой целевой программы предполагает достижение определенных количественных и качественных показателей развития. Данные показатели также называют целевыми индикаторами эффективности программ. В исследуемой региональной целевой программе (РЦП) развития Республики Мордовия на 2008 – 2012 гг. (далее – Программа) данные индикаторы разделены на четыре блока в соответствии со структурой подцелей, которые представлены в таблице 1.

Выяснить, удалось ли достичь этих показателей, нам поможет анализ «план-факт» индикаторов эффективности Программы (таблица 1), который в

купе с анализом финансирования Программы позволит сделать вывод о эффективности реализации РЦП развития РМ на 2008 – 2012 гг.

Анализ «план-факт» осуществлялся на основе расчета показателя относительной величины выполнения плана (ОВВП), вычисляемого по формуле:

$ОВВП = (\text{Фактическое значение} / \text{плановое значение}) * 100 \%$, или

$ОВВП = (\text{Плановое значение} / \text{Фактическое значение}) * 100 \%^{13}$

Таблица 1 – Анализ достижения целевых индикаторов Региональной целевой программы развития Республики Мордовия на 2008 – 2012 гг. [1; 5]

№ п/ п	Наименование показателя	Единицы измерени я	План 2012 год	Факт 2012 год	ОВВП
ПОДЦЕЛЬ 1. «РАЗВИТИЕ БАЗОВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ, СОЗДАНИЕ БЛАГОПРИЯТНЫХ УСЛОВИЙ ДЛЯ ПОЯВЛЕНИЯ НОВЫХ СЕКТОРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ»					
1.	Валовой региональный продукт	млрд. руб.	186	131,9	70,91%
2.	Объем продукции сельского хозяйства	млрд. руб.	56	38,8	69,29%
3.	Инвестиции в основной капитал за счет всех источников финансирования	млн. руб.	77092,6	49491,2	64,20%
4.	Затраты на выполнение научных исследований и разработок	млн. руб.	670	741,5	110,67%
5.	Доля инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции инновационно активных предприятий	%	19	22,9	120,53%
6.	Объем оборота розничной торговли на душу населения	тыс. руб.	92,3	70,49	76,37%
7.	Объем платных услуг населению	млрд. руб.	20,7	23,19	112,03%
ПОДЦЕЛЬ 2. «ПОВЫШЕНИЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ И МОДЕРНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ УСЛУГ»					
8.	Численность постоянного населения республики	в сред. за год, тыс. чел	820,6	818,5	99,74%
9.	Размер среднемесячной заработной платы работников предприятий и организаций Республики	руб. в мес. на 1 работника	23520,3	15186,6	64,57%
10.	Среднемесячные денежные доходы населения	руб. на душу населения	16516,8	12912,2	78,18%
11.	Уровень общей безработицы, в % к ЭАН (в сред. год)	%	3	1	300,00%
12.	Посещаемость театров	тыс. посещени й	207,1	196,1	94,69%

¹³ Для целевых индикаторов, желаемой тенденцией развития которых является снижение значений.

№ п/ п	Наименование показателя	Единицы измерени я	План 2012 год	Факт 2012 год	ОВВП
1 3.	Численность пострадавших при несчастных случаях на производстве с утратой трудоспособности на 1 рабочий день и более и со смертельным исходом	чел. на 1000 жителей	2,8	1,8	164,29%
1 4.	Удельный вес населения, систематически занимающегося физической культурой и спортом	%	33,3	29,2	87,69%
ПОДЦЕЛЬ 3. «ПРОСТРАНСТВЕННОЕ РАЗВИТИЕ РЕСПУБЛИКИ: СОДЕРЖАНИЕ И РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНЫХ ИНФРАСТРУКТУР, РЕШЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ И РЕФОРМИРОВАНИЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСА»					
1 5.	Ввод в действие общей площади жилых домов на душу населения	кв. м.	0,48	0,32	66,67%
1 6.	Объем пассажирских перевозок (железнодорожным и автомобильным транспортом)	млн. чел.	59,7	64	107,20%
ПОДЦЕЛЬ 4. «СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ»					
1 7.	Внешнеторговый оборот	млн. долл. США	522,3	487	93,24%
1 8.	Всего доходов консолидированного бюджета Республики Мордовия	млрд. руб.	24,8	36,4	146,77%
1 9.	Всего расходов консолидированного бюджета Республики Мордовия	млрд. руб.	25,1	39,2	156,18%
2 0.	Превышение доходов над расходами (+), или расходов на доходами (-)	млрд. руб.	-0,3	-2,8	10,71%

Как можно увидеть, только по семи из двадцати показателей были достигнуты и перевыполнены плановые значения – 35% от общего количества показателей. Наиболее важными из них с точки зрения устойчивого развития территории являются:

- увеличение затрат на выполнение НИОКР (110,67% от планового показателя);

- доля инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции инновационно активных предприятий (120,53%);

- объем платных услуг населению (112,03%);

По основным индикаторам изменения социально-экономического положения РМ в результате реализации Программы было достигнуто только около 2/3 от планового значения:

- валовый региональный продукт (70,91%);

- объем продукции сельского хозяйства (69,29%);

- среднемесячная заработная плата (64,57%).

– дефицит бюджета (в 9,3 раза больше плана).

Среди возможных причин невыполнения целевых показателей можно отметить следующие.

1. Большой временной лаг между прогнозом социально-экономического развития региона и разработкой РЦП и непосредственной ее реализацией: РЦП развития на 2008 – 2012 гг. разрабатывалась за 1 – 1,5 года до сроков реализации. Как следствие, неполноценный учет негативных факторов, реализуемых мировым финансовым кризисом 2008 г. и посткризисным периодом 2009 – 2011 гг. Как следствие, повышенная нагрузка на все уровни бюджетов, сокращение расходов по некоторым направлениям реализации программы.

2. Продолжая выстраивать логическую цепочку, касаясь бюджета Республики Мордовия это проявилось в непрогнозируемой нагрузке, увеличению федеральных трансфертов, увеличения госдолга РМ (также этому поспособствовали такие масштабные имиджевые межрегиональные и международные мероприятия, проводимые на территории Республики, как «Финоугрия», «Тысячелетие единения мордовского народа с народами российского государства» и подготовка Республики Мордовия к ЧМ по футболу 2018 г.).

Подводя итог, отметим, что по результатам выборочной оценки эффективности Республиканских Целевых программ Республики Мордовии, проведенной Центром стратегических разработок «Северо-запад», (21 РЦП), все программы были отнесены к категориям «малоэффективные» и «неэффективные» [2].

Как можно увидеть, не стала исключением и Республиканская целевая программа развития Республики Мордовия на 2008 – 2012 гг. Ее реализация не привела к достижению большинства показателей целевых индикаторов. Что, в свою очередь, свидетельствует о нерезультативности реализации РЦП. Об эффективности её реализации также не может идти речи, если учесть тот факт, что в сравнении с плановыми показателями финансирования, стоимость реализации Программы в итоге обошлась более чем в 4,5 раза дороже планового уровня [3].

Использованные источники:

1. Мордовия: стат. ежегодник / Мордовиястат; [редкол.: И.В. Парамонова]. – Саранск, 2013. – 465 с
2. О стратегии социально-экономического развития Республики Мордовия до 2025 года / Закон Республики Мордовия от 01.10.08 г. №94-З [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/819073683>
3. Приложение 4 Отчета об исполнении Региональной целевой программы развития Республики Мордовия на 2008 – 2012 гг.
4. Райзберг Б. А. Программно-целевое планирование и управление : учебник / Б. А. Райзберг, А. Г. Лобко. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 428 с.

5. Республиканская целевая программа Республики Мордовия на 2008 – 2012 гг [Электронный ресурс] : программа Респ. Мордовия [утверждена Постановлением Правительства РМ от 18.02.2008 г]. – Доступ из справочно-правовой системы «Консультант-Плюс».

*Брагин А. Г.
магистрант 1-го года обучения
направление подготовки ГМУ
МГУ им. Н. П. Огарева*

Россия, Республика Мордовия, г. Саранск

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО МЕТОДА В УПРАВЛЕНИИ МУНИЦИПАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ

Аннотация

В статье приводятся результаты исследования зарубежного опыта программно-целевого управления муниципальным развитием с целью выявления лучших практик, возможных быть реализованными в российских условиях.

Ключевые слова: программно-целевой метод, зарубежный опыт, бюджетирование, РОМ-подход, государственно-частное партнерство.

Рассмотрение мирового опыта программно-целевого управления развитием территории необходимо для выявления:

- общих закономерностей его применения в различных странах,
- негативных черт и позитивных последствий использования,
- степени универсальности: для возможного применения опыта в России с целью совершенствования механизмов и методов ее устойчивого социально-экономического развития, в том числе на муниципальном уровне (на примере программно-целевого регулирования развития муниципальных районов Республики Мордовия).

Тезисно представим основные отличительные особенности применения программно-целевого метода в развитых странах мира (таблица 1).

Таблица 1 – Зарубежный опыт применения программно-целевого метода [1; 2, с. 121 – 127; 3]

Страна	Отличительные особенности применения программно-целевого метода
США	Программное бюджетирование (лимит обязательств для ведомств, под который выделяется объем финансирования (как правило, программный бюджет выделяется на десятилетний период)) Система оценки эффективности реализации программ PART. Цель данной методики оценки – получение обоснованных и объективных рейтингов программ.
Канада	SMART-показатели результативности Программы не утверждаются, программы выбираются (за них голосуют в парламенте)

Страна	Отличительные особенности применения программно-целевого метода
Австралия	Применение программного метода, в первую очередь, в целях улучшения системы управления государственными финансами Программа – это совокупность деятельности, направленной на оказание конкретной услуги, предоставление трансферта или иной выгоды получателю, которым может быть ФЛ, ЮЛ или орган местного самоуправления, с целью достижения ожидаемого результата
Великобритания	Учет национальных интересов при разработке региональных и муниципальных программ (политика развития локальных территорий – воплощается принцип устойчивого развития: «мыслить глобально – действовать локально») Индикаторы эффективности расходов на программы Стандарты объема и качества предоставляемых государственных услуг
Япония	Программно-целевое регулирование ориентируется на инновации и научно-технический прогресс
Страны ЕС	Регионализм и развитие локальных сообществ (возник новый термин – глокализация (глобализация и локализация одновременно)) Государственное стимулирование «сращивания» НИИ и частных компаний, путем создания стратегических альянсов (программа «Эврика» – сотрудничество в области промышленных исследований)
Франция	Ответственность. Реализуется принцип: одна программа – одно министерство. Назначается директор программы, который ежегодно отчитывается о ходе реализации программы перед парламентом и высшими исполнительными органами власти Гибкость финансирования по срокам (есть общий объем финансирования, который вправе изменяться в годовом распределении в процессе реализации программы)

Соединенные Штаты Америки имеют наиболее богатый опыт программно-целевого планирования. Практически все страны начали применять программно-целевой метод, перенимая опыт США. Однако анализируя данные таблицы 1, можно утверждать, что в каждой стране были сделаны поправки на особенности развития, т. е. данный метод был адаптирован. Зачастую программно-целевой метод служит не только способом развития территории, но и инструментом повышения эффективности функционирования бюджетной системы страны. В большинстве практик этот метод рассматривается во взаимосвязи с бюджетированием, ориентированным на результат.

Так, для России представляет интерес французский опыт использования программно-целевого метода. Во Франции программный бюджет имеет трехуровневую структуру (рисунок 1).

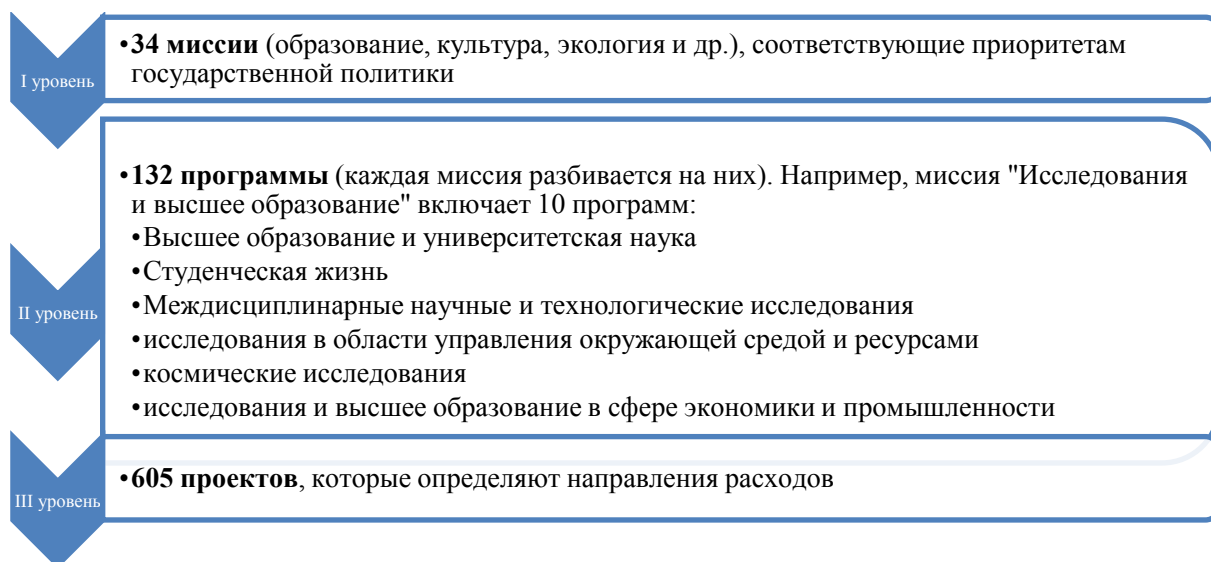


Рисунок 1 – Структура программного бюджета во Франции

Парламент утверждает бюджет в разрезе миссий. Он может перераспределить ассигнования между программами внутри одной миссии [4].

Для обоснования направлений совершенствования программно-целевого управления социально-экономическим развитием муниципальных образований Республики Мордовия целесообразно выявить следующие продуктивные моменты, присущие современной зарубежной практике.

1. Создание специализированных структур, реализующих функцию разработки целевых программ развития местных сообществ. Так, например, в США практически все органы исполнительной власти на уровне штатов и городов имеют специальные комиссии или агентства по экономическому развитию, отвечающие за подготовку целевых программ, предусматривающих повышение качества жизни в поселениях и ставящих целью усиление конкурентных позиций каждого из них в экономической жизни.

Акцент на создание структур, концентрирующих высококвалифицированные кадры, непосредственно участвующие в обосновании программ и механизмов развития местных сообществ, замечен и во Франции. Так, например, коммун образуют публично-правовые межкоммунальные объединения, одной из задач которых становится разработка проектов в сфере социально-экономического развития.

Однако существуют и иные варианты структурного обеспечения программно-целевого управления. В Канаде действуют корпорации экономического развития, созданные вне муниципальных властей на принципах частно-общественного партнерства. Их основное финансирование осуществляется муниципалитетом. В то же время, для реализации программ развития местных сообществ они привлекают средства бизнеса.

Горизонтальная организационная структура (в противоположность иерархической) таких корпораций дает ряд преимуществ:

- возможность быстрого принятия решения;
- осуществление деятельности в рамках культуры, ориентированной на клиента;
- возможность членам сообщества принимать участие и делиться знаниями и ресурсами с организацией.

2. Разработка стратегических планов развития местных сообществ как необходимого компонента муниципального управления.

В Великобритании одним из ключевых принципов государственной политики является императив, согласно которому экономическое оживление лучше всего обеспечить посредством локального развития, нежели экзогенного перераспределения деятельности и ресурсов. Отсюда – необходимость приближения политики к местным центрам принятия решений.

3. Применение нового подхода к организации территориального планирования, в основу которого положена технология, обеспечивающая интеграцию стратегий, разрабатываемых на каждом уровне (муниципалитет, регион, федеральное правительство). Данный подход (подход РОМ) впервые апробирован в Нидерландах. Полный цикл «подхода РОМ» состоит из трех основных фаз (рисунок 2).

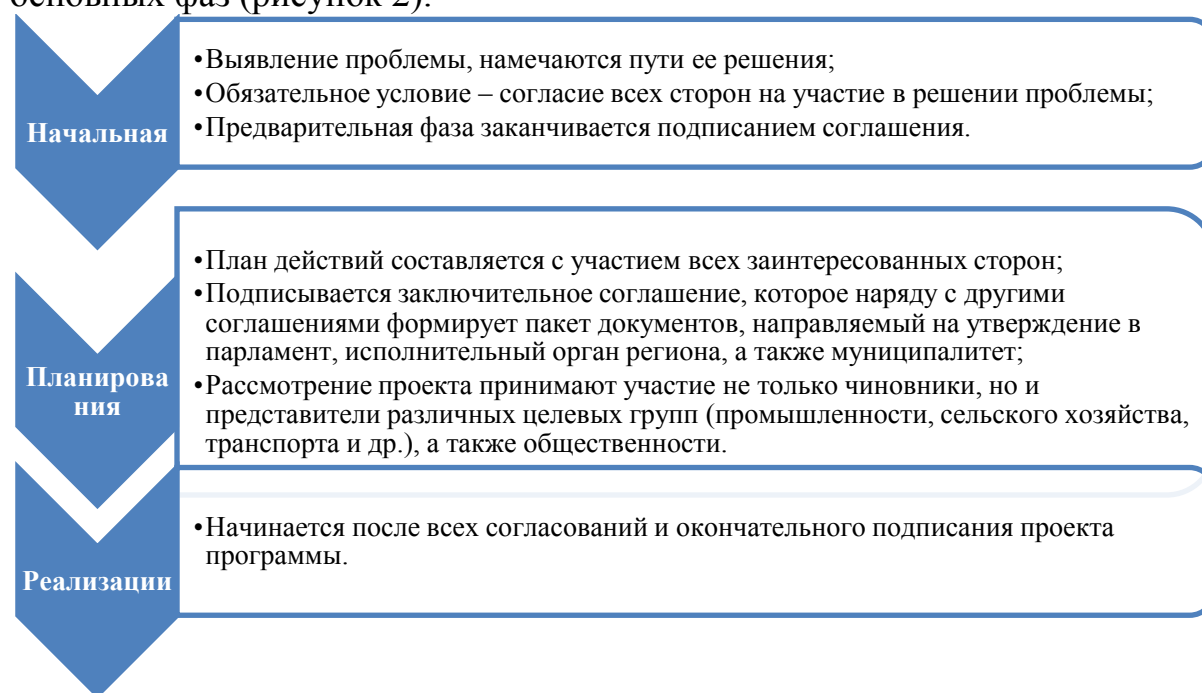


Рисунок 2 – Подход РОМ: три основные фазы

Важная отличительная черта нового подхода – внедрение системы планирования по принципу «снизу-вверх» («bottom-up»). Несмотря на то, что территориальное планирование было инициировано центральным правительством, оно осуществляет лишь общую координацию и финансирование, в то время как реально управляют проектами региональные и муниципальные власти. Важная черта «подхода РОМ» – вовлечение в решение проблем всех заинтересованных сторон на основе диалога.

Основная идея нового подхода – это то, что участвующие стороны достигают выгодных для себя решений на основе консенсуса [5].

4. Постановка новых задач и приоритетов в стратегическом развитии ресурсного потенциала территории.

Так, в Великобритании в качестве ключевого направления социально-экономического развития определено расширения форм взаимодействия бизнеса и высшего образования. Результатом реализации различных государственных программ является рост научных парков и агентств по передаче технологий.

Следует обратить внимание также на усиление внешнеэкономического аспекта в планировании территориального развития. Стремление территории максимизировать выгоды и ограничить негативные последствия глобализации экономики привели к необходимости включения в программные документы раздела «международное сотрудничество».

Заметим, что актуализация внешнеэкономического аспекта обусловила применение инструментария международного маркетинга при разработке программных документов территориального развития [3].

Резюмируя, можно выделить ряд продуктивных моментов, которые целесообразно использовать в российской практике программно-целевого управления развитием муниципальных образований. В их числе отметим следующие:

1. Формирование специализированных органов, концентрирующих высококвалифицированные кадры, осуществляющие разработку целевых программ и механизмов развития местных сообществ.

2. Разработка стратегических планов социально-экономического развития регионов и муниципальных образований как основы формирования целевых программ управления изменениями в деятельности местных сообществ.

3. Обеспечение участия в процессах разработки целевых программ представителей разных групп (бизнес, образование и др.), чьи интересы связаны с данным местным сообществом.

4. Определение базового состава приоритетных направлений развития местных сообществ, включающего, в том числе: повышение уровня конкурентоспособности бизнеса, прежде всего, в области передовых технологий, биотехнологий, информационных технологий и телекоммуникаций, поддержку его инновационной составляющей, формирование кластеров с участием бизнеса и организаций, имеющих креативный потенциал (вузы, НИИ) и др.

5. Включение в систему показателей планирования и мониторинга процессов развития местных сообществ индикаторов, отражающих разные стороны жизни населения, в том числе, связанных с качеством окружающей среды.

Использованные источники:

1. Зарубежный и отечественный опыт применения программно-целевого метода в государственном управлении / статья. – Режим доступа: http://studopedia.net/11_87695_zarubezhniy-i-otechestvenniy-opit-primeneniya-programmno-tselevogo-metoda-v-gosudarstvennom-upravlenii.html
2. Райзберг Б. А. Программно-целевое планирование и управление : учебник / Б. А. Райзберг, А. Г. Лобко. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 428 с.
3. Рисин И. Е., Зарубежный опыт программно-целевого управления развитием местных сообществ / И. Е. Рисин, О. Ф. Шахов // ЦИРЭ: Центр исследований региональной экономики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.lerc.ru/books/bulletin/0010/0013/>
4. Тайджанова М. Планирование бюджетных расходов: как оценить результаты? / дата опубликования – 18.06.2012 – Режим доступа: <http://anons.uz>
5. Теплицкая А. А. Обзор и анализ зарубежного опыта планирования [Текст] / А. А. Теплицкая // Молодой ученый. – 2013. – №1. – С. 188 – 192.

Брагинский И.С.
студент

*«Московский государственный лингвистический университет»
Евразийский лингвистический институт*

*филиал в г. Иркутске
Россия, г. Иркутск*

ТУРИСТКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ШТАТА КАЛИФОРНИЯ (СОЕДИНЕННЫЕ ШТАТЫ АМЕРИКИ)

Туризм, как экономическая отрасль, является одним из важнейших секторов экономики любой страны и оказывает огромное стимулирующее влияние на такие смежные отрасли, как транспорт, сельское хозяйство, промышленность, строительство и другие. В некоторых регионах туризм является основной статьей доходов на всех уровнях от федерального до местного, создает новые рабочие места, охраняет и поддерживает природные и культурные достопримечательности региона.

Существует несколько методик оценивания туристского потенциала, разработанных учеными-специалистами и характеризующихся некоторыми отличиями между собой. Однако все эти ученые сходятся в том, что чаще всего туристский потенциал оценить достаточно сложно по причине оригинальности каждой территории, субъективности оценки, размытых параметров и т.д.

Помимо наличия используемых туристских ресурсов в регионе, важным условием развития потенциала является высокое качество территории, выражающееся в количественных и качественных параметрах.

Развитие туризма в Калифорнии является одной из приоритетных программ улучшения экономической ситуации в регионе. Это объясняется высокой долей этой отрасли на рынке труда и в структуре доходов региона,

обуславливая высокую потребность в системном анализе туристской сферы и туристского потенциала исследуемого региона.

Из всех 48 континентальных штатов Калифорния обладает наиболее разнообразными природными и климатическими особенностями. Флора и фауна Калифорнии характеризуется высоким уровнем уникальности видов (48%), а рельеф, климат и водные ресурсы позволяют заниматься практически любой туристской деятельностью. Так, в Калифорнии насчитывается более 3,000 названных озер, водохранилищ и сухих озер.

Говоря о культурном развитии Калифорнии, следует отметить различные виды искусств, спортивную жизнь общества, кухню, религию.

Ранние писатели, связанные с Калифорнией, были родом из других штатов: Брет Харт, родившийся в Нью-Йорке; Марк Твен – в Миссури; Хоакин Миллер – в Индиане; и Амброуз Бирс – в Огайо. Но именно в Сан-Франциско времен Золотой лихорадки нашлись почитатели их таланта и любители театра и музыки. Несколько писателей были успешны в зарождении местных традиций. Джек Лондон, знаменитый описанием человеческого поведения в сложных ситуациях, родился в Сан-Франциско. Родившиеся в Калифорнии Франк Норрис и Эптон Синклер выступали против социальных бед своего времени. Их труды предшествовали более поздним работам на ту же тематику Джона Стейнбека и Уильяма Сэрояна, оба из которых были также калифорнийцами. Шотландский натуралист Джон Мюр, прародитель школы писателей-натуралистов, расхваливал природу штата.

Тем не менее, индустрия, которая прославила Калифорнию больше остальных, – это производство фильмов и телевидение, сосредоточенные вокруг Голливуда. Пионеры индустрии кино обнаружили, что южная Калифорния чрезвычайно хорошо подходит для их нужд: солнечный свет, мягкий климат, интересный ландшафт и хорошо подготовленный и разнообразный рынок труда. Музыкальная индустрия, сосредоточенная в Лос-Анджелесе, также широко представлена в Калифорнии, хотя ее прорыв случился позднее, чем прорыв киноиндустрии.

Помимо местной архитектуры Калифорнийских особняков и других зданий колониального периода, в Калифорнии есть много архитектурных напоминаний об испанском периоде. В южной Калифорнии белые оштукатуренные стены, красные крыши, изысканные фронтоны, арочные окна, балконы или даже колокольни сочетаются с современными зданиями. В то время как испанские архитектурные стили появляются по всему штату, города Северной Калифорнии являются заметным примером исторической викторианской архитектуры, которой известен Сан-Франциско. Этот стиль доминирует в архитектуре строений центральных исторических районов большинства Северных Калифорнийских городов.

По причине размера Калифорнии и разнообразия ее физико-географических и климатических особенностей, большинство популярных видов спорта и рекреационной деятельности представлены и пользуются

популярностью в штате – от лыжного спорта вдоль Сьерра-Невады и серфинга на пляжах Калифорнии, в особенности от Санта-Барбары до Сан-Диего, к вдохновленному серфингом скейтбордингу, по которому первое большое соревнование проводилось в Хермоза-Бич в 1963 году.

Калифорния может похвастаться богатой историей и опытом сочетания разнообразных кулинарных стилей. Китайские, мексиканские, итальянские, филиппинские, вьетнамские, индийские рестораны и много других можно найти везде в Калифорнии. Уже в 1903 году знаменитая Клубная Поваренная Книга, назвала Лос-Анджелес как самый разнообразный город с кулинарной точки зрения.

Самыми большими религиозными верованиями по числу сторонников в Калифорнии в 2008 были католичество с 31 процентом; Евангелистский протестантизм с 18 процентами; и Основной протестантизм с 14 процентами. Те, кто не ассоциировал себя с какой-либо религией, представляли 21 процент населения. Остальные религии представляют меньшинство – ислам 0.5%, индуизм 1% и буддизм 2%. Обзор Pew Research Center показал, что Калифорния несколько менее религиозная, чем остальная часть США: 62 процента калифорнийцев говорят, что они "абсолютно уверены" в своей вере в Бога, в то время как по стране 71 процент говорит так.

С точки зрения экономики, туризм в Калифорнии отличается высоким уровнем вовлеченности населения в эту сферу и высоким доходом региона, поступающим из туристской сферы. Так, к марту 2015 года 2,045,530 человек работали в секторе розничной торговли и транспорта; 303,635 – в секторе искусства, развлечений и отдыха; 1,464,639 – в секторе проживания и питания. Это равняется 28,4% всего нанятого населения Калифорнии. Налоговые поступления от туристических бизнесов на местном уровне составили \$4.2 миллиарда в 2014, на региональном уровне – \$5.1 миллиарда. Валовой внутренний продукт (ВВП) Калифорнийской индустрии туризма составил \$57.6 миллиардов в 2014. Это составляет приблизительно 2.5% совокупного ВВП штата.

На фоне всех штатов США Калифорния выделяется по многим экономическим, социальным и культурным показателям. Это не только самый развитый штат с точки зрения экономики, но также один из самых разнообразных в плане природных и культурных достопримечательностей. Обилие природных и культурных ресурсов, а также развитость туристской инфраструктуры вместе с социально-экономическими ресурсами позволяют осуществлять и развивать туристскую деятельность в регионе на высоком уровне.

*Бразевич Д.С., к.с.н.
доцент*

*кафедра социальных и гуманитарных наук
Санкт-Петербургский национальный исследовательский
университет информационных технологий, механики и оптики
Российская Федерация, г. Санкт-Петербург*

СОВРЕМЕННЫЙ СОЦИУМ: ОСОБЕННОСТИ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПРИРОДЫ ЧЕЛОВЕКА

Аннотация: Информационные технологии, став стержнем современной цивилизации, изменяют не просто качество и содержание жизни современного человека, они грозят трансформировать сам способ его бытия в мире. В статье проводится анализ специфики становления и функционирования информационного общества, основных характеристик современного «человека информационного».

Ключевые слова: социум, информационное общество, информационная среда, информационные технологии, «человек информационный», сетевое общество.

Информационное общество есть объективное условие современного существования человека. Социальный контекст бытия современного человека создается его жизнедеятельностью, опосредованной применением современных технологий. Сегодня информационные ресурсы и технологии, средства массовой информации, компьютеры, локальные и глобально-космические информационные системы и сети стали играть большую роль в формировании нового, информационного общества, которое сможет обеспечить: процесс информатизации общества; развитие информационной системы познания и информационной сферы; создание информационной безопасности; осуществление целенаправленной деятельности его членов на пути информатизации общества.

Но главное внимание при этом должно уделяться развитию человека, готового осуществлять творческую работу по созиданию окружающего мира, обеспечивающему формирование новых информационных отношений, построенных на гуманистических принципах и ценностях. Формирование нового человека – *«человека информационного»* - это одна из базисных характеристик информационного общества. В данной характеристике важными становятся следующие определяющие моменты.

Во-первых, значимым является, *какой должна быть личность в условиях информатизации.*

Каждое из диалектически взаимосвязанных начал человека: *физическое, психическое и социальное* в условиях развертывания информатизации требует специального учета, т.к. только в этом случае новые возможности информационного общества могут быть в полной мере использованы для развития человека. Без учета специфики этих начал человека, информатизация чревата отрицательными общественными последствиями.

Учет *физического начала* связан с проблемами адаптации людей с ограниченными физическими возможностями в современной информационной среде. Такие люди требуют особого подхода к разработке, прежде всего, устройств ввода-вывода информации в ЭВМ. Необходима разработка программ занятости с использованием компьютеров на дому для людей, не имеющих возможности перемещаться на работу. Реализация таких программ позволит обществу не потерять деятельностный, образовательный и интеллектуальный потенциалы людей, а также снизит социальную напряженность.

При учете различий людей с точки зрения *психологической* устойчивости к процессам информатизации, необходимо точное определение предельно допустимых нагрузок на психику у различных социальных групп в условиях возрастающих потоков информации. Необходимо правовое ограничение объема и содержания телевизионного воздействия, разработанное на базе глубоких научных исследований психологов. Должны создаваться соответствующие рекомендации для специалистов по эргономике, а также пользователей. В социально-экономическом отношении очень важна практическая реализация нормативного положения о льготах лицам, постоянно пользующимся компьютерной техникой на работе.

На повестке дня стоит активное развитие научного направления - информационной (компьютерной) психологии. Эта наука, видимо, должна исследовать такие проблемы, как:

- страх человека перед стремительно совершенствующейся информационной техникой, ростом и усложнением информационных потоков (компьютерофобия);
- «информомания», «киберболезнь», как болезни человека, отдающего приоритет общению с компьютером, а не с людьми;
- утомляемость людей при работе на компьютере и т.д.

Каждая социальная группа имеет свой специфический вариант социализации, а это значит, что в условиях информатизации все современные средства коммуникации и компьютеры должны делать учет этой специфики более совершенным, а не нивелировать ее, стандартизуя человека.

В условиях информатизации основными *социальными* проблемами, связанными с личностью, являются:

- проблема языковой коммуникации, составляющей ядро информатизации. Учитывая это, электронные средства информатизации должны органически встраиваться в сеть естественно сложившейся для каждого человека языковой среды, должны быть разработаны средства информатики и компьютерной лингвистики массового применения;
- информационная безопасность личности, под которой понимается состояние защищенности информационной среды общества, обеспечивающее ее формирование и развитие в интересах граждан,

организаций и государства. Обеспечение информационной безопасности личности означает ее право на получение объективной информации и предполагает, что полученная человеком из разных источников информация не препятствует свободному формированию и развитию его личности.

В качестве воздействия на личность могут выступать:

- целенаправленное информационное давление с целью изменения мировоззрения, политических взглядов и морально-психологического состояния людей;

- распространение недостоверной, искаженной, неполной информации;

- использование неадекватного восприятия людьми достоверной информации. Информационные воздействия опасны или полезны не столько сами по себе, сколько тем, что управляют мощными вещественно-энергетическими процессами. Суть влияния информации как раз и заключается в ее способности контролировать вещественно-энергетические процессы, параметры которых на порядок выше самой информации. Наблюдение за соблюдением прав граждан в отношении информационных воздействий на них должно входить в компетенцию специальных органов по защите прав граждан в информационных системах [1];

- компьютерная преступность, вирусы. Попытка создателей вирусов, как правило, молодых людей реализовать себя в вирусописательстве связана с рядом причин: желанием самоутвердиться, «прогреть», а также с отсутствием осознанных жизненных целей [2, с.26-28].

Во-вторых, в характеристике «человека информационного» значимым является *учет информационного образа жизни личности.*

Понятие *информационного образа жизни* имеет два смысла:

- образ жизни людей в информационном обществе, где все стороны жизни в значительной степени пронизываются информационными отношениями, базирующимися на современных информационных технологиях;

- информационный аспект образа жизни.

Под *образом жизни* понимается система видов жизнедеятельности общества в целом, социальных групп, личности, определяемых социально-экономическими условиями. Главной чертой образа жизни является его системность, проявляющаяся в том, что входящие в его состав виды деятельности взаимосвязаны между собой: изменение одной из них ведет к изменению другой. Составляющими *видами деятельности образа жизни* являются:

- трудовая деятельность;

- общественно-политическая деятельность, которая обретает новую глубину с использованием интерактивного телевидения, заказного цифрового телевидения на экране компьютера;

- учебная деятельность среди целей информатизации образования, наряду с универсальными (развитие интеллектуальных способностей, гуманизация и доступность образования) определяет и ряд специфических -

компьютерная грамотность, информационное обеспечение образования (базы знаний и данных), индивидуализированное образование на основе новых компьютерных технологий обучения [3, с.97];

- бытовая деятельность строится на использовании бытовых компьютеров, предназначенных для массового использования в домашних условиях при решении вычислительных, обучающих, информационно-справочных, игровых и других задач, с целью обеспечения информационных потребностей людей, автоматического управления домашним хозяйством;

- социально-культурная деятельность;

- досуговая деятельность, связанная с тенденцией развития «инфразвлечений».

В условиях стремительного совершенствования информационных технологий и беспредельного развития, предоставляемых ими возможностей, самым актуальным вопросом продолжает оставаться вопрос о целевых жизненных установках конкретной личности.

В-третьих, в характеристике «человека информационного» следует учитывать *качественно новые возможности развития личности, изменение ее ценностных ориентиров.*

Переход от производства материальных благ к производству услуг подводит базу под оценку личности, складывающихся отношений между людьми. Человек все в большей мере становится основным элементом социальной системы. По мере перехода от преимущественного потребления материальных благ к преимущественному потреблению разного рода услуг потребности людей разнообразятся, и субординация их интересов оказывается все более сложной и трудноразрешимой проблемой. Невозможность согласования умножающихся интересов ведет к перераспределению ролей экономики и политики как центров управления обществом. Д.Белл отмечал, что требования лучшей жизни ведут к появлению дополнительных услуг, и неадекватность рынка для удовлетворения потребностей людей в нормальной окружающей среде ведет к развитию общества. В то же время, не менее сложной проблемой становится субординация интересов не только отдельных людей, но и разного рода сообществ, объединенных общими интересами. Они могут иметь самую разную природу [4].

Организация постиндустриального общества, по Д.Беллу, порождена прогрессирующим развитием науки, повышением роли знания в новой социальной системе и в конечном итоге не может быть решена вне ценностной системы координат нового общества. В свете этого должно произойти изменение в поведении и ценностных ориентациях личности, т.к. «информационное общество – это, прежде всего, не компьютеры, а люди, обогащенные информационными знаниями, сознательно меняющие свой образ жизни с помощью компьютеров и другой информационной техники» [5, с.8].

В техногенной цивилизации возникает особый тип автономии личности: человек может менять свои корпоративные связи, поскольку он жестко к ним не привязан, он может и способен очень гибко строить свои отношения с людьми, погружаться в разные социальные общности, в разные культурные традиции [6].

Повышение возможностей выбора, происходящее под влиянием распространения информационных технологий, меняет требования к личностным качествам человека, выдвигая на первый план такие качества, как умение собрать информацию для решения задачи, способность анализировать и обобщать, умение быстро ориентироваться в глобальном информационном пространстве и др.

В-четвертых, в характеристике «человека информационного» важно *построение социального действия и политики вокруг первичных идентичностей*.

В конце XX века с построением информационного общества обозначилась «отличительная социальная и политическая тенденция... - это построение социального действия и политики вокруг первичных идентичностей, либо прописанных, укоренившихся в истории и географии, либо построенных заново в тревожном поиске смыслов и духовности, - отмечает М.Кастельс. При этом он указывает на очень важную закономерность, а именно: «Первые исторические шаги информационных обществ... характеризуются преобладанием идентичности как организующего принципа: в качестве сердцевины производства рассматривается *«именно защита субъекта, в его личности и в его культуре, против логики аппаратов и рынков, заменяет идею классовой борьбы»* [7, с.43-44], т.е. налицо поиск новой системы связей, построенной вокруг разделяемой, реконструированной идентичности.

Представляется важным в контексте работы М.Кастельса рассмотрение проблемы экономической, информационной, культурной и идеологической идентичности.

Если в индустриальном обществе субстанцией в экономике был товар, в постиндустриальном - человек, его ресурс, то в информационном обществе - «информационный человек». «Информационная эпоха и информационная природа человека выражается, - как отмечает В.С.Егоров, - понятием «человек информационный» или «человек познающий» [8, с.47].

Таким образом, в качестве базовых понятий данной отрасли научного знания выступают: «информационная потребность», «информационный интерес», «информационная мотивация поведения», «информационное состояние» человека и общества, т.е. уровень развития информационных потребностей и интересов и уровень их удовлетворения в контексте развития духовного производства, духовной культуры социума [9, с.84-92].

С середины 90-х годов XX века этап разработки и совершенствования форм электронного обмена информацией сменился этапом освоения опыта сетевых коммуникаций на базе системы информационного взаимодействия

мирового масштаба. Сетевое общество явилось более динамичной организационной моделью социальной реальности. Интенсификация обмена информацией позволила осваивать новые формы социальной дифференциации, конструирования, кооперирования и сотрудничества. Встал вопрос об изучении такого социального явления как мультирациональные сообщества [10].

Современные коммуникационные технологии позволяют создавать социальные сообщества (Интернет-комьюнити) с практически любыми заданными характеристиками - образовательными, профессиональными, возрастными на основе кратких временных консенсусов. Они формируются на фоне акселерации социального времени и усиления динамики коммуникационных форм в процессе общественного воспроизводства. При этом устойчивые отношения уступают место постоянному изменению, а общество становится похожим на рефлексивные и коммуникационные сообщества. Это явление обуславливает трансформацию структурно-функциональных связей между элементами социального организма.

Социокультурными контекстами сетевых сообществ результативно занимается социология виртуальных сетевых сообществ. Предметом новой дисциплины, как его трактует С.В.Бондаренко, является изучение символических интеракций, осуществляемых авторами в киберпространстве как формы социального действия [11, с.7]. Это исследовательское направление ставит перед собой задачи, в числе которых: анализ форм проявления социальных законов, оказывающих влияние, на поведение участников виртуальных взаимодействий, выявление взаимосвязи технологического и социального аспектов функционирования социума в киберпространстве.

Использованные источники:

1. Зуев К.А. Компьютер и общество. – М.: Политиздат, 1990. – 315 с.
2. Мерзосов Г. Ступени к «золотому гонгу» России // Четвертая власть. 2002. № 1-2 (32-33).
3. Иноземцев В. За пределами экономического общества: постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире. – М.: Наука, 1998. – 640 с.
4. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования: пер. с англ. – М.: Academia, 1999. – 956 с.
5. Громов Г.Р. Библиотека информационных технологий. Сб. статей. – М.: Наука, 1990. – 208 с.
6. Почепцов Г.Г. Теория коммуникации. – М.: «Реф-бук», 2001. – 656 с.
7. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура: пер. с англ. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 606 с.
8. Егоров В.С. Человек информационный // Человек, наука, управление. – М., 2000.
9. Попов В.Д. Социальная информатиология и журналистика. – М.: Изд-во РАГС, 2007. – 336 с.

10. Исаев А.Н., Шишко О.В. Медиа культура, политика и социум: материалы международного симпозиума "Pro&Contra" // Электронные библиотеки. 2001. Т.4. Вып.3.
11. Бондаренко С. О социологии виртуальных сетевых сообществ // Технологии информационного общества - Интернет и современное общество: труды VII Всероссийской объединенной конференции. - СПб.: Изд-во филологического факультета СПбГУ, 2004.

*Бразевич Д.С., к.с.н.
доцент*

кафедра социальных и гуманитарных наук

*Заварицкая О.В.
ассистент*

кафедры социальных и гуманитарных наук

*Санкт-Петербургский национальный исследовательский
университет информационных технологий, механики и оптики*

Российская Федерация, г. Санкт-Петербург

СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ КАК ТЕХНОЛОГИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПРОЦЕССА

Аннотация: Данная Статья посвящена исследованию возможности эффективного применения системного подхода в социологии. Рассмотрение общества в качестве самоорганизующейся и саморазвивающейся системы позволяет применить к его исследованию ряд методов, разработанных в рамках системного подхода. Особую эффективность данный подход демонстрирует в оптимизации управленческого процесса.

Ключевые слова: система, системное управление, социальная структура, социальная система, самоорганизация, саморазвитие, саморегуляция.

Основным методологическим принципом исследований в области социального управления применяется системный подход как естественный способ познания социальных процессов и явлений во всей их полноте и целостности, где объект исследования рассматривается как система.

Стоит согласиться с тем, что в настоящее время системный подход рассматривается в качестве методологии социального управления, в свою очередь системный анализ, как технология управленческого процесса. Обосновывается данный тезис тем, что системность - объективное свойство всех сложных объектов и явлений реальной действительности, всей доступной нам природы [16; С. 128]. Кроме того, «системный подход представляет собой одну из форм методологического знания, непосредственно связанного с исследованием, проектированием, конструированием объектов как систем» [10; С. 54-55].

Системный подход рассматривается как одно из направлений научного познания через определение объекта исследования как целостной и сложной

системы. В качестве инструментария системного подхода используется системный анализ.

Системный анализ - это «совокупность методологических средств и практических приемов (методик, процедур, технологий), используемых для подготовки и обоснования решений сложных социально-экономических и организационно-технических проблем» [16; С. 140].

Применение метода системного анализа обусловлено высоким уровнем непредсказуемости и неопределенности многих аспектов и показателей системы, особенно социальной системы (и как сложной, и как определяемой не только количественными, но, в большинстве случаев, и качественными индикаторами). Методы и технологии системного анализа как раз и позволяют посредством них найти вариативные сценарии решения поставленных задач, помогают в поиске факторов, способных устранить неопределенность и сканировать качественные составляющие объекта изучения.

Методологической основой системного анализа являются общая теория систем и системный подход, у которых он заимствует общие исходные представления, предпосылки и принципы.

Можно согласиться с предложенными Ю.В.Колесниковым шестью направлениями, по которым осуществляется системный анализ: компонентный; структурный; функциональный; информационно-коммуникативный; генетический (исторический); интегративный [16; С. 141].

Необходимо добавить еще одно направление использования системного анализа как специфически синергетического методологического инструментария современной науки, а именно прогностическое, о котором говорят многие исследователи, занимающиеся социальным прогнозированием и управлением, что, в свою очередь, является закономерным следствием существующей структуры познания. Теоретическое познание как один из уровней познания помимо экспликативной функции несет и прогностическую, достижение которой неразрывно связано с основным методом теоретического исследования системным анализом.

В настоящее время сложилось мнение о том, что системный анализ, алгоритм его проведения и использования начинается с постановки цели, «системный анализ начинается с уточнения или формулирования целей конкретной системы управления (предприятия или компании) и поиска критерия эффективности, который должен быть выражен в виде конкретного показателя» [6; С. 25].

На наш взгляд, необходимо уточнить, что постановка цели параллельно предполагает уточнение проблемной ситуации, определения поискового поля исследования и тех теоретико-методологических оснований, которые позволяют определить целевую направленность исследования. Затем, как уже было сказано выше, рассмотрение объекта

исследования как целостной системы является определяющим признаком и условием использования системного анализа. С помощью различных методов и методик моделируются и просчитываются вариативные модели, сценарии, планы, программы и проекты в зависимости от целевой установки исследования и можно сказать, что «конечной целью системного анализа является разработка и внедрение выбранной эталонной модели системы управления» [6; С. 24]. Уточнив, что если речь идет о системе управления, то эталонность модели не предполагает непрерываемую и неизменную раз и навсегда принятую ее заданность, она может подвергаться коррекции, трансформации и даже отменяться в зависимости от системных факторов, что отслеживается, фиксируется, изучается и дорабатывается также посредством системного анализа, что делает его последовательным процессом и обязательным условием управления.

Системный подход предполагает возможность использования структурного анализа. «Только решение задачи, выявления закона строения данной системы можно назвать *структурным анализом*» [9; С. 37],

По мнению М.Кагана, «структурный анализ может быть эффективен лишь при соблюдении двух главных требований:

- способности исследователя установить *необходимость* и *достаточность* выделяемых связей для существования, функционирования и развития системы;
- выявлении различия *субординационных* (разноуровневых) и *координационных* (одноуровневых) отношений между элементами системы [9; С. 35].

Кроме того, требуется учитывать связи и отношения, возникающие не только внутри системы, но и с внешней средой, с другими системами. Принцип иерархичности требует проведения и использования интеграционного подхода в исследовании, то есть, изучения связей элементов системы, как по горизонтали, так и по вертикали.

Ситуационный подход требует учета конкретных ситуаций, проявлений системы.

Р.Будон пишет о том, что тот или иной выбор (действие) «мы сможем понять лишь при учете характеристик ситуаций, в которых они находились. Эти характеристики ситуаций, сами являющиеся следствием действия макроскопических факторов, определяют параметры, задающие поле действий индивида. Разумеется, эти параметры определяют не поведение самого индивида, а лишь мотивации и причины его действий» [3; С. 125].

Инновационный подход - предполагает возможность использовать в исследовательской практике многовариантность подходов и решений.

Наконец, **прогностический подход** характеризует исследование завершенностью и стратегической направленностью.

В настоящее время существует более десятка определений понятия системы. В качестве базового будем использовать определение, предложенное В.И. Мухиным, «система - множество составляющих

единство элементов, связей и взаимодействий между ними и внешней средой, образующие присущую данной системе целостность, качественную определенность и целенаправленность» [13; С. 10], а так же иерархически структурированная множеством функций, определяющих действия.

М.Каган определяет структуру системы как обозначение полноты связей между компонентами, которая и обеспечивает само существование, а значит, и функционирование этой системы [9; С. 37]. Структура определяет отношение между системой как целым и ее частями. «Законы и различные особенности взаимосвязей состояний системы, ее уровней, связи между различными подсистемами и параметрами, все стационарные состояния системы образуют ее структуру» [10; С. 19-20].

Принципы определения объектов как систем. Во-первых, объект должен обладать набором признаков, сходных с другими системами. К таким универсальным признакам относят:

- принципы строения систем, вне зависимости от их типологии;
- принципы развития, изменение количественно-качественного состояния формы и структуры.

Во-вторых, объект, рассматриваемый как системный, должен иметь отличительные, присущие только ему признаки, разграничивающие его от всех других, как систем, так и объектов [11; С. 6].

Специфика системного объекта проявляется как зеркальная противоположность унифицированных свойств системы, соединение в одном целом двух противоположностей - общего и особенного. Представление о системе как целостности дает понятие «состояние системы». Смена состояний выражает изменение системы во времени [10; С. 14]. Причем различают динамические системы и стационарные.

Особая роль отводится отношениям, которые складываются и возникают как внутри системы, как сложного организма, так и с внешней средой, с которой система просто обязана устанавливать связи и отношения, так как любая система по существу является подсистемой более высокого порядка и уровня, разрыв с которой может носить, скорее, деструктивный характер, для этой системы, чем позитивный.

Каждая система является целой в той степени, в какой имеет место взаимодействие ее частей [10; С. 20-21]. Разрыв внутренних связей системы, при всей ее способности к саморегуляции и самоорганизации, может привести к разрушению системы или же ее полной трансформации с набором иных характеристик и свойств, что делает ее иной по сущностным критериям. Однако при наличии мощной способности к самоорганизации и саморегулированию, которые в свою очередь обусловлены и детерминированы имеющимися связями и отношениями, происходит восстановление последних при наличии уже иных свойств, что приводит к мысли о жизнеспособности системы как социального феномена. Кроме того, могут быть подвергнуты организации и управлению, что придаст им

устойчивости (или, наоборот, в случае неправильно выбранных способов и инструментов воздействия).

Еще одной из важнейших характеристик системы является ее функция целеполагания. «Цель концентрирует в себе актуальную потребность, она определяет способ и характер деятельности людей по большей части не непосредственно, а через социальное управленческое решение, в которое включается в качестве главного элемента» [16; С. 119].

М.Каган практически отождествлял понятия «система» и «структура», когда структура выступает «объективной потребностью системы», автор, говоря о функциях структуры в системе, указывает на устойчивость, которая, по его мнению, обеспечивает системе «внутреннюю прочность, высокую степень сопряженности всех ее компонентов - и сложных подсистем, и элементарных частиц в каждой подсистеме, ее способность противостоять среде в качестве самостоятельного, не растворяющегося в ней и так или иначе ей противостоящего образования» [9; С. 34].

М.Каган обосновывал идею интегративного, «мерного» свойства структуры, которая выражает *соотношение ее целостности и устойчивости*. Такое свойство обнаруживается при сопоставлении меры жесткости (или меры пластичности) структуры в различных системах, которая, несомненно, зависит, прежде всего, от качественного состояния системы - это свойство *адаптивности* структуры» [9; С. 38].

У М.Кагана основанием для типологизации структур выступает деление бытия на материальные и духовные его формы.

Получается, что всякое развитие имеет предел в границах жесткой структуры, которая консервирует основные составляющие социального развития, от элементов до способов и характеристик, а социальный процесс, так или иначе, связан с человеческой деятельностью, которая может быть целенаправленно сфокусирована на изменение, и даже взлом этой структуры с привнесением новых элементов социального развития. Данное положение верно и не вызывает сомнения, вопрос в другом, как найти способы и механизмы, которые бы непрерывно были направлены на слом стагнационной или же регрессионной структуры с целью продолжения социального процесса. Причем как естественного процесса. С другой стороны, каковы характеристики, показатели, свидетельствующие о необходимости такого вмешательства.

С.А.Кузьмин рассматривает признак автономности как системный, т.е. присущий именно системному объекту, но исходя, например, из складывающейся и априорной закономерности глобализации трудно рассматривать признак автономности как сущностный, системный, автономность как явление под действием глобализационных процессов, основанных на взаимодействии и взаимообусловленности, по крайней мере, свойство, признак автономности отодвигают.

Но мнению С.А.Кузьмина, взаимодействие и связь в системе поддерживается за счет возможности внутрисистемных пар образовывать

связи с другими элементами. Кроме того, такие агрегированные внутрисистемные пары при их разделении на простые могут служить показателем сложности системы.

С точки зрения определения характера и направленности системных связей, автор считает значимым вывод о том, что элементы, вступающие во внутрисистемную пару, выступают одновременно «воздействующими и воздействуемыми», при этом в системе присутствует мультикативный эффект взаимодействия элементов и внутрисистемных пар [11; С. 10-11]. Если это так, то можно говорить о том, что связи и отношения выступают в качестве условия получения нового признака или свойства системы, что подтверждает тезис о возможности и необходимости их управления.

Разделительный или точнее коммуникационный подход к понятию системы находим у Н.Лумана. Он разделял «интеракционистскую» и «общественную» системы, то есть «интеракционистские системы образуются между присутствующими ... люди воспринимают друг друга и вступают в коммуникации. Присутствие - это повод и граница образования системы. Интеракция - это система для себя» [12; С. 101].

Одной из проблем изучения систем является определение сущности и формы понятия ее структуры. Практически аксиоматичным стал тезис о наличии в системе подсистем как признак ее сложности. В свою очередь, подсистема, включенная в систему, «не может существовать и функционировать вне ее» [11; С. 12].

По мнению Р.Будона, категориальное определение понятия «структура» можно отождествить с понятием «тип», то есть возможность отыскания подобных же проявлений, определенная похожесть [3; С. 112]. Что, в свою очередь, говорит о возможности их тиражирования, отыскания общих элементов воздействия и управления через структуру.

Понятие структуры системы связывают со статичным ее состоянием. Структура выступает в качестве внутреннего каркаса порядка и построения, ее элементов и подсистем, оказывая влияние на характер, свойства и направленность связей и отношений между ними. Структура системы непосредственно связана с функциональной направленностью последней. Нередко структура отождествляется с оптимальностью функционирования системы и делается вывод о достаточности смены структуры, чтобы достичь оптимума качественного состояния и функционирования системы, что упрощает подход, но не достигает максимального результата.

Структурная характеристика системы по С.А.Кузьмину: «внутрисистемные пары, сцепляясь и пересекаясь, друг с другом, образуют субстанцию системы - ее материальную сущность и функциональную основу. Они же образуют и структуру системы» [11; С. 13].

Одним из требований к структурным внутрисистемным отношениям является устойчивость, как условие статичной, упорядоченной, типовой (в смысле тиражируемой) структуры.

«Устойчивость - способность системы компенсировать возмущения и либо возвращаться к исходному состоянию, либо приспосабливаться к новым условиям функционирования» [11; С. 25]. При этом «неустойчивость является принципиальной особенностью изменяющихся систем, она образует необходимое условие их эволюции и развития. Системы, не обладающие неустойчивостью, не могут эволюционировать, ... для изменяющихся систем характерно единство устойчивости и неустойчивости» [10; С. 64].

Ю.В.Колесников предлагает принять во внимание другие признаки (критерии), например, связанные с природой и сущностью элементов, типом и характером связей и отношений, выделяя системы технические, биологические и социальные [16; С. 131].

Существует иное классификационное деление систем на основе соотношения функционирования и развития, темпов и характера изменений и взаимодействий в системе координат: система - внешняя система, предложенная К.Боулдингом, а именно деление на открытые и закрытые системы [16; С. 131-132].

В.С.Анфилов, А.А.Емельянов, А.А.Кукушкин на основе кибернетического подхода предлагают следующие характеристики сложных систем: а) способность сохранять частичную работоспособность (эффективность) при отказе отдельных элементов или подсистем; б) наличие неоднородных связей, их типы - структурные (в том числе иерархические), функциональные, каузальные, информационные, пространственно-временные; в) эмерджентность, то есть интегративность [1; С. 26].

«Социальная система - это упорядоченность в определенном отношении взаимодействующих индивидов, вещей, процессов, образующая интегративные качества, не свойственные составляющим ее компонентам» [2; С. 38].

Наличие человека - это родовая, сущностная и доминантная характеристика социальной системы, отличающая ее от других сложных систем. Причем системный подход требует учета и исследования не просто индивида с его интересами и потребностями, а индивида как сложной системы - мегасистемы - социальной системы.

Стоит обратить внимание на тот факт, что Т.Парсонс не отождествлял понятия - «социальная система» и «личность», несмотря на то, что у них есть «одинаковые структурные компоненты». Он рассматривал их как две системы, «две дифференцированные пары, которые основаны на разных потребностях» [15; С. 63].

Потребности разные, следовательно, могут быть разные цели развития, таким образом, встает задача не просто определения целей, а проблема их гармонизации, так как социальные системы «основаны на потребностях, связанных с взаимодействием множества лиц» [15; С. 63].

По Т.Парсонсу социальная система и система личности, и всякая другая система обладают одновременно, принципами - взаимодействия и

независимости. Главное, по его мнению, это «уяснение сложных способов, с помощью которых то и другое взаимосвязано и взаимодействует» [15; С. 64].

В культурной антропологии в работах Б.Малиновского и А.Рэдклифф - Брауна прослеживается традиция отождествления понятий «культура» и «социальная система». Они рассматривали культуру как целостность, где нет лишних элементов и «... все выполняет свою определенную функцию в целостности культуры, понимаемой как особая форма приспособления человеческой группы к условиям среды ее обитания» [7; С. 33].

В.Парето - сторонник механистической модели в социологии, рассматривал общество как единство особого свойства, как систему, состоящую из взаимозависимых составляющих ее частей. При этом изменения в одной части неизбежно должны привести к изменениям всех иных составляющих систему. Согласно В.Парето, данные взаимодействия и взаимообусловленность не носят причинно-следственный характер, а скорее круговой, отстаивая тем самым, идею многофакторности, «которая составляет необходимую предпосылку системной ориентации» [8; С. 35].

Если рассмотреть общие системообразующие черты социальных систем по С.А.Кузьмину: [11; С. 39-40], а так же общие и особенные признаки [16; С. 132-133, 135], то следует вывод, что данные признаки имеют направленность на указание постоянства жизнеспособности социальной системы, ее неразрушаемость и вечность, возможность возрождения как мифический феникс, но история имеет свидетельства иного порядка, когда практически бесследно исчезали целые цивилизации. То есть, всякая социальная система помимо развивающих признаков несет в себе и свое отрицание, вопрос в том, каково оно и как его отследить, и не дать перерасти этому отрицанию в тенденцию на уничтожение.

По мнению Ф.Янсена, социальные системы относятся к разряду нелинейных систем, то есть таких, поведение которых невозможно экстраполировать на основе анализа их прошлого состояния и на основе поведения их отдельных элементов.

В качестве таковых базисных (сверх устойчивых) объединений индивидов, составляющих общество, как живое (факторное) наполнение социальной системы С.А.Кузьмин выделил следующие элементы.

«Общность - объединение индивидов, имеющих несомненные общие интересы, характеристики, проблемы, но не связанных в организационном плане, не имеющих вообще или обладающих лишь в слабой степени средствами выражения своих интересов, целей и т.д.

Сообщество - объединение индивидов, имеющее те же (возможно более усиленные) характеристики, что и общность, однако уже имеющие определенную степень формальной организованности и более четко обозначенные целевые установки, проявляющие признаки совместных действий» [16; С. 41].

В свою очередь, «подсистема - объединение индивидов по одному из основных функциональных признаков системы, отличающихся высокой

степенью организации, строгой регламентированностью участия и исполнения в рамках своих видов деятельности. В подсистеме, в отличие от общности и сообщества понятие индивида стирается, или исчезает совсем, заменяясь понятиями «пост», «должность», «функция». Подсистемы образуют жесткую (каркасную) часть общественной структуры, тогда как общности и сообщества - ее гибкую часть» [16; С. 42].

Если взять в качестве исходного положение М.Вебера об «общностно ориентированных действиях» (*Gemeinschaftshandeln*) [4; С. 495-546], то основным условием сохранения объединения в обществе является действие индивидов направленное, ориентированное на соглашение (в усредненно предполагаемом виде по мнению М.Вебера [4; С. 513]). «Действия, объединяющие в общество» [4; С. 516], в большей степени проявляются как ориентированные на соглашение в рамках сообщества. Сообщество рассматривается как фактор и одновременно условие ориентации на соглашение и, следовательно, на действие в рамках общества.

Сочетание базисных элементов и их количественное и качественное наполнение системы создает условия как для сохранения устойчивости и стабильности (в политике это рассматривается как консерватизм, в культуре как сохранение традиций и устоев), так и условия развития, адаптации и ассимиляции, приспособления к быстро меняющимся условиям. При соотношении доли общности и сообщества, увеличение последней будет способствовать как устойчивости системы, так и ее управляемости - с одной стороны. С другой, через сообщество проходят основные каналы и свойства системы к изменениям и развитию. Сочетание управляемости и развития может дать новый качественный эффект как сообществу, так и системе в целом.

Одной из особенностей систем и социальных систем в частности, является способность к самоорганизации и саморазвитию. По нашему мнению, на современном этапе социального управления необходимо перевести акцент на данную сущностную характеристику системы, которая по логике позволяет прийти к выводу о возможности самоорганизации социальных систем нижнего иерархического уровня, очерченного рамками определенного пространства, например, территорией региона, области, города, которые сами по себе являются сложными, динамическими системами, где действие свойств самоорганизации может проявиться в большей степени с большим коэффициентом полезного действия. Причем, если исходить, что самоорганизующийся признак социальной системы, не есть анархия, а может проявляться и усиливаться через целенаправленную управленческую социальную деятельность, то данный вектор можно развить, перенести и на человека, создав необходимые условия для стимулирования самоорганизующихся свойств.

В основе социальной системы мы находим совокупность норм и ценностей, которые обуславливают поведение элементов в системе [16; С. 134-135]. По мнению функционалистов, люди следуют нормам, так как они

«интериоризируют» ценности, заключенные в норме [17; С. 54]. То есть, внешние ценности становятся внутренними, но Дж.Хоманс ставит вопрос, как это происходит, каков внутренний механизм данного процесса. При ответе ссылаются на идеи Б.Малиновского о подчинениях нормам и получении за это вознаграждения, а так же на психологическую теорию обучения (усвоения) [17; С. 54]. Возможно, это обусловлено тем, что норма предстает как ориентир, как инструмент действия, сформированный на основании: реалий, тенденций и закономерностей развития общества, его отдельных подсистем и систем; как модель согласований интересов и потребностей системы; как образовательный ориентир воздействия на общество, его пристрастия и представления о развитии общества. Принятие нормы не есть акт отказа от свободы, это есть упорядоченный шаг к ней. Особое внимание обращено к социально-нравственным нормам, так как они «так или иначе, детерминируют процесс формирования и удовлетворения потребностей в любое историческое время, в любом обществе» [14; С. 118].

Социальная система, обладая свойствами саморегуляции, тем самым, способна к самодвижению, что является признаком «живой системы». По мнению А.С.Чеснокова, «живо»-подобные системы находятся в состоянии непрерывной ориентации на свой собственный структурный состав, находятся в поиске оптимальных путей и способов развития, действуя через человека.

И, во-вторых, «указанные выше действия осуществляются не только посредством представления о результате, формируемом на основании той или иной ресурсной выборки, но и в обратном направлении - от желаемого к возможностям. И то, и другое, не обусловлено временем, в том смысле, что здесь нет предпочтения первого шага, как и нет смысла сделать один из них, не сделав другого» [18; С. 356].

Когда речь идет о сложных социальных системах, то необходимо различать устойчивость стационарных состояний и структурную устойчивость. Последняя предполагает «сохранение структуры и соответствующего ей способа поведения в течение определенного времени» [10; С. 60]. В то время, как «в изменяющихся системах устойчивость стационарных состояний не имеет абсолютного значения» [10; С. 63].

Взаимодействие и взаимообусловленность двух главных компонентов системы жизнедеятельности человека и общества в целом составляют основу, базис развития, определяющего и обязательного условия для достижения эффективности, рациональности и, главное, комплексности и целостности системы социального управления на всех уровнях. Понимание необходимости такого основания позволяет выстраивать оптимальный вектор, сценарий развития и управления. Синтетический подход, нерасчлененность на составные элементы и системы жизнедеятельности, и системы социального управления (ради научного поиска или же для упрощения процесса управления) подводит к необходимости поиска таких же синтетических средств, методов и механизмов достижения поставленных

целей, которые мы можем найти в предметной области социальных технологий.

Социальную систему и управление можно рассматривать как взаимосвязанные явления одного порядка. Важно установить, «...что представляют собой социальные процессы, т.е. процессы развития социальных взаимодействий, систем, отношений, и как сочетается их «естественный», самопроизвольный ход с целенаправленным воздействием на них, т.е. с социальным управлением» [5; С. 30].

Таким образом, одной из особенностей систем и социальных систем в частности, является способность к самоорганизации и саморазвитию. Данное положение требует акцентуации и использования в практике социального управления, так как это дает возможность влиять на процесс самоорганизации социальных систем нижнего иерархического уровня, очерченного рамками определенного пространства, например, региона, города. На этом уровне действие свойств самоорганизации может проявиться в большей степени и с большим коэффициентом полезного действия. Методологическим обоснованием данного тезиса является концепция М.Вебера об общностно ориентированных действиях» (Gemeinschaftshandeln) [4; С. 495-546].

В качестве условия развития и цели социального управления следует рассматривать создание социальных систем, отличных от жестких. Жесткая система в большей степени подвержена риску деформации и даже разрушения в силу необходимости не только принимать и отражать внешние воздействия, но и тратить усилия внутри системы на поддержание внутренней жесткой структурно-функциональной направленности, где инновация в любом виде и форме, скорее рассматривается как возбудитель нестабильности, чем фактор развития. Жесткость системы определяет ее стремление к статическому сохранению данности, уже имеющегося состояния, и если воздействие будет мощнее сил противостояния, или, сработает закон накопления энергии, то система разрушится, следовательно, вероятность устойчивого развития снижается. Антиподом жесткой системы можно считать социальную систему, построенную на принципах усиления общности посредством общественных действий, ориентированных на соглашение согласно М.Веберу, что предполагает необходимость использования соответствующих мер социального управления.

Парадокс, как признак самонастраивающихся систем, проявляется в том, что устойчивое развитие отрицает равновесие, в то время как через равновесие видится достижение устойчивого развития.

Использованные источники:

1. Анфилов В.С., Системный анализ в управлении: Уч. пособие / В.С.Анфилов, А.А.Емельянов, А.А.Кукушкин. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 368 с.
2. Беляев А.А., Коротков Э.М. Системология организации: Учебник / Под ред. Э.М.Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 182 с.

3. Будон Р. Место беспорядка. Критика теорий социального изменения / Пер. с фр. М.М.Кириченко. – М.: Аспект-Пресс, 1998. – 284 с.
4. Волков Ю.Е. Базисные понятия и логика социологической парадигмы // Социологические исследования. 1997. № 1. С.22-33.
5. Игнатьева А.В., Максимцов М.М. Исследование систем управления: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 157 с.
6. Ионин Л.Г. Социология культуры: Учебное пособие. – М.: Издательская корпорация «Логос», 1996. – 280 с.
7. История теоретической социологии. В 4-х т. Т.2 / Ответ. ред. и составитель Ю.Н.Давыдов. – М.: Изд-во «Канон+», 2002. – 560 с.
8. Кузьмин С.А. Социальные системы: опыт структурного анализа. – М.: Наука, 1996. – 191 с.
9. Луман Н. Общество, интеракция, социальная солидарность // Человек. 1996. № 3. С.100-107.
10. Мухин В.И. Исследование систем управления: Учебник. – М.: Экзамен, 2002. – 384 с.
11. Парсонс Т. О социальных системах / Под ред. В.Ф.Чесноковой и С.А.Белановского. – М.: Академический Проект, 2002. – 832 с.
12. Социальное управление: курс лекций. – М.: Изд-во РАГС, 2000. – 438 с.

Бразевич Д.С., к.с.н.

доцент

кафедра социальных и гуманитарных наук

Заварицкая О.В.

ассистент

кафедра социальных и гуманитарных наук

*Санкт-Петербургский национальный исследовательский
университет информационных технологий, механики и оптики*

Российская Федерация, г. Санкт-Петербург

В.Г.АФАНАСЬЕВ О ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОМ ПЛАНИРОВАНИИ КАК МЕТОДЕ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ

Аннотация: Как показывает практика, существование рыночных отношений ни в коей мере не исключает, а напротив, предполагает использование программно-целевого планирования в сфере экономических отношений. В связи с этим, теоретические изыскания в данной области советских ученых, и в частности В.Г.Афанасьева, являются продуктивными в процессе создания адекватных методов управления экономикой.

Ключевые слова: программно-целевое планирование, целеполагающая деятельность, оптимизация функционирования, конкретность целей, распределение ресурсов, программа, планирование, системность, комплексность.

Современная экономика, как свидетельствует практика всех без исключения стран мира, не только не исключает, напротив, предполагает активное участие в ней государства как субъекта рыночных экономических отношений, а также как регулирующего и управляющего органа.

Формирование рыночных отношений в России предопределяет необходимость создания адекватных методов управления экономикой и требует осмысления накопленного мирового и отечественного опыта. «Не отрицать, а переосмыслить» - вот принцип, которым следует пользоваться при рассмотрении работ ученых прошлого, в том числе и советского периода.

Одним из таких видных ученых являлся Виктор Григорьевич Афанасьев (1922-1994), многие взгляды которого актуальны и по сей день. Определенные им содержание (основные функции) управления и программно-целевое планирование как метод управления экономикой, рассмотренные в его работах «Научное управление обществом» и «Программно-целевое планирование и управление», интересны не только с теоретической, но и с практической точки зрения.

Так что же такое управление? Сознательное целенаправленное воздействие со стороны субъектов на объекты, осуществляемое с целью направить их действия и получить желаемые результаты? Или это процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходимый для того, чтобы сформулировать и достичь целей организации? Или это что-то еще?...

Следует отметить, что в научной и справочной литературе нет единого, более или менее однозначного определения управления. Имеющиеся же дефиниции характеризуют, как правило, одну или несколько черт особенностей процесса управления.

Как отмечал В.Г.Афанасьев, «...процесс управления есть не что иное, как упорядочение системы...носит циклический, относительно замкнутый характер. Этот процесс, взятый в его единичном виде, начинается с постановки целей, задач и заканчивается выполнением этих задач, достижением определенного результата. Затем на основе информации о результатах (достижении или недостижении цели) ставятся новые задачи, выдвигается новая цель, и цикл начинается сначала [1. С.25, 205].

Следует сказать, что единичных циклов управления в обществе бесчисленное множество. Они отличаются своими пространственными рамками, продолжительностью во времени, задачами, которые ставятся в том или ином цикле, а также путями и средствами решения этих задач, значением в функционировании и развитии общества и т. д.

Любой управленческий цикл обязательно начинается с постановки цели, определения задач, которые надлежит решить в процессе его (цикла) осуществления. Целеполагание в управлении выступает как всеобщая и необходимая, причем изначальная, стадия управленческого цикла, а соответственно, и операция, функция, выполняемая всяким субъектом в

руководстве обществом в целом, любой сфере общества, любым объектом управления.

В своей работе «Программно-целевое планирование и управление» В.Г.Афанасьев подчеркивал, что «управление призвано рационально организовать, обеспечить эффективное функционирование и развитие и производства, и науки, и образования, а главное, так организовать коммуникации между ними, чтобы новейшие научные достижения своевременно воплощались в технике и технологии, а эти последние столь же эффективно и своевременно насыщали производство. Управление призвано также воплотить научно-технические достижения в знания, опыт и навыки работников производства, соединить работников как друг с другом, так и с новейшей техникой в целях достижения наибольшего эффекта с наименьшими затратами и в самые короткие сроки» [2. С.3].

Постановка целей, выдвижение задач по руководству находят свое выражение в определенном управленческом решении, одним из элементов выработки и принятия которого является планирование.

В «Основах менеджмента» М.Х.Мескона, М.Альберта и Ф.Хедоури планирование определяется как «процесс выбора целей и решений, необходимых для их достижения» [4. С.690].

Наверное, более правильным будет определить планирование как один из экономических методов управления, заключающийся в разработке и практическом осуществлении планов, определяющих будущее состояние экономической системы, путей, способов и средств его достижения.

Воспроизведение основных компонентов, частей предшествующего состояния целого на каждом из последующих этапов его развития, порождение этих компонентов в настоящем в качестве основы для развития в будущем - важная особенность функционирования и развития органичной целостной системы.

Формируемая в нашей стране экономическая система, основу которой составляют рыночные отношения, предопределяет качественное изменение всех механизмов управления, в том числе и программно-целевого планирования как одного из видов планирования и управления. Опыт предшествующего десятилетия реформ наглядно показал, что многие социально-экономические проблемы не могут быть решены без наведения должного порядка в сфере научного управления экономикой страны.

Характерной, существенной чертой планирования и управления в современном обществе должны стать комплексность и системность.

В настоящий момент на первый план выдвигаются проблемы, которые невозможно решить в рамках отдельных отраслей или регионов - межотраслевые и межрегиональные. Эти проблемы носят системный характер и требуют системного решения, т. е. учета всего многообразия внутренних и внешних факторов, предвидения не только непосредственных конечных, но и сопутствующих результатов, долговременных последствий.

Пренебрежение, нежелание или неумение системно, комплексно подходить к решению общехозяйственных и социальных проблем приводит к серьезным экономическим и социальным потерям. Можно сказать, что системный подход к управлению экономикой действительно стал требованием времени.

В.Г.Афанасьев определял системный подход как «подход комплексный, всесторонний, многоаспектный, способствующий оптимизации функционирования и развития общества в целях создания условий для всестороннего развития человека, удовлетворения его потребностей, формирования и наилучшего использования его способностей» [2. С.7]. Сложно назвать более благородную цель. Тем более, что осмысление уже пройденного Россией пути по трансформации экономики в эффективно действующее хозяйство рыночного типа все более убеждает в предопределении успеха или неуспеха конкретных преобразований и реформ поведением людей, их замышляющих и осуществляющих. За этим стоят их экономические и политические интересы. В той же степени результаты и ход преобразований зависят от квалификации и подготовленности конкретных фигурантов в сфере экономики и социально-политических отношений, а также от общего уровня экономической и управленческой осведомленности всего населения.

Известно, что в обществе между людьми складываются не только экономические, но и социально-политические, социально-психологические, духовные связи. Причем нередко какой-либо вид этих отношений чрезвычайно трудно, если не сказать невозможно, выделить в «чистом» виде, настолько тесно они переплетены и взаимосвязаны. То есть сама действительность, ее крупные звенья комплексны, системны, а комплексный, системный подход означает не что иное, как полноту охвата всех сторон, аспектов социальной действительности.

Истекшие годы реформ наглядно продемонстрировали ошибочность утверждения, будто рынок сам все расставит по своим местам, к тому же опыт западных корпораций свидетельствует, что в их деятельности нет места рыночной эйфории и слепому подчинению стихии рынка. Их эффективность находится в прямой зависимости от того, как поставлена работа по изучению и оценке динамики рыночной конъюнктуры на долгосрочную перспективу, как сочетаются в повседневности стратегические и текущие цели хозяйствования, как они отражаются в структуре и организации производства, в методах планирования и управления.

Таким образом, призывы в отечественной литературе последних лет к изучению и обобщению опыта иностранных корпораций вернули понятия «планирование» и «план» в практику российских предприятий.

Разумеется, система планирования как органическая составная часть более общей системы управления должна учитывать все функциональные и структурные изменения, осуществляемые в процессе организационно-экономических преобразований российских предприятий и трансформации

их в структуры предпринимательского типа. Кроме того, она должна нести в себе и собственное новое содержание, отражающее объективные тенденции и достижения современного менеджмента, опыт экономически развитых стран.

В процессе управления ставится и достигается множество целей, различающихся по самым различным параметрам - значимости, содержанию, пространственным и временным рамкам. Целевой подход требует и позволяет досконально разбираться в сложной иерархии целей, выделять главную цель и «работающие» на нее подцели, определять очередность реализации целей.

Перед обществом в целом, равно как и перед различного рода системами в его рамках, всегда встает множество целей. Однако возможности, ресурсы столь же всегда ограничены. Отсюда задача свести до минимума количество целей, а из этого минимума выбрать одну, главную цель, подчинив ей все другие цели.

Сложно не согласиться с В.Г.Афанасьевым, который видел решение этого вопроса следующим образом: «Организационной формой, позволяющей, с учетом ресурсов, ориентировать систему на основную цель, конечный результат, являются именно комплексные целевые программы, программно-целевое планирование и управление» [2. С.17].

От каких же целей отталкиваться в планировании и управлении? Учитывая, что целей, стоящих перед обществом, много, тем более целей, поставленных перед множеством конкретных объектов в рамках общества как системы.

Несомненно, за исходные при планировании принимаются конечные (или на далекую перспективу или на данный, планируемый отрезок времени) цели общества. При этом ресурсы, в том числе финансовые, должны распределяться не на отрасли народного хозяйства непосредственно, а на достижение основных целей общества. Распределение же ресурсов по отраслям обеспечивается программно-целевым планированием в соответствии с их долевым участием в достижении цели.

Цели неразрывно связаны со средствами. Ставить цель, как бы мала или масштабна она ни была, означает в то же время и определить средства ее достижения. Средств этих может быть много, однако задача состоит в том, чтобы из множества средств выбрать такие, которые всего рациональнее (быстрее, экономичнее) приведут к достижению цели.

Цель и средства меняются местами: достигнутая цель становится средством достижения другой цели. При определении целей важно точно установить, какой именно результат предполагается получить при ее достижении, какими средствами получить этот результат, сроки достижения целей. Главное при определении цели - указать, что и когда, а не почему и как следует достичь. На вопрос же почему, следует ответить еще перед тем, как принято решение о достижении цели. На вопрос, как достичь цели ответ

дает стратегия достижения цели, вырабатываемая обычно после того, как цель сформулирована.

Исходной базой для определения целей социальных систем является положение о том, что «в истории действуют люди, наделенные сознанием, стремящиеся к определенной цели, что в обществе ничто не делается без сознательного намерения, желаемой цели» [3. С.306]. Причем основой для целеполагающей, сознательной деятельности человека является познание объективных закономерностей развития общества. Эти закономерности - источник целей, вырабатываемых людьми, и чем точнее цели отражают требование закономерностей, тем активнее и эффективнее человеческая деятельность.

Следует отметить, что цели должны отвечать требованиям конкретности, реальности, контролируемости.

Конкретность означает, что цель должна содержать вполне осязаемые результаты, которых предполагается достичь, - экономические, социальные, научно-технические и др. В идеале требование конкретности предполагает количественное выражение цели, хотя, разумеется, далеко не все цели в социальной и особенно духовной сферах общества возможно выразить количественно.

Реальность цели означает ее достижимость, что связано с обеспечением ресурсами, с правильно выбранной стратегией достижения цели, эффективностью управления.

Важно помнить, что ни одна комплексная целевая программа как в целом, так и в любом отдельном ее звене не может быть реализована, ни главная цель, ни одна из подцелей не может быть достигнута, если программа не будет обеспечена ресурсами. Причем речь идет о всей совокупности ресурсов: материальных (материалы, сырье, техника, технология и т. д.), финансовых, трудовых (рабочие, специалисты, ученые) и информационных.

Если соблюдены требования конкретности и реальности, то движение к цели и ее достижение вполне контролируемо. Для реализации требования контролируемости цели большое, если не решающее, значение имеет отлаженность системы информации, особенно обратной, осведомляющей субъект управления о течении заданного процесса. Своевременная и качественная переработка осведомляющей информации, ее преобразование в информацию, содержащую корректирующие команды, позволяет вовремя устранить отклонения в движении системы к заданной цели.

Хорошо известно, что всякое управление представляет собой целесообразную деятельность человека, органов управления, оно всегда предполагает постановку цели и ее достижение. В этом плане, как уже отмечалось выше, управление всегда является целевым, всегда допускает целеполагание как процесс обоснования и формирования целей развития управляемого объекта (общества) на основе анализа общественных

потребностей и исходя из реальных возможностей их наиболее полного удовлетворения.

Программа - понятие многоаспектное. В одном случае программа служит основой или общим ориентиром в разработке стратегических планов (стратегий на достаточно длительный промежуток времени) - например, по реформированию ЖКХ. Естественно, что здесь разработка программы предшествует разработке планов. В другом случае программы становятся средством реализации планов. Тогда они включаются в план, становятся его составной частью и разрабатываются вместе с планом. В третьем случае программа и план не укладываются друг в друга, а пересекаются, перекрещиваются. Программа выходит за календарные и содержательные рамки плана (стратегии). Здесь программа входит в план только в той ее части, которая фигурирует в плане (стратегии).

Еще В.Г.Афанасьев обращал внимание, что «...понятие «программа» весьма близко к понятию «проект», а потому нередко программно-целевое управление называют управлением по проекту. Однако синонимичное употребление этих терминов обоснованно только тогда, когда речь идет о большом, имеющем, как правило, общегосударственное значение проекте.

В собственно же программно-целевом управлении проект выступает как «структурный элемент крупномасштабной программы главным образом национального характера» [2. С.23].

Таким образом, проект выступает как подчиненный по отношению к программе компонент, конкретизирует программу, поскольку содержит перечень и характер работ, проводимых для достижения цели. Задача состоит в том, чтобы получить возможно большее количество самых разнообразных проектов, содержащих различные пути и средства движения к конечной цели, а затем выбрать (на конкурсной основе) наиболее эффективные из них, те, которые в рамках имеющихся ресурсов ведут к цели кратчайшим путем.

Целевые программы отличаются высокой степенью интеграции участвующих в программе организаций, которая достигается посредством создания временного (под программу) органа управления, подчиняющего, координирующего и субординирующего работу всех участников. Все организации, участвующие в программе, сообща действуют во имя достижения установленной программой единой цели, следуют единой стратегии. Они участвуют в разработке и выборе альтернатив, но следуют альтернативе, принятой органом управления и отраженной в программе.

Орган управления программой централизует материальные, финансовые и трудовые ресурсы, является их единственным распределителем. Ему принадлежит право определять приоритеты в распределении ресурсов между организациями, право поддерживать отношения с другими организациями, не входящими в программу.

Таким образом, целевую программу можно определить как комплекс научно-исследовательских, опытно-конструкторских, производственных,

социально-экономических, организационно-хозяйственных и других мероприятий, обеспечивающих эффективное решение задач в области государственного, экономического, экологического, социального и культурного развития страны, увязанный по ресурсам, исполнителям и срокам осуществления.

Программы весьма разнообразны по своему характеру, цели, объему, времени и другим признакам (например, по характеру охватываемых связей - внешние (межгосударственные) и внутренние (внутригосударственные); по уровню административного деления - федеральные, субъекта РФ, региональные, областные, краевые, городские, районные; по охвату сферы производства могут быть программы - межотраслевые, отраслевые, территориальные; по продолжительности - краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные и т. д.). Однако независимо от их содержания, объема и т. д. они обладают рядом общих черт, к которым можно отнести следующие:

- их направленность на цель, на конечный результат;
- подчинение всех мероприятий и действий, осуществляемых в рамках программы, конечной цели, конечному результату – будь то результат экономический, политический, научно-технический и т. д.;
- наличие в программе системы показателей, которые носят не только количественный, но и качественный характер, поскольку далеко не все социальные цели и конечные результаты могут быть выражены количественно, поддаются стоимостной оценке;
- объединение под общим руководством и управлением всех организаций, исполнителей, независимо от их ведомственной и территориальной принадлежности, от самого начала до окончания работ;
- четкое распределение прав, обязанностей и ответственности между всеми организациями, исполнителями;
- строгая и четкая координация и увязка функций организаций, звеньев как различных уровней (по вертикали), так и одного уровня (по горизонтали);
- гибкую систему управления, максимально отвечающую особенностям программы, максимально приближенную к исполнителям.

Принятию программы предшествует длительная и сложная подготовка, которая может включать в себя несколько этапов:

осуществляется выбор проблемы, решаемой программой, очерчиваются ее возможные границы и масштабы (принимается решение о предварительной разработке программы);

- определяется общественная потребность, удовлетворить которую обычными методами (без программы) невозможно, формулируется главная цель и совокупность крупных подцелей, устанавливаются целевые нормативы и варианты укрупненных мероприятий по достижению целей, потребные ресурсы, ориентировочные сроки и ответственные исполнители (осуществляются прогнозные расчеты, составляется план организации

разработки и реализации программы, обсуждается возможная система управления программой).

После такой предварительной подготовки разрабатывается целевая программа. Разработка программы ведется поэтапно, причем единого мнения о том, сколько этих этапов и каковы они по своему содержанию, среди специалистов нет и в настоящее время.

Анализируя различные варианты этапов разработки программ, В.Г.Афанасьев предлагал следующий вариант: «программно-целевое управление» содержит следующие стадии:

- познавательную, информационную - изучение ситуации, настоящего и, возможно, будущего состояния системы, выявление проблем, ресурсов и перспектив (это предцелевая стадия);

- целевую - формулирование главной цели, ее расчленение на подцели, построение дерева целей;

- стратегическую - выработка стратегии реализации цели, разработка и описание мероприятий, средств и путей осуществления стратегии, достижения цели;

- организационную - создание системы как совокупности организаций, необходимых для достижения цели, реализации программы, формирование органа управления системой организаций, участвующих в программе;

- реализационно-практическую - осуществление программы системой соответствующих организаций;

- результирующую - подведение итогов [2. С.37].

Необходимо подчеркнуть, что стратегическая стадия обязательно предполагает определение перечня мер, которые следует предпринять для реализации поставленной цели. Причем исключительно важно скоординировать и субординировать эти мероприятия. Одна группа мероприятий проводится параллельно, другая - последовательно. Третья группа мероприятий полностью или частично осуществляется вне программы. Эта стадия включает в себе и вариантность, наличие и выбор альтернатив в путях достижения целей.

Так как главная цель управления обществом (экономическими, социальными и духовными процессами) заключена в принципе оптимальности и эффективности (суть которого состоит в обеспечении решения поставленных задач в возможно короткий срок, при оптимальных затратах трудовых, материальных и финансовых ресурсов), весьма ответственной и трудной задачей является сравнение альтернатив и выбор лучшего варианта пути достижения поставленных целей.

Эффективное управление, по В.Г.Афанасьеву, «призвано предвидеть возможное состояние системы, варианты ее поведения в будущем. Недаром часто говорят, что управлять - значит предвидеть. Отсюда задача - прогнозировать проблемы, а также возможные управленческие решения, вытекающие из их сути» [2. С.47].

Анализируя практику управления (в том числе и на государственном уровне) в западных странах, можно отметить, что программно-целевое планирование занимает одно из центральных мест как метод и организационная форма управления. И это вполне естественно, так как современное производство и общество в целом сталкиваются с массой проблем комплексного характера, проблем, требующих концентрации огромных ресурсов, усилий массы людей, многих предприятий и фирм. Отсюда широкое распространение государственно-монополистического регулирования и программирования экономики.

Опыт разработки и реализации программ показывает необходимость введения этой работы в четкие правовые рамки. Сейчас системы правовых норм, регулирующих эту работу, по существу, нет, поскольку действующее хозяйственное право рассчитано на имеющиеся органы управления, их структуру и функции. Необходимы правовые акты, которые определяли бы права и обязанности разработчиков и исполнителей программ, распределение и использование ресурсов, рассмотрение взаимных претензий.

В настоящее время на государственном уровне планируется исключительно деятельность важнейших объектов государственного сектора экономики. Генеральным документом является финансовый план страны - бюджет, наряду с которым разрабатывается и утверждается пакет целевых программ, связанных с функционированием госсектора, мобилизационный план экономики и функционирования оборонного производства.

Итак, нет необходимости возврата планово-директивных методов управления экономикой. Программно-целевое планирование как метод управления экономикой не является и не может быть панацеей от всех существующих хозяйственных бед, но может стать одним из методов, который бесспорно поможет в решении задач, связанных со стабилизацией экономической ситуации в стране и достижением качественно более высоких темпов развития экономики, преодолением бедности, созданием условий для реализации человеческого потенциала в интересах всех и каждого.

Использованные источники:

1. Афанасьев В.Г. Научное управление обществом. (Опыт системного исследования). Изд. 2-е, доп. – М., 1973.
2. Афанасьев В.Г. Программно-целевое планирование и управление. – М., 1980.
3. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т.21.
4. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / Пер. с англ. – М., 1992.

Брежнева О.В.
старший преподаватель
СФ БашГУ
Россия, г. Стерлитамак

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ РЕГИОНА

Каждая региональная подсистема, имея определенную структуру, в своем составе имеет социальные и экономические элементы. Социальные составляющие подразумевают исследование численности и населения в целом по региону, экономические же – возможность количественной оценки показателей в региональном масштабе. Приоритетной целью развития социально-экономических подсистем региона является постепенное улучшение качества жизни населения страны, и замещение сырьевой системы экономики на экономику инноваций и развития своего производственного процесса обработки сырья и материалов. Многосложность создания такой системы заключается в том, что возникают два направления управленческих методов социально – экономических подсистем. Одна часть направлена на обеспечение данными, финансирование и так далее, другая – развитие инфраструктуры региона для обеспечения жизнедеятельности населения.

Возможностью для развития этих направлений может послужить интенсивное и эффективное использование воспроизводственного потенциала и материальных активов социально – экономических подсистем региона.

Под воспроизводственным потенциалом, по мнению С.М. Клевцова и Е.В. Харченко, предлагается понимать ресурсы и возможности непрерывного функционирования и развития экономики региона на основе материальных и нематериальных факторов развития [1].

Поэтому, судя по ресурсным возможностям региона, можно говорить о его возможности развития в экономическом и социальном направлениях. Развитие и интенсификация воспроизводственного процесса дает возможность устойчивому росту экономики, как региона, так и страны в целом. В свою очередь это влияет на сокращение отставания развития обрабатывающей и технологической отраслей экономики от мирового уровня. Для реализации намеченных планов необходимо задействовать методы и мероприятия, специфика которых учитывает отраслевые и региональные аспекты, которые направлены на интенсификацию и ускорение экономической эффективности.

Для территориального масштаба, в рамках Республики Башкортостан, приоритетными путями экономической прибыльности, является разработка мероприятий по интенсивности и эффективности развития определенных отраслей, что позволит обеспечить новыми рабочими местами и стабилизировать и улучшить экономические показатели региона. Для улучшения условий воспроизводства, увеличения объемов выработки и

других показателей необходимо задуматься и о замене и так изношенного оборудования на новейшее и современное, внедрение которого позволит не только увеличить производительность, фондоотдачу, материалоотдачу, но и сократит потери при производстве.

Ресурсосберегающие мероприятия, в результате интенсификации производственного процесса позволят снизить зависимость от природных условий региона. Природно – климатические и территориальные условия нашего региона позволяют развивать такие отрасли, как санаторно – курортная туристическая сферы, отрасль капитального строительства, нефтегазоперерабатывающая, сельскохозяйственная, которая включает растениеводство, животноводство. Поэтому необходимо кардинально и решительно менять экономические методы в сторону увеличения количественных и качественных показателей общественного воспроизводства с помощью усиления и интенсификации. Первым этапом в преодолении проблемы необходимо рассматривать замену устаревшей материально – технической базы оснащения, и борьбу с нецелесообразной структурой экономики, которая не подкрепляет цепочку связей производственного процесса. Стратегическое условие для вышесказанного – создание условий для рационального использования резервов, интенсификация и внедрение достижений научных реформ.

Развития экономики региона и страны зависит от государственного регулирования хода интенсификации. Процесс перехода может подкрепляться государственным финансированием для развивающихся предприятий, а так же тех, кто приводит науку в действие, и внедряет инновации, прогрессивную технику и технологии. В качестве дополнительных условий и полного комплекса мероприятий могут послужить льготы, в том числе и налоговые. В современных экономических условиях, в положении экономической неоднозначности и кризиса, управленческие решения должны носить нетрадиционные формы.

Осуществление полного комплекса методов значительно усилит позиции региона, позволит развить резервы эффективности интенсификации на предприятиях региона.

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики России по отдельным отраслям экономики[2] Республика Башкортостан находится на третьем месте по введенным в действие жилым домам после Чувашской республики и Пензенской области по Приволжскому федеральному округу. Показатели растут, так за 2014 год было введено 651 квадратных метров на 1000 населения. Это на 6,47 % меньше, чем в Чувашии и 2,11% - Пензенской области. По сравнению с предыдущим годом в Республике введено на 6,55% больше объектов. Лидирующие показатели за 2014г. по России занимают Московская область 1385 кв.м., затем Тюменская, которая отстает на 9,75% или 1250 кв.м.. Минимальные значения по состоянию на конец 2014г. принадлежат Мурманской области – 33 кв.м. на 1000 населения.

Что касается сельского хозяйства, то ситуация обратная, показатели сокращаются, на конец 2013 г. снижается значение энерговооруженности труда до уровня 2004г., значение которого равно 63. Пик показателей по Республике наблюдался в 2008г., когда энергетические мощности на одного работника составляли 81, хотя следующий 2009 г. показал резкий спад энерговооруженности до показателя 68. Лидером, по значениям этого показателя является Республика Алтай, который опережает Башкортостан на 51,91%. Соотношение темпов изменения производства продукции сельского хозяйства и темпов изменения численности, занятых в сельском хозяйстве в сельскохозяйственных организациях Республики Башкортостан не имеет стабильности, и по сравнению с 2008 годом темп спада составил 30,47%. Энергетические мощности в расчете на 100 га посевной площади по данным РБ сокращаются, по сравнению с 2012 годом спад мощностей практически на 16%.

По статистическим данным обрабатывающей промышленности соотношение темпов производства и индекса численности, занятых в промышленном производстве по Республике Башкортостан наблюдается сокращение на 2,90%, и увеличивается трудоемкость рабочих на 1,8%.

Эти показатели свидетельствуют о том, что необходимо кардинально менять методику управления и руководства предприятиями различных отраслей, в итоге показатели по региону в целом будут иметь тенденцию к увеличению. Устаревшее оборудование, низкие социальные условия труда, неполное использование производственных возможностей, нерациональное расходование ресурсных возможностей и другие факты свидетельствуют о снижении положения Региона, как результат- снижение доходов населения. Так средний возраст имеющихся на конец года машин и оборудования по отраслям экономики, по коммерческим и некоммерческим организациям в среднем 11 лет.

Таким образом, механизм управления активами региона, с использованием интенсификации и инновационного подхода позволит использовать новые технологии и расширить воспроизводственный процесс. Для этого необходимо использовать комплекс мероприятий, как экономических, так и социальных. Необходимо не забывать о стратегическом направлении обновления, отборе из имеющихся вариантов использования ресурсов, дающих наилучшие результаты. Это возможно только при комплексном подходе изучения активов региона, информационно – аналитическом исследовании.

Разработка стратегии по рациональному использованию ресурсного потенциала региона, трудовых ресурсов, региональных особенностей позволит расширить потребности и альтернативы развития социально – экономических подсистем региона.

Использованные источники:

1. С.М. Клевцов, Е.В. Харченко - Воспроизводство материальных активов региона: теоретический и прикладной аспекты// Научные ведомости 2010. № 19 (90). Выпуск 16/1, стр. 48.
2. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/efficiency/#

Брежнева О.В.
старший преподаватель
СФ БашГУ
Россия, г. Стерлитамак

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ВЫХОДА ИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА РОССИИ

Аннотация: в статье рассматриваются основные причины сложившегося кризисного состояния экономики России

Ключевые слова: финансовый сектор, сектор реального производства, финансовый кризис, глобализация межэкономических отношений.

В настоящее время экономика нашего государства находится в критическом состоянии. Этому способствует ряд причин, одна из которых зависимость нашей денежной единицы от доллара, что не допустимо. В этом случае не наблюдается финансового суверенитета государства.

Иностранная валюта выступает в качестве определенного «продукта», и по всем законам экономики при малейшем его дефиците возникает увеличение спроса, может даже и искусственного, и соответственно увеличение стоимости этого товара. Деньги никогда не должны быть предметом перепродажи. Это возможность человека или государства, позволяющая снабжать всем необходимым, а не средство накопления.

Возможность сохранения устойчивости рубля в производстве и обеспечении реальными товарами и добавочной стоимостью, которая создается в государстве. В России же в большей части продают и перепродают ресурсы и сырье, но при всем этом добавочная стоимость не высокая. Создаются искусственные провокации падения цен сырьевых компаний.

В результате, это не является рентабельным для государства и не приносит прибыль, это не увеличивает количество рабочих мест для населения. Таким образом, может сократиться в разы необходимость в трудовых ресурсах, что отразится на социальной жизни народа. Необходимость в образовании населения и вовсе отпадет.

По большей части финансовый кризис связан с отрывом доходности финансового сектора экономики и возможностей сектора производства, что приводит в нехватке обеспечения. Для изменения ситуации необходимо пересмотреть полностью всю стратегию экономики государства или резко

поменять ее. Этого добиться можно с помощью восстановления товарного производства, путем создания рациональных финансовых условий работы предприятий. Эти положения должны быть адаптированы и выгодны, по сравнению с западными.

Решение проблемы стоит в изменении финансовой, кредитной, ссудной и депозитной политики. Денежная масса должна работать на реальный производственный сектор и обеспечивать его. В нашей же стране значительная часть денег находится в банках под процентами. Эта часть денег не используется, не облагается налогами, хотя это реальная возможность для развития различных отраслей, к примеру, сельского хозяйства или сферы услуг – туристического бизнеса.

В сложившихся экономических условиях это считается не выгодным и трудозатратным производством. Небольшим предприятиям приходится прибегать к кредитам, которые не покрывают настоящими доходами. Поэтому один выход – передавать деньги в реальный сектор производства товаров из сектора финансового, при этом сокращать проценты по кредитам, депозитам и судам. Необходимо создать невыгодные условия тем, кто хранит деньги в банках и зарабатывает на этом, и переводит в иностранную валюту. Можно давать возможность сбережения наличности в банковских учреждениях под определенный процент, хотя это не особо выгодно.

Для выхода из кризисной финансовой ситуации следует разработать и запустить модель подкрепления промышленного производства России, стимулируя население покупать местные товары, по более выгодным ценам. Этого можно добиться с помощью воссоздания госзаказов, как аппарата обеспечения потребностей социальной жизни, что даст дополнительные рабочие места для населения и дополнительные возможности для промышленности, бизнеса, сельского хозяйства. Жизнеобеспечение и стабильность экономики России в сырьевых и товарных потоках.

Что бы вернуть прочность экономики и суверенитетную независимость от доллара необходимо начать с денежной системы и финансово – кредитной политики на федеральном уровне. Это является приоритетным инструментом увязки всего промышленного комплекса и управления государством в целом.

Выгодные условия позволят развиваться отраслевым предприятиям и становиться конкурентоспособными, поддерживая тем самым экономическое благосостояние России.

*Бреус М.С.
студент 2го курса
Кузьмина Д.А.
студент 2го курса*

**ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный
технический университет им. Г.И.Носова»
Россия, г. Магнитогорск**

СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РОССИИ, ИХ СООТВЕТСТВИЕ МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ

Аннотация: в статье идет речь о преобразованной системе бухгалтерского учета после перехода российской экономики к рынку, а также рассмотрены основные различия между положениями российского бухгалтерского учета и МСФО, перечислены принципы ведения отчетности, на которых базируются международные стандарты.

Ключевые слова: рыночные отношения, рыночная экономика, бухгалтерский учет, отчетность, МСФО, национальные стандарты.

После распада СССР и выделением России как отдельного государства, в его экономической политике произошли глобальные изменения. Переход от командно-административной системы управления к рыночным отношениям оставил след и на бухгалтерском учете. В данный момент он достаточно сильно отличается от бухгалтерского учета во времена СССР.

Роль и концепции бухгалтерского учета претерпели кардинальные преобразования с переходом российской экономики к рынку. Был объявлен переход к современной системе учета. И на самом деле, измененная система учета более соответствует потребностям рыночной экономики, нежели старая.

В основу нормативной базы заложены законодательные акты, Положения по бухгалтерскому учету (ПБУ) и другие документы, издаваемые Минфином России, подзаконные нормативные акты, издаваемые Правительством РФ, ФНС России, документы Банка России и государственных внебюджетных фондов.

Можно выделить два фундаментальных различия между положениями российского бухгалтерского учета и МСФО:

1) в российском законодательстве написаны методы ведения первичного учета, а зарубежные нормативные акты в большинстве случаев затрагивают публичную отчетность;

2) зарубежные нормативные акты по бух. учету и отчетности не всегда полностью отвечают требованиям налогового законодательства. Это объясняет некоторые различия результатов в налоговом и бухгалтерском учете.

Существуют так же и другие различия. Так как, согласно российским ПБУ учет должен вестись в рублях, но в роли первичной валюты выступает доллар, следует, что первичный учет не соответствует международным

стандартам. Это с одной стороны. А с другой стороны, хозяйствующие субъекты, которые ориентированы на привлечение иностранных кредитов, обычно представляют отчетность, составленную в соответствии с МСФО.

Использование систем отчетности, которые составлены по международным и российским стандартам, обходится дорого, в итоге возникают проблемы при сравнении этих отчетностей.

Принципы составления отчетности, на которых базируются международные стандарты:

- принцип начисления;
- принцип непрерывности деятельности;
- принцип приоритета содержания над формой;
- принцип осторожности (предусмотрительности),
- принцип существенности и значимости;
- принцип последовательности представления информации;
- принцип сопоставимости информации;
- принцип понятности;
- принцип оценки;
- принцип допущения со стороны руководства.

Исходя из этих принципов, решаются вопросы, в случае если они не урегулированы в международном стандарте.

Национальные стандарты многих стран представляю собой свод правил, в которых детально описан порядок учета хоз. операций и имеющиеся исключения из этих правил. Это в отличие от МСФО. Российские стандарты, в свою очередь, становятся всё более приближенными к МСФО, но отличия между ними имеют место быть.

Среди основных преимуществ МСФО важно отметить простоту для изучения и для осмысления. К любой форме отчетности прилагаются объяснения и комментарии. Так же описаны допущения, которые бывают при составлении какой-либо отчетности.

Использованные источники:

1. Ивашина Н.С. Проблемы внедрения МФСО в России/ Магнитогорский государственный университет. г.Магнитогорск
2. Кобелева И.В. Информационное обеспечение экономического анализа хозяйствующего субъекта/ Магнитогорский государственный университет. г.Магнитогорск
3. Сухарев И.Р. Новое в бухгалтерском учете финансовых инструментов / И.Р. Сухарев. – 12/04/2010 // Бухгалтерский учет. – 2010.

*Брюховецкая С.В., к.э.н.
доцент
Карапаев О.В.
студент 4го курса
Финансовый Университет
Россия, г. Москва*

ОЦЕНКА ВОЗМОЖНОГО ВЛИЯНИЯ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЙ РЫНОК

Прошло чуть больше года с момента, как между Россией и частью остального мира возникли некоторые разногласия по поводу того, как нужно вести политику, что привело к различным санкциям и т.д. с обеих сторон. Еще год назад российские жители, узнав о радикальных ограничениях на импорт, представляли себе блокадный голод и запредельные цены на ежедневные продовольственные товары. Но что происходит фактически? Прошел год, а ценовая ситуация критически не изменилась. Безусловно, на многие продукты несколько выросли цены, но сказать, что российскую экономику накрыла лавина, именуемая кризисом, уничтожив ее на корню, нельзя. В сложившейся ситуации, закономерным кажется исследование, которое ответит на вопрос о том, стоит ли беспокоиться о продовольственной отрасли или можно беспокоиться о чем-нибудь ещё.

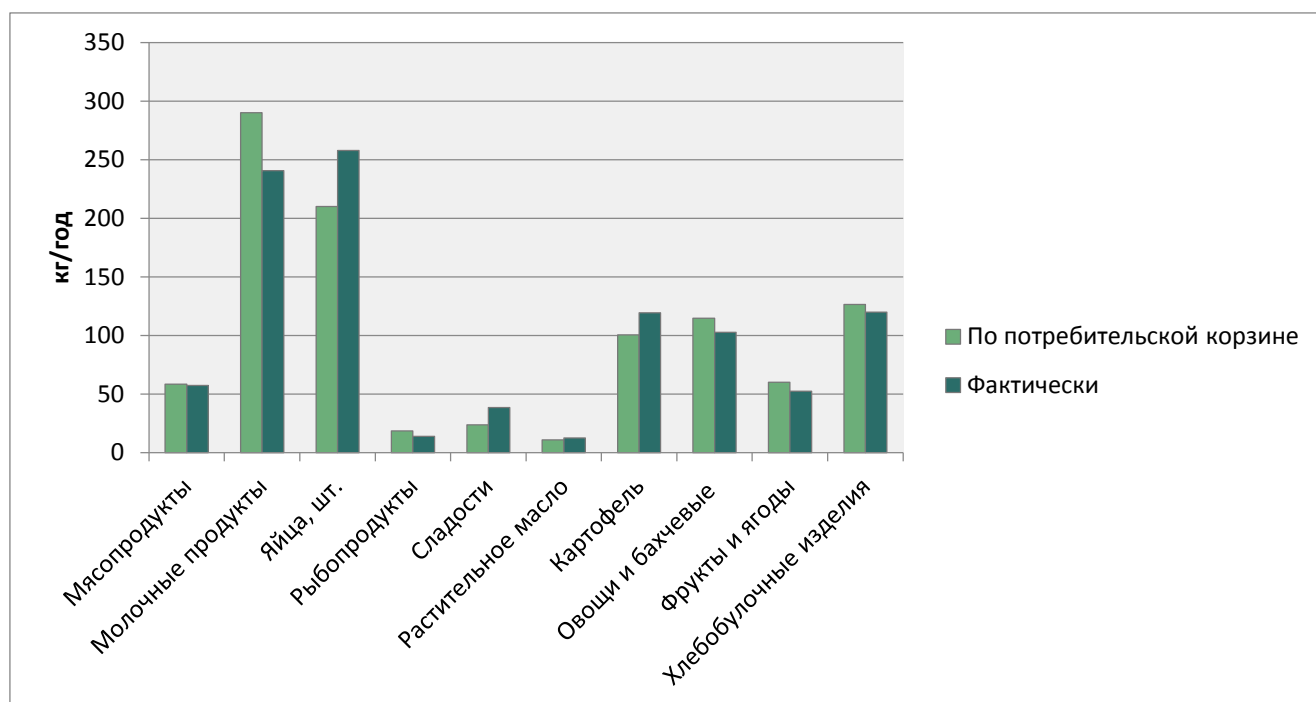
Идея исследования предполагала взять продуктовую составляющую потребительской корзины, посмотреть её среднее потребление за последние десять лет в России, после чего вычислить, в какую сторону изменится предложение этих продуктов на внутреннем рынке РФ в соответствии с введенными санкциями и предполагаемыми мерами развития внутреннего производства.

По потребительской корзине, поправок к которой в предстоящем году не планируется, на каждого трудоспособного россиянина полагается (кг/год): мясопродуктов – 58,6, молочных продуктов – 290, яиц – 210 шт., рыбопродуктов – 18,5, растительного масла – 23,8, сладостей – 11, картофеля – 100,4, овощей – 114,6, фруктов и ягод – 60, хлебобулочных продуктов – 126,5, прочих продуктов – 4,9¹⁴.

Фактически же россияне предпочитают чего-то недоедать, а чего-то наоборот потребляют больше почти в два раза. За последние 11 лет россияне в среднем употребили (кг/год): мяса – 57,4; молока и молочных продуктов – 240,7; яиц – 257,8 (шт); рыбы и рыбопродуктов – 13,9; сладостей – 38,4; растительного масла – 12,6; картофеля – 119,3; овощей – 102,6; фруктов – 52,6; хлебобулочных изделий – 119,8.¹⁵

¹⁴ ст. 2 федерального закона от 21.07.2014 N 227-ФЗ

¹⁵ По данным Федеральной службы государственной статистики



В это же время, если принимать предложение продовольствия внутри России как производство минус экспорт плюс импорт, в 2014 году, в среднем по всем продуктам, оно составляло 126,6% от спроса.

А теперь посмотрим, что изменилось после введения санкций на импорт. На первый квартал 2015 года сокращение импорта составило: молочных продуктов в 4,6 раза, мяса в 4,1 раза, в т.ч. свинины в 10 раз, рыбы на 58%, алкогольных и безалкогольных напитков на 49%, фруктов на 47%, овощей на 41%.¹⁶

Звучит грозно, но по данным той же ФТС общая доля импорта от производства тех же продуктов составляет (%): мясо – 20,02; мука – 3,58; сахар – 8,31; молоко – 40,77; масло – 16,24.

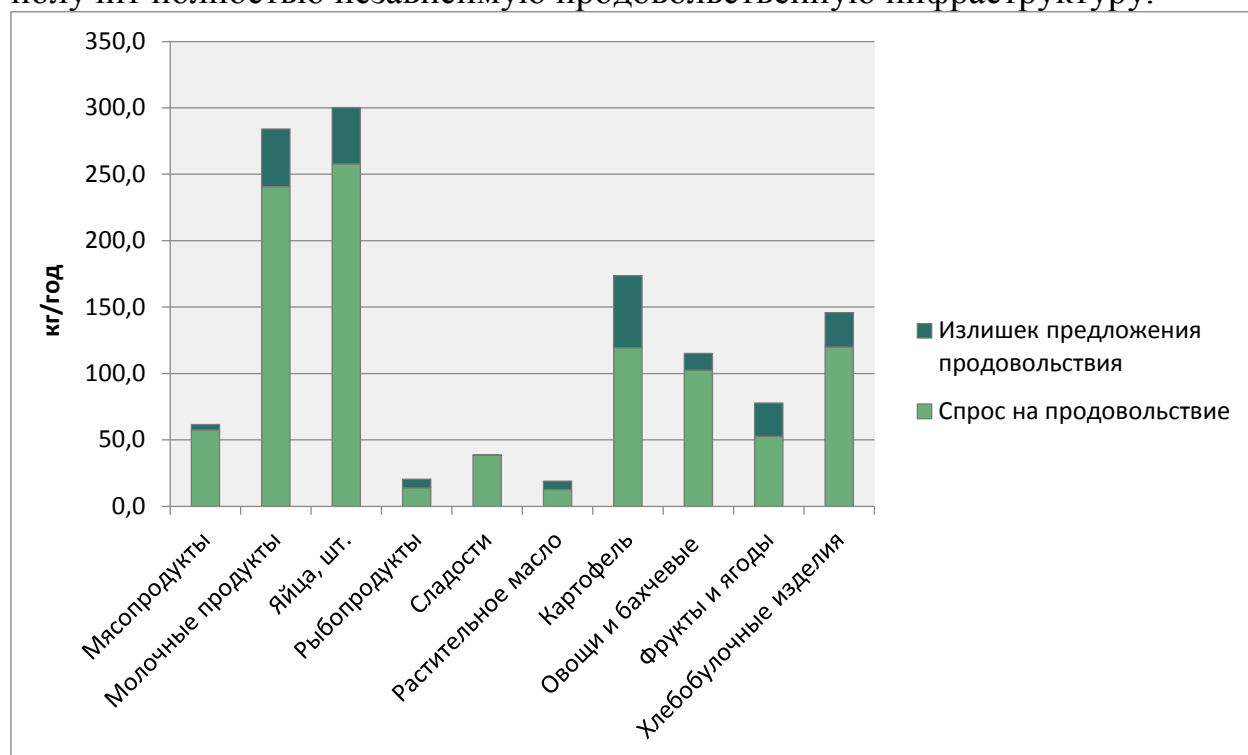
Благодаря таким показателям, ситуация выглядит менее тревожно. Можно сделать вывод, что импорт, безусловно, сократился, но его доля столь незначительна, что, даже если бы он дошел до нуля, голодать россиянам не пришлось бы.

Как уже было упомянуто, в 2014 году предложение продовольственных товаров в России в среднем превышало спрос на 26,6%, в том числе мяса на 7,38%, молока почти на 18%, овощей на 12,23% и т.д.¹⁷ То есть в стране был излишек, или продовольственный профицит. Это означает, что при прочих равных условиях, для того чтобы предложение продовольственных товаров в стране осталось без изменений при теоретическом сокращении импорта до нуля, России будет достаточно увеличить производство примерно на четверть. Цель, несомненно, амбициозная, но не следует забывать, что в распоряжении российского продовольственного рынка находятся еще и такие поставщики, как Турция,

¹⁶ По данным Федеральной таможенной службы

¹⁷ По данным Единой межведомственной информационно-статистической системы

Китай, Вьетнам и прочие азиатские партнеры, которые будут рады помочь своим экспортом на первых порах, в итоге же предполагается, что Россия получит полностью независимую продовольственную инфраструктуру.



Более того, из доклада министра сельского хозяйства Николая Федорова следует, что существуют ещё и некие потенциальные российские поставщики, в прошлом прекратившие свою деятельность по разным причинам, но уже готовые начать возвращение в былые ряды ввиду сложившейся ситуации. Таким образом, мы имеем запасных экспортеров и новых, хорошо забытых старых, отечественных производителей. Получается, что основной вопрос сводится к тому, сможет ли продовольственная отрасль в России развиваться до черты, когда импорт будет не нужен, за такой период, чтобы цены, ввиду сокращенного предложения, исходя из базовых экономических законов, не успели вырасти.

За первые месяцы 2015 года цены на все продукты выросли в среднем на 25,29%, включая аномальные повышения цен на такие товары как гречневая крупа: чуть больше, чем в два раза – на 100,8%.¹⁸ Динамику роста цен приводить пока рано, но в феврале 2015 года по сравнению с январём общий рост цен увеличился на 4,33%¹⁹, что, конечно, плохо, но не смертельно.

Очевидно, динамика цен выйдет либо на прежний, либо на качественно новый положительный уровень тогда, когда предполагаемые меры будут полностью осуществлены. В связи с этим, текущая ситуация в среднесрочной перспективе не изменится, но независимо от того, что будет

¹⁸ По данным Федеральной службы государственной статистики

¹⁹ По данным Федеральной службы государственной статистики

происходить на мировой политической арене, голодать россиянам не придется.

Будко М.В.

студент 3 курса

Кубанский Государственный Университет

Россия, г. Краснодар

КИБЕРПРЕСТУПНОСТЬ КАК ПОРОЖДЕННАЯ ИНФОРМАТИЗАЦИЕЙ УГРОЗА МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

В Данной статье раскрыта сущность киберпреступности как существенной угрозы современной экономике на всех ее уровнях. Проанализированы масштабы финансовых потерь мирового хозяйства от деятельности злоумышленников в виртуальном пространстве, рассмотрены формы и способы нанесения ущерба, а также обозначены пути решения данной острой проблемы.

Ключевые слова: киберпреступность, хакерские атаки, интернет-банкинг, информатизация.

Информационно-технологические факторы демонстрируют всё большую силу воздействия на преобразования во всех областях мирового хозяйства. В условиях бурного научно-технического прогресса, конкурентоспособность, устойчивость и возможности того или иного субъекта экономики зависят во многом от наличия в его распоряжении информационной инфраструктуры, отвечающей передовым стандартам. В современных условиях влияние продуктов информатизации на систему мирового хозяйства стимулирует значительные качественные преобразования во всех секторах экономики. Так, в частности, сфера финансов сегодня трансформируется в различных своих аспектах, включая формы взаимодействия субъектов и непосредственно методы, способы и инструменты проведения расчетно-платежных операций. Производственный сектор и сфера услуг под влиянием информатизации приобретают новые характеристики, возникающие в условиях повышения производительности труда и ускорения процесса взаимодействия между субъектами. Тем не менее, процесс информатизации экономики нельзя назвать однозначным благом для хозяйственной жизни общества. Данный процесс влечет за собой массу противоречивых, а местами и негативных последствий.

Таким, на текущий день одной из наиболее значительных проблем, отличающихся своей массовостью и масштабностью, является известное во всем мире явление киберпреступности. По своей сути, категория «киберпреступность» подразумевает под собой комплекс противозаконных действий в виртуальном пространстве (или так называемом киберпространстве), направленных, как правило, против собственности, авторских прав, а также представляющих собой угрозу общественной безопасности или нравственности. Всё чаще киберпреступники действуют с целью получения доступа к счетам пользователей электронных услуг банков.

Явление киберпреступности требует особого внимания при оценке преимуществ и недостатков внедрения того или иного средства «виртуализации» экономики. Причем важно отметить, что тщательный анализ возможных угроз должен проводиться на всех уровнях экономики: как на локальном, так и в межстрановом, глобальном разрезе. Это обусловлено, прежде всего, такой характерной особенностью процесса становления информационного общества, как стирание посредством виртуализации экономических - а в отдельных случаях и политических - границ. Нередко характер преступлений в виртуальном пространстве позволяет заключить, что киберпреступность не имеет какой-либо национальной принадлежности. Она носит характер интернациональной угрозы, в частности, для мировой экономики.

Так, по оценкам многих авторитетных международных исследовательских агентств и компаний, потери глобальной экономики от кибератак составляют более 400 миллиардов долларов США каждый год. По данным исследовательской группы американской компании McAfee, известного производителя информационных продуктов, основные потери приходятся на 20 передовых экономик мира. При этом, более всего от киберпреступности ежегодно наибольшие терпят убытки терпят четыре крупнейшие экономики: США, Китай, Япония и Германия, на долю которых приходится около 200 миллиардов долларов США ежегодно (что составляет приблизительно 50% от общих убытков, вызванных деятельностью киберпреступников[1]. Закономерно, что страны с более низким уровнем дохода имеют меньшие потери, но, очевидно, что эта ситуация будет меняться по мере того, как возрастет степень внедрения в национальные хозяйственные системы инновационных технологий.

Деятельность киберпреступников выявляется по самым различным направлениям и аспектам: от распространения на персональные компьютеры пользователей вредоносного программного обеспечения и вирусов до кражи личной информации и непосредственного «перекачивания» денежных средств со счетов физических лиц и корпоративных клиентов банков.

Ежегодно достаточно большое количество фондовых бирж во всем мире страдает от атак хакеров. При этом важно отметить, что увеличивается не только количество подобных инцидентов, но и качественный их уровень. При этом, к сожалению, сегодня во многих странах в зачаточном состоянии пребывают так необходимые в складывающихся условиях системы защиты от такого рода криминальной деятельности. Работники финансовых структур, по большому счету, принимая управленческие решения, расставляют приоритеты в пользу обеспечения желаемого уровня ликвидности текущей операционной деятельности. Что касается улучшения базовых показателей безопасности и совершенствования средств защиты в виртуальном пространстве, то данные аспекты все чаще отходят на второй план.

Негативная статистика все продолжает расти, и в России, по данным исследования, проведенного «Лабораторией Касперского [2], по сравнению с последним кварталом прошлого года, количество пользователей, напрямую ставших жертвами попыток хищения денег с банковских онлайн-счетов, за первый квартал 2015-го года возросло более чем в полтора раза, а точнее на 64 %. Злоумышленники пытаются любыми возможными средствами и методами внедрить функции перехвата конфиденциальных данных для доступа к банковским счетам и платёжным системам в любое вредоносное ПО. Важно отметить, что киберпространство не только обеспечивает злоумышленникам огромное количество новых возможностей для поиска слабых мест и «лазеек» в системах безопасности виртуальных сервисов финансовых учреждений, но и позволяет им сохранить свою анонимность в интернет-среде. Данные аспекты дают киберпреступникам преимущества в борьбе с действующим законодательством. Упомянем также и тот факт, что расширение потенциала деятельности киберпреступников в денежно-кредитной сфере основывается на очевидном на сегодняшний день разнообразии платежных систем и стандартов проведения финансовых операций. В этой связи не только целесообразным, но и крайне необходимым является построение многоэлементной, мультиуровневой системы защиты, в основе функционирования которой лежали бы работающие совместно методы, процедуры и средства защиты разного уровня и которая являлась бы результатом консолидации усилий разработчиков ведущих стран мира. Так, углубление процесса унификации действующих стандартов и технологических средств для осуществления расчетно-платежных операций является необходимой мерой. Это способствует организации работы по улучшению средств и методов обеспечения безопасности движения денежных средств и финансовой документации информации, которая будет заключаться в эффективном обмене между субъектами мировой экономики передовым практическим опытом, а также в построении необходимых международных институтов и укреплении их роли в борьбе с угрозами глобальной экономике, вызванными непосредственно явлением виртуальной преступности и кибератаками. Очевидно, что киберпреступность оказывает существенное и крайне негативное влияние на мировую экономику. Это явление не только становится причиной колоссальных убытков как в разрезе национальных хозяйственных систем, так и в масштабах мировой экономики, но и отчасти подрывает положительную оценку субъектами экономики происходящих с течением становления информационного общества трансформаций.

Столь масштабный характер феномена киберпреступности указывает на то, что менее развитые в технологическом плане страны должны более активно осуществлять инвестирование сферы информационно-

коммуникационных технологий, чтобы выйти на качественно новый, более высокий уровень «цифровой зрелости», позволяющий присоединиться к глобальному процессу борьбы с киберпреступностью. Это, несомненно, сделает противостояние мировой экономики киберугрозам более эффективным.

Использованные источники:

1. McAfee: Ежегодный отчет о последствиях киберпреступности; Net Losses: Estimating the Global Cost of Cybercrime Economic impact of cybercrime II, [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.mcafee.com/ca/resources/reports/rp-economic-impact-cybercrime2.pdf>; дата доступа: 20.05.2015г.
2. Лаборатория Касперского: Инфографика о краже денег в интернете, [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.kaspersky.ru/internet-security-center/infographics/stealing-financial-data>; дата доступа: 21.05.2015г.

Букенбаев Е.С.

магистрант

специальность «Международный бизнес»

НЭУ им. Т. Рыскулова

Казахстан, г. Астана

КЛАССИФИКАЦИИ МАЛОГО СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

В результате проведенного анализа банковского кредитования малого и среднего бизнеса были выявлены проблемы, которые стоят на пути развития. Изучив и проанализировав мнения респондентов: представителей малого и среднего бизнеса, а также представителей банковских организаций мы пришли к выводу, что одной из важных проблем кредитования, по мнению представителей бизнеса, являются высокие процентные ставки по кредитам и жесткие требования банков к обеспечению займов, а по мнению представителей банков – высокий кредитный риск и недостаточная информативность при оценке кредитоспособности заемщика. Таким образом, стоит обратить внимание на разработку более детальной сегментации малого и среднего бизнеса как на один из вариантов улучшения качества оценки кредитоспособности и подбора наиболее оптимального кредитного продукта для конкретного бизнеса. Данные мероприятия позволят сократить кредитный риск, обеспечивая возвратность вложенных денег, и повысит уровень доступности кредитов для малого и среднего бизнеса на основе индивидуального подхода к заемщику.

В работе было отмечено, что на современном этапе кредитования недостаточное внимание уделяется отраслевым особенностям бизнеса. Кредитные продукты большинства коммерческих банков подразделяются на сегменты: корпоративного (крупного) бизнеса, малого и среднего бизнеса, розничное кредитование. Поэтому предлагаем разработанную классификацию малого и среднего бизнеса в зависимости от отрасли или

сферы деятельности. Ниже приведена таблица 1, в которой описаны характеристики большинства предприятий, работающих в определенной отрасли.

Таблица 1 – Основные отраслевые особенности МСБ

Отрасль	Критерий	Характеристика
торговля	Структура активов	Активы состоят в основном из ТМЗ Имеются значительные объемы дебиторской задолженности Кредиторская задолженность имеется, но краткосрочная. В основном используется для покрытия временной потребности в финансировании. К основным средствам обычно относится торговое оборудование. Небольшая доля основных средств. Торговые помещения чаще арендуют.
	Доля собственного капитала	Минимальная величина собственного капитала, кроме тех случаев, когда недвижимость принадлежит собственникам бизнеса.
	Ликвидность	В торговле высокий уровень ликвидности
	Рентабельность	Средняя рентабельность бизнеса. В розничной торговле наблюдается более высокий уровень рентабельности, чем в оптовой торговле.
	Оборачиваемость ТМЗ, дебиторской, кредиторской задолженности	Средние показатели оборачиваемости по оптовой торговле. Сравнительно ниже оборачиваемость в розничной торговле
	Длительность производственного финансового цикла	В оптовой торговле средний цикл. В розничной торговле финансовый цикл является коротким.
	Сезонные колебания выручки	В зависимости от товара возможны сезонные колебания выручки
Услуги	Структура активов	Значительная доля основных средств, которые необходимы для осуществления своей деятельности. Высокая доля дебиторской задолженности, если предприятие оказывает услуги юридическим лицам. Если же услуги в основном предоставляются физическим лицам, то дебиторская задолженность отсутствует. Но кредиторская задолженность имеется.
	Доля собственного капитала	Минимальная величина собственного капитала
	Ликвидность	Высокий уровень ликвидности
	Рентабельность	Высокий уровень рентабельности
	Оборачиваемость ТМЗ,	Высокая оборачиваемость дебиторской

	дебиторской, кредиторской задолженности	задолженности, низкий уровень кредиторской задолженности и затрат
	Длительность производственного финансового цикла	Финансовый цикл короткий, а производственного цикла нет.
	Сезонные колебания выручки	В зависимости от предоставляемой услуги, возможны сезонные колебания выручки
Строительство	Структура активов	Значительная доля основных средств и незавершенного строительства
	Доля собственного капитала	Возможна доля заемного капитала
	Ликвидность	Низкая
	Рентабельность	Средняя
	Оборачиваемость ТМЗ, дебиторской, кредиторской задолженности	Низкая
	Длительность производственного финансового цикла	Длительный производственный и финансовый цикл. Долгое время могут отсутствовать финансовые поступления. Финансирование осуществляется поэтапно. Выручка и себестоимость длительное время отсутствуют и будут зафиксированы только после сдачи объекта в эксплуатацию
	Сезонные колебания выручки	Сезонность оказывает воздействие на финансовые результаты. Кроме этого погодные условия также оказывают влияние на деятельность.
Производство	Структура активов	Требует значительного вложения капитала и труда. Значительная доля материальных запасов, сырья и основных средств.
	Доля собственного капитала	Значительная доля собственного капитала
	Ликвидность	Низкий уровень оборачиваемости
	Рентабельность	Невысокие показатели прибыли
	Оборачиваемость ТМЗ, дебиторской, кредиторской задолженности	От вида производимой продукции возможны различные уровни оборачиваемости
	Длительность производственного финансового цикла	Длительный производственный и финансовый цикл
	Сезонные колебания выручки	Возможно влияние сезонности на финансовые показатели деятельности
Сельское хозяйство	Структура активов	Высокая доля основных средств (транспорт, техника, оборудование, земли)
	Доля собственного капитала	Может иметься различная структура источников финансирования, с учетом проводимой региональной политики

		субсидирования и поддержки сельхозпроизводителей
	Ликвидность	Низкие коэффициенты ликвидности
	Рентабельность	Низкий уровень рентабельности
	Оборачиваемость ТМЗ, дебиторской, кредиторской задолженности	Низкие коэффициенты оборачиваемости. Наиболее низкий уровень оборачиваемости запасов, так как это является спецификой продукции сельского хозяйства
	Длительность производственного финансового цикла	Длительный производственный и финансовый цикл
	Сезонные колебания выручки	Значительное влияние природных и климатических особенностей региона. В условиях сезонной деятельности сельскохозяйственных предприятий самыми низкими являются показатели оборачиваемости запасов
Примечание: составлено автором		

Таким образом, финансовый анализ заемщика должен учитывать отраслевые особенности бизнеса. Если банк при оценке кредитоспособности заемщика игнорирует факторы отраслевого влияния, то риск некорректной оценки возрастает.

Например, если модель анализа кредитоспособности будет требовать высоких показателей оборачиваемости от всех предприятий, компаниям отраслей сельского хозяйства и строительства получить кредит будет не возможно. Так как отраслевая особенность предполагает низкий коэффициент оборачиваемости запасов.

Длительность производственного и финансового цикла влияет на период анализа показателей, которые рассматриваются в ходе оценки кредитоспособности: слишком длительный периода приведет к нерационально большому количеству информации, собираемой о предприятии, слишком короткий может исказить реальную картину бизнеса заемщика.

Далее постараемся разработать конкретные кредитные продукты для малого и среднего бизнеса на основе отраслевых особенностей, которые были описаны в таблице. Кредитный продукт характеризуется важными для потребителя элементами и одними из самых важных является «цена» и «качество». Цена – это ставка вознаграждения по кредиту, а к качеству отнесем все остальные характеристики.

При проектировании любого кредитного продукта необходимо опираться на потребительские предпочтения и их потенциальные возможности. Например, если для увеличения привлекательности кредитного продукта нельзя уменьшить его цену – процентную ставку по кредиту, то можно изменить другие его потребительские характеристики,

включая саму процедуру кредитования. Любой кредитный продукт должен проектироваться совместно с сопровождающими его бизнес-процессами. [1]

Таблица 2 – Авторская разработка кредитных продуктов по отраслям

Отрасль	Характеристики кредитного продукта
Торговля	Ставка: Для оптовой торговли 14% Для розничной торговли 17% Срок: Для оптовой торговли от 12 до 36 мес. Для розничной торговли от 12 до 36 мес. Залог: ТМЗ Дебиторская задолженность Гарантии созаемщика График платежей составлять на основе конкретного заемщика с учетом сезонности его бизнеса и товара. Сумма кредита в зависимости от реальной потребности, учитывая эффект финансового рычага.
Услуги	Ставка: 16 – 19% Срок: Краткосрочный цикл. До 24 мес. Залог: Основные средства, при наличии Дебиторская задолженность Гарантии созаемщика График платежей составлять на основе конкретного заемщика с учетом сезонности его бизнеса и услуги Сумма кредита в зависимости от реальной потребности, учитывая эффект финансового рычага.
Строительство	Ставка: 11 – 13% Срок: Долгосрочный цикл. от 36 мес. Залог: Основные средства
	Транспорт, техника График платежей составлять на основе конкретного заемщика с учетом поступлений его бизнеса. Предлагается льготный период до 12 месяцев Сумма кредита в зависимости от реальной потребности, учитывая эффект финансового рычага. Кредитовать траншами по мере освоения кредитных средств.
Производство	Ставка: 10 – 13% Срок: Долгосрочный цикл. от 36 мес. Залог:

	Основные средства Транспорт, оборудование График платежей составлять на основе конкретного заемщика с учетом поступлений его бизнеса. Сумма кредита в зависимости от реальной потребности, учитывая эффект финансового рычага. Следует изучить подробно клиентскую базу заемщика, а также поставщиков, так как в этой отрасли сильная зависимость от поставщиков и покупателей.
Сельское хозяйство	Ставка: 7 – 9% Срок: Долгосрочный цикл. от 36 мес. Залог: Основные средства, земля Транспорт, оборудование График платежей составлять на основе конкретного заемщика с учетом поступлений его бизнеса и сезонности. Предлагается льготный период до 12 месяцев Сумма кредита в зависимости от реальной потребности, учитывая эффект финансового рычага.
Примечание: составлено автором	

Данные характеристики кредитных продуктов, конечно, представляют собой краткий перечень условий, которые необходимо учитывать. По конкретной кредитной заявке от субъекта малого бизнеса нужно подойти к оценке заемщика более серьезно, основываясь не только на количественных показателях, но и качественных. Например, к качественным характеристикам оценки можно отнести следующее:

- учитывать фактор стабильности в регионе. Эту ситуацию можно оценить на основе средств массовой информации, а также данных предоставленных от других клиентов отрасли, без учета клиентов заемщика.
- уровень конкуренции. В секторе малого и среднего бизнеса нельзя четко выделить монополиста, поэтому заемщик должен конкретно описать, что его бизнес отличает от бизнеса конкурентов.
- удельный вес бизнеса заемщика на рынке, то есть, какую долю рынка он занимает.
- следует особое внимание обращать на управленческий опыт руководителя бизнеса.
- какова степень автоматизации учета и отчетности.
- доля вложений в модернизацию бизнеса.
- необходимо оценить степень диверсификации бизнеса, каков товарный ассортимент и перечень дополнительных услуг. А также изучить степень зависимости от покупателей и поставщиков, если эта зависимость существенная, то желательно спрогнозировать вероятность риска в их деятельности.

– кредитная история директора и собственников бизнеса, а также их деловая репутация.

В свете данного подхода, стратегия создания инновационных кредитных продуктов банков должна быть направлена на:

Во-первых, создание кредитных продуктов, отвечающих потребностям конкретного заемщика. В этом случае, банки должны учитывать особенности отрасли, масштабы бизнеса, динамику и стратегию развития бизнеса, период работы на рынке, его потенциал, источники, характер, регулярность и объем денежных потоков и т.д. Поэтому важно и необходимо внедрить отраслевой порядок кредитования различных кредитных продуктов для средних и малых предприятий, в том числе начинающих. Очень полезной практикой является апробация продуктов кредитования и предложения их узкому кругу клиентов. Широкий ассортимент кредитных продуктов с учетом отраслевой специфики предприятий-заемщиков обеспечит коммерческим банкам диверсификацию кредитных портфелей и снижения кредитных рисков;

Во-вторых, если банк сможет предоставить кредитный продукт, наиболее подходящий заемщику, то это будет способствовать долгосрочным партнерским отношениям банка с клиентом. Качество кредитных продуктов нужно постоянно улучшать, а для этого банку необходимо постоянно следить за отраслевыми изменениями и деятельностью малого и среднего бизнеса. Для этого банки должны выявлять потребности и возможности клиентов и сами предлагать варианты развития их бизнеса, выступая инвестиционными консультантами, в том числе по вопросам разработки бизнес-проектов. У банков возможностей для инициирования финансовых потребностей клиентов достаточно много. То есть, банки на основе выявленных потребностей клиентов должны осуществлять помощь им в определении перспективных направлений бизнеса и его развития, предлагать наилучшие варианты источников и способов финансирования бизнеса и тем самым способствовать формированию эффективных подходов в инвестиционно-финансовой политике предприятия-заемщика;

В-третьих, на сегодняшний день банки предлагают кредиты в основном на финансирование текущей платежеспособности, на финансирование оборотного и основного капитала. Правильным нам представляется подход, когда банки предоставляют помощь в формировании программы долгосрочного развития, обеспечивая качественный подъем бизнеса с одновременной модернизацией и оснащением основных средств, а также наращивая оборотный капитал;

В-четвертых, клиентоориентированный подход основывается на долгосрочных и тесных отношениях банков с клиентами, а отношения между ними будут строиться на основе разработанных продуктов, отвечающих потребностям клиентов. Подобные отношения позволяют создать систему доверия между банками и заемщиками, позволят банкам более четко понять бизнес и намерения клиентов, их возможностей. А также

данный подход позволит оперативно реагировать на изменения в бизнесе заемщиков, их потребностей, что создаст условия для надежных кредитных отношений.

Ведь одной из проблем при оценке кредитоспособности является то, что банк в основном опирается на исторические данные о деятельности предприятия. Рекомендуем использовать прогноз влияния кредитных ресурсов на дальнейшую деятельность предприятия. То есть перед выдачей кредита необходимо оценить целесообразность выдачи кредита. Это можно сделать с помощью расчета эффекта финансового рычага. Необходимость такого расчета обуславливается тем фактом, что собственники бизнеса не всегда имеют четкое представление о том, как повлияют заемные средства на финансовое состояние бизнеса. Данный анализ позволит преждевременно выявить заемщика, который не намерен погашать свой долг перед банком. Таким образом, если выдача кредита экономически не обоснована, то вероятность мошенничества с кредитом повышается.

В-пятых, способы продажи кредитных продуктов, которые соответствуют потребностям клиентов в плане сокращения расходов клиентов на покупку продуктов, обеспечивающих отдельным из них, к примеру, средним и малым предприятиям доступ к кредитам банка, а банку обратную связь с клиентами в плане улучшения качества банковских продуктов. Подобными способами продажи является тактика совмещенных продаж банковских продуктов и его партнеров. Совмещенные продажи ориентируются на продажу нескольких продуктов и представляют собой пакет готового финансового решения индивидуально для каждого клиента.

В-шестых, при предоставлении индивидуальных кредитных продуктов заемщикам кредитный процесс должен основаться на достаточно стандартизированной процедуре. В ином случае, банк не сможет принимать оперативное решение о предоставлении кредитов и их условий. Поэтому банк должен определить способы к установлению лимитов кредитования и их сроков по каждому кредитному продукту. Основное внимание следует уделять достаточности и равномерности денежных потоков заемщиков, графику погашения долга;

Таким образом, банкам следует переходить от целевых краткосрочных невозобновляемых, единичных кредитных продуктов к комплексным, долгосрочным и возобновляемым продуктам кредитования. Также касается и сферы кредитования оборотного капитала. Банк должен гарантировать клиентам постоянную кредитную поддержку, отслеживая их целевое использование кредитов, финансовое положение, денежные поступления на счета и период оборачиваемости выданных кредитов.

Предложенные пути развития кредитования малого и среднего предпринимательства, позволят коммерческим банкам снизить кредитные риски и обеспечить более высокий уровень возвратности кредитов. Снижение кредитного риска может создать предпосылки для снижения ставок по кредитам, а это, как мы выяснили, является положительным

моментом в развитии кредитования и доступности кредитов для малого и среднего бизнеса.

Использованные источники:

1. Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 310 с.

Букина О.Н.
магистрант 2го года обучения
направление подготовки «Экономика»
ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный
университет имени Н. П. Огарёва»
Россия, г. Саранск

**ФОРМИРОВАНИЕ РЫНКА ЭНЕРГОСЕРВИСНЫХ
КОМПАНИЙ В РОССИИ**

В данной статье рассматривается формирование рынка энергосервисных компаний. Рассмотрены этапы его формирования. Исследована правовая база регулирования энергосбережения в России, а также состояние российского рынка энергосервисных компаний в современных условиях. Проанализированы возможные варианты развития.

Ключевые слова: энергосбережение, рынок энергосервисных компаний, энергосервисные контракты

Энергосбережение сегодня – один из ключевых факторов повышения эффективности российской экономики посредством оказания услуг, направленных на внедрение технологий энергосбережения и повышения энергетической эффективности.

Идея внедрения и развития энергосервиса зародилась в европейских странах, а затем стала активно реализовываться в США, в частности, в 70-е годы XX в. [4] Концепция сразу приобрела популярность благодаря давлению регулирующих органов на энергетические компании.

Сегодня только в США насчитывается более 100 энергосервисных компаний. Объем рынка для ЭСКО составляет около 6 млрд долларов в год, причем рынок в значительной части формируется за счет программ по повышению эффективности использования энергии, финансируемых правительством США.

В Российской Федерации начало формирования рынка энергосервисных компаний послужило предпосылкой для зарождения абсолютно нового для нашей страны энергосервисного рынка, который привлек большое количество компаний [1].

Формирование рынка энергосервисных компаний в РФ стало возможным благодаря принятию в 2009 году Федерального закона № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Закон определил комплекс правовых, экономических и

организационных мер, направленных на стимулирование энергосбережения и повышение энергоэффективности. В конце 2010 г. правительство России приняло программу «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности», которая будет действовать до 2020 года. В программе предусмотрены установка приборов учета энергетических ресурсов для всех участников энергетического рынка, а также обязанность региональных и муниципальных органов власти создать программы по энергосбережению.

Согласно прогнозам, представленным в Государственной программе «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 г.», к 2020 году за счет мероприятий по повышению энергоэффективности совокупная экономия может достигнуть 26,5 трлн. руб. Потребление энергии в стране за счет энергоэффективных мер и структурных изменений в экономике к 2020 году по прогнозам должно уменьшиться на 40-48 процентов. Однако, по мнению экспертов, идея энергосервисных компаний еще недостаточно глубоко проработана для нашей страны. При этом наибольшим совокупным потенциалом обладает промышленность (27% или 7,3 трлн руб.) и жилищный фонд (26% или 6,9 трлн руб.).

После принятия Федерального закона «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее – «Закон об энергосбережении»), рынок энергоэффективных технологий в России получил мощный толчок для развития. Закон активизировал потребность в энергетическом аудите и открыл возможности для выхода на рынок новых участников. Согласно закону, все участники рынка должны быть саморегулируемыми организациями, регистрируемыми Министерством энергетики России. [2].

Требования к обязательности энергетического аудита ускорили рост численности энергоаудиторских компаний. На данный момент почти каждая инжиниринговая компания в России является членом одной из многочисленных саморегулируемых организаций. Последний реестр Министерства энергетики насчитывает 111 саморегулируемых энергоаудиторских организаций, в которых в общей сложности работают 5000 энергоаудиторов (как узкоспециализированные юридические, физические лица, так и дочерние диверсифицированные холдинговые компании). Министерство энергетики России отвечает также и за сбор и анализ энергетических паспортов, выданных энергоаудиторами.

Вместе с принятием Закона «Об энергосбережении» было сделано несколько конструктивных поправок к Бюджетному кодексу и к Федеральному закону «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» («ФЗ-94»).

В соответствии с Законом ФЗ-94 муниципалитеты могут размещать заказы на энергосервис без каких-либо особых разрешений. Размещение

заказов может быть сделано как с помощью тендеров-аукционов (участники оцениваются только по их стоимости), так и на основе тендеров, в которых поставщик оценивается по нескольким параметрам (цена является одним из них), в частности:

- реализованные проекты участника и/или его квалификация;
- время реализации проекта;
- сроки или гарантии качества.

Также ФЗ-94 сделал энергосервисный контракт возможным и в бюджетной сфере. Согласно бюджетному кодексу бюджетные заказчики могут заключать энергосервисные контракты (которые будут оплачиваться благодаря только энергосбережению) на срок, превышающий текущий бюджетный период. На такие контракты не будут накладываться ограничения по срокам. Кроме этого, больше не потребуется специального бюджетного финансирования, чтобы оплатить услуги ЭСКО, так как их расходы покрываются благодаря энергосбережению [6].

Однако есть и очевидные недостатки в законодательстве:

- требование об энергосбережении на 15% применимо ко всем бюджетным учреждениям, независимо от того, заключали они энергосервисный контракт или нет. Это означает, что бюджетные заказчики получают бюджет в следующие 3 года на 10-15% меньше в сравнении с тем, что они имели на оплату энергии. Таким образом, финансовых средств, доступных для энергосервисных компаний, будет меньше. Поэтому осуществимы только те проекты, где энергосбережение значительно превысит 15%.

- в соответствии с законом ФЗ-94 к ЭСКО есть требование представления финансовых гарантий в размере 10-30% от стоимости проекта в случае, если он превышает размер в 1,25 млн евро (1,64 млн долл. США).

- неверное установление максимальной цены контракта. На практике она устанавливается не на основе минимального энергосбережения, требуемого клиентом, с возможностью повышения, если затраты клиента на электроэнергию в период после проведения энергосберегающих мероприятий уменьшатся в сравнении с базисным периодом.

- оплату по энергосервисным контрактам ЭСКО может получать только при уменьшении потребления клиентом энергии (и воды). Это не учитывает тот факт, что результатом реализации проекта по энергосбережению могут стать иные виды экономии, такие как уменьшение расходов на техническое обслуживание или расходов на персонал, исключение тех или иных разовых затрат или оптимизация тарифов на энергоносители.

Участники российского рынка энергосервисных компаний сильно отличаются друг от друга размерами и возможностями. На рынке пока не существует компании, которая бы доминировала над остальными.

Большинство энергосервисных компаний – это маленькие компании с численностью персонала 10-60 человек. Из-за отсутствия долгосрочного

финансирования и из-за своих небольших размеров проекты энергосервисных компаний довольно маленькие (в диапазоне от 10 до 200 тыс. долл. США) и ориентированы на быструю окупаемость. Они включают в себя: модернизацию освещения, учет тепловой энергии, установку терморегуляторов, устройств переменной частоты, а также с применением лизинговых схем.

Средний сегмент рынка представлен частными компаниями среднего размера разнообразных видов деятельности (производители измерительного оборудования, IT-компании, девелоперы), которых рынок энергосбережения привлекает незначительными рисками и высокой доходностью. В этом случае объем инвестиций находится в пределах от 300 до 2 000 тыс. долл. США.

С другой стороны на рынке энергосбережения работают также энергосберегающие подразделения крупных энергосетевых компаний, которые реализуют энергосберегающие проекты как для головных организаций, так и для их клиентов – муниципалитетов, городов и регионов. Проекты ценой свыше 3 млн долл. США – не редкость в данном сегменте.

Сегодня рынок энергосервисных компаний в России представлен более чем 100 компаниям. Топ 10 компаний представлены в таблице 1. Положительные результаты по направлению «Энергосервисная деятельность» отмечаются в каждой третьей компании, представленной в рейтинге. [3]

Таблица 1 - ТОП-10 компаний по направлению «Энергосервисная деятельность», по итогам 2014 г.

Позиция	Название компании	Город	Итоговый балл
1	Холдинг «ТЕПЛОКОМ»	г. Санкт-Петербург	11,82
2	ООО "Энергосберегающие технологии"	г. Якутск	10,78
3	ООО «ЕЭС.Гарант»	г. Ижевск	9,86
4	ЗАО ИТФ "Системы и технологии"	г. Владимир	8,89
5	ООО "ПромЭнергоАудит"	г. Иваново	8,62
6	АНО "Агентство по ЭС УР"	г. Ижевск	7,80
7	ООО "Компания "Интегратор"	г. Ярославль	7,56
8	ФГУП "ФЭСКО"	г. Москва	6,80
9	ЗАО "Энергокомплекс-Инжиниринг"	г. Москва	6,72
10	ООО "Технологический институт "ВЕМО"	г. Москва	6,58

Российские промышленные компании заинтересованы в улучшении своей энергоэффективности и понижении затрат на энергоснабжение, но имеют ограничения по размеру необходимого оборотного капитала для финансирования таких проектов.

Наиболее перспективными на ближайшие 2-3 года являются предприятия муниципальной энергетики, бюджетный сектор, машиностроение и еще ряд отраслей. Как правило, кредиты для них тяжелы или труднодоступны, лизинговые схемы уже выбраны и возможности стороннего финансирования ограничены. В таких условиях энергосервисный контракт является одним из наиболее эффективных механизмов получения дополнительного финансирования для реализации мероприятий, связанных с энергосбережением.

Жилищно-коммунальное хозяйство также является одной из привлекательных сфер для применения инструментов энергосервиса, так как классические энергосервисные контракты предполагают условие отсрочки платежей и дальнейшей оплаты работ ресурсоснабжающих организаций за счет сэкономленных ресурсов, и именно в секторе ЖКХ сфере потребление зачастую не соответствует реальным потребностям, так что даже простые действия по переходу на потребление тепловой энергии с учетом внешних условий приносит значительный эффект [5].

Основная тенденция российского рынка энергосервиса – укрупнение игроков на рынке и расширение спектра компетенций энергосервисных компаний, которые стремятся обеспечить выполнение проектов «под ключ» своими силами, то есть снизить стоимость проекта и оптимизировать затратную часть.

Анализируя состояние рынка российских энергосервисных компаний можно ожидать следующие варианты его развития:

- российские энергосервисные компании расширят ассортимент своей продукции и смогут обеспечить своих клиентов полным спектром услуг. Энергосервисные контракты станут более популярными;
- консолидация рынка уменьшит число существующих ассоциаций и число игроков рынка. Объединение саморегулирующихся компаний приведет к учреждению от 1 до 3 организаций федерального уровня. Самые сильные региональные энергосервисные компании получат возможность стать игроками федерального уровня. Маленькие компании уйдут с рынка или найдут свою другую нишу;
- независимые энергосервисные компании будут поглощены производителями энергооборудования;
- специальная система финансирования деятельности энергосервисных компаний будет создана при участии международных и российских банков;
- финансовые институты инициируют создание стандартов отраслевого финансирования ЭСКО (таких как: кредитоспособность, критерии при выборе проектов, требования по поручительствам, правила рефинансирования кредитов и т.д.);
- объединенные саморегулируемые компании и самые крупные ЭСКО примут активное участие в развитии промышленных стандартов, таких как стандарты M&V, стандарты инвестиционного качества аудита и т.д. Вместе со стандартизацией рынка будут развиваться программы.

Энергосервисные контракты являются одним из главных механизмов повышения энергоэффективности во всем мире. Устранение пробелов в законодательстве, создание инвестиционных стимулов и донесение информации о преимуществах энергосбережения до потенциальных клиентов поможет в обозримом будущем сформировать полноценный рынок энергосервисных контрактов, обеспечивающий энергосбережение во всех отраслях российской экономики.

Использованные источники:

1. Митрохин, В. В. Развитие рынка энергосервисных компаний в России / В. В. Митрохин, О. В. Ульянов / Современные проблемы науки и образования (электронный журнал). – 2013. – № 4. – режим доступа к журн.: <http://www.science-education.ru/110-9666>
2. Mitrokhin, V. V. Risks in the activities of energy service companies. The modern trends in the scientific thought development / V. V. Mitrokhin, O. V. Ul'yankin / Матер. I Всерос. очно-заочной науч.-практ. конф. молодых ученых с междунар. участием / сост.: А.И. Узойкин и др. – Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2014. – С. 86–88.
3. http://marketing.rbc.ru/reviews/energy2014/chapter_4_2.shtml
4. Дронов, Д. Эффективность по контракту. "Российская газета" - Экономика "Инфраструктурные проекты" №5894 (221).- 2014
5. Млынчик В. «Мы находимся на старте создания энергосервисного рынка» . / Млынчик В. / АСИНФО Агентство строительных новостей / (электронный ресурс) - 2014 режим доступа к журн.: <http://asninfo.ru>-
6. Туликов А.В. Развитие законодательства в области оказания энергосервисных услуг /Туликов А.В. / Энергосбережение (электронный журнал). – 2014. – №5. – режим доступа у журн.: http://www.abok.ru/for_spec/articles.php?nid=5870

Булавина В.О.

студент 34 группы

направление подготовки 38.03.01

Соколов А.С.

магистрант

ИЭиФ ВПО ОмГАУ имени П.А. Столыпина

Россия, г. Омск

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА (НА ПРИМЕРЕ ООО «СИБСПЕЦОДЕЖДА»)

Аннотация. Произведено исследование теоретических и практических аспектов предприятий малого бизнеса. В работе также произведён сравнительный анализ общей и упрощённой системы налогообложения.

Ключевые слова: налогообложение, малый бизнес, анализ.

Современный рынок и развитие экономической ситуации в стране ставят перед коммерческими структурами все новые задачи по дальнейшему выживанию и развитию. На протяжении всего времени существования

коммерческие структуры постоянно стремились к тому, чтобы налоговые платежи в бюджет государства не оказывали значительного влияния на темпы развития самой организации. В настоящее время разработана масса схем оптимизации и минимизации налогов, которые используют коммерческие структуры. Анализ судебной практики, арбитражных судов РФ показывает, что, начиная со второй половины 2014 г., суды занимают позицию представителей коммерческих структур.

Субъекты малого предпринимательства в настоящее время могут функционировать в условиях одной из четырех систем налогообложения (Рис. 1).

Общепринятая система налогообложения является базовой по отношению к остальным. УСН, ЕНВД и ЕСХН относятся к специальным налоговым режимам, введение которых связано с определенными отраслями производства и видами деятельности. При этом упрощенная система является более распространенным среди специальных налоговых режимов, используемых субъектами малого предпринимательства, поскольку на данный налоговый режим переводится налогоплательщик, а не конкретный вид деятельности.

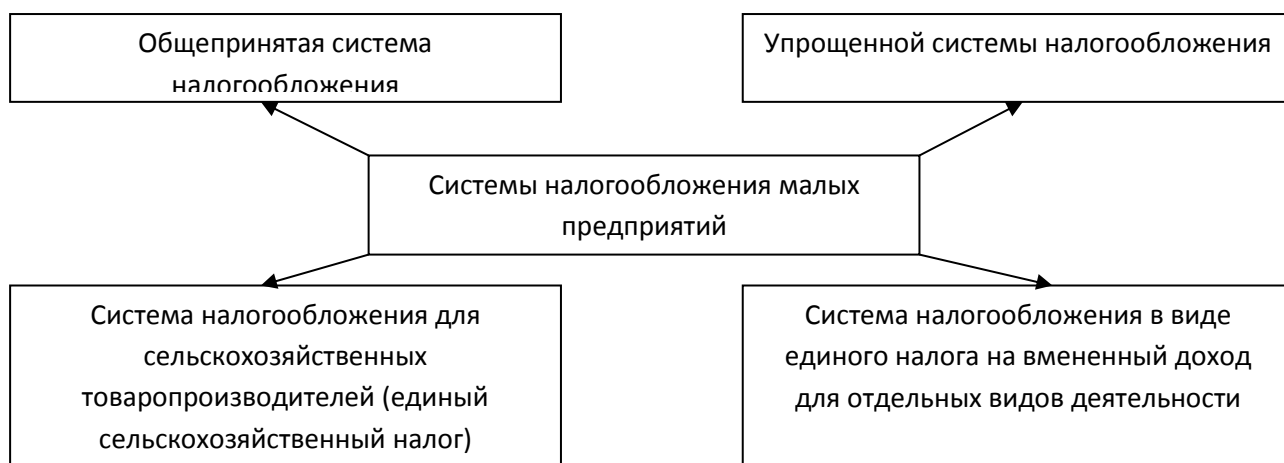


Рис. 1 - Системы налогообложения субъектов малого предпринимательства

Плательщиками ЕНВД являются организации и индивидуальные предприниматели, осуществляющие на территории муниципального района, городского округа, городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга виды предпринимательской деятельности, переведенные решениями представительных органов муниципальных районов, городских округов, законодательных (представительных) органов государственной власти городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга на уплату единого налога (п. 1 ст. 346.28 НК РФ). Виды же деятельности, которые актами упомянутых законодательных и представительных органов могут быть переведены на соответствующей территории на уплату ЕНВД, приведены в п. 2 ст. 346.26 НК РФ [1].

С начала 2013 г. организации и индивидуальные предприниматели

могут самостоятельно выбрать какой-то один из приведенных специальных налоговых режимов при условии соответствия требованиям, предъявляемым к налогоплательщику соответствующими главами НК РФ.

Применение упрощенной системы налогообложения предусматривает освобождение от обязанности по уплате (п. п. 2, 3 ст. 346.11 НК РФ) [1]:

- организациями - налога на прибыль организаций, налога на имущество организаций;

- индивидуальными предпринимателями - налога на доходы физических лиц (в отношении доходов, полученных от предпринимательской деятельности) и налога на имущество физических лиц (в отношении имущества, используемого для предпринимательской деятельности).

Субъекты малого предпринимательства, применяющие упрощенную систему налогообложения не признаются плательщиками НДС, за исключением налога на добавленную стоимость, подлежащего уплате при ввозе товаров на территорию РФ и иные территории, находящиеся под ее юрисдикцией, а также налога, уплачиваемого в соответствии со ст. 174.1 НК РФ [1]. У хозяйствующих субъектов, применяющих единый налог на вмененный доход, в аналогичной норме существует уточнение, что она распространяется в отношении операций, признаваемых объектами налогообложения в соответствии с гл. 21 НК РФ, осуществляемых в рамках предпринимательской деятельности, облагаемой единым налогом.

Иные налоги организации и индивидуальные предприниматели, применяющие УСН и ЕНВД, уплачивают в соответствии с законодательством о налогах и сборах. При этом они не освобождаются от исполнения обязанностей налоговых агентов, предусмотренных НК РФ.

Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности будет действовать еще вплоть до конца 2017 г., поскольку с 1 января 2018 г. гл. 26.3 НК РФ применению не подлежит (п. 8 ст. 5 Федерального закона от 29.06.2012 № 97-ФЗ «О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и статью 26 Федерального закона «О банках и банковской деятельности»).

Рассмотрим выгодность применения УСН на малых предприятиях на примере общества с ограниченной ответственностью «СибСпецОдежда» (далее ООО «СибСпецОдежда»). Предметом деятельности организации является оптовая и мелкооптовая торговля прочими непродовольственными потребительскими товарами.

В целях оценки общих финансовых последствий применения налогового режима в ООО «СибСпецОдежда» необходимо провести сравнительный анализ ряда финансовых показателей, формирующихся в общем режиме налогообложения и в упрощенной системе, а также оценить возможные последствия освобождения от уплаты НДС при переходе на упрощенную систему.

Методики оценки специальных налоговых режимов в литературе предлагались разными авторами, однако каждая из них учитывает только некоторые аспекты применения упрощенной системы. Наиболее оптимальной может быть признана методика оценки, предложенная О.С. Сальковой, особенностью которой является рассмотрение деятельности организации с позиции перспективы применения упрощенной системы [3; с.58].

Проведем анализ с помощью оценки налоговой нагрузки ООО «СибСпецОдежда».

Порядок определения расчетной прибыли представлен на рисунке 2.

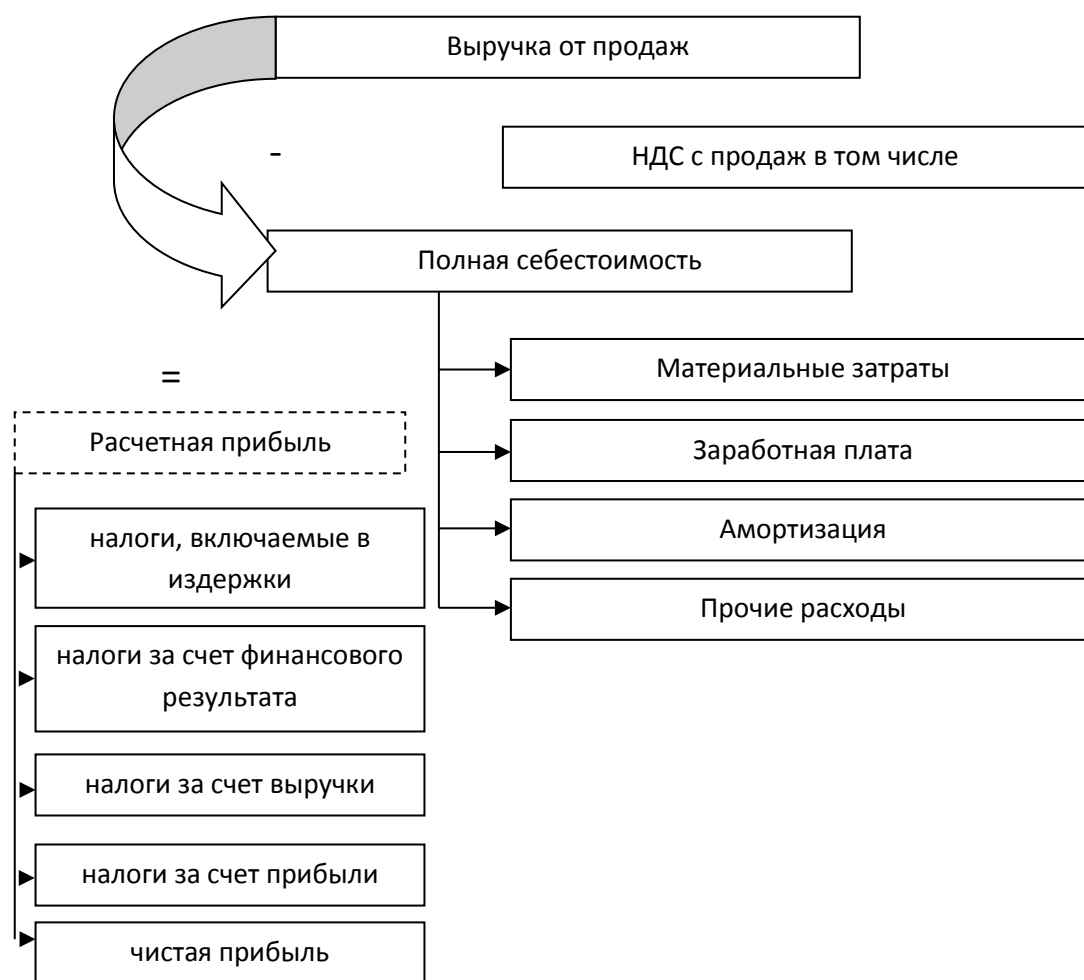


Рис. 2 - Порядок определения расчетной прибыли

При применении упрощенной системы налогообложения в ООО «СибСпецОдежда» показатели полной себестоимости и выручки от продаж существенно изменятся, поскольку полная себестоимость увеличится на суммы НДС, уплаченные поставщикам, которые при общем режиме налогообложения уменьшали бы налоговые платежи в бюджет, а суммы выручки от продаж в упрощенной системе будут разниться в зависимости от

того, является ли покупатель товаров ООО «СибСпецОдежда» плательщиком НДС или нет.

Если покупателями продукции являются плательщики НДС, то выручка от продаж в условиях упрощенной системы учитывается налогоплательщиком без НДС, а если нет, то выручка от продаж может включать дополнительный минимальный доход.

Налоговая нагрузка ООО «СибСпецОдежда», находящихся на общем режиме налогообложения, рассчитывается следующим образом (1):

$$НН_0 = \frac{НП + НДС + НИ + ВЗ}{В + НДС_В - С} \quad 1)$$

где $НН_0$ - налоговая нагрузка при общем режиме налогообложения;

НП - сумма налога на прибыль, подлежащего уплате за анализируемый период;

НДС - сумма налога на добавленную стоимость, подлежащего уплате за анализируемый период;

НИ - сумма налога на имущество, подлежащего уплате за анализируемый период;

ВЗ - сумма страховых взносов ОПС, подлежащих уплате за анализируемый период;

В - выручка от продаж без учета НДС;

$НДС_В$ - сумма налога на добавленную стоимость, включающегося в выручку от продаж за анализируемый период;

С - себестоимость, исчисленная в условиях применения общего режима налогообложения.

Показатель налоговой нагрузки при применении упрощенной системы налогообложения различается в зависимости от применяемого объекта налогообложения. Предлагаем в ООО «СибСпецОдежда» применить объект налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов (2):

$$НН_{др} = \frac{(Д - Р) \times 15\% + СВ + ВН}{В - С} \quad (2)$$

где $НН_{др}$ - налоговая нагрузка по упрощенной системе налогообложения при объекте - доходы, уменьшенные на величину расходов;

Д - доходы, учитываемые для целей налогообложения;

Р - расходы, учитываемые для целей налогообложения;

СВ - сумма начисленных страховых взносов в Пенсионный фонд РФ;

ВН - расходы на оплату временной нетрудоспособности;

С - полная себестоимость, исчисленная в условиях применения упрощенной системы налогообложения.

Сравнение налоговых нагрузок в общем и упрощенном режимах налогообложения будет осуществляться в сопоставимых условиях, для этого необходима нейтрализация воздействия стоимостных, объемных, качественных и структурных факторов ООО «СибСпецОдежда».

Использование соотношения суммарной величины уплаченных налогов и расчетной прибыли покажет, какая часть расчетной прибыли будет изыматься у ООО «СибСпецОдежда» в форме налогов в общем и упрощенном режимах налогообложения при прочих равных условиях, также позволит выявить тенденцию изменения налоговой нагрузки в различных вариантах формирования стоимости реализуемой продукции в условиях применения УСН. В качестве таких субсчетов могут использоваться и «расходные» субсчета, открытые для целей исчисления УСН.

ООО «СибСпецОдежда», находящееся на общем режиме налогообложения, имеет следующие показатели по результатам хозяйственной деятельности (таблица 1). С учетом данных показателей можно рассчитать возможность перехода ООО «СибСпецОдежда» на упрощенную систему налогообложения при удовлетворении всех условий перехода.

Таблица 1 - Анализ целесообразности применения упрощенной системы налогообложения на 31.12.2014г., тыс. руб.

Наименование показателя	Общая система налогообложения	УСН (доходы-расходы)
1	2	3
Выручка от реализации товара оптом (прогноз 2014 г.)	3 183	3 183
НДС с реализации	486	-
Расходы всего, в том числе:	2 045	2 340
Амортизационные отчисления основных средств	68	68
Материальные затраты	596	596
Заработная плата	657	657
Страховые взносы	225	225
Пособия по временной нетрудоспособности из средств организации	17	17
Платежи по аренде	158	158
Обслуживание охранной сигнализации	8	8
Услуги связи	15	15
Компенсация за использование личного автомобиля	29	29
Затраты на канцтовары	14	14
Техническое обслуживание оргтехники	8	8
Затраты на обновление электронных баз данных	10	10
Оплата услуг банка	5	5
Налог на имущество организаций	191	-
Транспортный налог	44	44
НДС по приобретенным товарам и товарам и услугам, включаемый в себестоимость	-	486
Прибыль до налогообложения	652	843
Налог на прибыль организации, 20%	130	-
Единый налог (доход-расход), 15%	-	126
Налог к уплате	130	126
Прибыль после налогообложения	522	717

Наибольший экономический эффект от перехода на специальный режим налогообложения получен от перехода на УСН(доходы минус расходы) 195 тыс. руб. (717т.р.-522т.р.). Данная сумма рассчитана как разница прибыли после налогообложения по упрощенной системе налогообложения и общему режиму. Соответственно, налоговая нагрузка при общем и упрощенном режимах налогообложения, рассчитанная по предложенным показателям, будет следующая. Для определения более выгодного показателя по исчислению объекта налогообложения ООО «СибСпецОдежда» производит следующие расчеты:

1) по объекту налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов» налог должен быть уплачен в сумме:

$$(3\,183 \text{ тыс.руб.} - 2\,340 \text{ тыс.руб.}) \times 15\% = 126 \text{ тыс.руб.};$$

2) рассчитаем налоговую нагрузку ООО «СибСпецОдежда», находящегося на общем режиме налогообложения, следующим образом:

$$33\% = \frac{130 + 486 + 208 + 225}{2\,697 + 486} \times 100\%$$

3) рассчитаем налоговую нагрузку ООО «СибСпецОдежда» при объекте налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов:

$$12\% = \frac{(3183 - 2340) \times 15\% + 225 + 17}{3183} \times 100\%$$

Таблица 2 - Расчет налоговой нагрузки ООО «СибСпецОдежда» при общем и специальном режимах налогообложения на 31.12.2014, тыс. руб.

Наименование показателя	Система налогообложения	
	общая	упрощенная с объектом Д - Р
1	2	3
Выручка от продаж без НДС	2 697	3 183
НДС с продаж	486	-
Расходы	2 045	2 340
Себестоимость	2 045	2 340
Налог на прибыль организации, 20%	130	-
Единый налог (доход-расход), 15%	-	126
НДС, подлежащий уплате	486	-
Налог на имущество организаций	208	-
Взносы в Пенсионный фонд РФ	225	225
Пособия по временной нетрудоспособ.	-	17
Налоговая нагрузка, %	33	12

Таким образом, ООО «СибСпецОдежда» выгодно применять упрощенную систему налогообложения с объектом - доходы, уменьшенные на величину расходов, а, проанализировав размер налоговой нагрузки по данным ООО «СибСпецОдежда» и влияние иных факторов рекомендуем организации принять оптимальное решение по выбору налогового режима.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ в ред. от 29.12.2014 // Собрание законодательства РФ. N 31. 03.08.1998. Ст. 3824. [Электронный ресурс]. – М., [2015]. – Режим доступа: информационно-правовая справочная система Консультант Плюс
2. Медведев А.Н. Как планировать налоговые платежи. Практическое руководство для предпринимателей / А.Н. Медведев. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 192с.
3. Салькова О. С. Оценка налоговой нагрузки как инструмент управления финансовым состоянием организации: автореф. дис. канд. экон. наук / О.С. Салькова. – Новосибирск: ИУФСО, 2013. – 25с.

*Булатова В.С.
студент 3 курса
Богомолова Л.Л.*

*научный руководитель, профессор
Югорский Государственный Университет
Россия, г. Ханты – Мансийск*

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ АКТИВОВ (НА ПРИМЕРЕ ООО «СЕРВИСГАЗАВТОМАТИКА»)

Аннотация. Целью данной работы является проведение факторного анализа рентабельности активов ООО «СервисГазАвтоматика»: рассчитать динамику факторов и их влияние на рентабельность активов. Сделать выводы по проведенному факторному анализу и предложить мероприятия по оптимизации рентабельности активов ООО «СервисГазАвтоматика».

Ключевые слова. Факторный анализ, рентабельность активов, объем продаж, доля оборотных активов, доля запасов, коэффициент оборачиваемости запасов.

Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их применяют для оценки деятельности организации как инструмент анализа инвестиционной политики и ценообразования. В любом рассматриваемом показателе рентабельности прибыль выступает в качестве одного из составляющих факторов. Для анализа рентабельности активов используем мультипликативная модель, широко известна в экономической литературе как модель «Дюпон» [2, с.430].

Проведение факторного анализа рентабельности активов будет проведено на примере ООО «СервисГазАвтоматика». У данной организации в среднем размер предоставленных работ за 3 года составляет 186679 тыс. руб., а ее чистая прибыль в среднем за 2011-2013гг. составила 10765 тыс. руб. Среднесписочная численность работников за 3 года в среднем составила 198 человек. Стоимость основных фондов за анализируемый период в среднем составила 18620 тыс. руб.

Для проведения данного анализа необходимо сформировать таблицу с 3 разделами, для более удобного сравнения: исходные данные, расчет динамики факторов, влияние факторов (таблица 1).

Таблица 1 – Факторный анализ рентабельности активов ООО «СГА»[1]

Показатели	2011г.	2013г.	Отклонение(+/-)
Исходные данные			
Прибыль от продаж, тыс. руб.	18381	9753	-8628
Выручка от продаж, тыс. руб.	144779	218135	73356
Полная себестоимость, тыс. руб.	126398	208385	81987
Среднегодовая стоимость запасов (в т.ч НДС), тыс. руб.	3429	4490	1061
Среднегодовая стоимость оборотных активов, тыс. руб.	79507	81454	1947
Среднегодовая стоимость активов, тыс. руб.	95527	109482	13955
Расчет динамики факторов			
Объем продаж на 1 руб. полной себестоимости	1,1454	1,0468	-0,0986
Доля оборотных активов в формировании активов	0,8323	0,744	-0,0883
Доля запасов в формировании оборотных активов	0,0431	0,0551	0,012
Коэффициент оборачиваемости запасов (в оборотах)	36,8615	46,411	9,5495
Рентабельность активов	0,1924	0,0891	-0,1033
Влияние факторов на рентабельность активов			
Влияние объема продаж на 1 руб. полной себестоимости	x	-0,1304	x
Влияние доли оборотных активов в формировании активов	x	-0,0066	x
Влияние доли запасов в формировании оборотных активов	x	0,0154	x
Влияние коэффициента оборачиваемости запасов	x	0,0183	x
Совокупное влияние всех факторов	x	-0,1033	x

Проведем факторный анализ рентабельности активов ООО «СГА» на основании расчетов таблицы 1.

Как видно из данной таблицы, на рентабельность активов влияет 4 фактора: объем продаж на 1 руб. полной себестоимости, доля оборотных активов в формировании активов организации, доля запасов в формировании оборотных активов и коэффициент оборачиваемости запасов. Рассмотрим каждый влияние каждого фактора более детально.

Для начала рассмотрим влияние такого фактора, как объем продаж на 1 руб. полной себестоимости. Он же оказывает наибольшее влияние на изменение показателя рентабельности активов.

Данный фактор рассчитывается как отношения выручки и себестоимости, т.е. зависит от значения этих показателей. В 2011г. выручка была равна 144779 тыс. руб. За 3 года данный показатель вырос на 51%, и выручка составила в 2013г. 218135 тыс. руб. Это показывает прирост

выручки ООО «СГА» на 73356 тыс. руб. Темп роста выручки составил 151% (рисунок 1).

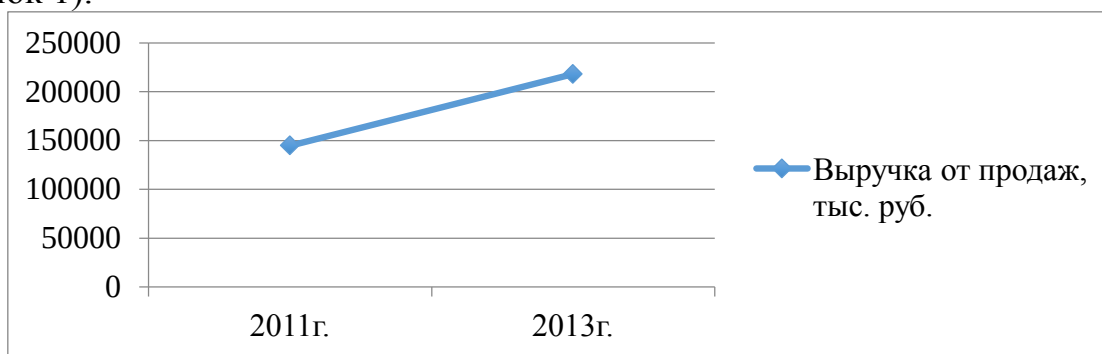


Рисунок 1 – Анализ динамики выручки ООО «СГА»

Полная себестоимость в 2011г. была равна 126398 тыс. руб. В 2013г. данный показатель вырос на 65%, и полная себестоимость составляла 208385 тыс. руб. Это показывает увеличение данного показателя на 81987 тыс. руб. Темп роста себестоимости составил 165% (рисунок 2).

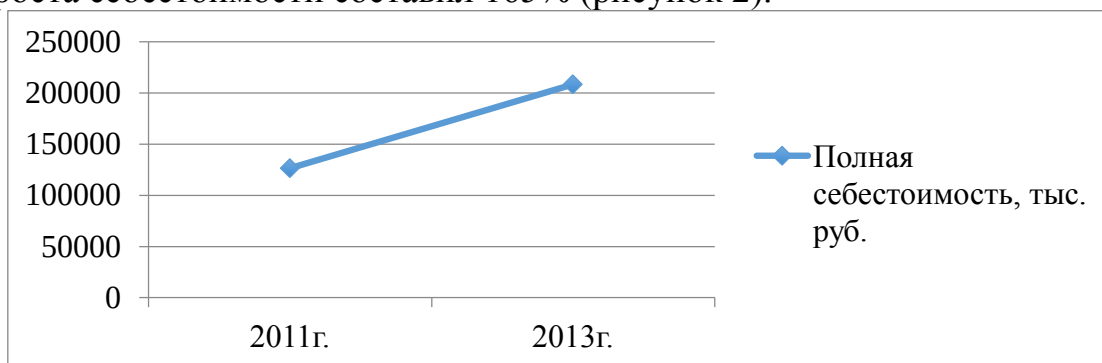


Рисунок 2 - Анализ динамики себестоимости ООО «СГА».

Таким образом, значение такого фактора как объем продаж на 1 руб. полной себестоимости идет на снижение. В 2011г. его значение было равно 1,1454 руб. на 1 руб. себестоимости. В 2013г. данный показатель снизился на 9% и был равен 1,0468 руб. на 1 руб. себестоимости. Это показывает снижение значения показателя на 0,0986 руб. Темп роста составил 91%. Данное снижение явилось следствием быстрого темпа прироста себестоимости (65%), по сравнению с выручкой (51%) (рисунок 3).

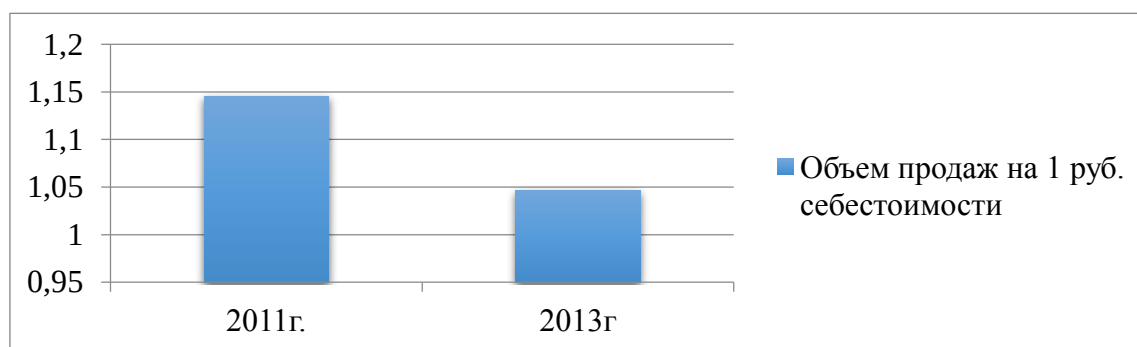


Рисунок 3 – Анализ динамики объема продаж на 1 руб. себестоимости в ООО «СГА»

Вследствие, наибольшего роста себестоимости, исследуемый фактор снизился. Именно поэтому влияние такого фактора как объема продаж на 1 руб. себестоимости на рентабельность активов отрицательно и равно $-0,1304$. Это является основной причиной снижения рентабельности активов.

Вторым фактором, который снижает рентабельность активов ООО «СГА» является влияние доли оборотных активов в формировании активов. Сам же показатель доли оборотных активов в формировании активов зависит от двух других показателей: среднегодовая стоимость оборотных активов и среднегодовая стоимость активов ООО «СГА». Его значение равно отношению этих двух показателей соответственно.

Среднегодовая стоимость оборотных активов в 2011г. равна 79507 тыс. руб. За 3 года данный показатель прирос на 2,5%, и в 2013г. среднегодовая стоимость оборотных активов была равна 81454 тыс. руб. Темп роста данного показателя составил 102,5%, а прирост был равен 1947 тыс. руб. (рисунок 4).

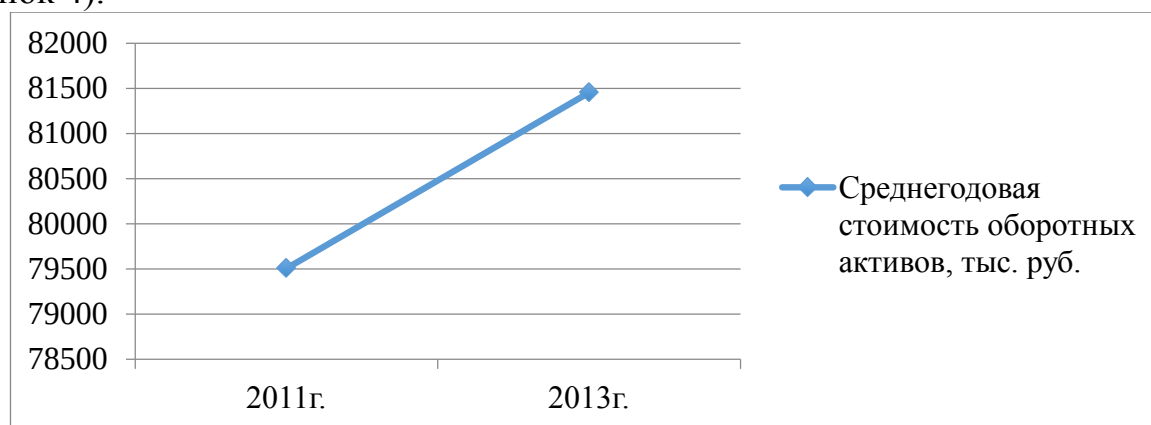


Рисунок 4 – Анализ динамики среднегодовой стоимости оборотных активов ООО «СГА»

Следующим показателем, влияющим на долю оборотных активов в формировании активов, является среднегодовая стоимость активов организации. В 2011г. этот показатель был равен 95527 тыс. руб. За 3-х летний анализируемый период данный показатель прирос на 15%, и среднегодовая стоимость активов в 2013г. составила 109482 тыс. руб. Это показывает прирост на 13955 тыс. руб. Темп роста данного показателя составил 115% (рисунок 5).

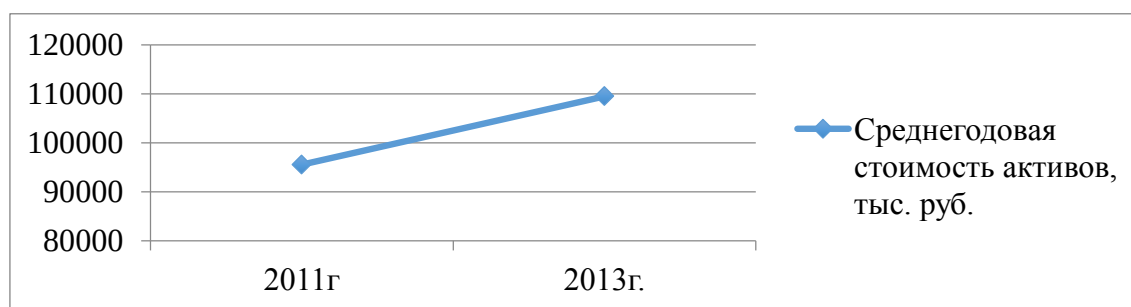


Рисунок 5 – Анализ динамики среднегодовой стоимости активов ООО «СГА»

Таким образом, значение такого фактора как доля оборотных активов в формировании активов организации идет на снижение. В 2011г. его значение было равно 83,23%. В 2013г. данный показатель снизился и темп роста его составил 89%, а его значение было равно 74,4%. Темп прироста было отрицательно и было равно -11%. Это показывает снижение доли оборотных активов в формировании активов на 8,83%. Данное снижение явилось следствием быстрого темпа прироста среднегодовой стоимости активов (15%), по сравнению со среднегодовой стоимостью оборотных активов (2,5%) (рисунок 6).

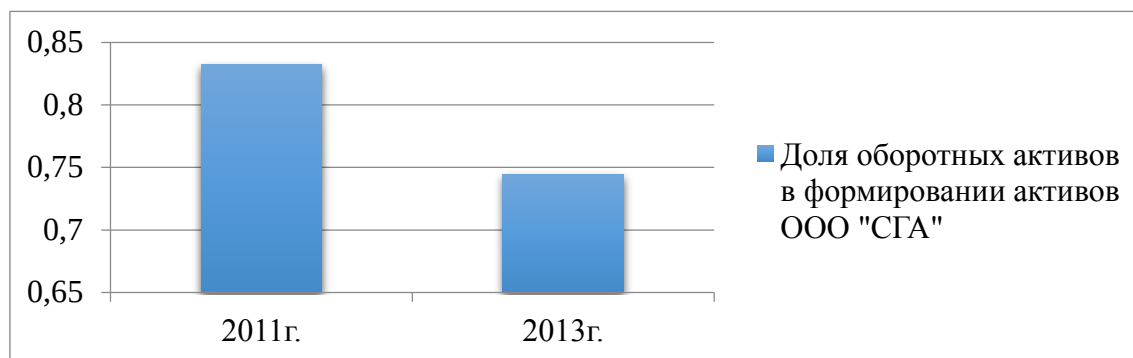


Рисунок 6 – Анализ динамики доли оборотных активов в формировании активов ООО «СГА»

Вследствие, быстрого роста стоимости активов ООО «СГА», по сравнению с оборотными активами, исследуемый фактор снизился. Именно поэтому влияние такого фактора как доля оборотных активов в формировании активов на рентабельность активов отрицательно и равно - 0,0066. Это является второй причиной снижения рентабельности активов ООО «СГА».

Третьим фактором, влияющим на рентабельность активов, является доля запасов в формировании оборотных активов. В свою очередь данный фактор рассчитывается как отношение среднегодовой стоимости запасов и оборотных активов организации. Вследствие этого, эти два показателя напрямую воздействуют на конечное значение этого фактора. Выше мы рассмотрели динамику среднегодовой стоимости оборотных активов. Теперь изучим динамику показателя среднегодовой стоимости запасов ООО «СГА». В 2011г. данный показатель был равен значению 3429 тыс. руб. За анализируемый период данный показатель прирос на 31%, и в 2013г. среднегодовая стоимость запасов организации была равна 4490 тыс. руб. Это больше чем в 2011г. на 1061 тыс. руб. Темп роста этого показателя составил 131% (рисунок 7).

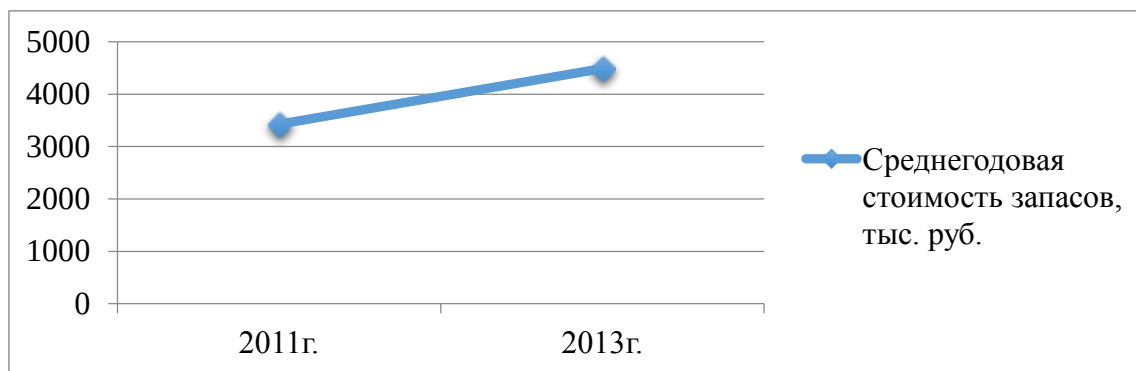


Рисунок 7 – Анализ динамики среднегодовой стоимости запасов ООО «СГА»

Так как, темп прироста среднегодовой стоимости запасов (31%) больше, чем прирост значения показателя среднегодовой стоимости оборотных активов (2,5%), то фактор доли запасов в формировании оборотных активов имеет положительную динамику. В 2011г. его значение было равно 4,3%. Данный показатель имеет темп прироста 28%, и поэтому доля запасов в оборотных активах организации в 2013г. составляет 5,51%. Это больше чем в 2011г. на 1,2%. Темп роста данного показателя равен 128% (рисунок 8).

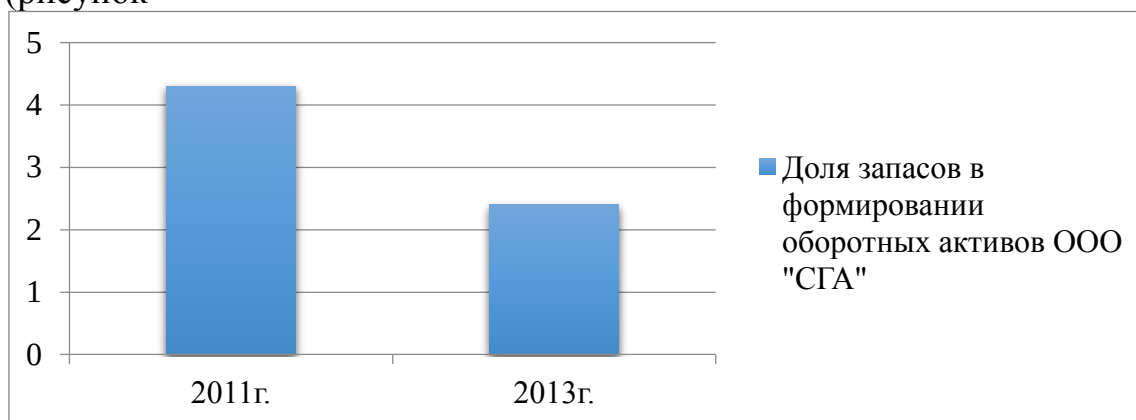


Рисунок 8 – Анализ динамики доли запасов в формировании оборотных активов ООО «СГА»

Вследствие, высокого прироста стоимости запасов ООО «СГА», по сравнению с оборотными активами, исследуемый фактор повышается. Именно поэтому влияние такого фактора как доля запасов в формировании оборотных активов на рентабельность активов положительна и равно 0,0154. Это является первой причиной повышения рентабельности активов ООО «СГА».

Последним (четвертым) фактором, влияющим на рентабельность активов организации, является коэффициент оборачиваемости запасов. Он рассчитывается как отношение себестоимости и среднегодовой стоимости запасов. Тем самым динамика данного фактора напрямую зависит от изменений этих показателей. Как рассмотрено выше, себестоимость имеет положительную динамику и прирост на 65%. Среднегодовая стоимость

запасов так же имеет положительную динамику, но темп прироста у нее наименьший и равен 31%. Так как рост значения себестоимости превышает рост значения стоимости запасов, то сам фактор так же имеет прирост. В 2011г. коэффициент оборачиваемости был равен 36,8615. В 2013г. этот фактор прирос на 26% и был равен 46,411. Это говорит о повышении в среднем оборотов продажи запасов предприятия за год на 9,5495, что является положительным фактом. Чем выше оборачиваемость запасов организации, тем более эффективным является производство. Темп роста коэффициента оборачиваемости активов составил 126% (рисунок 9).

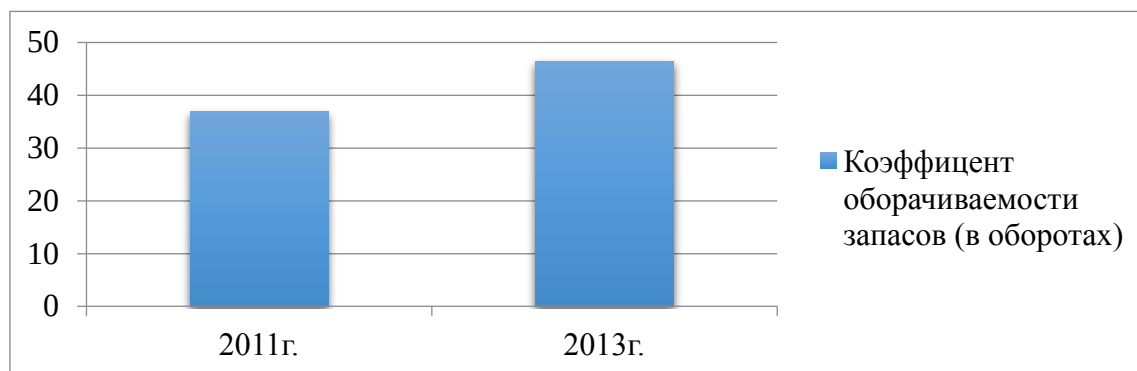


Рисунок 9 – Анализ динамики коэффициента оборачиваемости запасов ООО «СГА»

Вследствие, высокого прироста себестоимости ООО «СГА», по сравнению с запасами, исследуемый фактор повышается. Именно поэтому влияние такого фактора как коэффициент оборачиваемости запасов на рентабельность активов положительно и равно 0,0183. Это является второй причиной повышения рентабельности активов ООО «СГА».

Рентабельность активов в 2011г. была равна значению 19,24%. В 2013г. рентабельность активов была 8,91%. Это показывает снижение рентабельности на 10,33%. Т.е в ООО «СГА» снизилась отдача от использования всех активов организации, эффективность использования имущества на 54%. Это показывает, что чистая прибыль снизилась с 0,2 руб. до 0,09 руб. на 1 руб. активов организации (рисунок 10).

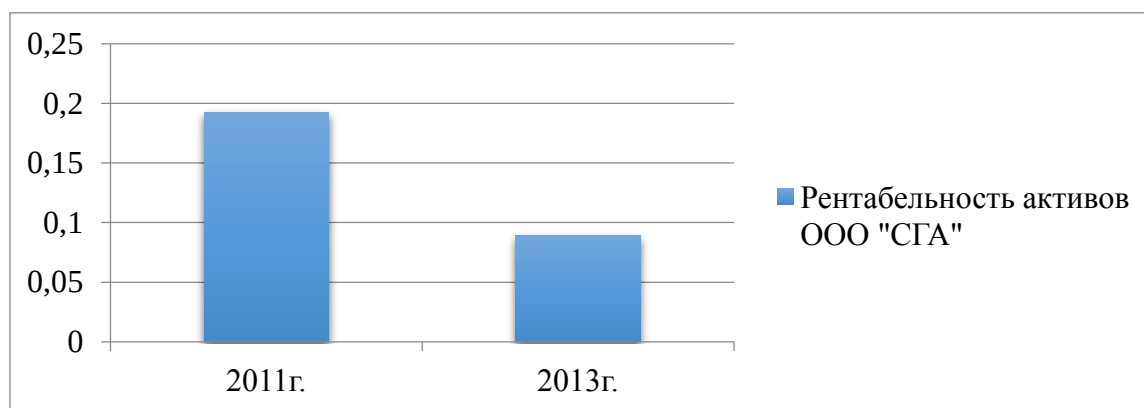


Рисунок 10 – Анализ динамики рентабельности активов ООО «СГА»

На это повлияло четыре рассмотренных фактора. Можно обобщить проведенный факторный анализ. Основным фактором, который повлиял на рентабельность активов, является доля продаж на 1 руб. полной себестоимости. Ее влияние оценивается как уменьшение показателя рентабельности на 0,1304 раз, т. е. на снижение на 13,04%. Следующий по влиянию на показатель рентабельности стоит коэффициент оборачиваемости запасов. Его влияние оценивается повышением рентабельности активов на 0,0183 раз, а именно на 1,83%. Положительное влияние на изменение показателя рентабельности активов так же имеет доля запасов в формировании оборотных активах организации. Его влияния оценивается в изменении рентабельности в положительную сторону на 1,54%. Наименьшее из всех факторов влияний оказывает доля оборотных активов в формировании активов организации. Его влияние оценивается в изменении показателя рентабельности активов в отрицательную сторону на 0,66% (рисунок 11).

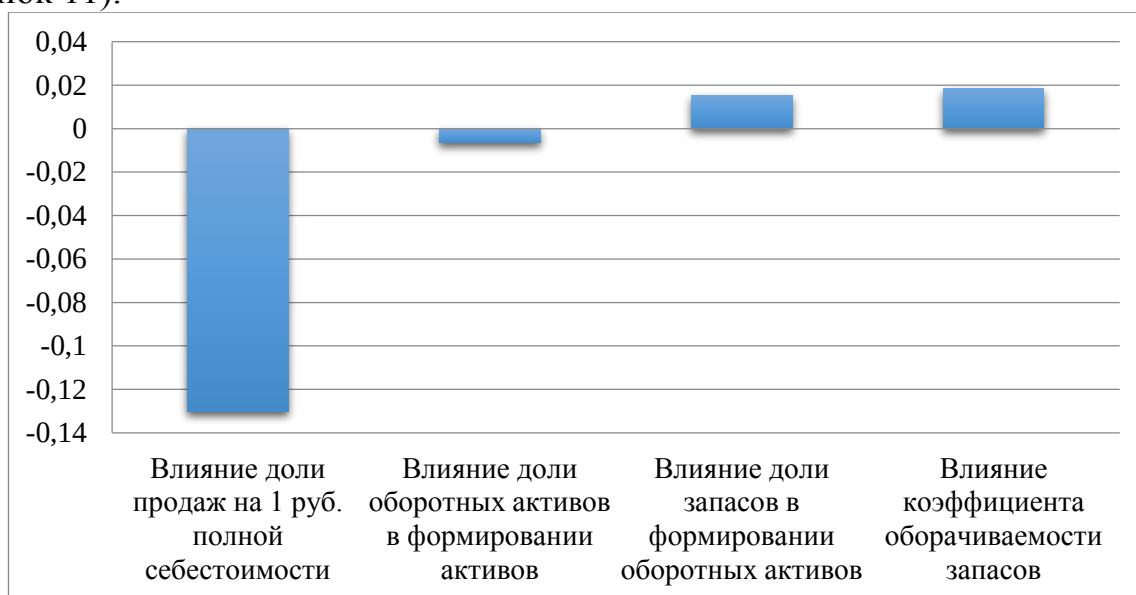


Рисунок 11 – Анализ влияния факторов на изменение рентабельности активов ООО «СГА»

В результате проведенного факторного анализа следует подчеркнуть, что большое влияние на рентабельность активов и тем самым на рентабельность активов оказывает отношения выручки и себестоимости. Это говорит о том, что предприятию необходимо снижать затраты на производство, понижая тем самым рост себестоимости, что повлечет за собой увеличение выручки на 1 руб. затрат. Это может произойти, если предприятие сменит поставщиков и снизит управленческие расходы. На данный момент ООО «СГА» закупает сырье и материалы у розничных продавцов, что повышает себестоимость. Выходом из данной ситуации будет покупка запасов непосредственно у самих производителей этих запасов.

Использованные источники:

1. Бухгалтерская отчетность ООО «СервисГазАвтоматика» за 2011г., 2012г., 2013г.
2. Алексеева А.И., Васильев Ю.В., Малеева А.В., Ушвицкий Л.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2007. – 672 с.

*Булатова В.С.
студент 3 курса
Хромцова Л.С.*

*научный руководитель, доцент
Югорский Государственный Университет
Россия, г. Ханты – Мансийск*

ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕХОДА ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Аннотация: целью данной работы является изучение особенностей ведения учета на основе международных стандартов бухгалтерского учета, сопоставление их российским стандартам бухгалтерского учета. Детальное рассмотрение достоинств и недостатков такого реформирования, трудностей перехода на МСФО в российской практике.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, финансовая отчетность, МСФО, РСБУ

В настоящее время актуальной темой в сфере российского бухгалтерского учета является вопросы перехода российских организаций на международные стандарты финансовой отчетности (далее МСФО). На данный момент в России бухгалтерский учет ведется на основе Федерального закона от 06.12.2011г. №402-ФЗ «О бухгалтерском учете», положений по бухгалтерскому учету (далее ПБУ), единого плана счетов и др.

Введение МСФО в России обеспечит полноту и унифицированность данных о финансовом состоянии любой организации. Такая система поможет организациям объективно оценивать проблемы и перспективы их деятельности, что обеспечит выход на международный рынок сбыта товаров и услуг и повысит конкурентоспособность предприятия, тем самым расширит круг поставщиков, заказчиков и инвесторов.

Началом внедрения основ ведения бухгалтерского учета на основе МСФО в России считается конец XX вв. Толчком к началу реформ послужил московский семинар 1989 года по проблемам учета на совместных предприятиях. Началом реформы считается принятие государственной программы перехода Российской Федерации на международную систему учета и статистики от 23.10.1992 № 3708-1. Далее проводилось реформирование на основе программы, по которой российские организации

должны были осуществить переход на международные стандарты финансовой отчетности до 2000г. В рамках данной программы были приняты некоторые ПБУ [2].

На данный момент существуют положения по бухгалтерскому учету, разработанные в соответствии с МСФО и приближенные к ним по содержанию (таблица1).

Таблица 1 - Аналоги МСФО в российской практике [5]

Российские положения по бухгалтерскому учету	Международные стандарты бухгалтерского учета
ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации»	МСФО 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских расчетах и ошибки»
ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда»	МСФО 11 «Договоры подряда»
ПБУ 3/2006 «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте»	МСФО 21 «Влияние изменений валютных курсов»
ПБУ 4/1999 «Бухгалтерская отчетность организации»	МСФО 1 «Представление финансовой отчетности»; МСФО 7 «Отчеты о движении денежных средств»; МСФО 34 «Промежуточная финансовая отчетность»
ПБУ 5/2001 «Учет материально – производственных запасов»	МСФО 2 «Запасы»
ПБУ 6/2001 «Учет основных средств»	МСФО 16 «Основные средства»
ПБУ 7/1998 «События после отчетной даты»	МСФО 10 «События после отчетной даты»
ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы»	МСФО 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы»
ПБУ 9/1999 «Доходы организации»	МСФО 18 «Выручка»
ПБУ 11/2008 «Информация о связанных сторонах»	МСФО 24 «Раскрытие информации о связанных сторонах»
ПБУ 12/2010 «Информация по сегментам»	МСФО 14 «Отчетность по сегментам»
ПБУ 13/2000 «Учёт государственной помощи»	МСФО 20 «Учет государственных субсидий и раскрытие информации о государственной помощи»
ПБУ 14/2007 «Учёт нематериальных активов»	МСФО 38 «Нематериальные активы»
ПБУ 15/2008 «Учет расходов по займам и кредитам»	МСФО 23 «Затраты по займам»
ПБУ 16/2002 «Информация по прекращаемой деятельности»	МСФО 5 «Выбытие внеоборотных активов, удерживаемых для продажи, и прекращенная деятельность»
ПБУ 18/2002 «Учёт расчетов по налогу на прибыль организаций»	МСФО 12 «Налоги на прибыль»
ПБУ 19/2002 «Учёт финансовых вложений»	МСФО 32 «Финансовые инструменты: раскрытие и представление информации»; МСФО 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка»
ПБУ 20/2003 «Информация об участии в	МСФО 31 «Финансовая отчетность об

С 2012г. в России идет процесс по систематизации бухгалтерского учета в соответствии с МСФО. Реформы бухгалтерского учета начались с принятия таких нормативно-законодательных актов:

1. Федеральный закон от 27.07.2010г. №208-ФЗ «О консолидированной отчетности»
2. Приказ Министерства финансов РФ от 02.07.2010г. № 66н «О формах бухгалтерской отчетности»
3. Приказ Министерства финансов РФ от 02.02.2011г. №11н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Отчет о движении денежных средств» (ПБУ 23/2011)»
4. Постановление Правительства РФ от 25.02.2011г. № 107 «Об утверждении Положения о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации».

С 2012г. организации, попадающие под сферу влияния Федерального закона №208-ФЗ, обязаны составлять финансовую отчетность на основе МСФО. Это такие организации как: кредитные и страховые организации, предприятия, которые обязаны составлять консолидированную отчетность и др. С 2015г. организации, выставяющие ценные бумаги и облигации на организованные торги, так же обязаны предоставлять отчетность на основе МСФО [1].

На основе исследований оказалось, что только около 26% крупнейших организаций России из 400 ведут бухгалтерский учет на основе международных стандартов финансовой отчетности. Многие российские организации ведут бухгалтерский учет на основе российской положений, т.к. полный переход на МСФО несет за собой не только положительные результаты, но и отрицательные последствия [3]. Положительными аспектами являются:

1. Повышение информативности отчетности
2. Повышение сопоставимости данных
3. Повышение прозрачности данных
4. Увеличение возможностей для анализа деятельности предприятия
5. Повышение доступности к международным рынкам

Отрицательные аспекты этого реформирования препятствуют массовому переходу в России. Это связано с такими факторами как:

1. Высокие затраты
2. Нехватка высококвалифицированного персонала
3. Нежелание администрации предприятия отражать полную и достоверную информация финансовой отчетности
4. Наличие различий российских стандартов бухгалтерского учета и международных стандартов финансовой отчетности

5. Противоречие российскому законодательству
6. Трудности перевода международных стандартов финансовой отчетности на русский язык

Основные отличительные черты РСБУ и МСФО следующие:

1. Отчетная дата отчетности по международным стандартам не привязана к окончанию календарного года.
2. Российские стандарты учета в большей степени, чем МСФО, ориентированы на юридическую форму, и в меньшей степени направлены на экономическое содержание.
3. В РСБУ важная роль отведена Плану счетов бухгалтерского учета и корреспонденции счетов. Стандарты МСФО в принципе не содержат упоминания о бухгалтерских счетах, поскольку нацелены на результат работы финансовых служб.
4. МСФО следует концепции соотнесения расходов и доходов.
5. Российские стандарты бухгалтерского учета допускают применение кассового метода признания доходов и расходов в отношении отдельных категорий организаций, а международные стандарты нет.
6. Различный порядок переоценки внеоборотных активов, отражения инфляции.
7. В МСФО более жесткие требования к раскрытию информации в приложениях к финансовой отчетности [2].

Существует два основных способа введения отчетности по международным стандартам:

1. Трансформация данных
 2. Параллельное ведение бухгалтерского учета по РСБУ и МСФО
- Каждый из них имеет положительные и отрицательные аспекты.

Трансформация – это перегруппировка учетной информации и корректировка статей отчетности. Трансформация наименее затратный способ перехода. Его могут использовать малые и средние организации.

Преимущества в применении метода трансформации: быстрота внедрения, невысокие финансовые и временные затраты, простота обучения, экономическая выгода при редком использовании.

Если предприятие нуждается в постоянном составлении отчетности, высокой степени пояснении показателей, то следует использовать метод параллельного учета. Такой метод учета требует либо конфигурации программного обеспечения таким образом, чтобы оно позволяло формировать два вида отчетности, либо формирования бухгалтерских данных в двух системах финансовой отчетности. Такой результат достигается с использованием специального программного обеспечения. При ведении параллельного учета компания делает весомые первоначальные финансовые вложения на приобретение автоматизированной системы бухгалтерского учета, а далее – только поддерживает и обслуживает эту систему [2].

В Российской Федерации существуют организации, помогающие предприятиям с переходом на МСФО. Такой является глобальная сеть компаний PwC, и фирмы входящие в эту сеть. В России внедрен проект 5 - 100, в котором они принимают участие. Кроме помощи организациям, они осуществляют поддержку ВУЗов страны, по поводу обучения ведению финансовой отчетности на основе МСФО [6].

Еще одной такой организацией является ЗАО «КПМГ», находящаяся под контролем KPMG Europe LLP, входящих в ассоциацию KPMG International Cooperative (Швейцария) [4].

В заключении хотелось бы сказать, что переход на международные стандарты финансовой отчетности имеет как достоинства, так и недостатки. Однако положительных факторов перехода на МСФО больше, чем отрицательных.

Положительным фактором перехода к составлению отчетности на основании МСФО для российских организаций является то, что такая реформа должна стать первым шагом на пути обеспечения открытости и прозрачности российских компаний, повышения их конкурентоспособности. Переход на МСФО является сложным процессом, который должен происходить в соответствии с темпами экономического развития России и соотноситься с действующей системой бухгалтерского учета.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 27.07.2010г. №208-ФЗ «О консолидированной отчетности». Журнал «Аудит» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://auditrf.ru/federalnyy-zakon-o-konsolidirovann>
2. Авторская консалтинговая группа. Статья «Основные проблемы перехода России на МСФО». Коробкова М. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://i-ias.ru/publikacia/problemi_perehoda_msfo.html
3. Институт независимой оценки. Статья «Опыт применения МСФО в РФ». Модеров С.В. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ippnou.ru/print/001876/>
4. KPMG - Россия. Планирование перехода: практические вопросы [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.kpmg.com/RU/ru/topics/IFRSPortal/Documents/IFRStransition.pdf>
5. Бухгалтерский методологический центр. ПБУ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://bmcenter.ru/PBU>
6. Глобальная сеть компаний PwC – Russia. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.pwc.ru/ru/accountingadvisory/our-participation.jhtml>

*Булатова В.С.
студент 3 курса
Папулова Т.Н.*

*научный руководитель, старший преподаватель
Югорский Государственный Университет
Россия, г. Ханты – Мансийск*

ОСОБЕННОСТЬ ПОРЯДКА ПРОВЕДЕНИЯ ИНВЕНТАРИЗАЦИИ В БЮДЖЕТНОМ УЧРЕЖДЕНИИ

Аннотация. Целью данной работы является рассмотрение сути инвентаризации в бюджетных учреждениях. Изучение этапов проведения инвентаризации. Особенность учета недостач и излишек в бюджетных организациях по окончании инвентаризации.

Ключевые слова. Бюджетные учреждения, инвентаризация, имущества, обязательства, этапы, недостачи и излишки.

Инвентаризация является одним из важных и особых методов контроля хранением, состоянием и сохранностью имущества любого предприятия, и бюджетные учреждения не исключение в этом вопросе. Инвентаризация помогает сверять фактическое наличие имущества с показателями бухгалтерского учета на дату, установленную руководителем.

Порядок проведения инвентаризации бюджетных организаций установлен приказом Министерства финансов от 13.06.1995 № 49 (далее, Приказ №49). Согласно методическим указаниям инвентаризации подлежит все имущество и обязательства бюджетного учреждения вне зависимости от его вида и места хранения, а именно: расчеты с поставщиками и подрядчиками данного учреждения; расчеты с подотчетными лицами учреждения; основные средства (долгосрочные внеоборотные активы); материальные запасы, находящиеся на различных стадиях производства, ожидающие вступления в процесс внутреннего потребления или потребления производственного, со сроком обращения менее 1 года [2].

Перед началом инвентаризации материально ответственное лицо сдает в бухгалтерскую службу бюджетного учреждения все первичные документы, касающиеся принятия, выбытия и наличия имущества, акты сверки расчетов с контрагентами, внебюджетными фондами, налоговыми и финансовыми органами. Инвентаризация проводится по местонахождению материально ответственного лица и имущества соответственно.

Первым этапом является формирование инвентаризационной комиссии. Назначение комиссии оформляется в соответствии с приказом о проведении инвентаризации по форме 0317018. Такая унифицированная форма утверждена постановлением Госкомстата России от 18 августа 1998 № 88 "Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету кассовых операций, по учету результатов инвентаризации". В состав инвентаризационной комиссии могут входить: юрист, бухгалтер по материальному учету, экономист, специалист информационной службы, занимающийся эксплуатацией компьютерной

техники, специалист административно-хозяйственного отдела, отвечающий за закупку материальных ценностей. Возглавляет комиссию главный бухгалтер, а в случае его отсутствия руководитель бюджетной организации, или назначенное им ответственное лицо [1].

Вторым этапом является установление сроков проведения инвентаризации. Сроки проведения инвентаризации определяются руководителем организации, и проводятся по графику инвентаризации, представленному в учетной политике за исключением следующих случаев, при которых проведение инвентаризации обязательно в соответствии с Приказом № 49.

Так же по законодательству Российской Федерации существуют определенная периодичность проведения инвентаризации в бюджетных организациях некоторых объектов бюджетного учета. Рекомендуются проверять наличие:

1. Наличие основных фондов 1 раз в 3 года
2. Наличие библиотечных фондов 1 раз в 5 лет
3. Наличие медикаментов и лекарственных средств проверяется 1 раз в год, но не раньше октября отчетного периода
4. Наличие драгоценных камней и металлов: при их обращении и использовании, а также в отходах и ломе, образующихся при использовании драгоценностей проверяется 2 раза в год в начале года и через 6 месяцев; в отходах и ломе, предназначенных для дальнейшего производства драгоценных металлов или их аффинажа проверяется 1 раз в год; содержащихся в приборах, покупных комплектующих деталях, инструментах, оборудовании, изделиях и др., проверяется 1 раз в год в начале отчетного периода [2].

Третьим этапом начала инвентаризации является подготовка, выпуск и утверждение приказа руководителя о начале инвентаризации имущества бюджетной организации.

Четвертым этапом является передача данных учета председателю комиссии. Передаются такие документы как сличительные ведомости, инвентаризационные описи. По данным документам далее будет проведено сопоставление фактического наличия имущества с данными учета.

Пятым этапом, и основным, является проверка фактического имущества и обязательств. Наличие имущества при инвентаризации определяют путем обязательного подсчета, взвешивания, обмера. Участие материально ответственных лиц при проверке фактического наличия имущества обязательно. Инвентаризация обязательств заключается в проверке сумм по счетам бюджетного учета, таких как: 2080 000 "Расчеты с подотчетными лицами", 30200000 "Расчеты по принятым обязательствам", 303 00 000 "Расчеты по платежам в бюджеты", 30400000 "Прочие расчеты с кредиторами" [1].

Для отражения данных о фактическом наличии имущества бюджетной организации применяются следующие регистры бюджетного учета:

инвентаризационная опись (сличительная ведомость) бланков строгой отчетности и денежных документов (форма 0504086), инвентаризационная опись (сличительная ведомость) по объектам нефинансовых активов (форма 0504087), инвентаризационная опись остатков на счетах учета денежных средств (форма 0504082), инвентаризационная опись наличных денежных средств (форма 0504088), инвентаризационной описи расчетов с покупателями, поставщиками и прочими дебиторами и кредиторами (форма 0504089), инвентаризационной описи расчетов по доходам (форма 0504091).

По итогам проведенной инвентаризации выявляются излишки или недостачи между фактическим наличием нефинансовых и финансовых активов, обязательств с данными бухгалтерского учета. Эти расхождения обобщаются и заносятся в Ведомость расхождений по результатам инвентаризации (форма 0504092). В ней заполняются такие показатели, как: ФИО материально ответственного лица, наименование объекта учета и его инвентаризационный номер, единица измерения, счет бюджетного учета, результаты инвентаризации (фиксация недостач и/или излишек).

Учёт излишков в бюджетном учете отражается по кредиту счета 401 01 180 "Прочие доходы" и дебету счетов таких как: 10100000 "Основные средства", 1020 000 "Нематериальные активы", 10300000 "Непроизведенные активы", 10500000 "Материальные запасы". Например: поставлен на учет принтер по оценочной стоимости – Дт 2 101 34 310 / Кт 2 401 10 180.

Учёт недостач ведется в бюджетном учете в следующем порядке: недостача имущества и его порча в пределах норм естественной убыли, списывается на расходы учреждения (в Дт 40101200, 10604340).

Недостача имущества сверх норм естественной убыли, а также недостача имущества, для которого нормы естественной убыли не установлены, относятся на счет виновных лиц (в Дт 20900000). Пример представлен в таблице 1:

Таблица 1 – Списание недостачи по инвентаризации за счет МОЛ

Содержание операции	Дебет	Кредит
Отражена недостача компьютера, отнесенная за счет виновного лица	2 209 71 XXX	2 401 10 172
Списана сумма амортизации	2 104 34 XXX	2 101 34 XXX
Списана остаточная стоимость принтера	2 401 10 172	2 101 34 XXX
Поступили денежные средства от МОЛ в счет возмещения недостачи по инвентаризации	2 201 34 XXX	2 209 71 XXX

Недостача имущества сверх норм естественной убыли, а также недостача имущества, для которого нормы естественной убыли и виновные лица не установлены, то суммы таких недостач списываются на убытки учреждения (в Дт 40101172, 40101173) [1]. Пример показан в таблице 2:

Таблица 2 – Списание недостачи по инвентаризации за счет организации

Содержание операции	Дебет	Кредит
Отражена недостача компьютера	1 209 01 560	1 401 01 172
Списана сумма амортизации по компьютеру	1 104 04 410	1 101 04 410
Списана остаточная стоимость компьютера	1 401 01 172	1 101 04 410
Списана недостача компьютера в связи с неустановлением виновного лица	1 401 01 172	1 209 01 560

Списание недостач ценностей и порчи сверх норм естественной убыли производится на основании решений следственных или судебных органов, подтверждающих отсутствие виновных лиц, либо отказ на взыскание ущерба с виновных лиц, либо заключение о факте порчи ценностей, полученное от отдела технического контроля или соответствующих специализированных организаций.

Использованные источники:

1. Ларцева Л. Статья «Правила проведения инвентаризации и отражение ее результатов в учете» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.alppp.ru/law/finansy/buhgalterskij-uchet-i-finansovaja-otchetnost/37/statja--pravila-provedenija-inventarizacii-i-otrazhenie-ee-rezultatov-v-uchete.html>
2. Центр бухгалтерского учета. Инвентаризация в бюджетных учреждениях [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://intercomp-cbu.ru/priemnaya-ekspertov/articles/inventarizatsiya-v-byudzhethnykh-uchrezhdeniyakh/>

*Булатова В.С.
студент 3 курса
Хромцова Л.С.*

*научный руководитель, доцент
Югорский Государственный Университет
Россия, г. Ханты – Мансийск*

АНАЛИЗ И ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ НА БАЗЕ ЕЁ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ

(НА ПРИМЕРЕ ООО «СЕРВИСГАЗАВТОМАТИКА»)

Аннотация: целью данной работы является проведение анализа финансового состояния ООО «СервисГазАвтоматика», выявление ряда экономических проблем на анализируемом предприятии. Предложить мероприятия по оптимизации деятельности ООО «СервисГазАвтоматика».

Ключевые слова: бухгалтерская (финансовая) отчетность, анализ финансового состояния, ликвидность, платежеспособность, рентабельность, деловая активность, финансовая устойчивость.

Профессиональное управление финансами неизбежно требует глубокого анализа, позволяющего более точно оценить неопределенность

ситуации с помощью современных количественных методов исследования. В связи с этим существенно возрастают приоритетность и роль анализа финансово-хозяйственной деятельности [1, с.374].

Анализ финансового состояния заключается в расчете ряда показателей, показывающих, как на предприятии происходит получение и распределение имеющихся финансовых активов. Они так же характеризуют имеющийся у предприятия потенциал для его дальнейшего роста и повышения конкурентоспособность. Кроме этого, проведение данного анализа позволяет оценить финансовую устойчивость и надежность предприятия, что особенно важно для потенциальных партнеров.

Проведем анализ финансового состояния ООО «СервисГазАвтоматика» (далее ООО «СГА»).

Основными видами деятельности данной коммерческой организации являются:

1. Обеспечение работоспособности котельных, тепловых сетей
2. Производство работ по прокладке магистральных и местных трубопроводов, линий связи и линий электропередач
3. Предоставление услуг по монтажу, ремонту и техническому обслуживанию приборов и инструментов для измерения, контроля, испытания, навигации, локации и прочих целей
4. Распределение газообразного топлива
5. Производство и передача пара и горячей воды (тепловой энергии) котельными
6. Деятельность в области архитектуры, инженерно – техническое проектирование в промышленности и строительстве [4].

Анализ финансового состояния ООО «СГА» основан на данных аналитического бухгалтерского баланса предприятия (таблица 1).

Таблица 1 – Аналитический бухгалтерский баланс ООО «СГА» [3].

Наименование	Состав активов (средние значения), тыс. руб.			Структура активов, %		
	2011г.	2012г.	2013г.	2011г.	2012г.	2013г.
Основные средства	14747	17399	24836	15,44	17,02	22,7
Отложенные налоговые активы	1066	1415	2005	1,1	1,4	1,8
Прочие внеоборотные активы	208	1290	1187	0,22	1,25	1,1
Итого по разделу I «Внеоборотные активы»	16021	20104	28028	16,76	19,67	25,6
Запасы	3318	3259	4160	3,48	3,3	3,8
НДС по приобретенным ценностям	111	358	330	0,12	0,3	0,3
Дебиторская задолженность	59001	58569	50717	61,77	57,3	46,3

Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	340	513	5343	0,36	0,5	4,9
Денежные средства и денежные эквиваленты	16724	19365	20832	17,5	18,9	19,03
Прочие оборотные активы	13	35	72	0,01	0,03	0,07
Итого по разделу II «Оборотные активы»	79507	82099	81454	83,24	80,33	74,4
Баланс (актив)	95527	102203	109482	100,0	100,0	100,0
Уставный капитал	10	10	10	0,01	0,01	0,01
Резервный капитал	1	1	1	0,001	0,001	0,001
Нераспределенная прибыль	40287	45115	52278	42,19	44,14	47,75
Итого по разделу III «Капитал и резервы»	40298	45126	52289	42,2	44,15	47,76
Отложенные налоговые обязательства	0	158	317	0,0	0,15	0,29
Итого по разделу IV «Долгосрочные обязательства»	0	158	317	0,0	0,15	0,29
Заемные средства	1823	912	0	1,9	0,9	0,0
Кредиторская задолженность	48200	49077	47134	50,45	48,02	43,05
Оценочные обязательства	5206	6930	9742	5,45	6,78	8,9
Итого по разделу V «Краткосрочные обязательства»	55229	56919	56876	57,8	55,7	51,95
Баланс (пассив)	95527	102203	109482	100,0	100,0	100,0

Первый этап анализа финансового состояния ООО «СГА» содержит в себе анализ ликвидности баланса. Ликвидность баланса определяется, как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежные средства равен сроку погашению его обязательств [2].

Группировка активов по степени ликвидности и пассивов по срочности погашения обязательств представлены в таблице 2 и 3.

Таблица 2 – Ликвидность активов баланса ООО «СГА» [3]

Наименование	2011г.		2012г.		2013г.	
	Состав, тыс. руб.	Структура, %	Состав, тыс. руб.	Структура, %	Состав, тыс. руб.	Структура, %
A1 Наиболее ликвидные активы	17064	17,86	19878	19,45	26175	23,91
A2 Быстро реализуемые активы	59001	61,77	58570	57,31	50717	46,32
A3 Медленно реализуемые активы	3442	3,6	3651	3,57	4562	4,17
A4 Трудно реализуемые активы	16021	16,77	20104	19,67	28028	25,6
БАЛАНС	95527	100,0	102203	100,0	109482	100,0

Таблица 3 – Ликвидность пассивов баланса ООО «СГА» [3]

Наименование	2011г.		2012г.		2013г.	
	Состав, тыс. руб.	Структ ура, %	Состав, тыс. руб.	Структ ура, %	Состав, тыс. руб.	Структ ура, %
П1 Наиболее срочные обязательства	53406	55,91	56007	54,8	56876	51,95
П2 Краткосрочные обязательства	1823	1,91	912	0,89	0	0,0
П3 Долгосрочные обязательства	0	0,0	158	0,16	317	0,29
П4 Постоянные (устойчивые) пассивы	40298	42,18	45126	44,15	52289	47,76
БАЛАНС	95527	100,0	102203	100,0	109482	100,0

Далее сопоставим группы активов и пассивов (таблица 4).

Таблица 4 – Соотношение активов и пассивов баланса ООО «СГА» [3]

Идеальные значения	2011г.			2012г.			2013г.		
$A1 \geq П1$	A1	<	П1	A1	<	П1	A1	<	П1
$A2 \geq П2$	A2	>	П2	A2	>	П2	A2	>	П2
$A3 \geq П3$	A3	>	П3	A3	>	П3	A3	>	П3
$A4 \leq П4$	A4	<	П4	A4	<	П4	A4	<	П4

Как видно из таблицы выполняются только 3 из 4 неравенств за весь анализируемый период. Выполнение второго неравенства означает, что «СервисГазАвтоматика» является платежеспособной в ближайший период с учетом своевременных расчетов с кредиторами и получения средств от продажи в кредит. Выполнение третьего неравенства означает, что в будущем при постоянном поступлении денежных средств от продаж и платежей ООО «СГА» будет платежеспособным сроком на один операционный период. Выполнение четвертого неравенства говорит о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости предприятия и наличия у него собственных оборотных средств в 2011г., 2012г. и 2013г. Не выполнение первого неравенства говорит о том, что у организации за весь анализируемый период недостаточно высоколиквидных активов, для покрытия наиболее срочных обязательств.

Проведем анализ платежеспособности ООО «СГА» на основании расчетов таблицы 5.

Таблица 5 – Коэффициенты платежеспособности ООО «СГА» [3]

Коэффициенты	Рекомендуемы е значения	2011г. .	2012г. .	2013г. .	Темп роста 2013/2011, %
Коэффициент текущей ликвидности	2 – 2,5	1,44	1,44	1,43	99,31
Коэффициент быстрой ликвидности	0,8 – 1,5	1,38	1,37	1,35	97,83
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,25$	0,31	0,35	0,46	148,39
Общий коэффициент ликвидности	≥ 1	0,88	0,89	0,93	105,68

Коэффициенты текущей и быстрой ликвидности с 2011г. по 2013г не имеют существенной динамики в значениях. На основании расчетов этих коэффициентов можно сказать, что предприятие в 2011 – 2013гг. не в состоянии погасить свою краткосрочную задолженность посредством продажи своих оборотных активов, а только с помощью своих краткосрочных финансовых вложений, денежных средств, дебиторской задолженности. Коэффициент абсолютной ликвидности за этот же период был в пределах нормы и увеличился на 48,19% в динамике. Следует сделать вывод, что предприятие может погасить свою краткосрочную задолженность с помощью своих краткосрочных финансовых вложений и денежных средств на 46% в 2013г. Вследствие того, что коэффициент текущей ликвидности ниже нормы, коэффициент общей ликвидности не имеет рекомендуемого значения. Но так же при нормированных значениях быстрой и абсолютной ликвидности данный показатель вырос на 5,68 % в динамике, и был равен в 2013г. значению 0,93. Можно сказать, что предприятие почти полностью покрывает свои обязательства оборотными активами.

Далее проведем анализ финансовой устойчивости. Финансовая устойчивость – это основной показатель стабильности организации и её конкурентоспособности на рынке сбыта. Он проводится в 2 этапа: анализ абсолютных и относительных показателей. Расчет относительных показателей представлен в таблице 6.

Таблица 6 – Относительные показатели финансовой устойчивости ООО «СГА» [3]

Коэффициенты	Рекомендуемые значения	2011г .	2012г .	2013г .	Темп роста 2013/2011, %
Коэффициент автономии	0,5 – 0,7	0,42	0,44	0,48	114,29
Коэффициент маневренности собственных оборотных средств	0,2 – 0,5	0,6	0,55	0,46	76,67
Индекс постоянного актива	< 1	0,4	0,45	0,54	135,0
Коэффициент долговой нагрузки	0,25 – 1	1,37	1,26	1,09	79,56
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	≥ 0,1	0,31	0,3	0,3	96,77
Коэффициент маневренности функционального капитала	Уменьшение - положительный факт	0,8	0,77	0,68	85,0

Коэффициент автономии в 2011г. и 2012г. был ниже нормы, а в 2013г. произошел рост показателя на 14,29% и он приблизился к рекомендуемому значению, и был равен 0,48. Это означает, что в ООО «СГА» формирование имущества на 48% обеспечивается собственными средствами и на 52% зависит от внешнего финансирования.

Коэффициент маневренности собственных оборотных средств снизился на 23,33% и стал соответствовать идеальным условиям. Его значение в 2013г. говорит о том, что 46% собственного оборотного капитала ООО «СГА» находится в обороте.

Значения индекса постоянного актива за анализируемый период были в норме. Так же он вырос на 35% в динамике, что является отрицательным фактом, ведь данный показатель означает долю покрытия внеоборотных активов собственными источниками средств. Его необходимо снижать.

Коэффициент долговой нагрузки снизился на 20,44% и в 2013г. его значение было нормированным. Это показывает, что предприятие стало наименее зависимо от внешних источников финансирования и в 2013г. на 1 рубль собственных средств приходится 1,09 рубля заемного капитала.

Значения коэффициента обеспеченности собственными средствами за 3 года были в пределах нормы, динамика не существенная. Следует, что у данной организации способность по обеспечению собственными средствами равна 30%.

У коэффициента маневренности функционального капитала в динамике наблюдается спад на 15,0%, что является положительным фактом. В 2013г. он был равен 0,68. Это говорит о том, что функционирующий капитал ООО «СГА» используется для финансирования собственной деятельности в 2013г на 32%.

Абсолютные показатели финансовой устойчивости характеризуют степень обеспеченности оборотных активов источниками их формирования. Их расчеты представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Абсолютные показатели финансовой устойчивости ООО «СГА» [3]

Наименование	2011г.	2012г.	2013г.	Абсолютное отклонений 2013/2011, тыс.руб.	Темп роста 2013/2011, %
Производственные запасы, тыс. руб.	3318	3259	4160	842	125,38
Собственные источники	24277	25022	24261	-16	99,94
Собственные оборотные средства	24277	25180	24578	301	101,24
Нормальные источники формирования запасов	26100	26092	24578	-1522	94,17
Дефицит или избыток финансовых источников	22782	22833	20418	-2364	89,63

Для наглядности динамики абсолютных показателей отразим данные на рисунке 1.

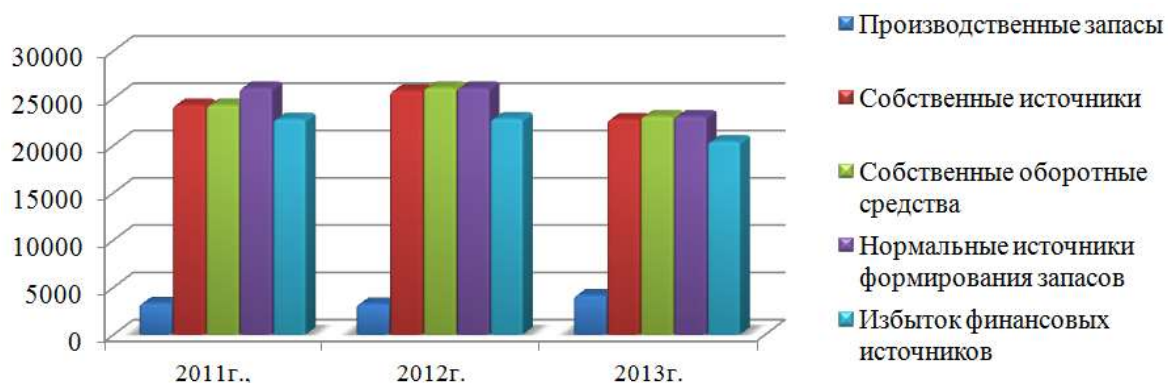


Рисунок 1 – Динамика абсолютных показателей финансовой устойчивости ООО «СГА»

После расчетов анализируемых показателей, следует определить тип финансовой устойчивости ООО «СГА». Он определяется путем сравнение разницы показатели и запасов с нулем. Более подробные выводы представлены в таблице 8.

Таблица 8 – Определение типа финансовой устойчивости ООО «СГА»

Показатели	2011г.	2012г.	2013г.
$\Phi_{СИ} = СИ - ПЗ$	20959 > 0	21763,5 > 0	20101,5 > 0
$\Phi_{СОС} = СОС - ПЗ$	20959 > 0	21922 > 0	20418,5 > 0
$\Phi_{НИЗ} = НИЗ - ПЗ$	22782 > 0	22833,5 > 0	20418,5 > 0
Тип финансовой ситуации	Абсолютная независимость	Абсолютная независимость	Абсолютная независимость

Как видно из таблицы 7 на основании расчетов по бухгалтерскому балансу предприятие ООО «СервисГазАвтоматика», несмотря на уменьшение в динамике всех абсолютных показателей и увеличения производственных запасов, является абсолютно независимым от внешнего финансирования. У предприятия избыток собственных источников по сравнению с запасами. Однако в будущем ситуация может перемениться, т.к. запасы за 3 года постоянно увеличивались (прирост на 25,38%), а нормальные собственные источники формирования запасов уменьшались в динамике лет (спад на 5,83%).

Проведем так же анализ деловой активности организации (таблица 9).

Таблица 9 – Коэффициенты оборачиваемости ООО «СГА» [3]

Показатели	2011г.	2012г.	2013г.	Темп роста 2013/2011, %
Коэффициент оборачиваемости капитала	1,52	1,93	2,0	131,58
Срок оборота капитала (в днях)	240	190	186	77,5
Коэффициент оборачиваемости запасов	43,64	60,54	52,44	120,2
Срок оборота запасов (в днях)	8	6	7	87,5
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	2,46	3,37	4,31	175,2
Срок оборота дебиторской задолженности (в днях)	148	109	85	57,4

Наблюдается динамика роста значений всех коэффициентов оборачиваемости и постоянное снижение сроков оборотов, что показывает

повышение эффективности использования организацией активов в целом и запасов, дебиторской задолженности в частности в течение 2011 – 2013гг.

Далее рассчитаем показатели рентабельности предприятия в таблице 10 и отобразим их на рисунке 2.

Таблица 10 – Коэффициенты рентабельности ООО «СГА» [3]

Показатели	2011г.	2012г.	2013г.	Абсолютное отклонение 2013/2011
Рентабельность продаж, %	12,7	9,5	4,5	-8,2
Рентабельность издержек, %	15,61	11,64	4,5	-11,11
Рентабельность капитала, %	12,01	13,14	6,76	-5,25
Рентабельность собственного капитала, %	28,5	29,8	14,14	-14,36

Как видно по рисунку 2 предприятие в 2013г. имело наименьшие значения по всем показателям. Показатель рентабельности издержек снизился на 71,17%, а рентабельность продаж снизилась на 64,57%. Это объясняется тем, что прирост издержек предприятия ООО «СГА», равный 58,94% (с 117727 тыс.руб. в 2011г. до 187121 тыс.руб. в 2013г.), немного превышает прирост прибыли от продаж, который равен 53,1% (с 18381 тыс.руб. в 2011г. до 9753 тыс.руб. в 2013г.). Организация стала на 43,71% менее эффективно использовать все свое имущество и на 50,39% снизилась эффективность использования собственного капитала ООО «СГА». Это объясняется тем, что капитал организации повысился на 14,65% (с 95527 тыс.руб. в 2011г. до 109482 тыс.руб. в 2013г.), собственный капитал повысился на 29,76% (с 40298 тыс.руб. в 2011г. до 52298 тыс.руб. в 2013г.), а чистая прибыль снизилась на 35,5% (с 11469 тыс.руб. в 2011г. до 7396 тыс.руб. в 2013г.)

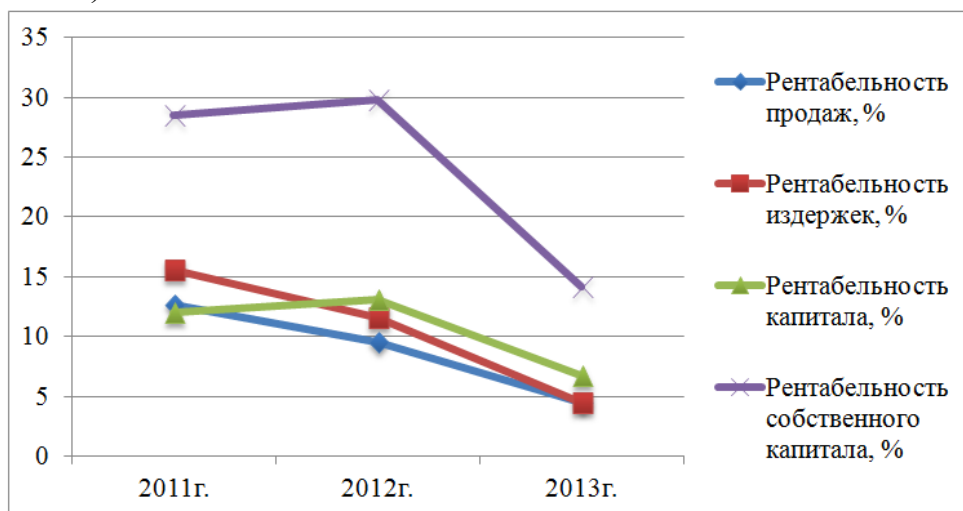


Рисунок 2 – Анализ коэффициентов рентабельности ООО «СГА»

На основании проведенных расчетов видно, что ООО «СервисГазАвтоматика» является ликвидным и платежеспособным, но только в долгосрочной перспективе. Коэффициент текущей ликвидности предприятия не достигает рекомендуемых норм, что говорит о невозможности погасить свою краткосрочную задолженность с помощью

оборотных активов организации. В таком случае анализируемой организации необходимо повысить данный показатель. Одной из причин снижения текущей ликвидности является использование только краткосрочных заемных средств. Изучив данные пояснительных записок за 3 года можно наблюдать, что «СервисГазАвтоматика» в каждом анализируемом периоде имеет незавершенное строительство, связанное с приобретением основных средств: вагончиков для рабочих в 2011г. и в 2012г., строительством и реконструкцией мобильных зданий для работников цеха КИПиА и диспетчеров в 2013г. При этом оно привлекает только краткосрочные кредиты. Небольшое повышение текущей ликвидности произойдет, если в будущем уменьшить краткосрочные обязательства и увеличить долгосрочные. Так же организации «СервисГазАвтоматика» имеет большой прирост основных средств в 100,85%, а именно рост основных средств с 14747 тыс.руб. (на конец 2011г.) до 29620 тыс.руб. (на конец 2013г.). Разумное снижение затрат на приобретение основных средств так же будет являться одним из факторов, увеличивающих текущую ликвидность, посредством уменьшения обязательств по этим активам.

ООО «СГА», в общем, является независимым и финансово устойчивым предприятием. Однако в будущем ситуация может измениться, т.к. производственные запасы за 3 года постоянно увеличивались (прирост на 25,38%), а нормальные собственные источники формирования запасов постоянно уменьшались (спад на 5,83%). Так же рентабельность предприятия в течение 3 лет снизилась почти в половину. Предприятие может поддерживать свою финансовую устойчивость с помощью предоставления коммерческих кредитов заказчикам и работникам, а повысить рентабельность можно с помощью закупки материалов непосредственно у производителей, снижая тем самым издержки предприятия.

Использованные источники:

1. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.:ИНФРА-М, 2007. – 512 с. – (Высшее образование).
2. Хромцова Л.С. Учет и анализ: учебное пособие. Часть II / Л.С.Хромцова – Ханты-Мансийск: ООО «Печатный мир г. Ханты-Мансийск», 2013. – 101 с.
3. Бухгалтерская отчетность ООО «СервисГазАвтоматика» 2011г., 2012г., 2013г.
4. Устав ООО «СервисГазАвтоматика»

*Булатова В.С.
студент 3 курса
Шамсиева А.А.
научный руководитель, старший преподаватель
Югорский Государственный Университет
Россия, г. Ханты – Мансийск*

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: в статье рассмотрены законодательная основа деятельности некоммерческих организаций в Российской Федерации, особенности функционирования некоммерческих организаций в РФ, финансовые отношения указанных организаций в различных сферах, основы государственного контроля за их деятельностью. На основе исследования сформулированы выводы о роли некоммерческих организаций в экономике России.

Ключевые слова: некоммерческие организации, финансы, финансовые отношения, Гражданский кодекс Российской Федерации, социальное благосостояние нации, развитие экономики в РФ.

Нормативно-правовой базой функционирования некоммерческих организаций в Российской Федерации является Гражданский кодекс РФ (часть 1), а также специальный закон от 12.01.1996г. №7-ФЗ «О некоммерческих организациях» с последующими изменениями (далее Федеральный закон №7-ФЗ), который определяет правовое положение, порядок создания, деятельности, реорганизации и ликвидации некоммерческих организаций как юридических лиц, формирования и использования имущества некоммерческих организаций, права и обязанности их учредителей (участников), основы управления некоммерческими организациями и возможные формы их поддержки органами государственной власти и органами местного самоуправления [3]. В соответствии с действующим законодательством РФ некоммерческие организации создаются для достижения социальных, благотворительных, образовательных, научных и управленческих целей, в целях охраны здоровья граждан, развития физической культуры и спорта, удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан и организаций, разрешения споров и конфликтов, оказания юридической помощи [2].

Основной особенностью некоммерческих организаций является то, что результатом хозяйственной деятельности некоммерческих организаций является создание социально-необходимых товаров и услуг. Таким образом, финансы некоммерческой организации – это отношения, связанные с формированием и использованием финансовых ресурсов организации для достижения целей деятельности предусмотренных в уставе. Основная цель деятельности некоммерческой организации - производство социально-значимых товаров и услуг [3].

Формы некоммерческих организаций определены в главе 2 Федерального закона №7-ФЗ, который применяется по отношению ко всем некоммерческим организациям, созданным или создаваемым на территории Российской Федерации.

Особенное место в системе некоммерческих организаций занимают организации государственного и муниципального сектора управления: автономные, бюджетные и казенные учреждения.

Финансовые отношения некоммерческих организаций возникают в следующих сферах:

- 1) между некоммерческой организацией и ее учредителями, членами, участниками;
- 2) между некоммерческой организацией и грантодателями, пожертвователями;
- 3) между некоммерческой организацией и бюджетами органов государственной власти и органов местного самоуправления по поводу уплаты налогов и сборов;
- 4) между некоммерческой организацией и бюджетами органов государственной власти и органов местного самоуправления по поводу предоставления бюджетных ассигнований, размещения государственного (муниципального) заказа;
- 5) между некоммерческой организацией и ее сотрудниками;
- 6) между некоммерческой организацией и кредитными организациями;
- 7) между некоммерческой организацией и коммерческими организациями в связи с осуществлением предпринимательской деятельности;
- 8) между некоммерческой организацией и государственными внебюджетными фондами по поводу уплаты обязательных страховых взносов [6].

В Российской Федерации довольно внушительный процент зарегистрированных некоммерческих организаций. Федеральная служба государственной статистики в РФ ежегодно выставляет отчеты о социально-экономических показателях страны, где можно увидеть итоги по некоммерческой деятельности организаций страны (рисунок 1).

Наименование федерального округа	2011г.	2012г.	2013г.
Центральный федеральный округ	207893	203772	196480
Северо-Западный федеральный округ	71619	70427	70228
Южный федеральный округ	59007	58132	57847
Северо-кавказский федеральный округ	28972	30437	30523
Приволжский федеральный округ	147515	143642	142072
Уральский федеральный округ	54019	52736	52320
Сибирский федеральный округ	91482	90810	90614
Дальневосточный федеральный округ	91482	38317	38437
Итого по России	699035	688273	678521

Рисунок 1 – Количество зарегистрированных некоммерческих организаций в РФ за период 2011 – 2013гг., ед. [5].

По последним данным Министерства юстиции Российской Федерации на 17.02.2015 г., уже зарегистрированы 225724 некоммерческих организаций. В том числе зарегистрировано 19500 автономных некоммерческих организаций, 27500 религиозных организаций, 22000 некоммерческих и общественных фондов, 28000 профсоюзов и 17500 учреждений [5].

Источники финансирования некоммерческих организаций можно разделить на три группы: собственные средства, государственные и привлеченные.

Собственные средства включают поступления от учредителей, доходы от основной и коммерческой деятельности. Государственное финансирование объединяет прямые и косвенные субсидии государства (например, в 2014 г. денежный фонд грантов составил 2698000 тыс.руб.). Помимо прямого выделения бюджетных средств государство может предоставлять некоммерческим организациям налоговые льготы и льготные государственные кредиты. К привлеченному финансированию относятся доходы от операций с ценными бумагами и другими финансовыми активами на финансовых рынках, благотворительные, спонсорские средства, гранты фондов и др.

Специфика финансового механизма некоммерческих организаций связана с определенным видом деятельности.

Следующая особенность некоммерческих организаций заключается в принципах, на которые они опираются в своей деятельности. Это такие принципы как: финансовая ответственность, ответственность перед бюджетами органов государственной власти и органов местного самоуправления, ответственность за результаты хозяйственной деятельности. Для некоммерческих организаций свойственен принцип полной или частичной самоокупаемости. Но для

казенного учреждения использует принцип сметного финансирования [6].

Первоначальные финансовые ресурсы некоммерческие организации формируют за счет взносов учредителей, добровольных имущественных взносов и пожертвований, средств бюджетов органов государственной власти и органов местного самоуправления (за счет последних формируется финансовая база бюджетных, автономных и казенных учреждений).

Полученные финансовые ресурсы некоммерческая организация тратит на приобретение основных и оборотных средств необходимых для производства товаров или оказание услуг, заработную плату персонала, уплату налогов и обязательных страховых взносов в бюджетную систему.

В своей деятельности некоммерческая организация в виде источников финансовых ресурсов может использовать постоянные и разовые поступления от учредителей, пожертвования, членские взносы, безвозмездные перечисления физических и юридических лиц, доходы от операций на финансовом рынке, выручку от реализации товаров и услуг, средства из бюджетов органов государственной власти и органов местного самоуправления.

Ассигнования из бюджетов могут быть источником финансирования деятельности как государственных (муниципальных) учреждений, так и негосударственных некоммерческих организаций [1].

Бюджетные и автономные учреждения могут получать бюджетные инвестиции. Согласно ст. 6 Бюджетного Кодекса РФ бюджетные инвестиции — это бюджетные средства, направляемые на создание или увеличение за счет средств бюджета стоимости государственного (муниципального) имущества[1].

Некоторые казенные или бюджетные учреждения, частные некоммерческие организации оказывают платные услуги. В этом случае источником финансовых ресурсов некоммерческих организаций будут доходы от предоставления платных услуг.

Полученные доходы от предпринимательской деятельности или другой доходной деятельности поступают в распоряжение некоммерческих организаций, за исключением казенных учреждений. Доходы казенных учреждений зачисляются в бюджеты органов государственной власти и органов местного самоуправления.

Полученная выручка от предпринимательской деятельности является еще одним источником финансовых ресурсов некоммерческой организации. Полученная в этом случае прибыль не распределяется между участниками (исключение составляют потребительские кооперативы), а поступает на счет организации, для исполнения уставных целей некоммерческой организации, ради которых она создана.

Расходы, которые финансируются за счет полученной прибыли, распределяются следующим образом:

- 1) административно – управленческие расходы;

2) расходы, связанные с организацией деятельности, приносящей дополнительный доход;

3) расходы по выполнению программ и мероприятий на основании целевых поступлений;

4) расходы по выполнению программ на основании бюджетного финансирования [6].

Особенным (специальным) источником финансирования деятельности некоммерческих организаций деятельности является созданный ими целевой капитал, формируемый в соответствии с Федеральным законом от 30.12.2006г. №275-ФЗ «О порядке формирования и использовании целевого капитала некоммерческих организаций». Целевой капитал некоммерческой организации – это сформированная за счет пожертвований часть имущества некоммерческой организации, переданная некоммерческой организацией в доверительное управление управляющей компании для получения дохода, используемого для финансирования уставной деятельности или иных некоммерческих организаций, в порядке, предусмотренном законодательством РФ[4].

Доходы от целевого капитала могут направляться исключительно для использования в сфере образования, науки, здравоохранения, культуры, физической культуры и спорта (за исключением профессионального спорта), искусства, архивного дела, социальной помощи (поддержки).

Некоммерческая организация вправе использовать полученные от использования целевого капитала доходы на финансирование административно – управленческие расходов, но не более 15% суммы дохода от доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал.

Не все некоммерческие организации могут создавать целевой капитал. Например, фонд, может получать пожертвования, формирующие целевой капитал; ассоциация может быть получателем доходов от его инвестирования; государственные корпорации не вправе ни формировать в собственности целевой капитал, ни получать доходы от его инвестирования. Все некоммерческие организации уплачивают обязательные страховые взносы в государственные внебюджетные фонды. Как налоговые агенты все некоммерческие организации исчисляют и уплачивают в бюджеты налог на доходы физических лиц. Организуя уставную деятельность, некоммерческая организация уплачивает в бюджеты органов государственной власти и органов местного самоуправления налог на добавленную стоимость, налог на имущество организаций, транспортный налог, земельный налог.

Налоговое законодательство РФ предусматривает существенные особые налоговые льготы при уплате налогов некоммерческими организациями. Если некоммерческая организация занимается предпринимательской деятельностью или деятельностью приносящей доходы, то оно уплачивает налог на прибыль в соответствии с требованиями налогового законодательства.

В общем, некоммерческий сектор в Российской Федерации, и в любой другой стране, очень важен для общества. Это источник новейших решений для социальных проблем населения страны. Некоммерческие организации являются организационной формой современного гражданского общества. Такие организации эффективно помогают гражданам России решать актуальные для большинства регионов вопросы такие, как защита от семейного насилия, помощь беженцам и вынужденным переселенцам, социальная реабилитация, обеспечение равных возможностей для инвалидов и сирот, и многие др.[7].

Повышение уровня здоровья и образования нации, что влечет за собой повышение эффективности экономики страны – это частично заслуги некоммерческих организаций. Ведь улучшение социального и политического климата в стране является необходимым условием для успешного экономического развития внешней и внутренней экономики России. Поэтому развитый и сильный некоммерческий сектор в стране является одним из важных факторов социальной, политической и экономической стабильности Российской Федерации.

Использованные источники:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации (БК РФ) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12112604/>
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://base.garant.ru/10164072/>
3. Федеральный закон от 12.01.1996г. №7 – ФЗ «О некоммерческих организациях» (в ред.от 08.03.2015г.) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_176252/
4. Федеральный закон от 30.12.2006г. №275-ФЗ «О порядке формирования и использовании целевого капитала некоммерческих организаций». [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_149890/
5. Министерство юстиции Российской Федерации. Статистика. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://minjust.ru/ru/activity/statistics>
6. Учебные пособия для экономистов. Финансы. Финансы некоммерческих организаций [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://web-konspekt.ru/618-finansy-nekommercheskih-organizaciy.html>
7. Журнал «Financial Guide». Статьи. Экономика. Значение некоммерческого сектора для социально-экономического развития России. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.financialguide.ru/article/economics/znachenie-nekommercheskogo-sektora-dlya-socialno-ekonomicheskogo-razvitiya-rossii>

*Бунеева Н.Н.
студент 1 курса гр. БЭС-141
Якунина Ю. С., к.э.н.
доцент
Кузбасский государственный
технический университет им. Т. Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово*

МЕТАЛЛУРГИЯ РОССИИ И КУЗБАССА

Всем известен такой факт, что большинство химических элементов всей периодической системы – это металлы. Современная научная и техническая сторона металлургии стремительно развивается ежедневно, двигаясь в правильную сторону своего развития. Отрасль металлургии одна из самых перспективных в промышленности. Также, металлургия имеет достаточно сильных конкурентов ведь невозможно представить себе инвентарь для занятия спортом пластиковым. Металлы играют важную роль в нашей жизни. Следовательно, металлургия перспективная отрасль в наши дни, но лишь теоретически. Определение металлургия заключается в следующем, это научно-техническая область или иными словами, отрасль промышленного производства, которая непосредственно связана с металлическими элементами. Данная отрасль занимается не только получением металлов из их руд, но также изучает методы, с помощью которых данные вещества можно выделять, их физические и химические характеристики. Очень важной частью деятельности металлургической отрасли является производство сплавов, а также улучшение их качественных показателей.

На данный момент по производству стали Россия занимает 4 место, а по экспорту твердо закрепилось на 3 месте в мире, по импорту входит в первую десятку стран мира. В чёрной металлургии России сформировано 9 крупных компаний:

ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат», ООО «УК Металлоинвест», ОАО «Мечел»; трубные компании: ОАО «Трубная металлургическая компания», ЗАО «Объединённая металлургическая компания», ЗАО «Группа Челябинский трубопрокатный завод». [1]

Производство цветных металлов в России занимает наиболее важное место для национальной экономики отраслей. Это единственный участок, в котором страна определяет ситуацию на мировом рынке. Также цветная металлургия — строго экспортно-ориентированная отрасль.

В нашей стране работают три металлургических базы, такие как Центральная, Уральская и Сибирская. Уральская база в Металлургии применяет собственную руду Качканарских месторождений и Курской магнитной аномалии, а также месторождений Казахстана, которая является привозной. Кузнецкий и Карагандинский бассейны предоставляют уголь. Самые крупные заводы расположены в Магнитогорске, Челябинске, Нижнем Тагиле. Центральная база применяет железные руды Кольского полуострова,

Курской магнитной аномалии, а также уголь из таких бассейнов, как Кузнецкий и Печорский, который является привозным. Крупнейшие заводы расположены в Липецке, Череповце, Туле. Положительные качества данной базы это: преимущество самого крупного железорудного бассейна в России, наличие машиностроительных центров.

Сибирская база применяет также железные руды, но таких месторождений как Абаканского, Горной Шории и угля Кузбасса. Заводы располагаются в городе Новокузнецке, такие как Кузнецкий металлургический комбинат, а также Западно-Сибирский металлургический завод. [2]

По данным Минпром науки, металлургия является лидирующим звеном как в росте цен, так и в темпах роста производства. Считается, что на выполнение данного рекорда ушли все силы. Поэтому для дальнейшего развития, следует решать такие проблемы, как: уменьшение ресурсов и расходов по энергии. Очень высокая энергоемкость признак того, что на Западе доля сырьевой базы металла превышает 50 процентов. Россия стабильно поощряет металлургию европейских и азиатских стран, поэтому она вынуждена использовать в несколько раз больше электроэнергии, чем в этих странах. [3] Самое главное, что может разрушить данную отрасль - это существенное отставание модернизации основных фондов металлургических предприятий.

На сегодняшний день большой процент оборудования имеет срок службы более 20 лет. Конечно же, уменьшение пошлин на покупки необходимого оборудования снизило резкость данной проблемы, но для полного решения необходимо не только это. Во-первых из-за недостаточного количества средств на обновление нового технологического оборудования на предприятие. Ведь главным источником инвестиций в металлургии по-прежнему является собственная прибыль. Правительство РФ не так давно отменило всяческие инвестиционные льготы, которые распространялись на вклады в модернизацию и строительство предприятий. Мировая тенденция такова, что громадные компании будут изменять своё производство, тем самым распространяя мини-заводы, выполняющих всего несколько функций. Ведь на Западе также были громадные заводы, которые занимались всеми функциями определенной работы, но более рентабельно стало создавать мини-заводы, и заниматься переработкой, а не закупкой дорогого концентрата. На данных заводах выполнялись такие функции, как плавка лома и разливка стали. Заготовки с таких заводов были дешевле в несколько раз.

Но в России подобные металлургические предприятия приживутся с великим трудом. Так как существует множество огромных металлургических комбинатов, занимающих очень большую площадь, выраженную в километрах и неспособную быстро адаптироваться на определенный рынок. Также существует природные ландшафты, которые отравлены такими комбинатами. А самое важное- это наличие для лом

переработки. В России полно брошенных старых автомобилей, которые здесь никому не нужны, а в странах с развитой металлургической промышленностью это является национальным богатством. Крупнейшие партии проката черных металлов располагаются в таких областях, как: Кемеровская, Челябинская, Липецкая. А самые наикрупнейшие партии стали расположены в Нижегородской, Волгоградской, Ростовской областях. [4]

О МЕТАЛЛУРГИИ КУЗБАССА

Крупнейшие металлургические предприятия Кемеровской области располагаются в Новокузнецке, такие как: Западно-Сибирский и Новокузнецкий металлургический комбинаты, ОАО «Кузнецкие ферросплавы», ОАО «Новокузнецкий алюминиевый завод» и в городе Кемерово - это ОАО «КОКС. На данный момент Новокузнецкий металлургический завод занимает лидирующее место среди серьезных компаний России. Данный комбинат является первым и последним на данный момент производителем всей номенклатуры рельсового сортамента. Главные предприятия черной металлургии такие как, «Гурьевский металлургический завод», ОАО «КОКС», ОАО «Кузнецкие ферросплавы» стремительно развиваются и осваивают новые разновидности продукции. Также существует единая горнорудная компания «Евразруда», которая основывается на рудниках Горной Шории, Гурьевского рудника, Мундыбашской и Абагурской обогатительных фабрик. Компания «Евразруда» реализует программу по реконструкции на горнорудных предприятиях при поддержке Администрации Кемеровской области. Данная программа имеет определенные цели, вот одни из них: повышение объёмов производства железорудного сырья, увеличение производительности на предприятии, уменьшение себестоимости продукта. [5]

Использованные источники:

1. Бабина Ю. В. ,Москвин В. В. Экономическая география России – Москва ИНФРА-М. 1999- 237 с.
2. Бурдна Е. А., Крылов П. М. Экономическая география. Учебное пособие. - М.: МГИУ. 2001- 189 с.
3. Полухин Е.В. СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ: ВЛИЯНИЕ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА. 2006- 300 с.
4. Дусенбаев А.К., Воеводина Н.Н. Экономическая история России. 2010- 138с.
5. Информационный портал Кемеровской области (раздел металлургия)

*Бурмистрова Я.А.
студент 1го курса
Саркисов В.Г., к.т.н.
доцент
Самарский государственный
технический университет
Россия, г. Самара*

АНАЛИЗ ДОМИНИРОВАНИЙ ПРИ МНОГОКРИТЕРИАЛЬНОЙ ОПТИМИЗАЦИИ ПОРТФЕЛЯ

Аннотация: Производится статистический анализ различных подходов к сравнению результатов тестирования систем управления инвестиционными портфелями. Рассмотрено доминирование по Парето и различные агрегированные критерии, построенные на основе сверток частных критериев.

Ключевые слова: система управления портфелем, многокритериальная оптимизация, доминирование по Парето, свертка критериев.

Многокритериальность задачи управления портфелем. При принятии решения о выборе той или иной системы управления инвестиционным портфелем [1] инвестор вынужден учитывать множество различных факторов и показателей. Наиболее очевидным показателем является доходность портфеля, для оценки которой используется ее математическое ожидание E . Несмотря на активное развитие современных методов и средств многокритериальной оптимизации, многие программные продукты до сих пор нацелены на максимизацию доходности портфеля. Такой подход делает выдаваемые ими результаты оптимизации особенно впечатляющими в глазах неподготовленного инвестора. Ориентация на максимальную доходность во многих случаях приводит к существенным потерям при неблагоприятном стечении обстоятельств.

Мерой возможных потерь является риск. Наиболее широко используемым критерием риска является дисперсия V доходности. Существенным достоинством этого критерия является удобство математического описания. Двухкритериальная задача оптимизации портфеля была поставлена и исследована Г.Марковицем в [2]. В общем виде ее можно сформулировать как задачу максимизации доходности и минимизации риска на множестве допустимых (доступных данному инвестору) портфелей. В подавляющем большинстве случаев эта задача имеет не одно решение (идеальную точку), а множество решений (эффективную границу), причем каждый из портфелей этого множества лучше другого по одному критерию и хуже по второму.

Дисперсия не является единственно возможным критерием риска. Различными авторами предложены и изучены альтернативные критерии – максимальная просадка капитала, квантильные критерии (точечные [3] и

континуальные [4]), наихудшее время до достижения нового максимума капитала и другие. Многие из них понятны и доступны для восприятия неподготовленного инвестора, но имеют сложное математическое описание и являются статистически некорректными, что существенно ограничивает возможности их использования при формулировке и решении задач оптимального управления инвестициями.

Математическое ожидание доходности также не является единственно возможной мерой средней доходности. В качестве альтернативы часто рассматривают медиану доходности, которая является более стабильной (робастной) оценкой, но не столь удобна с точки зрения математического описания.

Кроме критериев доходности и риска, инвестор может рассматривать некоторые субъективные критерии [5], например, частоту сделок.

Таким образом, любая задача оптимизации инвестиционного портфеля (или оптимизации системы управления портфелем) является многокритериальной [6].

Для сравнения нескольких систем управления портфелями можно провести их тестирование на выборке реальных исторических данных (ретроспективное тестирование), найти значения всех критериев и некоторым образом сравнить результаты.

Сравнение векторов критериев. Обозначим вектор значений критериев i -ой системы управления инвестиционным портфелем на через $c^i = (c^i_1, c^i_2, \dots, c^i_M)$, где M – количество критериев. Абстрагируясь от содержательной стороны критериев, будем полагать, что увеличение значения критерия соответствует улучшению портфеля при постоянных значениях остальных критериев (критерий строго возрастает по предпочтению инвестора). Некоторые критерии (например, дисперсия доходности) в своей исходной формулировке не соответствуют данному требованию. Эту проблему можно разрешить с помощью следующих несложных преобразований:

1. Если изначально лучший портфель соответствует меньшему значению критерия, то необходимо взять этот критерий с противоположным знаком.
2. Если изначально у критерия есть некоторое оптимальное значение, то необходимо рассматривать отклонение от этого значения.

Если существует необходимость выбрать лучшую из нескольких систем, то для этого достаточно сравнить их все попарно. Для удобства описания далее рассматривается вопрос сравнения двух систем.

Первая альтернатива доминирует по Парето вторую альтернативу, если первая по всем критериям не хуже и хотя бы по одному лучше, чем вторая. Определим понятие доминирования по Парето применительно к паре векторов критериев, полученных на одной выборке. Будем называть вектор

c^1 доминирующим вектор c^2 ($c^1 \succ_P c^2$), если все значения критериев c^1 не меньше соответствующих значений c^2 и хотя бы одно значение строго больше:

$$[c^1 \succ_P c^2] \stackrel{def}{\Leftrightarrow} [\forall m, c_m^1 \geq c_m^2, \exists m_0 : c_{m_0}^1 > c_{m_0}^2]. \quad (1)$$

Выражение (1) определяет на множестве всевозможных пар векторов значений критериев бинарное отношение предпочтения (доминирования по Парето $\succ_P$).

Наличие между c^1 и c^2 отношения доминирования по Парето дает возможность однозначно выбрать лучший из векторов, основываясь лишь на знании о строгом возрастании всех критериев по предпочтению инвестора.

Если для некоторого вектора не найдется ни одного доминирующего, то такой вектор называется недоминируемым. Задача выбора между двумя недоминируемыми векторами не имеет очевидного решения: один из векторов лучше по одним критериям, а другой – по другим.

Наиболее очевидным выходом из подобной неопределенной ситуации представляется формирование агрегированного критерия, ставящего в соответствие каждому вектору c^i такое действительное число $A(c^i)$, чтобы большему значению $A(c^i)$ соответствовал лучший вектор c^i .

Простейшим агрегированным критерием является линейная (аддитивная) свертка критериев [7, стр.59]:

$$A_l(c^i) = \sum_{m=1}^M \alpha_m c_m^i, \quad \alpha_m > 0. \quad (2)$$

Коэффициенты α_m характеризуют (хотя и не совсем корректно) важность [8] того или иного критерия для инвестора. При построении критерия следует иметь в виду, что критерии c_m^i , а вместе с ними и коэффициенты α_m , могут иметь разную размерность. Кроме того, при использовании линейной свертки неявно предполагается, что нормы замещения одного критерия другим постоянны и не зависят от значений критериев. Например, предполагается, что за получение 1 дополнительной единицы по критерию c_1^i инвестор готов заплатить потерей α_1/α_2 единиц по критерию c_2^i при любых фиксированных значениях остальных критериев. Это предположение обычно можно приближенно принять при малых изменениях значений критериев, но практика показывает, что значения критериев меняются в широких пределах.

Мультипликативная свертка является произведением значений всех критериев, возведенных в степени β_m , характеризующих важность критериев:

$$A_m(c^i) = \prod_{m=1}^M (c_m^i)^{\beta_m}, \quad \beta_m > 0. \quad (3)$$

При использовании мультипликативной свертки предполагается, что все значения критериев положительные (этого нетрудно добиться переносом

нуля на шкале критерия). Нормы замещения не являются постоянными. Если значение критерия плохое, то для компенсации даже небольшого его ухудшения требуется существенное улучшение по другим критериям. При этом аналогичное ухудшение хорошего значения критерия приводит лишь к небольшому уменьшению значения свертки. Таким образом, при использовании мультипликативной свертки, основное внимание уделяется "провальным" значениям критериев.

Еще одним вариантом свертки критериев является свертка Гермейера [7, стр.60]:

$$A_G(c^i) = \min_m \gamma_m c_m^i, \quad \gamma_m > 0. \quad (4)$$

Свертка Гермейера позволяет оценить весь вектор по худшему из значений критериев.

Анализ зависимости агрегированных критериев. Доминирование по Парето является достаточным (но не необходимым) условием превосходства по любому из представленных агрегированных критериев (2), (3) и (4):

$$c^1 \succ_P c^2 \Rightarrow \begin{cases} A_L(c^1) > A_L(c^2), \\ A_M(c^1) > A_M(c^2), \\ A_G(c^1) \geq A_G(c^2). \end{cases} \quad (5)$$

Соответственно, превосходство по представленным агрегированным критериям является необходимым, но не достаточным условием доминирования по Парето.

Опишем противоречие агрегированных критериев друг другу. Сначала рассмотрим линейную и мультипликативную свертку в двухкритериальной задаче. Зафиксируем вектор $c^1 = (c^1_1, c^1_2)$ и найдём множество C^{2-} векторов $c^2 = (c^2_1, c^2_2)$, при котором наблюдается противоречие этих агрегированных критериев:

$$[c^2 \in C^{2-}] \Leftrightarrow [(A_L(c^2) - A_L(c^1))(A_M(c^2) - A_M(c^1)) < 0]. \quad (6)$$

Аналогично, можно определить множество C^{2+} , на котором противоречие отсутствует:

$$[c^2 \in C^{2+}] \Leftrightarrow [(A_L(c^2) - A_L(c^1))(A_M(c^2) - A_M(c^1)) > 0]. \quad (7)$$

Очевидно, границу множества можно найти, приравняв к нулю произведение из (6) и (7):

$$(A_L(c^2) - A_L(c^1))(A_M(c^2) - A_M(c^1)) = 0. \quad (8)$$

Отсюда:

$$A_L(c^2) = A_L(c^1) \text{ или } A_M(c^2) = A_M(c^1). \quad (9)$$

Следовательно, границами множеств C^{2+} и C^{2-} являются линии уровня агрегированных критериев. Этот вывод можно распространить на любую другую пару агрегированных критериев. На рис.1 представлены различные варианты множеств C^{2+} (белые области) и C^{2-} (серые области) для всевозможных сочетаний рассмотренных критериев. Наибольшее

расхождение (серая область на рис.1) наблюдается между линейной сверткой и сверткой Гермейера. При малых отклонениях от c^1 расхождение между линейной и мультипликативной свертками невелико, но быстро возрастает с ростом отклонения. Расхождение между мультипликативной сверткой и сверткой Гермейера при малых отклонениях больше, чем в предыдущем случае, но с ростом отклонения увеличивается не столь быстро.

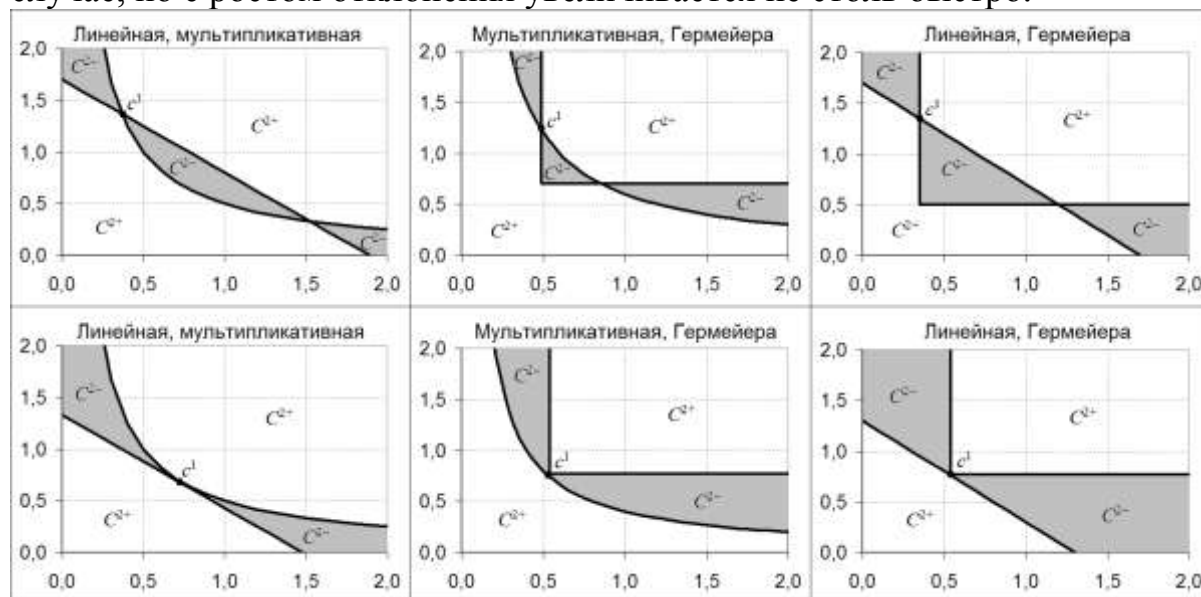


Рис.1. Множества согласия и противоречия агрегированных критериев

Используемые статистические данные и результаты моделирования. В настоящей работе проводится статистическое исследование, цель которого состоит в получении вероятностных оценок согласия и противоречия между различными видами агрегированных критериев. Рассматривались портфели, составленные из 10 наиболее ликвидных акций российского фондового рынка за 2014 год: Сбербанк, Газпром, Лукойл, ВТБ, ГМКНорНик, Магнит, Роснефть, Сбербанк-п, Сургутнефтегаз-п, МТС.

В ходе эксперимента была смоделирована динамика изменения цен двухсот различных портфелей, случайным образом составленных из акций перечисленных эмитентов. В качестве частных критериев были выбраны критерии модели Марковица: математическое ожидание и дисперсия однодневной доходности. Частные критерии были нормированы таким образом, чтобы все значения укладывались в диапазон от 0 до 1, а возрастание значения критерия соответствовало улучшению портфеля. Каждый из 200 портфелей сравнивался со всеми сгенерированными портфелями, что дало 40000 пар портфелей. Доминирование по Парето наблюдалось в 30270 парах, несравнимыми по Парето оказались 9730 пар. Использование агрегированных критериев определило доминирование во всех 39800 парах, составленных из разных портфелей (в остальных 200 парах портфель сравнивался сам с собой).

Анализ противоречий. В ходе исследования было рассчитано количество совпадений и противоречий между установленными по разным критериям предпочтениями в парах портфелей.

Формула (5) получила свое экспериментальное подтверждение – ни одного противоречия между доминированием по Парето и агрегированными критериями не выявлено. В то же время, введение агрегированных критериев позволило установить отношение предпочтения в 9528 парах портфелей (23,8%), которые являются несравнимыми по Парето.

Наибольшим является количество противоречий между отношениями предпочтения, установленными с помощью линейной свертки и свертки Гермейера – 3460 пар портфелей (8,7% от общего количества пар портфелей или 36,3% от количества пар, несравнимых по Парето). Несколько меньше противоречий между мультипликативной сверткой и сверткой Гермейера – 2988 пар портфелей (7,5% и 31,4%, соответственно). Наименьшее количество противоречий дают линейная и мультипликативная свертки критериев – 472 пары портфелей (1,2% от общего количества и 5,0% от несравнимых).

Заключение. Проведенный анализ показал, что:

1. Наличие в паре инвестиционных портфелей доминирования по Парето гарантированно приводит к доминированию по всем рассмотренным агрегированным критериям. Данное утверждение обосновано теоретически и подтверждено статистически.

2. Доминирование по Парето наблюдается примерно в 75-80% случаев доминирования по агрегированным критериям.

3. Наличие в паре портфелей доминирования по одному из агрегированных критериев с большой вероятностью (90-98%) приводит к доминированию и по другим агрегированным критериям.

4. При отсутствии доминирования по Парето вероятность противоречий между агрегированными критериями существенно возрастает и составляет от 5% (линейная и мультипликативная свертки) до 36% (линейная и свертка Гермейера).

Проведенное исследование показало высокую степень зависимости между некоторыми агрегированными критериями. При оптимизации реальных портфелей замена мультипликативной свертки линейной сверткой не оказывает существенного влияния на результат, но существенно упрощает процесс оптимизации.

Полученные результаты могут найти применение в системах управления, как индивидуальными, так и коллективными инвестиционными портфелями [9], а также при построении систем обучения для начинающих инвесторов [10].

Использованные источники:

1. Саркисов В.Г., Саркисов Г.А. Постановка задачи оптимального

- управления инвестиционным портфелем // Вестник Самарского государственного технического университета. Серия: Технические науки. 2006. № 40. С. 42-50.
2. Markowitz H. Portfolio selection // The Journal Of Finance. 1952. №1. p.77–91.
3. Панков А.Р., Платонов Е.Н., Семенихин К.В. Минимаксная оптимизация инвестиционного портфеля по квантильному критерию // Автоматика и телемеханика. 2003. № 7. с.117-133.
4. Агасандян Г.А. Применение континуального критерия VaR на финансовых рынках. Вычислительный центр им. А.А.Дородницына РАН. Москва, 2011, 299с.
5. Мостовой Я.А., Саркисов В.Г. Управление инвестиционным портфелем на основе идентификации представлений инвесторов // Инфокоммуникационные технологии, том 9, №2, 2011г. с.62-68.
6. Саркисов В.Г. Критериальные множества оценок качества управления инвестиционным портфелем при различных критериях риска // Вестник Самарского государственного технического университета. Серия: Технические науки. 2012. № 4 (36). С. 81-89.
7. Лотов В.А., Поспелова И.И. Многокритериальные задачи принятия решений. М.:МАКС Пресс, 2008. 197с.
8. Подиновский В.В. Введение в теорию важности критериев в многокритериальных задачах принятия решений. М.: ФИЗМАТЛИТ, 2007. 64с.
9. Саркисов В.Г. Система оптимального управления коллективными инвестициями в модели Марковица // Вестник Самарского государственного технического университета. Серия: Технические науки. 2013. № 4 (40). С. 45-52.
10. Саркисов В.Г., Саркисов Г.А. Система формирования адекватных представлений о качестве управления у клиентов доверительного управления // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. 2012. Т. 14. № 4-5. С. 1468-1471.

*Бурханов Т.Р.
студент 2го курса
Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа*

ФАКТОРЫ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ ОАО «УМПО»

Аннотация: в данной статье ведется речь о факторах внутренней и внешней среды открытого акционерного общества «УМПО». Рассматриваются проблемы данного предприятия и возможные пути их решения.

Ключевые слова: управление, компания, стратегия, рынок, цели, ресурсы, реализация, продукция.

В основе управления бизнесом лежит разработка стратегии, ее адаптация к специфике компании и реализация. Стратегия компании - это комплексный план управления, который должен укрепить положение компании на рынке и обеспечить координацию усилий, привлечение и удовлетворение потребителей, успешную конкуренцию и достижение глобальных целей.

Внешняя среда является источником, питающим организацию ресурсами, необходимыми для поддержания ее внутреннего потенциала на должном уровне. Организация находится в состоянии постоянного обмена с внешней средой, обеспечивая тем самым себе возможность выживания. Но ресурсы внешней среды не безграничны. И на них претендуют многие другие организации, находящиеся в этой же среде. Поэтому всегда существует возможность того, что организация не сможет получить нужных ресурсов.

Открытое акционерное общество «Уфимское моторостроительное производственное объединение» (далее УМПО) - одно из крупнейших в России двигателестроительных предприятий, основанное в 1925 г., удостоенное свыше 30 правительственных наград, в т.ч. двумя орденами Ленина и орденом Боевого Красного Знамени, шесть международных и 23 российской, общественной конкурсной и выставочной награды, занимает неизменно высокие позиции в рейтинге крупнейших предприятий России при положительной динамике товарного выпуска продукции.

Целью создания предприятия является производство и сервисное обслуживание авиационных двигателей.

Рынок данной продукции заполнен практически полностью, в ближайшее время произойдет увеличение емкости рынка, во-первых, из-за угрозы безопасности в некоторых регионах мира и стремления ее обеспечить за счет современного российского вооружения, в том числе, по геополитическим причинам (Венесуэла, Индия, Китай, ряд государств Аравийского полуострова, Иран), во-вторых, из-за увеличения военного бюджета РФ в последующее десятилетие в два раза, что соответственно, повлечет за собой увеличение оборонного заказа.

Структура численности персонала за пять лет практически не изменилась. Сама же величина в 2012 г. резко снизилась почти на 10%, до этого ее колебания были не значительны. Столь сильное сокращение персонала могло быть вызвано балансовым убытком, полученном в 2011г.

Таким образом, рассмотрев возможности ОАО «УМПО», ее слабые и сильные стороны можно определить стратегию фирмы, при этом опираясь на цели организации.

Основной целью предприятия на ближайшие годы является повышение конкурентоспособности компании в стратегическом аспекте, вывод «УМПО» на уровень управления и организации производства и услуг присущий ведущим мировым компаниям.

Исходя из этого, «УМПО» должно стремиться к диверсификации продукции, нацеленная на расширение своих конкурентных преимуществ и предусматривающая проникновение и географическое развитие на новых рынках, а также к стратегии оптимальных издержек, которая позволит закрепить лидерство предприятия не только в технологиях производства, но и обслуживания и поставок продукции.

Необходимо также повышать профессиональный уровень работников предприятия, это в свою очередь даст возможность применять новые технологии и оборудование.

Стратегическое управление является непрерывным процессом. После того как стратегии внедрены, необходимо их отслеживать и производить в определенные периоды оценку их реализации. Важным условием при этом является выбор соответствующих критериев, которые определяют, насколько удачно выбрана стратегия с точки зрения стратегического анализа.

Использованные источники:

1. Кузнецова А.Р. Трудовые ресурсы Республики Башкортостан: тенденции и перспективы формирования и развития // Материалы международной научно-практической конференции, посвященной 85-летию башкирского государственного аграрного университета, в рамках XXV Международной специализированной выставки «Агрокомплекс – 2015». Уфа: Башкирский государственный аграрный университет, 2015. – С. 142-146.к
2. Саитова Р.З., Кузнецова А.Р. Проблемы обеспеченности отрасли сельского хозяйства республики Башкортостан энергетическими ресурсами // В сборнике: Фундаментальные основы научно-технической и технологической модернизации АПК (ФОНТиТМ-АПК-13) материалы Всероссийской научно-практической конференции, редколлегия: И.Г. Асылбаев ответственный за выпуск, А.В. Неговора, Т.А. Седых, С.Г. Мударисов, Р.С. Аипов, Ю.А. Янбаев. 2013. С. 426-435.
3. Авзалов М.Р., Кузнецова А.Р. Развитие отрасли молочного скотоводства в республике Башкортостан // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2014. № 11-5. С. 774-778.

Бусов Н.П.

студент

Шутько Г.Н., к.э.н.

доцент

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Говоря об управлении финансами малого бизнеса или как его часто называют, финансовый менеджмент, понимается деятельность, которая способствует эффективному привлечению и использованию денежных средств. Исходя из определения, можно сделать вывод, что функция финансового менеджмента заключается в привлечении денежных средств и в

дальнейшем распоряжении ими с целью достижения эффективного финансового результата. Такой результат можно получить только в том случае, когда выручка от реализации собственных продуктов и услуг превышает и покрывает затраты на производство данной продукции. Но, для самого начала процесса производства и реализации, потребуется начальный капитал. Один из вариантов его привлечения – займы через внешние источники. Здесь опять возникает проблема эффективности финансового результата, так как для того, чтобы выйти на точку безубыточности, необходимо, чтобы прибыль от заемных средств превышала процент, выплачиваемый по этому займу. При поиске различных источников финансирования предприятия управляющему следует найти оптимальное их сочетание с наименьшей ценой (процент за заем).

Еще один важнейший момент в управлении финансами малого бизнеса - принятие решений о способах расходования денежных средств. С данной целью создается финансовый план, обеспечивающий эффективное вложение денежных средств для роста, а также достижение наилучшего соотношения между "притоком" и "оттоком" денежных средств фирмы.

Основные источники денежных средств предприятия малого бизнеса - это то, что получает фирма от своей деятельности: продажи продукции, сдачи имущества в аренду, получения процентов от инвестиций и т.д. Также источниками доходов являются: поставщики материалов и сырья, предоставляющие «косвенный» кредит предприятию в виде возможности отсрочить платежи, а также кредитные продукты банков и иных кредитных организаций.

При выборе источников финансирования, предприятие решает вопросы такого характера, как: использовать ей внутренние или внешние источники финансирования, краткосрочные или долгосрочные схемы финансирования.

Рассмотрим внутреннее финансирование. В данном случае, фирма «вкладывает» в собственное производство нераспределенную прибыль (средства, оставшиеся после покрытия всех расходов и выплаты налогов). Данная форма финансирования не всегда выгодна, так как в некоторых случаях фирма может получить наиболее эффективный финансовый результат, если направит нераспределенную прибыль на иные "внешние" операции[1].

Решение о краткосрочном/долгосрочном финансировании принимается на основе «принципа соответствия». Смысл данного принципа в том, что время, на которое берется заём, должно соответствовать времени расходования заёмных средств. Для обеспечения своего роста фирма также должна осуществлять капитальные вложения. Под капитальными вложениями понимаются средства, которые фирма затрачивает на приобретение чего-либо, что необходимо для ее деятельности, а также имеющего самостоятельную ценность. Именно для этих целей существует планирование капитальных вложений, то есть процесс оценки и выбора

варианта предполагаемых инвестиций, которые могут дать наибольшую отдачу. Целью данного планирования служит обоснование ответа на вопрос: какое соотношение составит сумма данного капиталовложения с суммой, которую это капиталовложение принесет. В том случае, если затраты фирмы будут меньше, чем ожидаемая прибыль, имеет смысл предпринять данное капиталовложение.

Таблица Кредиты, выданные малым предприятиям в РБ, млн.руб.

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Краткосрочные кредиты	67673	77514	166900
Долгосрочные Кредиты	22349	23601	23061

Краткосрочное кредитование для малого бизнеса пользуется большим спросом, нежели долгосрочное. С 2011 года наблюдается значительный рост краткосрочных кредитов. Этому способствуют более низкие ставки, гибкость, простота и быстрота оформления краткосрочного кредита, чем долгосрочного.

В современных условиях развития рыночных отношений экономические методы совершенствования управления финансами занимают доминирующее положение, поэтому роль автоматизированных систем в управлении финансами возрастает. Автоматизированная система управления финансами - это совокупность экономических и математических методов управления, электронной вычислительной и организационной техники и современных средств связи, которая позволяет научно управлять финансами. Данные системы выступают в качестве подсистем сбора и обработки информации для учета, планирования и управления финансовой деятельностью предприятия. Использование подобного оборудования позволяет сэкономить время, высвободить лишние кадры на предприятии, уровень риска неверных операций и учета также заметно сокращается.

Использованные источники:

1. Крюков, С.П. Финансирование малого бизнеса в посткризисный период [Электронный ресурс] / С.П. Крюков // Деньги и кредит, №5, 2011 г. Режим доступа: http://www.cbr.ru/publ/Money And Credit/krukov_05_11.pdf
2. Добровольский Е.Ю., Карабанов Б.М., Боровков П.С., Глухов Е.В., Бреслав Е.П. Бюджетирование: шаг за шагом. — М.: Питер, 2009. — С. 448

*Бухвалова К.А.
студент магистратуры 1го курса
ННГУ им. Н.И. Лобачевского
Россия, г. Нижний Новгород*

ПРИМЕР ОРГАНИЗАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ФОНДА СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: СУЩНОСТЬ, СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ

Аннотация

В статье описывается реформирование Фонда социального страхования Российской Федерации. Реформирование системы социального страхования основывается на определенных принципах и включает в себя ряд мероприятий, направленных на законодательные совершенствования в разных сферах социального страхования.

Реформирование системы социального страхования исключит возможность страхового мошенничества, а также позволит свести риск невыплат пособий застрахованным гражданам к нулю в случае, когда у предприятия арестованы счета, оно находится в стадии банкротства или ликвидации.

Доказывается, что бумажные больничные листы целесообразно заменить на электронные.

Ключевые слова: социальное страхование, выплата, социальная политика, бюджет, временная нетрудоспособность, пособие, материнский капитал, пилотный проект.

Инновационная социальная политика как основа прогрессивного
солидарного общества в России

Актуальность данной статьи заключается в том, что социальное страхование в России на данный момент не достаточно развито, по сравнению с зарубежными странами. Социальная политика в развитых странах с рыночной и социально ориентированной экономикой в качестве важнейшего своего атрибута включает систему социального страхования. Ее роль и значение для социальной защиты населения являются ключевыми.

Управление системой обязательного социального страхования осуществляется Правительством Российской Федерации в соответствии с Конституцией Российской Федерации (пункт 1 статьи 13 федерального закона «Об основах обязательного социального страхования» от 16 июля 1999 г. N 165-ФЗ).

Фонд социального страхования Российской Федерации является одним из государственных внебюджетных фондов, относящихся к единой бюджетной системе Российской Федерации. Бюджет Фонда, также как и других государственных внебюджетных фондов, не входит в состав консолидированного бюджета Российской Федерации и утверждается в форме самостоятельного федерального закона.

В рамках своей деятельности Фонд осуществляет финансовое обеспечение расходов по обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, а также исполнению возложенных на Фонд государственных функций.

Отделения Фонда созданы на территориях всех субъектов Российской Федерации.

Нижегородское региональное отделение Фонда существует с 1994 года.

В состав Нижегородского отделения ФСС РФ входит 20 филиалов, из них 15 областных и 4 городских. Кроме того, в мае 2004 года в отдельный филиал выделен городской Выплатный центр, где сосредоточены все службы по начислению выплат пострадавшим от несчастных случаев на производстве и профзаболеваний, по обеспечению инвалидов протезами и протезно-ортопедическими изделиями, федеральных льготников путевками и медицинских учреждений родовыми сертификатами.

С 1 июля 2011 года началось поэтапное реформирование системы социального страхования.

При этом демографические ситуации в регионах складываются по-разному и необходимо полностью владеть ситуацией, чтобы выстраивать конкретные программы и мероприятия, которые бы отражали специфику именно данной конкретной территории и работали наиболее эффективно.

В первую очередь, необходимо общими усилиями дальше совершенствовать систему детских пособий, усиливать профилактическую работу по оказанию помощи одиноким матерям и беременным женщинам, оказавшимся в трудной жизненной ситуации.

В 2011 году новая система выплат начала действие в Нижегородской области и Карачаево-Черкесской Республике. С 2012 года участниками пилотного проекта стали еще 6 субъектов Российской Федерации: Астраханская, Курганская, Новгородская, Новосибирская, Тамбовская области и Хабаровский край. К 2017 году планируется перейти на прямые выплаты по всей России.

На современном этапе развития национальная система социального страхования имеет множество проблем, которые особенно видны в сравнении с зарубежным опытом.

Проведя исследование социального страхования в России необходимо отметить следующее. За счет страховых взносов в Фонд социального страхования работникам выплачиваются пособия: по временной нетрудоспособности; по беременности и родам; при рождении ребенка; работающим женщинам, вставшим на учет в ранние сроки беременности; на период отпуска по уходу за ребенком до полутора лет; на погребение.

Модернизация системы необходима и для усиления контроля Фонда социального страхования Российской Федерации за экспертизой временной

нетрудоспособности. Ежегодно Фонд в рамках страхования по временной нетрудоспособности и в связи с материнством оплачивает более 30 млн. листов нетрудоспособности, или свыше 400 млн. дней. Размер дневного пособия по временной нетрудоспособности в этом году превысит 450 руб., а объем средней выплаты по листку нетрудоспособности – 5500 руб. Увеличивающийся размер пособий становится поводом использования средств не по назначению, т.е. страхового мошенничества. А нецелевые выплаты отражаются на сбалансированности бюджета Фонда социального страхования Российской Федерации.

Изменения, связанные с пилотным проектом:

С этого времени не работодатели, а территориальные органы Фонда назначают и выплачивают пособия напрямую работающим гражданам по их выбору на лицевой счет получателя в банке или почтовым переводом. Изменение схемы выплат пособий является, с одной стороны, закономерным трендом развития системы социального страхования в России, поскольку только в этом случае Фонд становится полноценным страховщиком в классическом понимании этого термина. С другой стороны, такая трансформация является естественным способом решения целого ряда накопившихся проблем в системе обязательного социального страхования, связанных с тем, что до недавнего времени обязанность назначения и выплаты пособий лежала на работодателе:

- невыплата пособий отдельными недобросовестными руководителями предприятий и организаций;
- задержка или невыплата пособий в связи с тяжелым финансовым положением страхователя или ареста его счетов;
- неправильный расчет пособий из-за недостаточной квалификации бухгалтеров, в т.ч. незнания Законодательства РФ;
- резкий рост попыток страхового мошенничества (продажа «больничных листов», установка высокой заработной платы перед страховым случаем и т.д.), вызывающий дополнительный дефицит бюджета Фонда социального страхования РФ.

Введение системы прямых выплат пособий застрахованным гражданам успешно решает большую часть указанных проблем.

Ожидаемые результаты:

Для застрахованных граждан:

- обеспечение правильности начисления пособий;
- отсутствие зависимости от работодателя по выплате пособий;
- самостоятельный выбор способа получения пособий (либо на банковский счет, либо почтовым переводом);
- сокращение конфликтных ситуаций с работодателем.

Для страхователей:

- освобождение от функций по расчету пособий.

Для Фонда социального страхования Российской Федерации:

- возможность контроля за всеми оплачиваемыми листками нетрудоспособности;
- переход на электронный листок нетрудоспособности;
- сокращение случаев страхового мошенничества
- оптимизация расходов.

Для медицинских учреждений:

- введение бланка листка нетрудоспособности, позволяющего компьютеризировать ряд процессов;
- сокращается время, которое тратилось на бумажную работу;
- переход на электронный листок нетрудоспособности;
- автоматизация работы по экспертизе временной нетрудоспособности.

В целом ожидаемый результат от реализации пилотного проекта:

- обеспечение эквивалентности страхового обеспечения страховым взносам;
- обеспечение гарантированных социальных выплат застрахованным гражданам;
- упрощение документооборота между Фондом социального страхования Российской Федерации, страхователями и медицинскими учреждениями.

При переходе на новую систему оплаты больничных листов выигрывают все участники процесса.

В Нижегородской области специалисты регионального отделения Фонда социального страхования России (ФСС), подводя итоги года работы пилотного проекта по выплатам пособий напрямую гражданам, пришли к выводу, что бумажные больничные листы целесообразно заменить на электронные.

Благодаря новой системе по применению электронного листка нетрудоспособности в значительной степени будет усовершенствован контроль со стороны Фонда за порядком выдачи, назначением, расчетом и выплатой пособий. Электронный листок нетрудоспособности будет заполняться в лечебном учреждении, а затем информация по данному листку будет аккумулироваться в единой базе данных Фонда в электронном виде. Все операции, выполняемые участниками процессов назначения и расчета выплат по временной нетрудоспособности, в результате реализации проекта «Электронный листок нетрудоспособности» станут доступными и прозрачными для специалистов Фонда. В перспективе уменьшится нагрузка на медицинских работников и освободит медицинские организации, проводящие экспертизу временной нетрудоспособности от:

- излишнего документооборота, связанного с получением, хранением и использованием бланков листков нетрудоспособности;
- необходимости заполнения листков нетрудоспособности вручную или с помощью печатающих устройств;

- необходимости ведения на бумаге Книги регистрации листов нетрудоспособности и другой медицинской документации по заболеваниям с временной утратой нетрудоспособности. Медицинские организации получают возможность автоматического формирования аналитических отчетов по листкам нетрудоспособности, автоматического анализа заболеваемости.

Пилотный проект по переходу на электронные больничные листы начнет работать, скорее всего, уже этой осенью. Сейчас на федеральном уровне решается вопрос о точных сроках начала пилотного проекта и выбирается регион.

В Нижегородской области прошло тестирование автоматизированной системы «Электронный листок нетрудоспособности». В эксперименте участвовали 5 медицинских учреждений города Нижнего Новгорода и крупнейший страхователь ОАО «Газ», имеющий медсанчасти. На первом этапе прошло создание личных кабинетов медицинских организаций, работодателей и сотрудников регионального отделения Фонда.

Медицинские организации заполняли больничные листки в электронном виде. В него вносились данные о заболевании, сроках нетрудоспособности, сведения о враче. Далее работодатель в личном кабинете дополнил листок нетрудоспособности недостающими сведениями – стаж, заработок работника. После этого электронный листок поступал специалисту регионального отделения Фонда, производящему расчет пособия по временной нетрудоспособности. Все участвующие в эксперименте организации положительно оценили нововведение.

В перспективе работодатель будет избавлен от необходимости проверять правильность оформления листка нетрудоспособности, вести учет и хранение бланков строгой отчетности. Электронный листок нетрудоспособности избавляет граждан от необходимости переоформлять листок в случае обнаружения ошибок его заполнения. Посредством личного кабинета застрахованного гражданина – социального кабинета, гражданин получает возможность провести проверку расчета пособия при использовании специального калькулятора, возможность получения сведений о выданных пособиях. Участие застрахованного лица в процессе передачи сведений о страховом случае минимизируется, выплата пособия гарантирована и не зависит от желания работодателя информировать Фонд о страховом случае.

Таким образом, предлагаемый Фондом переход на электронное взаимодействие с медицинскими организациями, страхователями – работодателями и гражданами направлен не только на совершенствование механизма обязательного социального страхования В Российской Федерации, но и интеграцию Фонда в единое информационное социальное пространство, улучшение качества исполняемых государственных функций и услуг.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «Об основах обязательного социального страхования» от 16 июля 1999 года 165-ФЗ (в ред. Федеральных законов от 31.12.2002 190-ФЗ, от 23.12.2003 185-ФЗ, от 05.03.2004 10-ФЗ).
2. Федеральный закон «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством» от 29.12.2006 № 255-ФЗ (в ред. Федерального закона № 243-ФЗ от 28.09.2010 г.).
3. Федеральный закон от 02.12.2013 № 349-ФЗ (ред. от 02.04.2014) «О федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов».
4. Указ Президента «О Фонде социального страхования Российской Федерации» № 822 от 07.08.1992.
5. Вестник государственного социального страхования № 5 (161) май 2014 г.

*Бухвалова К.А.
студент магистратуры 1го курса
ННГУ им. Н.И. Лобачевского
Россия, г. Нижний Новгород*

АНТИМОНОПОЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В ОБЛАСТИ СТРАХОВАНИЯ

Аннотация

В статье описывается антимонопольное регулирование, что это формирование государством справедливых условий и правил конкурентной борьбы на страховом рынке.

Автор рассматривает за счет чего происходит сужение конкуренции и и пресечение монополистической деятельности в недобросовестной конкуренции.

Ключевые слова: Страхование, конкуренция, антимонопольное регулирование, ценообразование.

Страхование - одна из древнейших категорий общественных отношений.

Страхование как система защиты имущественных интересов граждан, организаций и государства является необходимым элементом современного общества. Оно предоставляет гарантии восстановления нарушенных имущественных интересов в случае природных и техногенных катастроф, иных непредвиденных событий. Страхование возмещает не только понесенные убытки, но и является одним из наиболее стабильных источников финансовых ресурсов для инвестиций в национальную экономику.

Сужение конкуренции часто происходит за счет захвата рынков экономическими агентами.

Доминирование на страховом рынке пресекается инструментами антимонопольного регулирования. Основа антимонопольного регулирования состоит из комплекса институциональных норм и правил, создающих

конкурентные условия на страховом рынке.

Правовое регулирование конкуренции на российском страховом рынке обеспечивается Законом «О защите конкуренции», постановлениями и распоряжениями Правительства Российской Федерации, нормативными правовыми актами и так далее.

В соответствии с действующим законодательством предметом антимонопольного регулирования является предупреждение и пресечение монополистической деятельности в недобросовестной конкуренции.

Основными направлениями этой деятельности являются:

- избежание и предотвращение ограничивающих конкуренцию действий со стороны органов государственной власти;
- недопущение злоупотребления хозяйствующим субъектом доминирующего положения;
- пресечение ограничивающих конкуренцию соглашений;
- запрещение недобросовестной конкуренции.

Негативное воздействие на функционирование хозяйствующих субъектов органами исполнительной и государственной власти на федеральном и региональном уровнях, органами местного самоуправления являются «административными барьерами»

«Административные барьеры» – это препятствия со стороны органов власти и управления. Это необходимость соблюдения установленных административными органами правил, ограничивающих деятельность субъектов на рынке. Подобное влияние вызывает значительное ограничение конкуренции. Законодатель запрещает «принимать акты и осуществлять действия или бездействия, которые приводят к недопущению, ограничению, устранению конкуренции».[2] Исключена возможность согласованных действий административных органов, ограничивающих конкуренцию. Установление административными органами неравных условий конкуренции для субъектов страхового дела оказывает сильное отрицательное влияние на функционирование страхового рынка.

Негативное влияние на конкурентную среду оказывает использование хозяйствующими субъектами доминирующего положения на страховом рынке.

Подобное поведение на рынке может быть результатом соглашения между субъектами или согласования ими действий для определения условий обращения страховой услуги на страховом рынке. Соглашения и согласованные действия субъектов страхового рынка также вызывают ограничение конкуренции. Соглашения между хозяйствующими субъектами или согласованные их действия на рынке запрещены, если они приводят к проведению единой ценовой политики, разделу рынка, навязыванию контрагентам условий договора, установлению барьеров на вход другим субъектам страхового дела и так далее. Не подпадают под запрет соглашения, действия которых не приводят к устранению конкуренции, а также соглашения, получившие одобрение антимонопольных служб. Субъекты

страхового дела обязаны уведомлять соответствующие органы о достигнутых соглашениях с другими хозяйствующими субъектами.

Финансовым организациям, к которым относятся страховые организации, запрещено заключение соглашений.

Антимонопольное регулирование предполагает наложение запрета на недобросовестную конкуренцию. Законодатель под недобросовестной конкуренцией понимает «любые действия хозяйствующих субъектов (группы лиц), которые направлены на получение преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности, противоречат законодательству Российской Федерации, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости и причинили или могут причинить убытки другим хозяйствующим субъектам – конкурентам либо нанесли или могут нанести вред их деловой репутации». [2]. В соответствии со Статьей 14 Закона «О защите конкуренции» запрещено получение конкурентных преимуществ вследствие распространения ложных сведений, некорректное сравнение с аналогичной услугой, использование и разглашение тайной коммерческой информации о конкурентах.

Концентрация капитала негативно влияет на конкурентную среду. Тенденции концентрации капитала на страховом рынке по своей природе вызваны в большинстве внешними факторами.

Антимонопольное регулирование - это формирование государством справедливых условий и правил конкурентной борьбы на страховом рынке.

В непосредственной связи с антимонопольным регулированием находится регулирование ценообразования. Доминирующее положение позволяет оказывать ценовое давление на рынке. Оно может проявляться в предложении клиентам несоразмерно низкой или высокой цены на страховую услугу. Контроль установления необоснованно высоких и низких тарифов на страховых услуги как составной элемент входит в систему антимонопольного регулирования страховой деятельности. Законодатель под необоснованной высокой ценой финансовой услуги и необоснованно низкой ценой финансовой услуги понимает цену «финансовой услуги или финансовых услуг, которая установлена занимающей доминирующее положение финансовой организацией, существенно отличается от конкурентной цены финансовой услуги, и (или) затрудняет доступ на товарный рынок другим финансовым организациям, и (или) оказывает негативное влияние на конкуренцию». [2] На финансовые услуги, включая и страховые услуги, устанавливается конкурентная цена, по которой эта услуга может быть оказана в условиях конкуренции.

Вопросы ценообразования на страховом рынке не ограничиваются аспектами антимонопольного регулирования. Факты занижения страховых тарифов страховщиками в целях получения конкурентного преимущества выявляются и пресекаются органами страхового надзора. Запрет на установление заниженной цены на страховую услугу введен ввиду того, что такое предложение может привести к устранению со страхового рынка

других субъектов и/или в создании им препятствий к доступу на него.

В российской системе страхового регулирования имеет место утверждение тарифов на этапе входа на рынок. Мировая практика регулирования страховой деятельности исключает вопросы ценного регулирования. В Европе также не предусматривают требование по утверждению страховых тарифов.

Ценообразование в страховой отрасли имеет ряд существенных особенностей и весьма отличается от его организации в других отраслях. Ценообразование на страховые услуги находится в непосредственной взаимосвязи с вопросами управления страховым риском и платежеспособностью страховой компании.

Государственное регулирование ставит одними из основных целей определение правил. То есть создание таких условий, при которых обеспечивался бы всем участникам страхового рынка равный доступ к ресурсам. Это позволит сформировать действительно конкурентную среду. Справедливые условия конкуренции исключают возможность искусственного доминирования отдельных субъектов, предотвращают конфликты интересов всех участников страховых отношений. Государственное регулирование должно создать условия для эффективного функционирования всех субъектов страхового рынка. Это может быть достигнуто на основе формирования эффективной модели регулирования страховой деятельности, что обеспечить гармоничную интеграцию национального страхового рынка в мировой рынок.

Система антимонопольного регулирования должна учитывать отраслевые аспекты. В страховании довольно остро востребован особый режим антимонопольного регулирования.

Использованные источники:

1. Постановление Правительства РФ №334 от 30.05.2007г. «Об установлении величин активов финансовых организаций (за исключением кредитных организаций) и совокупной доли финансовых организаций (за исключением кредитных организаций) на товарном рынке в целях осуществления антимонопольного контроля»,
2. Постановление Правительства №359 от 9.06. 2007 г. «Об утверждении Условий признания доминирующим положения финансовой организации (за исключением кредитной организации) и Правил установления доминирующего положения финансовой организации (за исключением кредитной организации)».
3. Федеральный закон Российской Федерации «О защите конкуренции». Статья 15.
4. Постановление Правительства Российской Федерации №334 от 30.05. 2007 г. «Об установлении величин активов финансовых организаций (за исключением кредитных организаций) в целях осуществления антимонопольного контроля».
5. Постановление Правительства Российской Федерации №335 от 30.05. 2007

г. «Об установлении величин активов кредитных организаций в целях осуществления антимонопольного контроля».

*Бушуева А.С.
студент 2го курса*

*Харламова В.Д.
студент 2го курса*

*Национальный исследовательский институт
«Высшая школа экономики»
Россия, г. Пермь*

«НОВЫЙ КУРС» Ф.Д. РУЗВЕЛЬТА

Введение

Начало 20 века знаменовалось для Соединенных Штатов Америки экономическим ростом в купе со стабильной экономической ситуацией. США состояла в числе наиболее экономически благополучных стран, и более того, без особых усилий смогла выиграть у Европы ее титул мирового экономического центра. Мировые державы буквально расступались перед экономическим потенциалом этой страны, т.к. она развивалась быстрее всех и больше всех. Одной из причин такого взрывного успеха можно назвать ее роль в первой мировой войне. Как союзник стран Антанты она поставляла им свое вооружения и боеприпасы, тем самым получая громадную прибыль. Также нужно учесть тот факт, что война только косвенно коснулась берегов Америки – ведь пока Евразия «находилась в огне», Америка развивалась дальше, пока Евразия пыталась восстановиться после войны, Америка была уже на голову выше всех. Теория «prosperity», как вечно процветающей страны, легла в основу развития США в те годы. Экспорт, высокий рост промышленного производства, большой запас произведенного капитала, высокоспециализированный труд – все это вмещала в себя успешная экономическая ситуация страны, а ее перспективы были еще более небесными, в которых не находилось места мыслям о крахе. Но история повернулась таким образом, что в 1929 году ударил мировой экономический кризис, который не оставил без внимания и нашего мирового фаворита. Дефицитный спрос потребителей на товары и услуги привел к нарушению общественного воспроизводства, попросту говоря, произведенная масса товара оставалась нереализованной, не найдя своего покупателя. Это стало причиной банкротств многих торговых предприятий, транспортных компаний, а также негативно сказалось на банках, промышленности и сельском хозяйстве. Падение курса заставило людей в кратчайшие сроки переводить свои сбережения в более устойчивые активы – золото, дабы уменьшить свои потери. Безработица росла в геометрической прогрессии, заработная упала более чем на 50%, население голодало, ситуация в стране ухудшалась все больше и больше. Митинги, забастовки и стачки поразили страну, люди негодовали и сетовали, почему государство не принимает решительных мер по выходу из губительного для нации кризиса.

А эта статичность государственных органов относительно действий к спасению страны от полного краха объяснялась тем, что они предполагали способность экономики в автоматическом урегулировании. Глава страны, вступивший в 1929 году на пост президента Герберт Гувер считал, что страна справиться с кризисом, ей нужно на это всего лишь 60 дней, и ограничился лишь введением торгового протекционизма. Но, к сожалению, недалекость тогдашнего президента усугубило положение государства, его обещание о быстром преодолении кризиса не было осуществлено, и Америка еще больше впала в глубокую экономическую депрессию. В 1933 году на пост главы страны был избран Франклин Делано Рузвельт, который в придачу к своему титулу получил «тяжелое наследство». Бедность миллионов людей угрожала общественным взрывом. Создавались фашистские и анархистские партии, активизировалась преступность, мафия, разбогатевшая на черном рынке спиртных напитков в условиях «сухого закона», подгибала под себя целые города и подкупала государственных мужей. Рузвельт видел острую потребность в радикальных мерах и предпринимает широкую программу, которую он называет «New Deal» или «Новый курс».

В своей реферативной работе я хочу рассмотреть крупномасштабную программу «Новый курс», разработанную Ф.Д. Рузвельтом, ее особенности и структуру, ведь она служит примером одной из самых известных и эффективных реформ в мировой истории и остается актуальной по сей день. Благодаря Рузвельту и его системе Америка вышла из экономической ямы, стала способна функционировать и смогла вернуть былую силу. Я хочу разобраться в концепции этой программы, определить ее сильные стороны и ошибки, т.к. наработки прошлого могут помочь в разработке настоящего.

1) «Новая сделка» - «Новый курс» 1 этап

Критикуя перед выборами политику республиканцев, Ф.Д. Рузвельт баллотируется от Демократической партии и предлагает своим избирателям многогранную программу «New Deal». Суть этой сделки в том, что, если население соглашается поддерживать государственную власть, то она, в свою очередь, обещает оказать давление на крупных капиталистов, чтобы те, поделились долей своих доходов с бедными людьми, страдающих от последствий жестокого кризиса. В противоположность предшествующему президенту США Герберту Гуверу Рузвельт поддерживал государственное регулирование экономики. Как он сам говорил: «Для меня несомненно то, что страна должна серьезно измениться на протяжении жизни одного поколения. История учит, что нации, у которых это время от времени происходит, избавлены от революции».

Основная задача президента — как он сам считал — избежать общественного разрыва, и с этим согласилось 23 млн. сограждан (из 40 млн.), проголосовавших за него. Он решил воплотить в реальность программу «ста дней», после которой нация заживет новой жизнью, лучшей жизнью, без голода и бедности.

Банковская и финансовая сфера

Первым этапом «Нового Курса» стали мероприятия, связанные с банковской и финансовой сферой. Во-первых, был введен запрет на вывоз золота за границу, таким образом, государство предполагало увеличить золотые резервы страны. Также был остановлен обмен банкнот на золото. Более того все банки США были закрыты, несмотря на недовольство многих политиков, требовавших их национализацию. Но президент оказался не преклонен и вскоре вышедшем «Чрезвычайном законе о банках» возродил получение правительственных кредитов из федеральной резервной системы, вопреки тому, что это разрешалось только крупнейшим банкам. Реконструктивная корпорация, основанная еще при президенте Гувере, увеличила свои операции: сумма займов достигла отметки в 6 млрд. долл., что привело к укреплению банковской системы. Что касается финансовых ресурсов, то государство отказалось от золотого стандарта, изъяло золото из обращения и провело девальвацию доллара, чтобы увеличить их приток. Результатом этих преобразований стало увеличение промышленного, а не ссудного капитала через распределение дохода в его сторону. Данные изменения также благоприятно сказались на кредитной сфере – уменьшили задолженность монополий правительству, увеличили экспорт страны, остановили многочисленные банкротства. Государство также узаконивает меры защиты вкладов от риска из-за биржевой спекуляции и создает компанию, ответственную за страхование банковских вкладов молодых акционеров и вкладчиков.

Промышленная сфера.

Одним из важнейших законов новой программы стал «Закон о восстановлении национальной промышленности» 1933 года. Первый его раздел заключал в себе статьи, связанные с мерами восстановления экономики страны и вывода ее из длительного спада. Добиться этих целей государство предполагало путем установления правил конкуренции, занятости и найма.

Вторая часть закона устанавливала структуру налогообложения и фонд общественных работ. «Закон о восстановлении национальной промышленности» регламентировал предельный уровень роста цен, величину заработной платы, продолжительность рабочего дня, а также устанавливал товарные квоты во избежание сильного снижения цен на них. Более того закон санкционировал объединение в профсоюзы для рабочих и разрешал служащим заключать коллективный договор с предпринимателями.

Безработица

Т.к. одним из останавливающих выход из депрессии фактором являлась жуткая безработица, были придуманы специальные трудовые лагеря для молодых людей от 18 до 25 лет. Они предполагали некие рабочие места, которые были выделены на молодежь, в целях увеличения рабочей силы и трудового потенциала страны. Такие лагеря стали очень

популярными, численность молодых людей, находящаяся в них, могла достигать 250 тысяч человек. Здесь подопечные получали бесплатное питание, жилье, форменную одежду и деньги в виде 1 доллара в день. Молодежь очищала леса, занималась лесонасаждением, ремонтировала дороги и т.д.

В 1933 году также принимается закон о создании Управления долины Теннесси (ТВА). Для строительства плотин и гидроэлектростанции были необходимы тысячи рабочих рук, но т.к. безработных людей было очень много и даже в избытке, вопроса о том, кто займет эти рабочие места, не возникал. Также вступает в силу закон о Федеральной администрации экстренной помощи (ФЕРА), по которому 500 млн. дол были направлены на организацию общественных работ властям и помощь продовольствием, одеждой одиноким старикам, больным, инвалидам и сиротам.

Сельское хозяйство

В 1933 году Конгресс принимает «Закон о регулировании сельского хозяйства» и создает Администрацию регулирования сельского хозяйства, цель которой - выполнение предписанных правил всеми фермерами. Государство добивалось повышения цен на сельскохозяйственную продукцию несколькими способами. Во-первых, требовало сокращение числа посевных площадей и поголовья скота. Во-вторых, за каждый незасеянный гектар фермеру предоставлялись компенсация и премия, которые привлекались за счет налога на компании, налога на муку и налога на хлопчатобумажную пряжу.

«Сухой закон»

Еще одной мерой, хотя и менее важной, но все же очень влиятельной является отмена «сухого закона» 1920 года. Этим ходом Рузвельт приумножил свою популярность среди населения. Еще, будучи, кандидатом на пост президента США он обещал разрешить свободную продажу спиртного и, сдержав свое слово, добился абсолютного результата. Кроме того, отмена «сухого закона» лишила мафию значительной доли доходов, тем самым сдерживая их действия.

Совокупность мер, предпринятых Рузвельтом, оживила экономике, позволила стране остановить экономический спад в производства и, более того, добилась его роста. Однако при этом уровень безработицы оставался высокостабильным, инфляции даже выросла, а федеральная казна оказалась фактически пустой из-за реформ, связанных с финансированием и материальной помощью. Американское общество было до сих пор разделено, а служащие, получившие право на объединение в профсоюзы, выступали на забастовках. Все это стало стимулом предпринять новые меры, которые бы уменьшили влияние левых сил в рабочем движении, а также совершенствовали и преобразовывали уже существующие реформы. В 1935 году начинается второй этап «Нового курса» Ф.Д. Рузвельта.

2) 2 этап «Нового курса»

«Национальный закон о регулировании трудовых отношений»

В сложившейся ситуации правительство США должно было в полной мере уделить внимание интересам рабочего класса. Ранее возникшие организации рабочих и служащих – Лига объединенных фермеров и Союз издольщиков – пугали своей многочисленностью, и Рузвельт понимал, что, если он не сможет удовлетворить желания бунтующего рабочего класса, его реформистская система может закончиться крахом. Так, одним из нововведений оказался «Национальный закон о регулировании трудовых отношений, окончательно закрепивший право на забастовки и любые другие способы борьбы за свои права, осуществляемые мирным путем. Также этот закон предполагал пособия, предоставляемые государством, в помощь престарелым и недееспособным людям, вдовам и сиротам.

«Закон о социальном обеспечении»

Этот закон систематизировал пенсионные выплаты и пособия по безработице. Пенсии устанавливались с 65 лет, а круг получателей, размеры и сроки выплат детерминировались законодательным аппаратом. Нормы пенсионного обеспечения были едины на всей территории страны.

«Закон о справедливых условиях труда»

Данный закон урегулировал заработную плату и рабочие часы. Установлена минимальная заработная плата – 25 центов в час – с повышением ее до 40 центов в последующие 7 лет. Максимальная рабочая неделя была установлена в 44 часа с последующим ее сокращением в течение 3 лет до 40 часов. Также был введен запрет на детский труд.

Жилищный вопрос

Не оставлено без внимания и жилищное строительство. Правительство создает два новых органа – Федеральная домовая администрация и Корпорация домовладельцев-заемщиков – важность первого заключалась в утверждении государственных стандартов качества жилищного строительства, второй же отвечал за поддержание и стимулирование ипотечного кредитования. За два первых года после начала функционирования данных органов займы по ипотеке увеличились с 5 до 10 до 30 лет, а количество граждан, имевших собственное жилье, увеличилось с 40% до 66% населения.

Заключение

«По всей стране мужчины и женщины, забытые в политической философии правительства, смотрят на нас, ожидая указаний, что им делать, и более справедливого распределения национальных богатств. Я обещаю новый курс для американского народа. Это не просто политическая кампания. Это призыв к оружию» - с такими словами на устах Ф.Д. Рузвельт вступает на пост президента США и начинает программу «Новый курс», главная цель которой поставить страну на ноги после мирового экономического кризиса.

Оценивая данную кампанию, необходимо подчеркнуть, что она соответствовала исторической эпохе утверждения государственно-

монополистического капитализма и отражала тенденцию перехода США на стадию ГМК. Благодаря вмешательству государства в экономику страны, страна смогла выбраться из кризиса. При проведении политики «Новой сделки» Рузвельт остался толерантен ко всем слоям общества, учел интересы и сделал уступки рабочим и фермерам. Однако нельзя сказать, что эта программа является переходом к социалистическому планированию, а именно, частная собственность осталась неизменной, не было национализировано ни одного предприятия и банка.

Еще одним следствием проведения данной политики – рост значимости крупной буржуазии, она имеет влияние во всей экономической сфере и затрагивает промышленность, аграрный сектор и банковскую систему. Концентрация производства и банков увеличилась, наиболее благоприятно программа отозвалась для групп монополистического капитала США.

В то же время нельзя упустить тот факт, что программа «Новый курс» не была принята всеми гражданами страны. Так пошатнули верность ее постулатов приверженцы старых методов антирабочего законодательства. Оппозиция усилилась с ослаблением экономического кризиса, а это, в свою очередь, привело к аннулированию или нарушению некоторых законов. Американская Лига свобода, например, требовала государственного невмешательства, снижения налогов на крупный капитал и переход к жесткому курсу по отношению к трудящимся.

В основном политика Рузвельта содержит черты либерально-реформистского варианта развития государственно-монополистического капитализма. Важнейшим инструментом стал государственный бюджет, который финансировал множество социальных и политических проектов. По прошествии времени «Новый курс» занял достойное место среди либерально-демократических сил, благодаря чему в следующем переизбрании Ф.Д.Рузвельт вновь одержал победу и был выбран на пост президента на второй срок.

Использованные источники:

1. Аксенова М. История XX века. Зарубежные страны.//Новая сделка, 2005, стр. 136-139
2. Маркова А.Н. История мировой экономики. Хозяйственные реформы 1920-1990 гг. // Учебное пособие, ЮНИТИ, 1995 г.
3. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс // Республика, 1992
4. Hawley, Ellis W. The New Deal and the Problem of Monopoly // 1966
5. Графский В.Г. Всеобщая история права и государства: Учебник для вузов. – М.: Норма, 2004
6. Александров В.В. Новейшая история стран Европы и Америки 1918-1945 гг.// Высшая школа, 1986
7. Фураев В.К. Новейшая история зарубежных стран: Европа и Америка, 1917-1945 гг.// Просвещение, 1989

Буянова А.С.
студент 5 курса
МГУ им. Н. П. Огарева
Россия, г. Саранск

МЕТОДИКА ВЫЯВЛЕНИЯ РЕЗЕРВОВ РОСТА ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: в статье подчеркивается важность расчета резервов роста прибыли организаций и сделана попытка сформировать удобную в практическом использовании и понятную методику определения таких резервов.

Ключевые слова: прибыль, рентабельность, резерв, выручка, себестоимость, качество продукции, цена.

Одним из важнейших обобщающих показателей финансовых результатов хозяйственной деятельности является прибыль, которая представляет собой излишек выручки от продажи товара над затратами на их производство и реализацию. Естественно конечной целью и движущим мотивом предпринимательской деятельности является прибыль, поэтому для развития любого предприятия и повышения благосостояния его владельцев, необходимо обеспечение получения прибыли и конечно же её рост.

Одним из методов обеспечения стабильного роста прибыли является постоянное определение резервов ее увеличения. После изучения наиболее распространенных методик выявления резервов роста прибыли и рентабельности разных авторов, могу предложить свою обобщенную методику, которая наиболее подходит для небольшого предприятия.

Основные источники резервов увеличения суммы прибыли (определяемые по каждому виду продукции): увеличение объема реализации продукции, снижение ее себестоимости, повышение качества товарной продукции и увеличение цены товарной продукции и услуг (Таб. 1).

Таблица 1 – Основные источники резервов увеличения суммы прибыли

РЕЗЕРВЫ УВЕЛИЧЕНИЯ СУММЫ ПРИБЫЛИ			
Увеличение объема реализации продукции	Снижение себестоимости продукции	Повышение качества продукции	Увеличение цены товарной продукции
Резерв роста объема реализации умножить на фактическую прибыль в расчете на единицу продукции. Результаты по каждому виду продукции суммировать.	Резерв снижения себестоимости каждого вида продукции умножается на возможный объем ее продаж с учетом его роста. Результаты по каждому виду продукции суммировать.	Изменения удельного веса каждого вида продукции умножаются на отпускную цену этого вида, результаты суммируются, и полученное среднее изменение цены умножается на возможный объем реализации.	Резерв увеличения цены каждого вида продукции умножается на возможный объем ее продаж с учетом резервов его роста.

Далее рассмотрим подробнее определение каждого вида резервов, начнем с выявления резерва роста объема реализации, для этого обратимся к Таблице 2.

Таблица 2 – Источники резервов увеличения объема реализации продукции

РЕЗЕРВЫ РОСТА ОБЪЕМА РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ		
Улучшение использования трудовых ресурсов	Улучшение использования основных средств	Улучшение использования сырья и материалов
Резерв роста за счет создания новых рабочих мест = резерв увеличения количества рабочих мест * фактическая среднегодовая выработка продукции одним работником	Резерв роста за счет приобретения дополнительных машин и оборудования = резерв за счет увеличения численности оборудования * фактическая среднегодовая выработка продукции одним работником	Резерв роста за счет дополнительного приобретения сырья и материалов = дополнительное количество j-го материала делится на норму его расхода на единицу i-го вида продукции и умножается на фактическую цену единицы продукции. Результаты суммируются по всем видам продукции
Резерв роста за счет увеличения фонда рабочего времени = резерв увеличения фонда рабочего времени за счет сокращения его потерь по вине предприятия * фактический уровень среднечасовой выработки	Резерв роста за счет более полного использования фонда рабочего времени машин и оборудования = резерв увеличения времени работы машин и оборудования * фактический уровень среднечасовой выработки	Резерв сокращения сверхнормативных отходов сырья и материалов = сверхплановые отходы материалов делятся на норму их расхода на единицу i-го вида продукции и умножаются на фактическую цену единицы соответствующего вида продукции. Результаты суммируются
Резерв роста за счет повышения среднечасовой выработки рабочих = резерв роста среднечасовой выработки за счет совершенствования технологии, организации производства и рабочей силы * возможный фонд рабочего времени с учетом выявленных резервов его роста	Резерв роста за счет повышения интенсивности использования машин и оборудования = резерв увеличения среднечасовой выработки * время работы оборудования	Резерв сокращения расхода сырья и материалов на единицу продукции = планируемое сокращение нормы расхода j-го ресурса на ед. i-го вида продукции умножается на планируемый к выпуску объем производства i-го вида продукции. Полученный результат делится на плановую норму расхода и умножается на фактическую цену данного изделия.

В заключение анализа обобщаются выявленные резервы роста производства и реализации продукции. Но при этом следует обязательно учесть сверхплановые остатки готовой продукции на складах предприятия и отгруженной покупателям. Необходимо учитывать спрос на тот или другой вид продукции и возможность ее реализации, а так же риск невостребованной продукции.

Величина резерва снижения себестоимости единицы продукции может быть определена по формуле:

$$P \downarrow C = C_v - C_f = \frac{Z_f - (P \downarrow ЗП + P \downarrow МЗ + P \downarrow ОС) + Z_{доп}}{ВВП_{ф} + P \uparrow ВВП} - \frac{Z_f}{ВВП_{ф}}$$

где C_f и C_v - соответственно фактический и возможный (прогнозируемый) уровни себестоимости единицы продукции;

Z_f - фактические затраты на производство продукции в отчетном периоде;

$P \downarrow ЗП$ - резерв сокращения затрат по оплате труда;

$P \downarrow МЗ$ - резерв снижения материальных затрат;

$P \downarrow ОС$ - резерв сокращения расходов на содержание основных средств;

$Z_{доп}$ - дополнительные затраты, необходимые для освоения резервов увеличения производства продукции;

$ВВП_{ф}$, $P \uparrow ВВП$ - соответственно фактический объем и резерв увеличения производства продукции.

Резервы увеличения производства продукции выявляются в процессе анализа выполнения производственной программы. При увеличении объема производства продукции на имеющихся производственных мощностях возрастают только переменные затраты (прямая зарплата рабочих, прямые материальные расходы), сумма же постоянных расходов, как правило, не изменяется, в результате снижается себестоимость изделий.

Резервы сокращения затрат устанавливаются по каждой статье расходов за счет инновационных мероприятий (внедрение новой техники и технологии производства, улучшение организации труда), которые будут способствовать экономии заработной платы, сырья, материалов, энергии.

Экономию затрат по оплате труда ($P \downarrow ЗП$) в результате проведения инновационных мероприятий можно рассчитать путем умножения разности между трудоемкостью продукции до и после внедрения соответствующих мероприятий на планируемый уровень среднечасовой оплаты труда и на планируемый объем производства продукции. Сумма экономии увеличится на процент отчислений от фонда оплаты труда, включаемых в себестоимость продукции.

Резерв сокращения расходов на содержание основных средств за счет реализации, передачи в долгосрочную аренду, консервации и списания ненужных, лишних, неиспользуемых зданий, машин, оборудования ($P \downarrow ОС$)

определяется умножением первоначальной их стоимости на норму амортизации.

Дополнительные затраты на освоение резервов увеличения производства продукции ($Z_{\text{доп}}$) подсчитываются отдельно по каждому ее виду. Это в основном зарплата за дополнительный выпуск продукции, расход сырья, материалов, энергии и прочие переменные расходы, которые изменяются пропорционально объему производства продукции.

Разработанная методика, обобщает в себе основные пути определения резервов роста прибыли и достаточно подробно и просто разъясняет поэтапную модель нахождения источников этих резервов. А так же данные для такого анализа легко определимы на любом предприятии. Тем самым обуславливается простота применения данной методики выявления резервов роста прибыли организации.

*Бывшева Т.А.
студент 3 курса
экономический факультет
направление подготовки 080200.62 «Менеджмент»
Яковлев Н.А., к.с.-х.н.
доцент*

*кафедра «Аграрной экономики и права»
ФГБОУ ВПО Орловский государственный аграрный университет
Россия, г. Орел*

ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Данная статья посвящена предпринимательской деятельности аграрных товаропроизводителей в России. Рассматриваются функции государственного регулирования, правовые проблемы, влияющие на развитие предпринимательства в сельском хозяйстве.

Возможность беспрепятственного и свободного осуществления аграрными товаропроизводителями предпринимательской деятельности - это одно из важнейших направлений реализации современной аграрной политики в Российской Федерации. Актуальность рассматриваемой темы заключается в том, что длительное невнимание к данной проблеме привело к негативным последствиям, в первую очередь в сфере оборота продовольствия, так как во многих сегментах продовольственного рынка отечественные аграрные товаропроизводители стали проигрывать конкурентную борьбу зарубежным производителям продовольствия.

На фоне возникающих проблем значительно снизилось количество предприятий, занимающихся сельскохозяйственной деятельностью (рис.1).

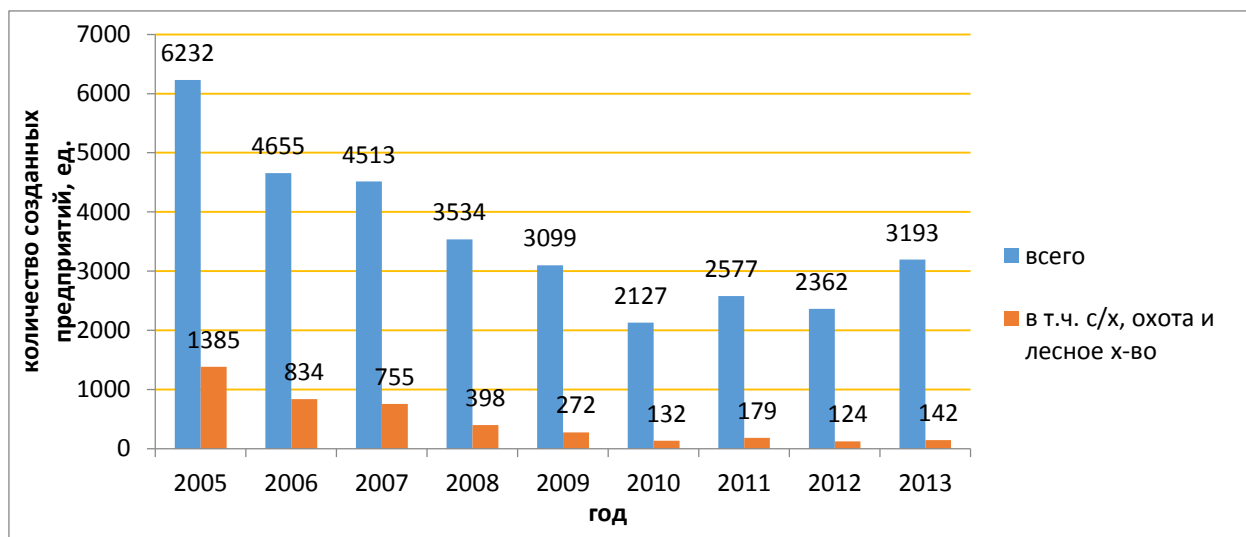


Рис. 1 – Распределение организаций (юридических лиц) по способу их образования в разрезе вида экономической деятельности в Российской Федерации за период 2005-2013гг.²⁰

Так, если в 2005 году по России было образовано 1385 организаций с основным видом деятельности сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство, что составляло 22 процента от общего количества зарегистрированных организаций, то в 2013 году количество вновь образованных сельскохозяйственных организаций сократилось на 1243 единицы и составило 142 организации, или 4 процента от общего числа зарегистрированных организаций (рис.1).

Предпринимательская деятельность аграрных товаропроизводителей по своей юридической природе представляет достаточно специфическое явление, так как использует различного рода и вида публично-правовые и частноправовые интересы для решения задач, направленных как на непосредственное извлечение прибыли самими аграрными товаропроизводителями, так и на решение стратегических публичных целей самого государства. При этом, обращает на себя внимание тот факт, что отсутствие четкой и единой концепции взаимодействия органов государственной власти Российской Федерации и аграрных товаропроизводителей является одной из серьезнейших проблем в аграрном секторе экономики.

Правовой режим предпринимательской деятельности аграрных товаропроизводителей имеет комплексный характер, который состоит из экономических, политических, экологических, социальных и юридических мероприятий, которые регулируются правовыми нормами гражданского, предпринимательского, финансового, трудового, экологического, земельного, административного, уголовного, аграрного права и другими отраслями законодательства Российской Федерации. Вместе с тем предпринимательская деятельность аграрных товаропроизводителей может

²⁰ Федеральная служба государственной статистики // www.gks.ru

быть выделена в качестве отдельной правовой категории, которая требует серьезного научного правового анализа.

К числу основных аграрных товаропроизводителей, главная цель которых направлена на извлечение прибыли, следует отнести: сельскохозяйственные коммерческие организации, крестьянские (фермерские) хозяйства, индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица, сельскохозяйственные предпринимательские объединения (агрохолдинги, аграрные финансово-промышленные группы и т.д.). Здесь немалое значение имеет вопрос об организационно-правовой форме аграрных товаропроизводителей. Так, к числу базовых признаков, в частности, сельскохозяйственных коммерческих организаций, можно отнести следующие: 1) особая аграрная цель их создания и деятельности: производство, переработка, хранение, транспортировка и реализация сельскохозяйственной продукции и т.д.; 2) особый состав участников (учредителей): для каждой организационно-правовой формы сельскохозяйственных коммерческих организаций он существенно различается; 3) особая форма первоначального капитала: уставный капитал, уставный фонд, складочный капитал, паевой фонд; 4) особенности учредительных документов: устав, учредительный договор; 5) особый порядок распределения прибыли и убытков у различных сельскохозяйственных коммерческих организаций; 6) особенности реорганизации и ликвидации (в т.ч. особенности банкротства) у различных сельскохозяйственных коммерческих организаций.²¹ Любое юридическое лицо должно образовываться только в тех организационно-правовых формах, которые прямо закреплены в части первой ГК РФ.

За годы сельскохозяйственных преобразований крестьянские (фермерские) хозяйства (К(Ф)Х) и личные подсобные хозяйства граждан (ЛПХ), индивидуальные предприниматели, их союзы и ассоциации, кооперативы стали неотъемлемой частью сельской экономики и народного хозяйства в целом. Несмотря на недостаточную государственную поддержку, слабую социальную защищенность фермеров, фермерство нашло свою социально-экономическую нишу в многоукладном аграрном производстве. Особое место в системе правового регулирования К(Ф)Х занимает Федеральный закон от 11 июня 2003 г. «О крестьянском (фермерском) хозяйстве». Названный Закон определяет правовые, экономические и социальные основы создания и деятельности крестьянских (фермерских) хозяйств и их самостоятельную деятельность.

В настоящее время производственный и социальный потенциал К(Ф)Х, других малых форм хозяйствования используется недостаточно эффективно. Владельцы хозяйств, сельские предприниматели испытывают ряд существенных экономических, социальных и правовых проблем:

²¹ Власов В.А. Актуальные правовые вопросы предпринимательской деятельности аграрных товаропроизводителей в контексте обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации // Внешнеторговое право, 2011, № 1.

- не сформирована достаточная правовая основа для развития индивидуально-семейного сельскохозяйственного производства и сельскохозяйственной потребительской кооперации, должным образом не прописаны правовые условия государственной поддержки малого аграрного предпринимательства; отсутствует эффективная защита земельных прав граждан;

- фермеры, сельские предприниматели испытывают острый дефицит финансово-кредитных ресурсов в силу недостаточной государственной поддержки этого сектора экономики, слабой доступности для малого бизнеса рынка коммерческого кредита, недостаточного развития сельской кредитной кооперации;

- не налажена эффективная система сбыта продукции, материально-технического и производственного обслуживания, в большинстве хозяйств используются низкомеханизированные технологии, велики затраты ручного труда;

- сельское население испытывает существенные трудности в получении рыночной информации, консультационных услуг правового, экономического и технологического характера, в повышении квалификации;

- отсутствует механизм регулярного взаимодействия между органами государственной и муниципальной власти, с одной стороны, и союзами, ассоциациями К(Ф)Х, сельских предпринимателей, с другой. Это приводит к недостаточно полному учету интересов предпринимателей при разработке мер аграрной политики, снижает ее эффективность.²²

Государственное регулирование сельского хозяйства – это деятельность государства по воздействию на систему аграрного предпринимательства, функционирующего преимущественно на рыночной основе с применением методов экономического регулирования (цен, налогов, кредитов, пошлин), а также государственных заказов, лицензий, квот, иных административных методов воздействия.²³

Государственное регулирование предпринимательской деятельности в сельском хозяйстве осуществляется в установленных Конституцией РФ целях. При этом государство выступает как субъект политической власти и носитель публичных интересов, для защиты и реализации которых оно вправе вмешиваться в частную хозяйственную деятельность в случаях, пределах и формах, которые предусмотрены Конституцией РФ, Федеральным законом «О развитии сельского хозяйства» и иными федеральными законами.

Можно выделить пять основных функций государственного регулирования сельского хозяйства:

²² «Концепция развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов» (утв. Минсельхозом РФ 29.03.2006).

²³ Быстров Г.Е. Государственное регулирование сельского хозяйства в России (понятия, функции, формы, методы): теория, практика, проблемы // МСХА, 2009.

1) создание устойчивой системы продовольственного обеспечения страны на основе формирования федеральных и региональных продовольственных фондов, их достаточных резервов,

2) создание рыночной производственной инфраструктуры на селе, то есть формирование федеральных и региональных продовольственных рынков,

3) проведение государством закупочных интервенций в форме закупок и залоговых операций с сельскохозяйственной продукцией, а также торговых интервенций в форме их распродажи из федерального и региональных продовольственных фондов, закрепление комплекса мер, направленных на повышение доходности сельскохозяйственных товаропроизводителей,

4) ориентация законодательства на повышение качества жизни сельского населения, повышение роста доходов лиц, занятых в сельском хозяйстве, создание материальной базы устойчивого развития сельских территорий и достойных условий жизни сельского населения,

5) решение конкретных задач в области охраны окружающей среды и природопользования.

К основным принципам политики государства относятся такие, как равная доступность господдержки для всех сельскохозяйственных товаропроизводителей, равная доступность информации о рынках и о государственной аграрной политике, единство рынка ресурсов и обеспечение равных условий конкуренции на этом рынке; последовательность осуществления мер государственной аграрной политики и ее устойчивое развитие.

Традиционными правовыми формами государственного регулирования сельского хозяйства являются федеральные законы, указы Президента РФ, постановления Правительства РФ, нормативные правовые акты федеральных органов исполнительной власти, органов государственной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления, содержащие нормы аграрного права.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 22.10.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 02.03.2015).

2. «Концепция развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов» (утв. Минсельхозом РФ 29.03.2006).

3. Быстров Г.Е. Государственное регулирование сельского хозяйства в России (понятия, функции, формы, методы): теория, практика, проблемы // МСХА, 2009.

4. Власов В.А. Актуальные правовые вопросы предпринимательской деятельности аграрных товаропроизводителей в контексте обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации // Внешнеторговое право, 2011, № 1.

Быкова Н.Н.
старший преподаватель
Тольяттинский государственный университет
Россия, г. Тольятти

ПРЕМИАЛЬНАЯ СИСТЕМА ОПЛАТЫ ТРУДА КАК ФАКТОР ТРУДОВОЙ МОТИВАЦИИ В ПОВЫШЕНИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА И ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: Тщательно взвешенная и рационально выстроенная система оплаты труда способна повысить эффективность деятельности всего предприятия на достаточно длительный период времени. Система премирования способствует выработке у работника убеждений в том, что на предприятии существует определенная связь между, результатами деятельности работника и суммой премии, которую он получает.

Ключевые слова: система оплаты труда, премирование, мотивация работников, материальное стимулирование

Эффективность работы компании во многом зависит от того, насколько сотрудники заинтересованы в результатах своего труда. Работодатель заинтересован в том, чтобы подобрать нужных ему работников и мотивировать их. Ни одно предприятие не может быть успешным без настроя работников на работу, без заинтересованности персонала организации в конечных результатах труда.

Высокая мотивация персонала является не только способом привлечения и удержания высококвалифицированного персонала, но и одним из важных условий успеха организации. Ни одна организация не будет преуспевать, если у работников будет отсутствовать настрой на работу с высокой отдачей, если не будет высокого уровня приверженности персонала, заинтересованности в конечных результатах, стремления внести свой вклад в достижение поставленных целей.

Мотивация представляет собой побуждение себя и других к деятельности для достижения поставленных целей. Внешние факторы влияют на формирование мотивации, одним из проявлений которых, является материальное стимулирование труда. Система материального стимулирования включает заработную плату, денежные премии.

Дополнительную прибыль предприятию приносит рост производительности труда. Рост качества продукции повышает престиж организации и также может являться условием получения дополнительной прибыли. А для того, чтобы заинтересовать работников в эффективной работе, необходимо материально поощрять их.

По мнению многих экономистов, например Сазонова С.Д., рост производительности должен стать приоритетной целью внутрифирменного управления, т.к. рост эффективности производства - основа повышения

прибыльности и выживания предприятия в конкурентной борьбе, особенно в современных условиях [1].

Из вышесказанного можно сделать вывод о том, что для того, чтобы заинтересовать персонал, необходимо правильно выстроить систему оплаты труда.

С одной стороны недостаточно эффективная система оплаты труда вызывает у работников неудовлетворенность, а это в свою очередь влечет за собой снижение производительности труда и качества работы, нарушение трудовой дисциплины. Недовольные работники могут остановить работу, организовать забастовку или покинуть предприятие. С другой стороны, правильно подобранная система оплаты труда стимулирует производительность работников и направляет их деятельность в необходимое для предприятия русло.

Система оплаты труда и организация заработной платы на предприятии определяют мотивационный стимул, который может выражаться как в размере заработной платы, так и в непосредственной оценке работника. Именно поэтому организация заработной платы с оценкой заслуг играет значительную мотивационную роль, в отличие от оплаты без оценок.

Неприемлем подход к разработке системы оплаты труда для предприятия по принципу «один раз и навсегда». Рынок не стоит на месте, меняется стратегия предприятия, изменяются возможности, появляются новые задачи, и организация оплаты труда всегда будет требовать внесения соответствующих корректировок.

Важным составляющим элементом в системе материального стимулирования являются премии. Премия представляет собой денежную сумму, которую платят работнику в качестве поощрения достигнутых успехов по работе и стимулирования дальнейшего их роста.

Руководители предприятий все больше усиливают роль именно премирования для повышения трудовой мотивации персонала. Поэтому показатели, условия, размеры, периодичность, порядок начисления и распределения между коллективами и работниками должны быть взаимоувязаны, тщательно подобраны для каждого подразделения и категории работников. Премияльные системы оплаты труда должны быть направлены на создание у работников материальной заинтересованности в индивидуальных и коллективных результатах труда. Применение систем премирования позволяет повысить и дифференцировать уровень оплаты труда персонала за счет роста производительности труда, прибыльности и соблюдения принципа справедливости. Премии являются составной частью большинства систем заработной платы, к которым относятся сдельно-премиальная, повременно-премиальная, сдельно-прогрессивная, косвенная сдельная, аккордная и другие. Премии, являясь одной из составных частей заработной платы, способствуют улучшению результатов труда и, следовательно, повышению эффективности производства.

Работодатель может устанавливать различные системы премирования, стимулирующих доплат и надбавок. При этом он должен учитывать мнение представительного органа работников. Также премиальные системы могут устанавливаться коллективным договором. Работодатель и работник должны четко и ясно представлять себе требования, которые необходимы для того, чтобы система премирования устанавливала обоснованную связь между результатами труда и размерами вознаграждения. Премиальные выплаты не должны стать механической прибавкой к заработной плате, а сама система премирования должна отвечать критерию гибкости.

Премирование является также средством выражения признания и одобрения заслуг премируемого лица со стороны общества, трудового коллектива, стимулом для улучшения работы других членов коллектива.

На практике встречается различное множество систем премирования, которые стремятся наиболее справедливо оценить труд персонала, учесть специфику работы, цели и принципы организации и стимулировать повышение эффективности, качества или производительности труда. Однако не все решения бывают удачны. Система премирования эффективна, только если она поддерживает конкурентоспособность, стабильность, прибыльность, а также обеспечивает решение стратегических задач организации. Без четко определенной стратегии и тактики, целей и задач предприятия, структурного подразделения и отдельных работников, а также установления соответствующих им оценочных показателей нельзя создать эффективную систему премирования персонала. Необходимо сделать систему премирования понятной и простой, причем не только для руководства, но и для персонала предприятия. Каждый работник должен точно знать, за что он получает деньги и каким образом он может изменить свой уровень дохода. В результате у работников должен появиться стимул к еще более продуктивной и качественной работе. А это означает более высокую производительность труда и улучшение качества выпускаемой продукции.

По мнению автора Мазина А.Л.: «Существует немало аспектов, решения проблемы материального стимулирования эффективного труда работников. Степень мотивации труда определяется не только и даже не столько размерами окладов, доплат, надбавок и премий, сколько взаимосвязью оплаты с фактическими результатами работы человека, его квалификацией, ответственностью за выполнение функциональных обязанностей. Многое здесь зависит от организации оплаты труда» [2, С. 430].

В зависимости от целей с учетом интересов, как работодателя, так и работников премирование предназначено для повышения трудовой мотивации. Несмотря на высокую эффективность премирования, для достижения результатов деятельности предприятия премии используются недостаточно активно.

Большое внимание со стороны руководителей уделяется конкретным показателям премирования соответствующим задачам производства, выполнение которых зависит от результатов работы как отдельного работника, так и группы работников. Однако не всегда показатели премирования взаимоувязаны друг с другом, иногда установлены либо так, что легко достигаются, либо завышены и практически не достижимы, достаточно часто показатели установлены общие для всего персонала предприятия и не зависят от результатов труда конкретного подразделения и отдельного работника. Поэтому для организации действительно эффективной поощрительной системы оплаты труда необходимо устанавливать такие показатели, которые соответствуют поставленным задачам предприятия, при этом, должны быть реально достижимыми и зависеть от результатов конкретного подразделения или отдельного работника.

Важно, чтобы показатели премирования соответствовали целям и задачам, стоящим перед предприятием, а также стимулировали персонал к достижению максимальных результатов.

Особого внимания требует разработка системы поощрений для такой категории персонала как руководители, специалисты и служащие. Руководители и специалисты оказывают непосредственное влияние на результаты работы, прежде всего, своего структурного подразделения. Поэтому показатели для установления премии и надбавок этой категории должны быть тесно увязаны с выполнением, решением задач, стоящих перед конкретными подразделениями.

При организации премирования руководителей и специалистов структурных подразделений необходимо создать их заинтересованность в достижении тех показателей, которые характеризуют целевые функции цехов, отделов и служб. При этом, по мнению автора Костеньковой Т.А.: «Размер премии будет определяться как показателями, отражающими результаты деятельности структурного подразделения, так и показателями, установленными для определения индивидуальных результатов труда» [3, с. 20].

Особую роль для определения размера премии приобретает оценка результативности труда работников предприятия. Важно разработать объективную и прозрачную систему оценки труда для каждой категории работников, которая позволяла бы использовать результаты оценки не только для текущего и единовременного поощрения, но и служила бы стимулом к дальнейшему карьерному росту работника, улучшению работы своего подразделения, эффективному использованию ресурсов и так далее.

Премиальные системы оплаты труда должны быть направлены на создание у работников материальной заинтересованности в индивидуальных и коллективных результатах труда. Использование систем премирования позволяет повысить и дифференцировать уровень оплаты труда работников

за счет роста производительности труда и соблюдения принципа справедливости.

Работник и работодатель хорошо должны усвоить требования, необходимые для того, чтобы система премирования устанавливала более четкую связь между результатами труда и размерами премии. Премияльные выплаты не должны превращаться лишь только в механическую прибавку к заработной плате, а сама система премирования должна отвечать критерию гибкости и заводить, прежде всего, от результатов труда.

На отечественных предприятиях встречается различное множество систем премирования, стремящихся справедливо оценить труд работников, учесть специфику работы и стимулировать повышение качества и производительности труда. Система премирования эффективна, если она поддерживает конкурентоспособность, стабильность, прибыльность, обеспечивает решение стратегических задач предприятия. Без четко определенных целей и задач предприятия, структурного подразделения или отдельных работников и установления им оценочных показателей нельзя создать эффективную систему премирования персонала. Необходимо сделать систему премирования понятной и простой, и для руководства и для персонала предприятия. Каждый работник должен знать, за что он получает денежное вознаграждение и как он может повлиять на свой уровень дохода. В результате у работников должен появиться стимул к еще более качественной и эффективной работе, что в свою очередь может повысить производительность труда и улучшить качество выпускаемой продукции.

Следует отметить, что применяемые в настоящее время работодателями системы оплаты труда не всегда эффективны и нуждаются в совершенствовании. Реформированию системы материального поощрения должен предшествовать тщательный анализ системы оплаты труда. Анализ состояния системы оплаты труда включает в себя совокупность мероприятий, направленных на выявление положительных сторон и недостатков организации оплаты труда и точных направлений ее совершенствования.

Также анализ должен охватить те стороны, которые непосредственно характеризуют эффективность их применения. Получить информацию для анализа системы оплаты труда, можно на основании изучения положений, стандартов, инструкций по оплате труда и других организующих документов. Правильность выбранной системы премирования целесообразнее подкрепить данными социологического исследования: анкетирования и интервьюирования среди работников предприятия. Это даст дополнительную информацию об удовлетворенности работников, действующей системой поощрения, а также будет способствовать быстрому внедрению изменений.

Разработав объективную систему премирования, тесно увязанную с количественными и качественными показателями коллективного и

индивидуального труда, руководитель оснащается инструментом, с помощью которого можно заинтересовать работников и добиться повышения эффективности, как отдельного подразделения, так и целом всего предприятия.

Использование систем премирования позволяет значительно повысить справедливость дифференциации уровня оплаты труда работников, при одновременном росте производительности труда и прибыльности.

Тщательно взвешенная и рационально выстроенная система премирования поддерживает конкурентоспособность, стабильность, прибыльность, обеспечивает решение стратегических задач предприятия.

Использованные источники:

1. Сазонов С.Д. Производительность и конкурентоспособность на микро и макро уровнях. Экономика региона (электронный журнал). № 16 2009. [Электронный ресурс]. – Электрон. дан.– [М.,2010.]. – Режим доступа: <http://www.journal.vlsu.ru/>
2. Мазин А.Л. Экономика труда: учеб. пособие для студентов вузов.- М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2008.
3. Костенькова Т.А. Совершенствование организации оплаты и стимулирования труда работников промышленного предприятия // Человек и труд. 2010. № 1.

Быкова Н.Н.

старший преподаватель

Тольяттинский государственный университет

Россия, г. Тольятти

СИСТЕМА ПРЕМИРОВАНИЯ КАК ФАКТОР, ВЛИЯЮЩИЙ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: Решающее условие нацеленности работника на выполнение поставленных задач увеличения прибыли, повышения производительности труда, снижения затрат, повышения качества и других является эффективная система материальной мотивации персонала. Особенно это относится к таким категориям как руководители и специалисты.

Ключевые слова: заработная плата, материальное поощрение, премия, система премирования, показатели премирования, заинтересованность работников.

Получить максимальную отдачу даже от самого квалифицированного сотрудника невозможно без учета его заинтересованности. Для создания заинтересованности у работников в эффективной работе, нужно материально поощрять их. Одним из инструментов такой заинтересованности является премиальная система.

Система премирования позволяет создать у работника убеждения в том, что в организации имеется определенная связь между результатами деятельности работника и суммой премии, которую он получает.

Для того чтобы повысить материальную заинтересованность работника в выполнении планов, повышении эффективности производства и качества работы, работодатель может устанавливать различные системы премирования.

По словам автора Бяковой Е.О.: «Премия — это денежная сумма, которая выплачивается работнику в качестве поощрения достигнутых успехов по работе и стимулирования дальнейшего их возрастания» [1, С. 99].

Наиболее распространенными направлениями стимулирования работников с помощью премий являются:

- достижение высоких количественных результатов работы;
- эффективное использование оборудования;
- достижение высокого качества продукции и работы;
- экономное расходование ресурсов.

Также премирование представляет собой средство выражения признания и одобрения заслуг премируемого лица со стороны трудового коллектива, стимул для совершенствования работы других членов коллектива.

Различают премии за текущие результаты работы и единовременные премии и вознаграждения.

Премии за текущие результаты работы координируют основную оплату труда со степенью выполнения и перевыполнения показателей, которые находятся за пределами основной нормы труда рабочего. Текущие премии представляют собой самый распространенный вид премий не только по охвату работников, но и по доле в заработной плате. Такие премии являются составным элементом систем оплаты труда (сдельно-премиальной, повременно-премиальной), где размер заработка зависит от выполнения установленных показателей и определённых условий. Размер текущей премии устанавливают в процентном соотношении к заработной плате. Также текущие премии имеют четко обозначенные количественные показатели, которые позволяют проверять уровень начисляемой заработной платы работнику и его прямому руководителю.

Единовременные премии и вознаграждения являются дополнением системы оценки и оплаты трудового вклада рабочих и дают возможность существенно повысить их гибкость и эффективность. Такие премии, как правило, не становятся механической прибавкой к заработной плате, при этом работодатель не несёт никаких обязательств перед работником.

На рисунке 1 показана классификация премий, которая используется при построении премиальной системы.

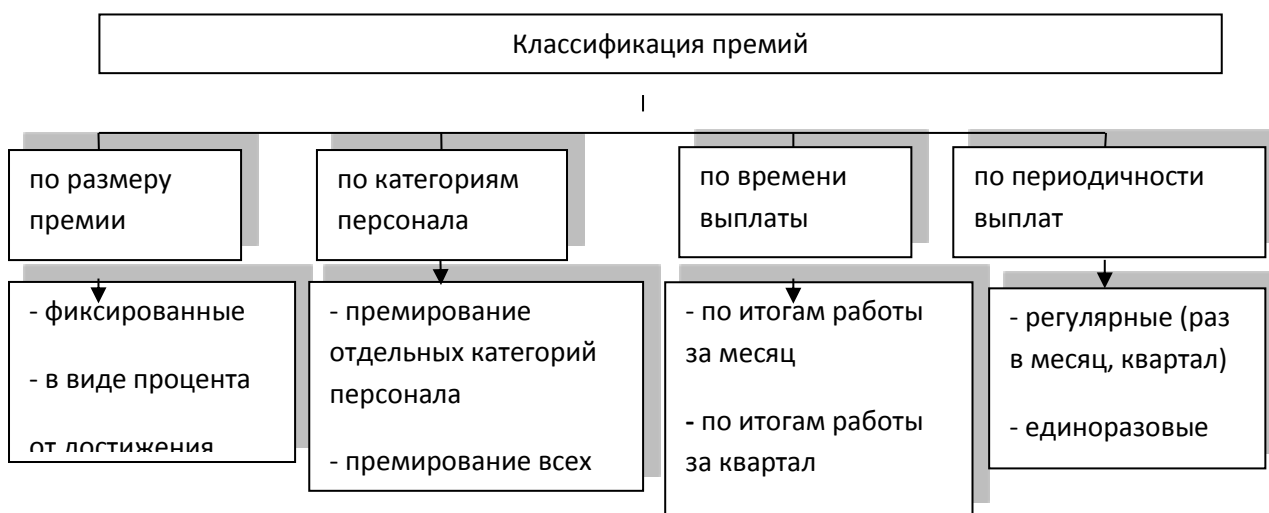


Рисунок 1- Классификация премий

В Трудовом кодексе Российской Федерации (далее по тексту – ТК РФ) системы премирования определены следующим образом: «... устанавливаются коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами в соответствии с трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права» [2, Ст. 135]. Ведение систем премирования производится на основе положений о премировании работников. Положения могут разрабатываться в целом для предприятия, и также на его основе для отдельных структурных подразделений. Положения о премировании разрабатываются отделами организации труда и заработной платы, утверждаются директором предприятия с учетом мнения представительного органа работников. В развитии типового положения о премировании в структурных подразделениях могут разрабатываться свои положения.

По мнению экономиста Пашуто В.П.: «Премияльная система состоит из следующих элементов: показатели и условия премирования; размеры премий; круг премируемых работников; периодичность премирования; порядок начисления премий и их распределение между коллективами и отдельными работниками» [3, С. 307].

Показатели премирования представляют собой конкретные показатели, выполнение которых зависит от результатов работы, как отдельного работника, так и группы работников. По словам авторов Пошерстника Н.В. и Мейксина М.С.: «Прежде всего, они должны соответствовать задачам производства на конкретном предприятии, в данном подразделении» [4, С. 223].

При выборе показателей премирования для конкретного подразделения или работника следует исходить из роли выполняемых ими функций и возложенных обязанностей, возможности улучшения установленных показателей и их влияния на повышение эффективности производственной деятельности и качество выпускаемой продукции. Показатели должны быть такими, чтобы работники могли влиять на них и соответственно формировать свой заработок.

В комментариях к ТК РФ под редакцией профессора Орловской Ю.П. выделено четыре основные группы показателей премирования, стимулирующих рабочих за индивидуальные результаты труда, к которым относят следующие: [5, С. 215]

1) количественные показатели: выполнение и перевыполнение производственных заданий по выпуску продукции в номенклатуре, процент выполнения норм выработки, обеспечение бесперебойной и ритмичной работы оборудования, соблюдение или сокращение плановых сроков проведения ремонтных работ, выполнение работ меньшей численностью рабочих по сравнению с нормативной, снижение трудоемкости продукции, рост производительности труда, освоение прогрессивных норм выработки и нормативов численности на основе внедрения организационно-технических мероприятий и др.;

2) качественные показатели: повышение качества выпускаемой продукции, процент сдачи продукции с первого предъявления, снижение процента брака, повышение коэффициента сортности продукции, выполнение и перевыполнение плана выхода годной продукции, сокращение случаев возврата продукции, не соответствующей стандартам качества, отсутствие претензий к продукции со стороны служб технического контроля и потребителей и др.;

3) экономия используемых ресурсов: экономное расходование сырья и материалов, экономия топлива и электроэнергии, рациональное использование оборудования и инструмента, сокращение затрат на обслуживание и ремонт оборудования, снижение нормируемых потерь на единицу продукции по сравнению с базисным периодом и др.;

4) рациональное использование техники: выполнение сроков освоения новой техники и прогрессивной технологии, соблюдение технологической дисциплины производства, повышение коэффициента загрузки оборудования, повышение коэффициента сменности работы оборудования, увеличение межремонтного периода эксплуатации оборудования и др.

Система премирования руководителей, специалистов и служащих предприятия должна быть направлена на достижение стоящих перед коллективом цели. Поэтому показатели этой категории работников должны быть тесно увязаны с задачами, стоящими перед теми подразделениями, которыми они руководят или в которых выполняют работу. При этом одно из главных звеньев - это создание системы контроля и оценки работы каждого работника, которые позволяют преодолевать формальный подход к оценке работы персонала. Причем контроль, должен осуществляться на уровне объективных данных, а не субъективных решений вышестоящего руководителя. Иначе показатели могут превратиться в инструмент поощрения или наказания в руках руководителя. Для оценки каждого руководителя необходимо определить уровень его личной эффективности и соответствия занимаемой должности, возможность дальнейшего карьерного роста. Для руководителя это соответствие проявляется в первую очередь в

его способности влиять на производственный процесс, деятельность специалистов, которые являются его подчиненными. За последнее время все больше внимание приковывает к себе тематика оценки профессиональной результативности линейных руководителей среднего звена. Создание системы оценки для руководителей придает дальнейший импульс к развитию трудовой мотивации этой категории.

Для обеспечения заинтересованности работников в достижении результатов труда нормативные значения показателей премирования должны устанавливаться по уже фактическому достигнутому уровню выполнения на данном предприятии или выше достигнутого. Но при этом показатели должны быть реально достижимыми. В тоже время, показатели должны быть достаточно высокими, чтобы действительно стимулировать работников достигать необходимых предприятию результатов.

Премирование рабочих должно производиться и за достижения коллектива бригады и за индивидуальные результаты труда. На практике зачастую встречается премирование работников в прямой зависимости от конечных результатов деятельности предприятия в одинаковом размере и это в свою очередь существенно снижает индивидуальную заинтересованность в достижении высоких результатов собственного труда и порождает уравниловку. Поэтому наилучшим является такой подход к построению системы премирования, при котором размер премии тесно связан и с индивидуальными показателями, и с результатами работы подразделения. Важно, чтобы показатели премирования и выбор среди них приоритетных соответствовали целям и задачам, стоящим перед подразделением, и стимулировали персонал к достижению максимальных результатов.

Показатели премирования должны подстраиваться к тем проблемам на предприятии, которые стоят перед ним на данный момент, решать вопросы, возникающие на узких местах и в тоже время, показатели должны действовать продолжительный срок. В частности показатели для руководителей должны оценивать результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия или его подразделений, для рабочих - увеличение производительности труда или качества работ.

По мнению экономиста Пашуто В.П.: «Условия премирования представляют собой требования к премируемым, при невыполнении которых премия не выплачивается или ее размер уменьшается» [3, С. 308]. К условиям премирования относят соблюдение трудовой и производственной дисциплины, соблюдение техники безопасности, промышленной санитарии, противопожарных инструкций, соблюдение культуры производства и т.п.

Одним из важных факторов, влияющих на эффективность системы стимулирования, является размер вознаграждения за результаты труда. В соответствии с комментариями к ТК РФ под редакцией Орловского Ю.П.: «Размер премии определяется, как правило, в процентах от тарифной ставки (оклада)» [2, Ст. 135].

Размер премии устанавливается за каждый процент (пункт) улучшения показателей по сравнению с нормативными уровнем или уровнем, достигнутым в предыдущем периоде. По мнению автора Генкина Б.М.: «Размер премии зависит от величины средств, направляемых на премирование, и от степени выполнения установленного показателя тем или иным работником в зависимости от значимости и сложности выполняемых им работ. На многих российских предприятиях осуществивших в последние годы мероприятия по совершенствованию организации оплаты труда, доля премиальных выплат в среднем составляет 35-40% по отношению к базовой заработной плате» [5, С. 257].

По словам экономиста Пашуто В.П.: «Периодичность начисления премий определяется как периодичностью выплаты основной заработной платы, так и плановым периодом времени, по истечении которого устанавливаются результаты работы исполнителя и структурного подразделения. При этом следует иметь в виду, что оценку выполнения показателей премирования руководителей, специалистов и служащих целесообразно осуществлять нарастающим итогом с начала года. Для рабочих применяется помесечная оценка результатов. Основанием для начисления премий являются данные статистической и бухгалтерской отчетности, а также данные оперативного учета. Премирование работников осуществляется в пределах фонда заработной платы, включаемого в себестоимость продукции (услуг), а также за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Дополнительным источником является сумма экономии материальных и топливно-энергетических ресурсов» [3, С. 310].

Таким образом, можно сделать следующие выводы. Решающим условием нацеленности работника на выполнение поставленных задач является эффективная система материальной мотивации персонала.

Сделать систему оплаты труда оптимальной - одна из важнейших задач управления.

Основным направлением совершенствования системы организации заработной платы является обеспечение зависимости оплаты труда каждого работника от результативности его труда.

Использованные источники:

1. Бякова Е.О. Организация, нормирование и оплата труда на предприятии. - М.: Издательство «Экзамен», 2008.
2. Официальный интернет-портал правовой информации. Трудовой Кодекс РФ ст. 135 [Электронный ресурс]. – Электрон. дан.– [М.,2012.]. – Режим доступа: www.pravo.gov.ru
3. Пашуто В.П. Организация, нормирование и оплата труда на предприятии: учебно-практическое пособие –М.: КНОРУС, 2008.
4. Пошерстник Н.В., Мейксин М.С Заработная плата в современных условиях. СПб.: «Издательский дом Герда», 2008.
5. Генкин Б.М. Экономика и социология труда: Учебник для вузов./ Б. М. Генкин -8-е изд., изм. и доп. — М.: Норма, 2009.

Бюллер А.К.
студент группы ЗНМ41
Абабий Н.С.

научный руководитель, ассистент
кафедра инженерного предпринимательства
Национальный исследовательский
томский политехнический университет
Россия, г. Томск

ЭТАПЫ ВЫВЕДЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОДУКТА НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК

В статье ставится задача рассмотреть этапы выведение инновационного продукта на международный рынок. Выделяются 5 основных этапов, дается краткая характеристика каждому из них.

Ключевые слова: инновационный продукт, рынок, целевая аудитория, спрос, анализ рынка, инновация, новация, международный рынок.

Как вывести продукт на международный рынок и не промахнуться с выбором целевой аудитории и установкой оптимальной цены? Как правильно рассчитать ресурсы компании, необходимые для выведения продукта и проанализировать конкурентное преимущество? Как выбрать эффективные каналы коммуникаций и результативные каналы сбыта? Ответы на эти актуальные вопросы являются главной задачей поэтапной разработки выхода компании на международный рынок.

Рассмотрим этапы выведения инновационного продукта на международный рынок:

6. Детальный анализ международного рынка товара.

После того как принято решение о выводе продукта на международный рынок необходимо знать следующие показатели:

- Объем рынка;
- Динамика рынка;
- Прогноз развития рынка, тренды и факты;
- Целевая аудитория товара;
- Конкуренты;
- Анализ ресурсов компании.

При выведении продукта на рынок нужно иметь понимание, что будет с рынком через год, три, пять. Возможно, на текущий период продукт и пользуется спросом, а через пол года ситуация повернется так, что этот же продукт будет уже не актуален для рынка и его потребителей и ресурсы компании будут потрачены напрасно.

Продукт выводить слишком рано, когда рынок еще не готов, или поздно, когда рынок уже не нуждается в данном продукте. Так было с общенациональной американской газетой USA Today. При выводе на рынок компания потеряла около 800 миллионов долларов, только потому, что в эпоху телевидения идея общенациональной газеты была уже не актуальна. Анализ объема рынка и его динамика, а также анализ трендов и фактов

рынка дают понимание о существующем рынке и позволяют сделать прогнозы. Компании нужно быть готовой к тому, что при выводе инновационного продукта на международный рынок у потенциальных потребителей могут формироваться новые потребности, которые не сразу осознаются и принимаются ими. Также инновационный продукт может способствовать появлению новых рынков.

Для компании важно знать, какова потенциальная емкость рынка инновационного продукта. В 90% случаев изобретатель видит у своей идеи только положительные стороны и не замечает недостатки. В этот момент важно прислушиваться к критике и ориентироваться на запросы целевой аудитории. Анализ ресурсов компании и анализ конкурентов позволяет выявить отличия вашего продукта от продукта конкурентов.

Существенное внимание следует уделять первому этапу, так как только достоверная и адекватная информация способствует правильному решению. Благодаря первому этапу в компании появляется понимание, стоит ли инвестировать время и ресурсы на выведение продукта на международный рынок.

На первом этапе детальное исследование рынка проводится для оценки рыночного потенциала при выведении нового продукта и расчета прогноза продаж.

7. Определение концепции продукта.

Второй этап служит для определения конкурентоспособности нового продукта. Для этого реализуются следующие задачи:

- Определение физических и функциональных особенностей продукта;
- Определение целевой группы потребителей;
- Описание требований потребителей к продукту;
- Определение позиций конкурентов на данном рынке;
- Разработка конкурентного преимущества.

На первом этапе определяем типы целевой аудитории, на втором этапе выявляем причины покупки инновационного товара на рынке, мотивы и механизм принятия решения потенциальных потребителей на различных этапах продаж, а также составляем полноценный портрет потребителя (делаем персонификацию целевой аудитории).

Зная из первого этапа своих конкурентов, на втором этапе осуществляем их анализ: занимаемого сегмента, имеющихся ресурсов, их сильных и слабых сторон, а также того, что говорят клиентам.

Второй этап позволяет разработать концепцию товара и возможные конкурентные преимущества на международном рынке на каждом целевом сегменте.

Когда решение о мерах по созданию и выводу нового продукта принимается коллегиально, то это часто приводит к появлению компромиссного продукта, устраивающего всех. «Компромиссный» продукт предназначен не для четко определенного сегмента рынка, а является

продуктом «для всех». В этом случае новый продукт часто проигрывает продуктам конкурентов, которые имеют четкое позиционирование и удовлетворяют конкретные, специфические нужды потребителей. Поэтому, определяя физические и функциональные особенности продукта, не стоит угождать всем.

По данным американских исследований 32% неудач при выведении инновационного продукта происходит из-за неверного анализа рынка.

8. Определение позиционирования продукта.

Как уже было сказано выше, любой продукт создается не «для всех», а для строго определенного целевого сегмента. Поэтому на данном этапе для каждой группы целевой аудитории подбираем выгодное именно для нее отличие продукта от конкурентов. Позиционирование продукта необходимо для долгосрочной стратегии компании и строиться оно должно на существующих уникальных ресурсах компании. Грамотное позиционирование – кратчайшая дорога к целевой аудитории вашего продукта.

4. Брендирование торговой марки.

Для международного рынка очень важен визуальный образ и слоган продукта. Ответственный подход к разработке рекламных и POS-материалов зачастую служит решающим шагом при выборе продукта покупателем. Брендированию стоит уделить отдельное внимание.

5. Разработка стратегии продвижения инновационного продукта.

На выходе данного этапа должен получиться маркетинговый план с перечнем мероприятий и необходимым бюджетом на продвижение, каналами коммуникаций и планируемым результатом.

Задачи, которые ставятся на данном этапе:

- Утверждение каналов сбыта;
- Разработка ценовой политики;
- Выбор целевых сегментов для продвижения;
- Разработка мероприятий по рекламной поддержке;
- Продвижение товара в каналах сбыта и местах продаж (трейд-маркетинг).
- Разработка медиа-плана: мероприятия, сроки, периодичность, ответственные.

Для выведения продукта на рынок рассматривается алгоритм разработки, структура, основные разделы плана продвижения нового продукта на рынок, методы продвижения в зависимости от типа рынка и специфики продукта. Проводится анализ нескольких вариантов формирования бюджета продвижения нового товара в зависимости от обозначенных целей. Предлагается алгоритм расчета бюджета на продвижение и порядок его утверждения.

Прежде чем потребитель получит возможность приобрести инновационный продукт, он должен узнать о его существовании. Признание

или отторжение нового продукта – процесс, во многом схожий с процессом принятия решения.

При выходе инновационного продукта на международный рынок существует два барьера: барьер входа на международный рынок и барьер восприятия инновационного продукта целевой аудиторией.

Для устранения второго барьера необходимо следовать следующим этапам:

1. Первичная осведомленность. На этом этапе потенциальный потребитель узнает о продукте, но не имеет достаточной информации.

2. Узнавание продукта. Потенциальный потребитель проявляет интерес к инновационному продукту.

3. Идентификация инновационного продукта. Происходит сопоставление инновационного продукта и потребностей у потребителя.

4. Оценка возможностей использования инновационного продукта. На этом этапе возникает доверие к продукту, потребитель думает об апробации.

5. Использование продукта потребителем с целью получения информации об инновации и возможностях приобретенного продукта.

6. Принятие решение о покупке.

Для вывода товара на новый рынок необходимо выполнять следующие задачи:

- Развивать дистрибуцию,
- Повышать известность продукта,
- Достигать определенную долю рынка.

Для развития дистрибуции обязательным является проведение комплекса мероприятий, нацеленных на торгово-сбытовое звено.

Выведение инновационного продукта на рынок осуществляется за счет реализации всех вышеперечисленных этапов. Различия в программе вывода определяются типом продукта и спецификой рынка. При выведении продукта на международный рынок неотъемлемой задачей на всех этапах является контроль выполнения плана продвижения.

Не стоит ожидать немедленного результата (большой прибыли) от выведения инновационного продукта на международный рынок, необходимо определенное время для того, чтобы новый продукт «прижился на рынке».

*Вайцеховская С. С., к.э.н.
доцент
Якимец В. И.
студент 4 курса
Малочкин В. Ю.
студент 4 курса
Ставропольский ГАУ
Россия, г. Ставрополь*

АКТУАЛИЗАЦИЯ СВЕДЕНИЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ КАДАСТРОВОЙ ОЦЕНКИ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ

Аннотация: в данной статье приводятся сведения государственной кадастровой оценки земель сельскохозяйственного назначения, проводимой на территории Ставропольского края в 2012 году.

Ключевые слова: государственная кадастровая оценка земель, удельный показатель, показатель кадастровой стоимости.

Земля, являясь одним из объектов природы, обладает особыми свойствами, которые могут быть оценены через сравнение их по определенным оценочным показателям. Данные оценки земель необходимы для выявления резервов в использовании земель, осуществления государственного контроля за их использованием и охраной, для размещения и развития сельскохозяйственного производства по регионам и конкретным предприятиям, для установления земельного налога, арендной платы за землю, нормативной и рыночной цены земли, государственного регулирования объектами недвижимости и др.

В 2012 году на территории Ставропольского края проводились работы государственной кадастровой оценки земель. Необходимость проведения земельно-оценочных работ вызвана двумя причинами. Во-первых, в соответствии с постановлением правительства РФ № 206 от 11 апреля 2006 г. «Изменения, которые вносятся в акты правительства Российской Федерации в связи с совершенствованием государственной кадастровой оценки земель» работы проводятся не реже одного раза в 5 лет. И, во-вторых, показатели кадастровой стоимости земель за прошедший период утратили актуальность.

Работы проводятся с соблюдением следующих основных принципов: методическое единообразие, сопоставимость результатов, массовый характер работ.

Актуализация результатов государственной кадастровой оценки земель сельскохозяйственного назначения Ставропольского края, проводится с целью внедрения экономических методов управления земельными ресурсами и повышения на этой основе эффективности использования земель.

Удельный показатель кадастровой стоимости земель

сельскохозяйственного назначения рассчитывается по 26 районам Ставропольского края.

Государственная кадастровая оценка земель проводится для регулирования земельных отношений землевладельцев с государством, в частности обоснования земельного налога. Сельскохозяйственные угодья не являются, в настоящее время, предметом купли-продажи, что не позволяет определить их рыночную цену. Поэтому сельскохозяйственные угодья оцениваются нормативно по стоимости в использовании путем капитализации расчетного рентного дохода (земельной ренты).

Расчетный рентный доход с 1 га сельскохозяйственных угодий определяется сложением дифференциального и абсолютного рентных доходов. В случае, если дифференциальный рентный доход отрицателен, он принимает нулевое значение.

Величина абсолютного рентного дохода устанавливается для всех объектов оценки, включая те, на которых дифференциальный доход не образуется, в целом по Российской Федерации в расчете на 1 га сельскохозяйственных угодий в размере 1% от стоимости валовой продукции растениеводства.

Расчет удельных показателей кадастровой стоимости сельскохозяйственных угодий осуществляется методом капитализации земельной ренты по формуле:

$$\text{УПКСЗ} = \frac{\text{ЗР}}{\text{Кк}}, \text{ где}$$

УПКСЗ – удельный показатель кадастровой стоимости земель сельскохозяйственного назначения;

ЗР – показатель земельной ренты;

Кк – коэффициент капитализации земельной ренты.

В рамках проведенной государственной кадастровой оценки земель сельскохозяйственного назначения Ставропольского края по группам видов использования были получены удельные показатели кадастровой стоимости (руб./м²) по муниципальным районам/Ставропольскому краю, данные показатели представлены в таблице 1. Относительная величина удельного показателя кадастровой стоимости земель в Ставропольском крае составляет от 4,37 до 7,78 руб./м²

Таблица 1 - Удельные показатели кадастровой стоимости земель сельскохозяйственного назначения в разрезе групп и муниципальных районов, руб./м² (данные 2012 года)

Наименование муниципального района	Значение удельного показателя кадастровой стоимости земель	Номер группы					
		I	II	III	IV	V	VI
1	2	3	4	5	6	7	8
Александровский	Минимальное	5,18		6,22	8,31		2,60
	Среднее	6,26		7,26	8,31		2,60
Андроповский	Минимальное	4,67		5,25	8,31	0,59	2,60

	Среднее	5,64		7,22	8,31	0,59	2,60
Апанасенковский	Минимальное	3,89		5,25	8,31		2,60
	Среднее	4,39		5,84	8,31		2,60
Арзгирский	Минимальное	4,33		5,25	8,31		2,60
	Среднее	5,08		5,84	8,31		2,60
Благодарненский	Минимальное	5,15		5,25	8,31		2,60
	Среднее	6,31		8,63	8,31		2,60
Буденновский	Минимальное	3,91		5,25	8,31		2,60
	Среднее	6,42		8,34	8,31		2,60
Георгиевский	Минимальное	5,40		5,25	8,31	0,59	2,60
	Среднее	6,52		8,28	8,31	0,59	2,60
Грачевский	Минимальное	4,91		5,25	8,31	0,59	2,60
	Среднее	5,85		8,35	8,31	0,59	2,60
Изобильненский	Минимальное	6,09		5,25	8,31		2,60
	Среднее	7,30		9,24	8,31		2,60
Ипатовский	Минимальное	4,57		5,25	8,31		2,60
	Среднее	6,50		7,03	8,31		2,60
Кировский	Минимальное	5,64		6,25	8,31	0,59	2,60
	Среднее	6,46		8,50	8,31	0,59	2,60
Кочубеевский	Минимальное	2,60		5,25	8,31	0,59	2,60
	Среднее	5,98		9,26	8,31	0,59	2,60
Красногвардейский	Минимальное	5,69		5,25	8,31		2,60
	Среднее	6,59		7,33	8,31		2,60
Курский	Минимальное	3,01		5,25	8,31		2,60
	Среднее	5,16		5,95	8,31		2,60
Левокумский	Минимальное	2,99		5,25	8,31		2,60
	Среднее	4,54		6,45	8,31		2,60
Минераловодский	Минимальное	5,47		5,25	8,31		2,60
	Среднее	6,67		8,04	8,31		2,60
Нефтекумский	Минимальное	3,63		5,25	8,31		2,60
	Среднее	4,40		5,71	8,31		2,60
Новоалександровский	Минимальное	7,58		6,25	8,31		2,60
	Среднее	7,91		8,54	8,31		2,60
Новоселицкий	Минимальное	5,93		6,25	8,31		2,60
	Среднее	6,13		6,99	8,31		2,60
Петровский	Минимальное	4,37		5,25	8,31	0,59	2,60
	Среднее	5,77		8,13	8,31	0,59	2,60
Предгорный	Минимальное	5,41		6,25	8,31	0,59	2,60
	Среднее	6,13		8,28	8,31	0,59	2,60
Советский	Минимальное	6,43		7,11	8,31		2,60
	Среднее	6,93		8,85	8,31		2,60
Степновский	Минимальное	3,79		5,25	8,31		2,60
	Среднее	5,62		7,38	8,31		2,60
Труновский	Минимальное	5,85		5,25	8,31		2,60
	Среднее	6,59		7,42	8,31		2,60
Туркменский	Минимальное	3,78		5,25	8,31		2,60
	Среднее	5,24		6,34	8,31		2,60
Шпаковский	Минимальное	4,12		5,25	8,31		2,60
	Среднее	6,11		8,26	8,31		2,60

Наибольшую долю в кадастровой стоимости по субъекту составляет кадастровая стоимость земельных участков 1 группы (Земли сельскохозяйственного назначения, пригодные под пашни, сенокосы, пастбища, занятые залежами на дату проведения государственной кадастровой оценки земель, многолетними насаждениями, внутрихозяйственными дорогами, коммуникациями, лесными насаждениями, предназначенными для обеспечения защиты земель от воздействия негативных (вредных) природных, антропогенных и техногенных явлений, а также водными объектами, предназначенными для обеспечения внутрихозяйственной деятельности) – 504211,14 млн. руб., или 98,53 %.

Основой для расчета показателей кадастровой стоимости 1 га земель по 1, 2, 3 и 4 группам служили результаты ГКО сельскохозяйственных угодий, выполненных в 1999-2000 гг., и утвержденных постановлением Правительства Ставропольского края 05.12.2001г №284-П, по 5 группе показатели кадастровой стоимости лесных земель в пределах территорий субъектов РФ (1 этап), утвержденные приказом Росземкадастра 12 марта 2003г. № П/42.

Использованные источники:

- 1.Ермакова Н.Ю., Татаренко Т.С. Вопросы определения кадастровой стоимости земельных участков: сборник трудов научно-практической конференции "Актуальные проблемы социально-экономического развития СКФО", Ставрополь: АГРУС СтГАУ, 2014. С.29-31
- 2.Оценка стоимости: ценные бумаги, бизнес, инновации, инвестиции: учебное пособие для вузов / Н.В. Банникова, Н.Ю. Ермакова, Т.Н. Костюченко и др. - Ставрополь: АГРУС, 2010. - 368 с.

*Валова Е.А.
студент 3го курса
ЕИ К(П)ФУ
Россия, г. Елабуга*

МОДЕРНИЗАЦИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ

Аннотация: В данной статье рассматриваются налоговая система Российской Федерации и факторы, влияющие на развитие налогового законодательства. Автор проводит анализ поступления налогов в консолидированный бюджет РФ за 2013 и 2014 годы. Также в статье выделяются основные отрицательные тенденции в реформировании российского законодательства в сфере налогов и сборов.

Ключевые слова: налоги, консолидированный бюджет, модернизация, налоговое законодательство.

Налоговая система, функционирующая ныне в российском государстве, пока еще не в полной мере отличается логической ясностью и практической эффективностью. Это объясняется в первую очередь продолжающимся реформированием и политической, и экономической

систем страны.

Переход к рыночным отношениям привел к коренным изменениям порядка сбора налогов, поскольку ранее существовавший фискальный механизм оказался попросту непригоден в условиях новых реалий, которые к тому же стремительно и непрерывно менялись. Изменения в характере налогообложения происходили столь быстро, что законодатели зачастую не успевали согласовать их между собой.

Статистика налогов за 2013–2014 гг.:

Таблица 1. Поступление налогов в консолидированный бюджет РФ

	Январь-сентябрь 2014 г.			В% к январю-сентябрю 2013 г.		
	консолидированный бюджет	в том числе		консолидированный бюджет	в том числе	
		федеральный бюджет	консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации		федеральный бюджет	консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации
Всего	8025,7	3885,0	4140,7	111,5	116,5	107,1
из них: налог на прибыль организаций	1731,3	286,4	1444,9	97,7	109,8	95,6
налог на доходы физических лиц	1565,4	-	1565,4	113,6	-	113,6
НДС на товары	1513,1	1513,1	-	107,5	107,5	-
из него налог на добавленную стоимость на товары реализуемые на территории РФ	1438,2	1438,2	-	107,3	107,3	-
акцизы по подакцизным товарам, производимым на территории Российской Федерации	578,6	246,2	332,4	128,8	144,2	119,3
налоги на имущество	554,1	-	554,1	110,2	-	110,2

налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	1857,4	1828,0	29,4	123,0	123,2	108,7
из них налог на добычу полезных ископаемых	1838,0	1810,6	27,3	124,2	124,5	110,4

Основную часть налогов, сборов и иных обязательных платежей консолидированного бюджета в январе-сентябре 2014 г. обеспечили поступления налога на добычу полезных ископаемых – 22,9%, налога на прибыль организаций – 21,6%, налога на доходы физических лиц – 19,5%, налога на добавленную стоимость на товары (работы, услуги), реализуемые на территории Российской Федерации, ввозимые из Республики Беларусь и Республики Казахстан – 18,9%.

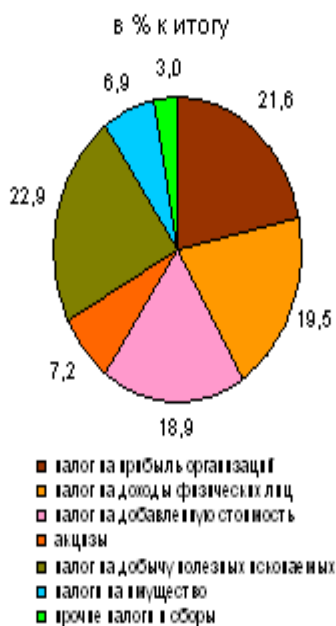


Рисунок 1. Налоги, поступившие в бюджет 2014

Можно выделить факторы, влияющие на развитие налогового законодательства и на все проводимые реформы в целом:

- высокая офшоризация экономики. За последние двадцать лет, по различным оценкам, из России было выведено в офшоры от 800 миллиардов до триллиона долларов. Сейчас, по оценкам Центрального банка, ежегодно из страны уплывают около 100 миллиардов рублей. Правительство по поручению президента России сейчас работает над внедрением системы мер

по деофшоризации экономики ;

- Действующая ставка рефинансирования Банка России на декабрь 2014 - январь 2015 года осталась равной - 8,25 % (к примеру, в Евросоюзе – 0,05%). Совет директоров Банка России, состоявшийся 16 декабря 2014 года оставил её без изменения. А вот ключевая ставка с 16 декабря 2014 года резко повышена до уровня 17,00% годовых, т.е. на 6,50 пп. Срок действия новой ставки Советом Банка России не определён. Все эти факторы ведут к удорожанию кредитов;

- постоянно увеличивающаяся налоговая нагрузка. Научно доказано, что при увеличении налоговой нагрузки на налогоплательщика эффективность налоговой системы сначала повышается и достигает своего максимума, но затем начинает резко снижаться;

- отсутствие стабильности в налоговом законодательстве (постоянно вносимые в законодательство изменения, которые не дают возможности просчитывать риски в долгосрочной перспективе).

- высокая коррупционная составляющая (согласно индексу восприятия коррупции среди 174-х стран мира в 2014 году Россия находится на 136 месте). Коррупция охватила все органы власти от самых низов до Кремля. Судебную систему, правоохранительные органы, государственную и муниципальную власть поразила коррупция. Особо тревожное положение сложилось в Российской Армии.;

- сложность понимания законодательства, что заставляет предпринимателей прибегать к помощи юристов и налоговых консультантов.;

- наличие теневой экономики, которая приводит к уменьшению налоговых поступлений (государство постоянно недобирает минимум 40 % налогов) и ослаблению бюджета, а как следствие – государство теряет финансовые рычаги управления экономикой, обостряются социальные проблемы из-за невыполнения бюджетных обязательств.

Также необходимо отметить, что российская налоговая система не способствует развитию предпринимательства, эффективность органов ФНС можно оценить на 3 балла (по пятибалльной шкале), а затруднение в предсказывании будущих налоговых реформ является крайне отрицательным показателем государственной политики в сфере реформирования налогового законодательства.

Можно выделить 3 основные отрицательные тенденции в реформировании российского законодательства в сфере налогов и сборов: увеличение коррупционной составляющей, увеличение налоговой нагрузки, налоговое законодательство постоянно усложняется.

Таким образом, эффективную налоговую систему можно построить именно модернизацией законодательства, и если законодательство станет более эффективным, то тем самым будет создан благоприятный инвестиционный климат, сразу будет отмечен рост предпринимательства, будут создаваться новые рабочие места и даже целые производства, расти

экономика и благосостояние граждан. Поэтому современная экономика требует от государства не многомиллиардных вложений в модернизацию производств, а лишь упрощение законодательства – модернизацию налоговой системы, создания условий для эффективной работы. Именно таким образом нынешние процветающие страны, которые занимают ведущие позиции в мировых рейтингах, превратились в мировые центры притяжения капитала.

Использованные источники:

1. Триллон из тихой гавани - [электронный ресурс] – Режим доступа. - URL: <http://www.rg.ru/2013/11/15/kapital-site.html> (дата обращения 28.11.2014)
2. Центральный банк Российской Федерации - [электронный ресурс] – Режим доступа. - URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения 01.12.2014)
3. Рейтинг стран мира по уровню восприятия коррупции – информация об исследовании // Центр гуманитарных технологий - [электронный ресурс] – Режим доступа. - URL: <http://gtmarket.ru/ratings/corruption-perceptions-index/info> (дата обращения 04.12.2014)
4. Федеральная налоговая служба - [электронный ресурс] – Режим доступа. - URL: <http://www.nalog.ru/rn16/>

*Валова Е.А.
студент 3 курса
Елабужский институт
Казанский федеральный университет
Россия, г. Елабуга*

ВЫПУСК КОРПОРАТИВНЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ ДЛЯ ДОЛГОСРОЧНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

Аннотация: В данной статье изучается сущность корпоративных ценных бумаг, виды и способы их эмиссии как метод долгосрочного финансирования. Проводится сравнительный анализ бумаг и выявляются наиболее выгодные среди них как для эмитента, так и для инвесторов. Также в статье рассматривается российский рынок корпоративных облигаций.

Ключевые слова: акции, облигации, банковский кредит, инвестиции.

Когда корпорации необходимы денежные средства на покрытие текущих расходов на срок более года, то она может получить такой вид займа как фондирование. На данный момент такие фондированные займы могут предоставляться корпорациям на 5 – 10 лет, а при определенных обстоятельствах и на более долгий срок. Как правило, такой вид займа используют для покупки различных видов основных средств, а иногда и для погашения краткосрочных банковских ссуд.

Инвестиционный дилер или группа обеспечивают получение корпорации фондовых займов путем конструирования и покупки у нее облигаций для перепродажи данных облигационных выпусков своим

клиентам. При выпуске акций дивиденды начисляются на чистую прибыль, т.е. являются налогооблагаемым доходом, а процент по облигациям выплачивают из прибыли до налогообложения. Следовательно, процент по облигациям является разновидностью инвестиций, и выпуск облигаций считают наиболее дешевым способом финансирования.

Под корпоративными ценными бумагами понимают такие ценные бумаги, эмитентами которых могут выступать предприятия различных организационно-правовых форм собственности, в том числе акционерные общества, а также банки, инвестиционные компании и фонды.[1] Различают долговые, долевыми и производные корпоративные ценные бумаги.

К преимуществам облигации по сравнению с другими финансовыми инструментами по привлечению инвестиций относят более гибкий метод движения капитала для эмитента и вклада денежных средств инвесторов.

Инвестиционный доход от акций складывается из получения дивидендов, а также разности цены, по которой акция была продана и цены, по которой она была куплена на рынке. Таким образом, такие виды дохода основываются на прогнозе, оценке, размер которых эмитент не может гарантировать. По облигациям же эмитент должен вычислить размер дохода ценной бумаги, а также он обеспечивает выплату данного дохода в установленный срок. Следовательно, при равнозначных рисках выгоднее приобретать не акции, а именно облигации. Можно сказать, владельцы облигаций обладают первоочередным правом на получение дохода в сравнении с акционерами.

Облигационный займ также является более выгодным для эмитента, чем банковский кредит в связи с более низкой ценой. Т.к. многие банки выдают кредиты с помощью средств, вложенных клиентами, то они должны размещать их по более высокой цене. Облигация также представляет собой вложение капитала, но процент по облигации сравнивают с процентом по вкладу, а не по кредиту.

Как правило, акции выпускают с целью увеличения собственного капитала, а по облигациям кредитор может получить от заемщика определенный фиксированный процент и сумму основного долга. К достоинствам облигаций относят возможность ощутить явный доход, стабильность и предсказуемость. У облигаций наблюдаются меньшие колебания в цене, и чем ближе время погашения, тем стабильнее цены. Также долговые инструменты привлекательнее акций с точки зрения выплаты дохода.

На данный момент в российской экономике имеются достаточно неплохие предпосылки развития рынка корпоративных облигаций. Положительные изменения в экономике страны и во внешней торговле дают возможность предприятиям и организациям на получение дополнительных денежных накоплений, используемых в будущем для инвестирования в производственный процесс.

Но, невзирая на возможное оживление рынка облигаций, они до сих

пор не считаются полноправным инструментом привлечения денежных средств. Имеется несколько существенных факторов, согласно которым, с одной стороны, эмитенты не очень стремительно выходят на рынок с собственными новыми выпусками, а с другой, возможные вкладчики не спешат вкладывать валютные ресурсы в корпоративные облигации.

Основным фактором, который тормозит процесс появления выпусков корпоративных облигаций, является продолжительность подготовки проспекта эмиссии и его регистрации в муниципальных органах. Эмитент не может предложить рынку необходимую структуру облигации и доходности, которая могла бы привлечь потенциальных инвесторов на момент размещения облигационного выпуска.

На данный период законодательством учитывается необходимость регистрации любого единичного выпуска ценных бумаг по непростой и связанной со значительными временными затратами процедуре.

Использованные источники:

1. Миркин Я.М. Ценные бумаги и фондовый рынок. - М.: Перспектива, 2003. - с. 128.
2. Балабанов В.С. Рынок ценных бумаг. - М: Финансы и статистика, 2008.
3. Басов А.И., Галанов В.А. Рынок ценных бумаг. - М., 2009. - 385 с.
4. Э.Храпченко. Корпоративные облигации: текущая ситуация и перспективы развития // Рынок ценных бумаг. – 2001. - №4.
5. Мозговой О.Н. Профессионалы фондового рынка. - К.: УАННП, 2009.

*Валова Е.А.
студент 3 курса
Елабужский институт
Казанский федеральный университет
Россия, г. Елабуга*

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ТНК НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.

Аннотация: В данной статье рассматриваются сущность транснациональных корпораций и особенности их развития на современном этапе. Автор проводит анализ абсолютных показателей деятельности российских корпораций за рубежом и выявляет среди них наиболее прибыльные.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, мировая экономика, транснационализация.

ТНК - это предприятия, которым принадлежат или которые контролируют комплексы производства или обслуживания, находящиеся за пределами той страны, в которой эти корпорации базируются, имеющие обширную сеть филиалов и отделений в разных странах и занимающие ведущее положение в производстве и реализации того или иного товара.

Транснациональные корпорации являются частью особой среды мировой экономики, в процессе функционирования которой возникают

система хозяйственных отношений между ее субъектами не только на национальном, но и на международном уровне. Исследование такой системы хозяйственных отношений позволяет лучше понять место и роль национальных ТНК в современной мировой экономике. [1]

Так как ТНК по масштабам своих операций сопоставимы, а иногда и превосходят многие страны, в которых размещаются ее филиалы, они оказываются в состоянии воздействовать на политику местных правительств гораздо эффективнее, чем чисто национальные фирмы. Финансовое могущество ТНК позволяет им в случае необходимости скупать местные фирмы, чтобы избежать конкуренции с их стороны и установить таким образом контроль над рынком принимающей страны. Причем приобретенные местные фирмы могут быть даже попросту закрыты.

Для предпринимательской деятельности отечественного бизнеса за рубежом характерно то, что подавляющая часть прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и активов приходится на ограниченное число ведущих российских компаний.

Так, по оценкам Института мировой экономики и международных отношений Российской академии наук (ИМЭМО РАН), перед кризисом в 2012 г. около 75% накопленных российских ПИИ за границей приходилось на 10 крупнейших нефинансовых корпораций. В 2013 г. на долю 20 ведущих ТНК приходилось примерно 60% совокупных российских активов за рубежом, причем на 5 из них («Лукойл», «Газпром», «Северсталь», «Евраз» и «Ренова») - около 40%. Эти данные свидетельствуют о значительной дифференциации отечественного бизнеса по масштабам деятельности в сфере зарубежных приобретений и о концентрации иностранных активов у небольшой группы крупнейших корпораций страны.

Во время кризиса и в посткризисный период в связи с финансовыми проблемами ряда крупнейших корпораций и успехами инвестиционной экспансии компаний «второго эшелона» уровень дифференциации стал снижаться. Так, по оценке ИМЭМО РАН, в конце 2014 г. на долю 20 ведущих ТНК в этой сфере приходилось 106,5 млрд. долл., или более трети накопленных ПИИ из России за рубежом. Подсчеты ЮНКТАД по итогам 2013 г. дают примерно сопоставимый результат: зарубежные активы 10 крупнейших российских компаний (без «Газпрома») превысили 74,7 млрд. долл., или более 24% аккумулированных капиталовложений страны за границей [4].

Таблица 1. Динамика роста совокупных активов, торгового оборота и штата сотрудников 20 крупнейших российских ТНК за рубежом в 2009-2014

Показатель / Период	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Рост в 2014 г. относительно 2011 г.
Активы (млрд долл.)							

За рубежом	22	45	66	92,9	100,4	106,5	+161%
Общие	421,7	402	422	544,9	536,8	598,9	+42%
Доля зарубежных активов (%)	16	16	16	17	19	18	+2 п.п.
Торговый оборот (млрд долл.)							
За рубежом	87	114	168	212	261,9	198,0	+118%
Общий	246,5	245	246	305,4	378,6	295,8	+20%
Доля зарубежного оборота (%)	68	68	68	69	69	67	-1 п.п.
Штат сотрудников (тыс. чел.)							
За рубежом	46	96	110	184	207	202	+184%
Всего	1730	1723	1730	1520	1490	1427	-17,5%
Доля зарубежного персонала(%)	6	6	6	12	14	14	+8 п.п.

По размерам имеющихся иностранных активов в перечень 100 крупнейших нефинансовых ТНК из развивающихся стран и государств с переходной экономикой в 2010 г. было включено 10 частных российских компаний. Крупнейшие из них - «Лукойл», «Евраз», «Северсталь» и «Вымпелком» (VimpelCom Ltd.) - заняли соответственно 9-е, 39-е, 42-е и 50-е места.

В целом отечественный бизнес несколько ухудшил свои позиции по сравнению с предкризисным периодом. Так, по итогам 2013 г., когда впервые в этот рейтинг были включены 8 российских компаний, первая тройка - «Лукойл», «Евраз» и «Северсталь» - занимали соответственно 8-ю, 23-ю и 32-ю позиции.

По усредненному интегральному показателю транснационализации (TNI), равному 31,8% (33,1% в 2014 г.), ведущие российские компании заметно уступают своим конкурентам как из развивающихся стран в целом (в среднем по группе - 48,5%), так и из государств - членов БРИКС (в среднем по группе - 38,0%). Причем TNI у отечественных корпораций формируется в основном за счет высокой доли зарубежных продаж (т. е. экспорта товаров), а не стоимости заграничных активов [2].

В глобальных масштабах абсолютные показатели деятельности

российских корпораций за рубежом в целом выглядят достаточно скромно. Например, пороговый показатель для включения в рейтинг ЮНКТАД - 100 крупнейших нефинансовых ТНК мира по размерам зарубежных активов - в 2010 г. составил 30 млрд. долл. Следовательно, «Лукойл» (24 млрд. долл.) и «Газпром» (20 млрд. долл.) могли теоретически находиться только в начале второй сотни ТНК по данному показателю.

В соответствии с мировыми критериями и стандартами, к российским ТНК можно отнести следующие компании: «Газпром», «ЛУКОЙЛ», «Зарубежнефть» в нефтегазовом секторе; «Евраз», «ГМК Норильский никель», ОК «РУСАЛ», «Северсталь», «Мечел», «НЛМК» в металлургической отрасли; а с учетом развития в последнее десятилетие ряда компаний в сфере телекоммуникационных услуг – «МТС» и «ВымпелКом».

Подводя итоги, можно сказать, что в глобальных масштабах абсолютные показатели деятельности российских корпораций за рубежом в целом выглядят достаточно скромно. В отраслевом разрезе в данном списке традиционно доминируют корпорации сырьевого сектора России. Наблюдается концентрация иностранных активов у небольшой группы крупнейших корпораций страны. Благодаря успехам инвестиционной экспансии компаний «второго эшелона» наметилось снижение уровня дифференциации отечественного бизнеса по масштабам деятельности в сфере зарубежных приобретений.

Использованные источники:

1. Левитт Т. Глобализация рынков // Экономика XXI века. 2012. - №3. -С.79-94.
2. Миронов А.А. Концепция развития транснациональных корпораций. - М.: Экономика, 2012. – 499с.
3. Об отношении за рубежом к деятельности российских ТНК на мировых рынках // БИКИ. - 2014. - №19-20.
4. Слуцкий М. Стратегия прорыва // Российская газета. - 2015. - №16.

Ван В.

магистрант

Институт социально-экономического образования

ФГБОУ ВПО «Московский педагогический

государственный университет»

Россия, г. Москва

НАПРАВЛЕНИЯ, ТЕХНОЛОГИИ И ЭТАПЫ РАЗРАБОТКИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Разнообразие стратегий в современном банковском деле отражает их классификация. Для того чтобы конкретизировать цели и результаты 23 стратегической деятельности, а также систематизировать подход к множеству ее возможных проявлений, необходима достаточно полная классификация нововведений. Разработка такой классификации

обеспечивает более полноценное и целостное понимание предмета исследования и позволяет выявить проблемные взаимосвязи и соотношения различных групп и типов финансовых стратегий. Опираясь на исследования различных авторов в области стратегий, постараемся привести к определенной структуре весь их спектр и выявить основные закономерности, влияющие на их появление.

Представленные далее классификации охватывают все их множество в различных разрезах, определяя всестороннее понимание предмета классификации. Этим объясняется некоторое пересечение классификационных подмножеств между собой. Рассмотрим имеющиеся классификации финансовых стратегий в экономической литературе и предложим собственную.

Следует отметить, что отечественная практика разработки финансовых стратегий опирается на мировой опыт и законодательство России. Это означает, что российские кредитные организации могут получать дополнительные доходы от осуществления предусмотренных законодательством сделок и операций. Так, например, в мировой практике обычно выделяют следующие виды финансовых стратегий в банковском секторе:

продукты на новых сегментах: инвестиции в недвижимость, страховой бизнес, финансовый лизинг, трастовые операции;

такие стратегии как: рынок коммерческих бумаг, финансовых фьючерсов, финансовых опционов, рынки не котируемых ценных бумаг;

управление денежной наличностью и использование новой информационной технологии;

услуги финансового посредничества, направленные на снижение операционных расходов и более эффективное управление активами и 24 обязательствами: депозитные сертификаты, счета НАУ, депозитные счета денежного рынка;

новые продукты в традиционных сегментах рынка ссудных капиталов: инструменты с «плавающей» процентной ставкой, свопы, облигации с глубоким дисконтом, серийные облигации и так далее, а также инструменты денежного рынка, имеющие характеристики, как капитала, так и заемных денежных средств (ссуды и облигации участия, сертификаты инвестиций)²⁴.

В настоящее время можно встретить разнообразные виды финансовых стратегий. Так, А.В. Муравьева²⁵ и Ю.И. Морозов выделяют продуктовые стратегии, к которым относится изменение в продукции; технологические - изменения в средствах и методах производства. Подобную классификацию можно встретить и в учебном пособии под редакцией С.Д. Ильенковой. Отличие заключается лишь в том, что вместо технологических выделены

²⁴ Банковский менеджмент [Текст] / под ред. О.И. Лаврушина. - М.: КНОРУС, 2010. - С.501

²⁵ Муравьева, А.В. Банковские инновации: мировой опыт и российская практика: дис. канд. эк. наук / А.В. Муравьева. - М., 2005. -С.5.

процессные стратегии²⁶. К тому же в зависимости от глубины вносимых изменений выделяют радикальные или базовые, улучшающие и модификационные или частные стратегии.

Радикальные стратегии – создание и внедрение принципиально новых продуктов, услуг и технологий, составляющих основу деятельности организации. Улучшающие финансовые стратегии – это улучшение уже существующих продуктов, услуг, технологий, а модификационные – усовершенствование уже имеющегося продукта, технологии. Принципиальным отличием улучшающих стратегий от модификационных, на наш взгляд, является отношение к объекту изменения. В первом случае это могут быть несколько продуктов или технологий, а во втором – лишь один продукт, услуга или технология.

А.И. Пригожин предлагает классифицировать стратегии по распространенности, преемственности, охвату ожидаемой доли рынка, стратегическому потенциалу и степени новизны²⁷. Так, в зависимости от распространения стратегии делятся на единичные и диффузные.

По преемственности:

1. замещающие (например, создание ПИФов, кредитных союзов, которые осуществляют отдельные операции, составляющие конкуренцию банкам),
2. отменяющие (например, переход к безналичному обращению),
3. возвратные,
4. открывающие (например, выход на новые рынки),
5. ретровведения.

Классифицировать стратегии по степени новизны и охвату ожидаемой доли рынка предлагают А.И. Пригожин и В.С. Викулов. Более подробно остановимся на классификации, которую предлагает В.С. Викулов. Так, В.С. Викулов выделяет следующие группы стратегий: радикальные (базовые), подразумевающие внедрение принципиально новых видов продуктов и услуг, применение качественно новых технологий, их реализацию и использование абсолютно новых методов управления (примером этого стало внедрение CRM - системы (Customer relationship management), направленной на сотрудничество с клиентами. Для этого клиентов сегментируют по ряду признаков, собирают необходимую информацию, чтобы лучше понимать, как реальных, так и потенциальных клиентов и выращивать из них наиболее лояльных).

В небанковских кредитных организациях примером радикальных финансовых стратегий, на наш взгляд, можно считать создание компаний микрофинансирования.

Они предлагают выдать денежные средства в короткие сроки при минимальном пакете документов; - комбинаторные, т.е. подразумевающие

²⁶ Инновационный менеджмент [Текст] / под ред. С.Д. Ильенковой. - М.: Юнити-ДАНА, 2002. - С. 18.

²⁷ Пригожин, А.И. Нововведения: стимулы и препятствия (социальные проблемы инноватики) [Текст] / А.И. Пригожин. - М.: Политиздат, 1989. - С.100.

применение множества сочетаний различных имеющихся элементов (объединение разных технологий оказания услуг в один комплексный пакет, предлагаемый впоследствии на рынке как единый продукт).

Примером комбинаторных стратегий явились лизинговые схемы, вобравшие в себя признаки кредитных, арендных и наемных отношений и предлагаемые банками и лизинговыми компаниями как самостоятельный продукт; модифицирующие, призванные вносить необходимые изменения и дополнения в давно существующие продукты коммерческих банков и небанковских кредитных организаций для продления их жизненного цикла (выдача дополнительных дисконтных карт или страхование депозитов при выдаче карт)²⁸.

Кроме того, это могут быть различные новые кредитные, депозитные продукты. Так, на наш взгляд, модифицирующей финансовой стратегии в банках можно считать экспресс кредитование. По сути, оно является улучшенным классическим кредитом.

Различия заключаются в сроке рассмотрения заявки, пакете документов. Коммерческие банки таким образом создали продукт, отвечающий новым потребностям клиентов, которые ценят время.

В небанковских кредитных организациях примером модифицирующих стратегий могут служить различные виды кредитов, предлагаемых потребительскими кооперативами.

Например, кредитный потребительский кооператив «Экспресс займ» предлагает программу «Авто» № 121. Сумма кредита составляет от 101 тысячи до миллиона руб. сроком до 12 месяцев под 36% годовых. Обеспечением может выступать автомобиль, мотоцикл, водно-моторная техника, спецтехника.

А.И. Пригожин вместо модифицирующих предлагает выделять совершенствующие стратегии, что, на наш взгляд, не меняет сущности классификации, поскольку модификация как и совершенствование означают улучшение, преобразование чего-либо. Кроме того, В.С. Викулов отмечает, что классифицировать стратегии можно по причинам зарождения. Для этого выделяются реактивные и стратегические стратегии²⁹. Реактивные стратегии – стратегии, направленные на сохранение кредитной организацией своих позиций на рынке.

Как отмечает В.С. Викулов, они являются в основном реакцией на нововведения, например, банка-конкурента. Это так называемая оборонительная стратегия.

В целях преодоления потери значительной доли прибыли другие банки, понеся определенные затраты, обязаны произвести необходимые обновления технологических процессов или спектра предлагаемых

²⁸ Викулов, В.С. Типология банковских инноваций [Текст] / В.С. Викулов // Финансовый менеджмент. - 2004. - № 6. - С. 14.

²⁹ Викулов, В.С. Типология банковских инноваций [Текст] / В.С. Викулов // Финансовый менеджмент. - 2004. - № 6. - С. 14.

продуктов для достижения нового соотношения затрат и эффективности. Примером в банках и небанковских кредитных организациях стало внедрение интернет-банкинга.

Внедрение данной финансовой стратегии в одном банке вынудило остальные кредитные организации, желающие сохранить свои позиции на рынке банковских услуг, также внедрить его в свою деятельность.

Стратегические цели–стратегии, позволяющие получить конкурентные преимущества в перспективе. Примером такого рода стратегий в настоящее время может являться внедрение комплексной системы удаленного управления счетами и предложение данного продукта своим клиентам. Так, когда Банк А или потребительский союз внедрил, к примеру, мобильный банкинг, он получил конкурентное преимущество перед остальными кредитными организациями. В результате проведения стратегических стратегий Банк А или потребительский союз выдвинулся на новые конкурентные позиции. Такого рода стратегии в свое время послужило вступление банков в международные платежные системы Visa International, MasterCard International и т.д. для эмитирования собственных пластиковых карт.

Следует заметить, что фундаментальными стратегиями являются радикальные или базовые стратегии, т.к. они обладают самым значительным эффектом, внося нечто принципиально новое в механизм функционирования кредитной организации.

К тому же они первичны по отношению к комбинаторным и модифицирующим, поскольку основным предназначением последних является корректировка уже существующих и внедренных стратегий, но устаревающих. Еще одной группой стратегий по времени появления могут выступать стратегии – лидеры и стратегии – последователи. Так, стратегии – лидеры - стратегии, внедряемые кредитными организациями самостоятельно, при наличии лишь крайне неточных расчетных рискованных показателей возможной неудачи.

Данный тип стратегий обладает абсолютной новизной для области внедрения, что, в случае удачной разработки, может обусловить появление у банка или небанковской кредитной организации определенных конкурентных преимуществ. По сути, они напоминают реактивные стратегии, которые также как стратегии – лидеры ранее не имели аналогов на финансовом рынке. Стратегии - последователи, или нововведения, осуществляемые кредитными организациями с определенным лагом во времени после внедрения предыдущей группы стратегий в желании сохранить уже имеющиеся конкурентные преимущества.

Данные стратегии носят менее рискованный характер, поскольку реакция рынка на них уже была выявлена. Данная группа стратегий идентична модифицирующим стратегиями. И, наконец, по объему воздействия В.С. Викулов подразделяет стратегии на точечные и системные. Точечные нововведения имеют место в частном случае совершенствования технологии

на отдельном участке работы. Они обычно не требуют больших материальных затрат и связаны с повышением эффективности нескольких операций, не оказывая заметного влияния на производственный процесс в целом. Примером, на наш взгляд, является онлайн заявка на получение кредита. Данную услугу в настоящее время предлагают и коммерческие банки, и небанковские кредитные организации. Онлайн заявка на получение кредита позволяет сэкономить время клиенту. Системные нововведения определяют изменение всей структуры производственных отношений.

Среди примеров можно назвать LEAN-технологию (в переводе с англ. Lean – бережливый), так широко используемую в ОАО «Сбербанк». Суть данного нововведения заключалась в сокращении очередей, путем введения электронной очереди, оптимизирующей работу всего офиса. По мнению Э.А. Уткина, с точки зрения удовлетворяемых потребностей стратегии можно разделить на ориентированные, существующие потребности и предназначенные для формирования новых потребностей контрагентов, как правило, еще не осознанных³⁰.

В основе первых лежат потребности, которые не удовлетворены полностью или частично, вторые же отражают будущие предпочтения потребителей. С.В. Серебряков предлагает выделять по отношению к финансовой сфере и банковскому бизнесу внутренние и внешние финансовые стратегии³¹. Внутренние стратегии – это те стратегии, которые реализуются непосредственно банком или небанковской кредитной организацией в целях преобразования уже имеющихся взаимоотношений, составляющих административно-управленческую цепочку. Это могут быть, например, новые технологии, используемые для нужд самого банка, усовершенствование системы планирования, переориентация на новые сегменты рынка и т.д. Внешние стратегии – это методы реализации собственных продуктов и изобретение новых маркетинговых технологий, а также инвестирование в стратегическую деятельность самих предприятий. На наш взгляд, представленные классификации финансовых стратегий в банковском секторе можно дополнить по следующим основаниям, представленным в табл. 1.1.

Таблица 1.1

Классификация финансовых стратегий

технологические параметры	продуктовые;
	собственно продуктовые,
	сбытовые;
характер изменений	- эволюционные;
	- революционные;
специфика деятельности финансово-кредитных организаций	банковские финансовые стратегии ;
	небанковские финансовые стратегии;

³⁰ ЗВидулов, В.С. Типология банковских инноваций [Текст] / В.С. Видулов // Финансовый менеджмент. - 2004. - № 6. - С. 15

³¹ Серебряков, С.В. Финансовые инновации: необходимость и достаточность [Текст] / С.В. Серебряков // Организация и управление. - 2001. - № 4. - С.6.

Данная группа финансовых стратегий является основной группой финансовых стратегий, получивших развитие в современной России. Кроме того, внутри группы продуктовых стратегий, на наш взгляд, можно выделить два вида: собственно продуктовые и сбытовые стратегии.

Собственно продуктовые стратегии связаны с созданием новых финансовых продуктов, разработкой новых услуг, а также с продвижением их на рынок, для которого они были созданы (например, эмитирование и распространение банком собственных векселей и предложение их своим клиентам как новый вариант депозита).

Сбытовые стратегии объединяют комплекс мероприятий, позволяющих реализовывать уже созданные продукты на новых рынках, открывать для них новые сферы использования (например, использование собственных векселей банка в расчетных схемах производственных цепочек, что позволяет ориентировать уже известный банковский продукт на новый рынок клиентов определенной отрасли, не имевших до этого в обращении производных финансовых инструментов) Технологические – финансовые стратегии, связанные с разработкой и внедрением новых технологий в деятельность банков и небанковских кредитных организаций.

Под эволюционными стратегиями следует понимать создание финансовых стратегий на основе уже существующих, их преобразование. Примером данной группы финансовых стратегий в коммерческих банках может служить, например, индивидуальный дизайн пластиковых карт.

Так, в 2010 г. совместно с самым читаемым мужским журналом России, и всемирно известной платежной системой Visa Альфа-банк представили новый совместный продукт - банковскую карту, предназначенную специально для мужской аудитории. Это уникальный для России банковский продукт, рассчитанный на удовлетворение интересов широкой мужской аудитории.

Сама карта выполнена в оригинальном дизайне, имитирующем металлический армейский жетон. Ее держатели помимо набора банковских услуг от Альфа-банка обладают особыми привилегиями, предоставляемыми широкой партнерской сетью проекта: получать скидки и пользоваться специальными предложениями в магазинах, барах, автосалонах и других заведениях, посещаемых мужской аудиторией.

Наиболее активные держатели получают vip-приглашения на различные культурные, спортивные, светские мероприятия, концерты и вечеринки, а также возможность выигрывать призы. В 2014 г. Сбербанк выпустил карты с логотипом олимпиады в г. Сочи. В небанковских кредитных организациях, например, в страховании, это новые программы страхования: страхование детей до года.

Так, добровольное страхование детей до года включает в себя: плановое амбулаторное обслуживание, наблюдение педиатром, врачами-

специалистами, вакцинация, помощь на дому, скорая неотложная медицинская и стационарная помощь. Революционные финансовые стратегии – стратегии, не имеющие аналогов на рынке. К их числу в банках можно отнести внедрение Клиент Банка, не имеющего в свое время аналогов на рынке банковских услуг, а в небанковских кредитных организациях – создание компаний микрофинансирования. Прежде чем дать классификацию финансовых стратегий в банках заметим, что банковский сектор, согласно широкой трактовке, представляет собой совокупность не только банков, но и небанковских кредитных организаций, которые с сентября 2013 г. включены в юрисдикцию Банка России. Следовательно, основными субъектами, внедряющими финансовые стратегии в банковском секторе, являются коммерческие банки и небанковские кредитные организации. Нами выделена данная группа финансовых стратегий, поскольку, на наш взгляд, не все финансовые стратегии могут быть внедрены и в банках, и в небанковских кредитных организациях. В выполняемых финансово-кредитными организациями функциях прослеживается определенная специфика.

Если коммерческие банки в соответствии со ст.1 ФЗ «О банках и банковской деятельности» имеют исключительное право осуществлять в совокупности привлечение во вклады денежные средства физических и юридических лиц, размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц, то приравненные к банкам небанковские кредитные организации (расчетные, кредитно-депозитные и платежные) осуществляют лишь часть банковских операций. Кроме того, существуют небанковские кредитные организации, которые не попадают под определение банка. В соответствии с этим, к небанковским кредитным организациям могут быть отнесены: страховые компании, компании 3 микрофинансирования, ломбарды, ПИФы, кредитные кооперативы, факторинговые организации и др.

Это позволяет проклассифицировать финансовые стратегии по специфике деятельности различных видов финансово-кредитных организаций:

- банковские финансовые стратегии;
- небанковские или парабанковские финансовые стратегии;
- универсальные финансовые стратегии.

Итак, банковские финансовые стратегии – нововведения, внедряемые в деятельность финансово-кредитных организаций, осуществляющих полностью или частично банковскую деятельность на основании выданной Банком России лицензии. К их числу относятся коммерческие банки и часть небанковских кредитных организаций, закрепленных статьей 1 Федерального закона «О банках и банковской деятельности».

Примером данного вида финансовой стратегии можно считать, например, мобильное приложение ФотоКасса. Для этого необходимо

установить на смартфон клиента банка данное приложение. Клиент фотографирует счет об оплате, отправляет сотруднику банка и выбирает с какой карты (VISA или MasterCard) будет произведена оплата. Затем на мобильный телефон приходит sms-уведомление о проведении платежа. Копию о совершении платежа клиент банка получает на свой электронный ящик.

Сегодня данную финансовую стратегию планируется запустить в Сбербанке. Кроме того, активно начинают использовать инфоматы телеприсутствия, которые позволяют общаться с оператором посредством видеозвонка. Небанковские финансовые стратегии – новые финансовые продукты, услуги и технологии, реализуемые исключительно в небанковских кредитных организациях, не попадающих под определение банка. Примерами данных финансовых стратегий можно считать новые страховые программы, например, страхование военнослужащих (страхование здоровья и жизни во время прохождения службы, а также дополнительное пенсионное обеспечение), рисков при операциях с недвижимостью (страхование многоступенчатого обмена) и другие. Кроме того, принятие в залог автомобиля в ломбардах (появление автоломбардов).

Однако следует заметить, что существуют финансовые стратегии, которые можно внедрить и в банках, и в небанковских кредитных организациях. Связано это с тем, что часть небанковских кредитных организаций выполняет схожие с банками функции. Примером могут быть лизинговые программы, трастовые услуги, электронные очереди и другие. Данные финансовые стратегии являются универсальными по отношению к финансово-кредитным организациям.

Универсальные финансовые стратегии – финансовые стратегии, одновременно относящиеся к деятельности коммерческих банков и небанковских кредитных организаций. Примером могут быть лизинговые программы, трастовые услуги, электронные очереди и другие. Данная классификация способствует упорядочиванию терминологии финансовых стратегий и позволяет изучить их структуру. Все вышеизложенное позволяет сделать вывод о том, что финансовые стратегии многообразны, и их можно классифицировать по различным основаниям: технологическим параметрам, глубине вносимых изменений, стратегическому потенциалу и степени новизны, охвату ожидаемой доли рынка и т.п.

Рассмотренные классификации финансовых стратегий в банковской сфере нами были дополнены классификацией по таким основаниям как: технологические параметры с выделением в продуктовых финансовых стратегиях собственно продуктовых и сбытовых и характеру изменений, где нами были выделены 2 вида: революционные и эволюционные.

Кроме того, в зависимости от субъектов рынка нами были выделены банковские финансовые стратегии, небанковские и стыковые финансовые стратегии. В соответствии с существующим законодательством к банковским финансовым стратегиями нами были отнесены стратегии,

внедряемые коммерческими банками и расчетными, депозитно-кредитными и платежными небанковскими кредитными организациями.

К небанковским финансовым стратегиями – стратегии, реализуемые в ПИФах, страховых компаниях, ломбардах, кредитных кооперативах, факторинговых, лизинговых организациях и других. Иными словами, всех небанковских кредитных организаций, не осуществляющих банковские операции на основании выданной Центральным Банком Российской Федерации лицензии. Универсальные финансовые стратегии в свою очередь встречаются и в банках, и в небанковских кредитных организациях. Например, все эти организации оказывают трастовые услуги.

Ван Л.
научный руководитель
Шатаева О.В.
магистрант 2-ого курса
«Московский педагогический государственный университет»
Россия, г. Москва

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ: СОДЕРЖАНИЕ, ЭТАПЫ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ

Инвестиционная деятельность начинается с разработки проекта В переводе с латинского *projectus* буквально означает «брошенный вперед». В словаре русского языка С. И. Ожегова этот термин трактуется по нескольким направлениям:

1. как разработанный план сооружения, устройства чего-нибудь (проект моста, дипломный проект);
2. предварительный текст какого-либо документа (проект договора);
3. замысел, план.

В специальной литературе термин «проект» широко используют с давних времен для описания комплекса действий, работ, мероприятий, которые необходимо выполнить для создания какого-либо объекта производственного или социального назначения.

В связи с предметом нашей учебной дисциплины - экономической оценкой инвестиций в реальном секторе экономики - мы будем придерживаться следующего определения:

Проект - это технико-экономически обоснованный комплекс маркетинговых, технико-технологических, строительных, организационных, финансовых, управленческих и иных решений, направленных на достижение сформулированной цели развития производства в форме нового строительства или расширения, реконструкции, технического перевооружения действующего производства³².

³² Балабанова А. Капитальные вложения и их ключевая роль в механизме финансирования экономического роста // Финансовый бизнес. - 2006.- № 3. - С. 13-21

Основу современной концепции проекта составляет взгляд на проект как на единое целое, охватывающее все фазы жизненного цикла объекта (предприятия, продукта) от формирования замысла, прединвестиционных исследований, материально-технического воплощения идеи и вплоть до достижения поставленных целей (ввод объекта в эксплуатацию, выход на заданную мощность и проектные технико-экономические показатели).

Все мероприятия, решение которых намечено в проекте, находят отражение в так называемых проектных материалах: обычно они представлены в форме специальных расчетов с пояснительными записками по выбору технологии, производственной системы, обоснованию характеристик изделия, обоснованию производственной мощности, потребности в ресурсах, экономической эффективности и т.п. Проектные материалы, кроме того, включают разного рода планы и чертежи различной степени детализации. По особо сложным объектам и продуктам в дополнение к этим проектным материалам сооружаются натурные макеты, опытно-промышленные установки.

Проект представляет собой междисциплинарную задачу, для решения которой необходимы комплексные усилия инженеров, экономистов, социологов, бизнесменов.

Большинство проектов разрабатываются в несколько этапов, как многостадийные. Но как бы ни назывались отдельные стадии (предварительное технико-экономическое обоснование (ТЭО) или проектное задание, окончательное ТЭО или технический проект), суть их одна - повышение степени надежности принятых проектных решений на данной стадии по сравнению с предыдущей в связи с повышением достоверности исходной информации, применяемой для обоснования таких решений.

Начиная со второй половины 90-х гг. прошлого столетия в научный и производственный оборот в России начали вводить уточняющее понятие (термин) - инвестиционный проект.

Такое уточнение было обусловлено в основном двумя обстоятельствами. Первое, сугубо формальное: чтобы уточнить предметную основу проекта, выделить те проекты, реализация которых возможна лишь путем привлечения инвестиций.

Второе обстоятельство имеет сущностный характер. Новое понятие отразило те изменения в управлении и финансировании инвестиционной деятельности, которые произошли со сменой социально-экономических условий развития экономики России. Возрос круг участников инвестиционных проектов, имеющих неоднозначные экономические интересы. Расширился перечень источников финансирования, каждый из которых с позиций проектостроителя имеет свою специфическую стоимость. Возросли требования к оценке эффективности инвестиций. Возникла необходимость отражения в методике оценки эффективности помимо перечисленных новых условий инвестиционного процесса, факторов макроэкономического уровня, неопределенности условий реализации

проекта и т.п.

В изменившихся условиях стало очевидным, что применение научно-обоснованной методики оценки эффективности, построение оптимальных схем финансирования могут дать эффект, сопоставимый с совершенствованием технико-технологической части проекта.

Таким образом, можно считать, что возрастание роли экономического обоснования проекта как решающего условия принятия решения об инвестировании повлекло за собой введение в экономический оборот нового понятия «инвестиционный проект»³³.

В то же время не следует противопоставлять упомянутые термины.

В основе инвестиционного проекта лежит проект в том смысле, который нами был обозначен в начале параграфа.

Инвестиционный проект - это проект, в котором все мероприятия и связанные с ними действия описываются с позиций инвестирования денежных средств и ресурсов и полученных в связи с этим результатов.

Зачастую с инвестиционным проектом в том значении, которое было изложено выше, отождествляют бизнес-план инвестиционного проекта. Такое отождествление нельзя признать корректным.

Бизнес-план инвестиционного проекта есть не что иное, как концентрированное выражение его технико-экономического обоснования. Он предназначен для внешнего окружения - потенциальных инвесторов. По этой причине бизнес-план строго структурирован. Требования к нему формализованы, а главное, он ограничен по объему. Бизнес-план в ряде случаев может заменить лишь начальную стадию проектирования: разработку предварительного технико-экономического обоснования инвестиционного проекта.

С помощью инвестиционного проекта решается важная задача по выяснению и обоснованию технической возможности и экономической целесообразности создания объекта предпринимательской деятельности избранной целевой направленности. Осознанное решение об инвестировании в объекты предпринимательской деятельности может быть принято лишь на основе тщательно проработанного инвестиционного проекта³⁴.

Общественная значимость (масштаб) проекта определяется влиянием результатов его реализации на хотя бы один из рынков (внутренних или внешних): финансовых, продуктов и услуг, труда и т.д., а также на экологическую и социальную обстановку³⁵.

В зависимости от значимости (масштаба) проекты подразделяются на:

- глобальные, реализация которых существенно влияет на экономическую, социальную или экологическую ситуацию в мире;
- народнохозяйственные, реализация которых существенно влияет

³³ Басов К.Г. Формирование инвестиционной стратегии корпорации // Финансовый менеджмент, 2006, № 1 - С. 34-47

³⁴ Чеченов А.А. Инвестиционный процесс: проблемы и методы его активизации. Нальчик, 2011.

³⁵ Чеченов А.А. Инвестиционный процесс: проблемы и методы его активизации. Нальчик, 2011.

на экономическую, социальную или экологическую ситуацию в стране, при их оценке можно ограничиться учетом только этого влияния;

Во времени инвестиционный проект охватывает период от момента зарождения идеи о создании или развитии производства, его преобразовании до завершения жизненного цикла создаваемого объекта. Этот период включает три фазы: прединвестиционную, инвестиционную и эксплуатационную (рис. 3).

Если проект разрабатывается применительно к действующему предприятию в аспекте реализации инвестиционного решения, предусмотренного стратегией развития предприятия, то первым этапом прединвестиционной фазы следует считать выявление возможностей инвестирования. Пока нет ясного представления об источниках финансирования, о потенциальных заинтересованных инвесторах и возможности их участия в проекте, мало смысла в переходе к разработке собственно проекта.

Подготовка инвестиционного проекта проводится чаще всего в двухстадийном цикле (или в два этапа): на первой стадии разрабатывается предварительное технико-экономическое обоснование проекта, а на второй - окончательное (в литературе их так и называют: предварительное ТЭО и окончательное ТЭО). Возможны и промежуточные варианты ТЭО. На прединвестиционной фазе обычно проводятся необходимые для разработки и реализации проекта исследования, связанные с конструированием намеченной к производству продукции, технологией ее изготовления, маркетинговые и т.п. (рис. 4).

По концептуальному содержанию первая и вторая стадии ТЭО близки. Отличие заключается в глубине проработки проекта, последующем уточнении исходной технико-экономической информации, данных о возможных объемах реализации, стоимости кредита и подобных сведений, которые в конечном счете сказываются на показателях эффективности проекта. Стадийность в проработке проекта дает возможность уверенней принимать решения об инвестировании или, наоборот, о приостановке или прекращении дальнейшей работы над проектом, если показатели его экономической эффективности и финансовой устойчивости оказываются неприемлемыми для инвестора. Необходимо отметить, что сторонние инвесторы (коммерческие банки, инвестиционные фонды) предъявляют жесткие требования к достоверности и надежности информации, на базе которой разрабатывается ТЭО проекта. По нашим данным, коммерческие банки проявляют заинтересованность и отбирают для последующей работы с заемщиками 10-15% проектов из числа поступивших к ним. По данным финансовой компании «Бэринг Восток», работающей на российском инвестиционном рынке почти пять лет и использующей колоссальные средства американских и европейских пенсионных фондов (\$150 млрд), из 600 проектов, рассмотренных компанией, было отобрано лишь 23. Из них 21 в процессе реализации принес ожидаемый доход, а 2 проекта оказались

нерентабельными.

Выполнение необходимых работ на прединвестиционной фазе требует значительных затрат, при этом наблюдается тенденция к их росту. Затраты на проектирование в составе продукции строительного комплекса составляют за рубежом 4-6%, а в Японии даже 8-10%. На прединвестиционной фазе качество инвестиционного проекта имеет большую важность, чем временной фактор. В связи с тем, что от качества проекта зависит уровень конкурентоспособности производства, а также сокращение риска отклонения фактических экономических показателей от предусмотренных в проекте, в последние годы наблюдается тенденция к росту затрат на прединвестиционной фазе.

На данном этапе осуществляется процесс формирования производственных активов. Особенность этой фазы состоит в том, что затраты здесь носят необратимый характер, а так как проект не завершен, он пока не приносит доходов. Основными ее этапами являются строительные работы, работы по монтажу, наладке и пуску оборудования. Этому предшествуют проведение переговоров на поставку оборудования, выполнение подрядных строительно-монтажных работ, приобретение лицензий, патентов. На данной стадии решаются вопросы, связанные с привлечением инвестиций: кредитами, эмиссией акций, набором и подготовкой персонала³⁶.

Специфика инвестиционной фазы, в отличие от прединвестиционной, состоит в том, что установленные временные рамки создания объекта предпринимательской деятельности и размер затрат, предусмотренный сметой, должны неуклонно выполняться. Превышение этих параметров чревато весьма серьезными негативными последствиями, а возможно, и банкротством. Немаловажное значение имеет мониторинг всех факторов и обстоятельств, которые влияют и на продолжительность строительства, и на затраты, с тем чтобы своевременно принимать меры по преодолению возникающих негативных явлений.

Третья фаза инвестиционного проекта - эксплуатационная. Проблемы, возникающие в эксплуатационной фазе, необходимо рассматривать в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективах. Под краткосрочной перспективой понимается начальный этап производства, при котором могут возникнуть проблемы с освоением производственной мощности и проектных технико-экономических показателей - себестоимости, производительности труда, качества продукции и т.п. Среднесрочная и долгосрочная перспективы связаны со всеми последующими периодами использования объекта. Перспективы важны с позиции их учета при оценке поступлений от продаж, издержек производства, налогов и разного рода отчислений во внебюджетные фонды, при оценке ликвидационной стоимости постоянных активов. Общая

³⁶ Островская Э. Риск инвестиционных проектов. - М.: Экономика, 2004. - 269 с

продолжительность эксплуатационной фазы оказывает заметное влияние на показатели экономической эффективности проекта: чем дальше во времени будет отнесена эксплуатационная фаза, тем больше будет размер чистого дохода. Этот период не может устанавливаться произвольно, ибо существуют экономически целесообразные границы использования элементов основного капитала, которые диктуются, главным образом, их моральным старением.

Продолжительность эксплуатационной фазы устанавливается в ходе проектирования. Обычно ее принимают на уровне нормативного срока службы технологического оборудования, в ряде случаев - в зависимости от темпов обновления продукции, если последнее вызывает необходимость в существенном техническом перевооружении³⁷.

Ван С.
научный руководитель
Авдокушин Е.Ф.
магистрант 2-ого курса
«Московский педагогический
государственный университет»
Россия, г. Москва

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ МАЛЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ СФЕРЫ ТОРГОВЛИ

Малый бизнес очень разнообразен. Он различается по целому ряду факторов, и каждый из них в той или иной степени влияет на особенности управления конкретной фирмой. Среди таких факторов следует отметить размер предприятия, численность и состав работающих, форму собственности, отрасль деятельности, объем и ассортимент выпускаемой продукции или услуг, организационную структуру предприятия и др.

Наибольшее влияние на определение конкретной организации управления оказывает предприятия, а точнее численность персонала. В зависимости от численности сотрудников на предприятии имеет свою специфику и менеджмент. В Японии, например, в этой связи, выделяют три уровня управления:

– Неорганизованное управление – соответствует малым предприятиям с численностью работающих до 20 человек. В них отсутствует специальное управленческое подразделение, самоуправление ведется на элементарном уровне.

– Организованное управление – характерно для предприятий с численностью работающих от 21 до 100 человек. В них имеется специальное управленческое подразделение, способное организованно управлять хозяйством.

³⁷ Колтынюк Б.А. Инвестиции. Учебник. - СПб: Изд-во Михайлова В.А., 2013. - 848 с.

– Научно обоснованное организованное управление – соответствует предприятиям с численностью работающих более 100 человек. На таких предприятиях имеются хорошо организованные управленческие подразделения, каждое из которых обладает более высокой технологией управления в своей области.

Как показывает практика функционирования малых предприятий в России, в небольшом магазине, парикмахерской или автомастерской нет необходимости иметь специалиста-менеджера. Обычно функции управления в маленьких фирмах берет на себя ее владелец, т.е. происходит совмещение должностей. Однако это не всегда оправдано, поскольку отказ от делегирования полномочий влечет за собой дефицит времени на управленческую деятельность и в конечном итоге отрицательно сказывается на результатах работы. Руководитель фирмы должен не только заниматься текущими делами, но и смотреть вперед, видеть перспективы развития своего предприятия. Следовательно, главная задача менеджера (руководителя фирмы) заключается в том, чтобы с учетом всех факторов конкретного предприятия определить оптимальную систему управления в целях достижения успеха.

Для малого бизнеса наиболее простой является структура фирмы, находящейся в единоличном владении. Такая фирма обычно управляется собственником, который берет на себя весь риск предпринимательства. При этом, как правило, глава фирмы сам занимается финансами, снабжением, сбытом, ценами, рекламой.

По мере роста предприятия и объема продаж создается управленческая группа. Она может включать управляющего (собственника фирмы), агента по снабжению, агента по сбыту, бухгалтера. Но даже при такой простой организационной структуре многие малые фирмы сталкиваются со сложными проблемами. Как показывает опыт, один из основных факторов, способствующих разорению малых фирм – нехватка управленческих знаний у владельцев и управляющих этих предприятий. Поэтому они для выживания и эффективного функционирования в условиях жесткой конкуренции рано или поздно вынуждены прибегать к услугам консультационных фирм или привлекать на работу профессиональных менеджеров.

Таким образом, главным требованием к управлению малым предприятием в условиях рынка является обеспечение его приспособляемости к меняющимся условиям хозяйствования.

Особенности менеджмента в малом бизнесе обусловлены преимущественно неформальным исполнением власти. Взаимоотношения менеджера и подчиненных носят довольно непосредственный и открытый характер, при этом основным показателем остаются финансовые показатели компании.

Малое предпринимательство функционирует в рамках правового, нормативного и информационного обеспечения, посредством которого

проявляется влияние внешней среды на деятельность предприятия. Законы, указы Президента, постановления Правительства РФ и другие акты центральных и местных органов власти образуют нормативно-правовое обеспечение. В основе информационного обеспечения системы управления финансами малого предприятия лежит любая информация финансового характера.

Под финансовой отчетностью в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности понимается совокупность форм отчетности предприятия, составленных на основе данных бухгалтерского учета за определенный период и предназначенных для принятия внешними и внутренними пользователями обоснованных деловых решений. Речь пойдет о годовом финансовом отчете предприятия, включающем следующие формы:

Годовой финансовый отчет дает представление о финансовом состоянии предприятия и служит точкой отсчета для составления годового финансового плана.

Имущество и обязательства организации непрерывно участвуют в сфере производства. Чтобы определить величину всего имущества и обязательств, дать им экономическую оценку за отчетный период, а также оперативно руководить организацией, управлять финансово-хозяйственной деятельностью, необходимо располагать обобщенными данными об активах и их источниках финансирования. Такое обобщение достигается в процессе составления бухгалтерского баланса.

Бухгалтерский баланс – важнейший источник информации о финансовом положении организации за отчетный период. Он позволяет определить состав и структуру имущества организации, мобильность и оборачиваемость оборотных средств, состояние и динамику дебиторской и кредиторской задолженности, конечный финансовый результат (прибыль или убыток). По данным бухгалтерского баланса учредители, менеджеры и другие заинтересованные стороны, связанные с управлением имуществом, могут ознакомиться с состоянием организации. По бухгалтерскому балансу можно определить, сумеет ли организация в ближайшее время исполнить взятые на себя обязательства перед акционерами, инвесторами, кредиторами, покупателями, продавцами или ему угрожают финансовые затруднения. Разумеется, бухгалтерский баланс не в состоянии охватить весь объем информации о деятельности организации, поэтому недостающая часть информации представляется в других формах отчетности.

Данные бухгалтерского баланса широко используются налоговыми инспекциями, кредитными учреждениями, органами статистики и другими пользователями.

В необоротные активы – охватывает нематериальные активы, основные средства, незавершенные капитальные вложения, долгосрочные финансовые вложения, доходные вложения в материальные ценности. Объединение их в одном разделе обусловлено принадлежностью к наименее

мобильным активам.

Оборотные активы – содержит сведения об остатках запасов, призванных обслуживать процессы производства и обращения, о затратах в незавершенное производство, а также готовую продукцию и товары. Ведущее место занимают материальные ресурсы (сырье и материалы, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, конструкции и детали, топливо, тара и тарные материалы, запасные части и др.). Кроме того, в этом разделе отражаются статьи, которые характеризуются большим налогом на дополнительную стоимость по приобретенным ценностям. Состояние дебиторской задолженности организации, ее краткосрочные финансовые вложения в ценности организации, ее краткосрочные финансовые вложения в ценные бумаги и прочие доходные активы, а также наличие денежных средств на счетах в банках и других оборотных активов. Наибольший удельный вес здесь составляют денежные средства и дебиторская задолженность по покупателям и заказчикам.

Пассив баланса состоит из трех разделов:

Капитал и резервы – отражает состав и структуру собственного капитала, включающего различные по своему экономическому содержанию. Принципами формирования и использования источников финансовых ресурсов организации являются уставной капитал, резервный и добавочный капитал, фонды специального назначения, нераспределенная прибыль отчетного года (непокрытый убыток прошлых лет и отчетного года).

Долгосрочные обязательства – предназначены для отражения задолженности на отчетную дату по долгосрочным (свыше 12 месяцев) кредитам банков и займам, полученным от других организаций и учреждений.

Краткосрочные обязательства – содержит информацию о состоянии расчетов по краткосрочным кредитам банков и займам, а также о наличии кредиторской задолженности и прочих краткосрочных пассивах. Сюда относятся также статьи «Доходы будущих периодов» и «Резервы предстоящих расходов».

Отчет о прибылях и убытках представляет информацию, отражающую формирование чистой прибыли отчетного периода, которая является финансовым результатом деятельности предприятия. В отличие от баланса, который отражает состояние средств предприятия и источников их формирования, в отчете о прибылях и убытках регистрируются притоки и оттоки денежных средств.

В отчете о прибылях и убытках отражаются следующие элементы: доходы, расходы, прочие прибыли и прочие убытки.

Под доходами понимаются результаты операций, осуществляемых в ходе обычной хозяйственной деятельности и приводящие к увеличению активов или уменьшению обязательств предприятия. В конечном итоге доходы приводят к увеличению собственного капитала.

Под расходами понимаются результаты операций, осуществляемых в

ходе обычной хозяйственной деятельности и приводящих к уменьшению активов или увеличению обязательств предприятия. В конечном итоге расходы приводят к уменьшению собственного капитала.

Прочие доходы представляют собой результаты операций, не связанных с основной деятельностью предприятия и приводящие к увеличению активов или уменьшению обязательств. В конечном итоге прочие доходы также приводят к увеличению собственного капитала.

Прочие расходы представляют собой результаты операций, не связанных с основной деятельностью предприятия и приводящие к уменьшению активов или увеличению обязательств. В конечном итоге прочие расходы также приводят к уменьшению собственного капитала.

Одним из главных финансовых результатов деятельности предприятия является прибыль или убыток. Прибыль – результат превышения доходов над расходами, и наоборот, убыток – результат превышения расходов над доходами.

Валовая прибыль рассчитывается как разница между выручкой от реализации и себестоимостью продукции и является одним из важнейших показателей результатов деятельности предприятия.

Прибыль до налогообложения = прибыль от продаж – расходы, не связанные с основной деятельностью

Необходимо обратить внимание на то, что одной из важнейших задач управления финансовыми ресурсами компании является определение налогооблагаемой базы, выявление «узких мест» в налоговом законодательстве, позволяющих фирмам уходить от уплаты налогов путем занижения показателей финансовой отчетности и использования различных методов сокрытия их реальных доходов. Такие действия предприятий приводят к появлению так называемых «грязных денег», т. е. денежных средств, выведенных из легального обращения, которые в свою очередь создают основу для расширения теневого сектора экономики.

Экономической основой создания «грязных денег» являются неэффективная система налогообложения, завышенные ставки налогов, громоздкость и крайняя изменчивость налогового законодательства, неспособность налоговой системы выполнять одну из важнейших своих функций, а именно стимулирующую.

Несовершенство налогового законодательства и непрозрачность финансовой отчетности создают своего рода возможности для уклонения от налогов путем занижения налогооблагаемой базы с целью получения теневого дохода.

Объектом управления в финансовом менеджменте являются финансовые ресурсы в виде денежного оборота хозяйствующего субъекта, представляющего собой постоянный поток денежных поступлений и выплат. Каждому направлению расходования денежных фондов должны соответствовать определенные источники. На малом предприятии к источникам можно отнести собственный капитал и пассивы, которые

инвестируются в производство и приобретают форму активов.

Процесс управления денежным оборотом в значительной мере состоит в прогнозировании на длительную перспективу движения денежных средств и оценке его влияния на финансовое состояние предприятия. Управлять денежным оборотом - значит на основе анализа всех сторон денежного оборота предприятия, кругооборота всего капитала, движения финансовых ресурсов, состояния финансовых отношений предприятия с другими участниками экономического процесса. Верно, рассчитать объем и интенсивность потоков денежных средств на ближайшее время и перспективу.

Воздействие на объект управления (финансовые ресурсы предприятия и его денежные потоки) осуществляется с помощью многочисленных методов и приемов.

В последние годы все шире используются такие специальные приемы управления финансами, как факторинг, франчайзинг, лизинг. В их основе лежат производные финансовые инструменты.

Функционирование современного финансового менеджмента невозможно представить без применения сетей электронно-вычислительных машин, персональных компьютеров и пакетов программного обеспечения.

Субъектом управления в финансовом менеджменте является финансовая служба предприятия малого бизнеса, которая вырабатывает и реализует стратегию и тактику финансового менеджмента в целях повышения ликвидности и платежеспособности предприятия, посредством получения и эффективного использования прибыли.

Конкретная структура финансовой службы во многом зависит от организационно-правовой формы предприятия, его размеров, вида деятельности и задач, поставленных руководством.

На некоторых предприятиях малого бизнеса с нерегулярными и небольшими объемами продаж, а также малочисленным персоналом отсутствует глубокое разделение управленческих функций, и финансовый менеджмент осуществляет сам руководитель фирмы с помощью бухгалтера.

В настоящее время на большинстве российских предприятий финансовая служба либо растворена внутри других служб, либо вообще отсутствует. Финансовый менеджер малого предприятия должен быть высококвалифицированным специалистом, обладающим знаниями в области финансов и бухгалтерского учета, кредита и денежного обращения, ценообразования, налогового законодательства и техники банковской и биржевой деятельности. Перед ним стоят многочисленные и разноплановые задачи, связанные с управлением оборотным капиталом, определением его оптимальной величины и структуры, управлением дебиторской и кредиторской задолженностью на основе ее глубокого анализа, оценкой эффективности инвестиционных проектов с учетом рисков, связанных с их осуществлением, выявлением возможных источников финансирования, финансовым планированием, анализом хозяйственной деятельности и

финансовым контролем. В своей работе финансовый менеджер опирается на действующее законодательство в налоговой, валютной, финансово-кредитной сферах, исходит из оценки экономической ситуации в стране и на мировых финансовых рынках. Финансовый менеджер несет ответственность за качество анализа финансовых проблем, за выработку рекомендаций руководству коммерческих организаций, а в отдельных случаях - и за принятие решений. На российских предприятиях финансовый менеджер все чаще становится главной фигурой в управлении финансами.

*Ванеева М. С.
студент 3го курса
Юргинский технологический институт (филиал)
НИ Томский политехнический университет»
Россия, г. Юрга*

БЮДЖЕТЫ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ, ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛНЕНИЯ

Аннотация: Актуальность исследования заключается в том, что Местные бюджеты - один из главных каналов доведения до населения конечных результатов производства. Из бюджетов финансируется и развитие отраслей производственной сферы, коммунального хозяйства и т.д.

Ключевые слова: Бюджет, муниципальные органы власти, налоговые поступления, образование.

Местный бюджет представляет собой форму образования и расходования денежных средств в расчете на финансовый год для исполнения расходных обязательств соответствующего муниципального образования. В нем находят отражение все экономические, социально-политические и организационные решения муниципальных органов власти в области вопросов местного значения.

Формирование доходной части бюджета муниципального образования г. Юрга в 2012 г. выполнено на 91,4%, а в 2013 г. - на 95,6%. Местный бюджет является дотационным, так как в структуре доходов наибольший удельный вес приходится на безвозмездные поступления от других бюджетов бюджетной системы РФ - 70,2 и 68,8% соответственно. В динамике бюджетные доходы увеличились на 5%.

Исполнение бюджета по расходам муниципального образования г. Юрга в 2012 г. составило 91,5%, а в 2013 г. - 92,4%. Основные средства сосредоточены в части расходов передаваемых на развитие образования (34,3 и 43% соответственно), ЖКХ (19,1 и 21,4%), здравоохранение (24,7 и 17,8%). В динамике бюджетные расходы увеличились на 1,8% [1].

Особенности расходной части бюджета, заключаются в дефиците бюджета, в 2014 году потребность расходов за счет доходов местного бюджета обеспечена бюджетными ассигнованиями лишь на 87%.

В 2012 году трижды осуществлялась корректировка бюджета муниципального образования на 2013г.

В рамках подготовки проекта бюджета муниципального образования на 2013 год внесены отдельные изменения в нормативно-правовые акты, регулирующие налоговые и неналоговые поступления. В 2013 году бюджет муниципального образования сформирован на 3 финансовых года. Отличительной особенностью формирования бюджета муниципального образования на 2013 год и плановый период 2014-2015 годов стало внедрение программно-целевого подхода - четкое определение объемов бюджетного финансирования, необходимого для достижения конкретных количественно определенных целей ведомственных и долгосрочных целевых программ муниципального образования «город Юрга». В течение года потребовалась корректировка расходов и доходов бюджета муниципального образования в сторону их увеличения.

С 1 января 2013 года была введена патентная система налогообложения для индивидуальных предпринимателей (по данным Управления Федеральной налоговой службы России по Кемеровской области, в 2012 году было выдано 1 876 патентов на осуществление предпринимательской деятельности, ожидается, что в 2013 году будет выдано 2 900 патентов). Поступления от налога, взимаемого с применением патентной системы налогообложения, зачисляются в бюджет муниципального образования по нормативу 100 процентов (за январь - март 2013 года поступления от данного налога составили 15,7 млн руб.) [2]. В целом в бюджете муниципального образования г. Юрга наблюдается превышение расходов над доходами, что ведет к возникновению дефицита бюджета и является обычной практикой для многих муниципальных образований. Однако положительной тенденцией является его уменьшение на 65%.

В результате анализа выявлены проблемы формирования и исполнение местного бюджета.

Проблемы формирования и исполнение местного бюджета: проблемы расходов бюджета, низкая самостоятельности бюджетов муниципальных образований в условиях действующей системы межбюджетных отношений, низкая активность предпринимательства влечет возникновение проблем формирования и исполнения бюджета

Проблемы расходов бюджета заключаются в том, что большинство муниципальных организаций, не сталкиваясь с конкуренцией, завышают цены на свои услуги, которые оплачиваются из местного бюджета. Не полностью использованы источники неналоговых платежей за пользование природными ресурсами, недобросовестная уплата транспортного налога приводит к весовым потерям местного бюджета, которые в свою очередь уменьшают возможность местного самоуправления оплачивать работы, связанные с решением вопросов местного значения.

Низкая самостоятельности бюджетов муниципальных образований в условиях действующей системы межбюджетных отношений. Доминирование целевых трансфертов, значительный объем делегированных

полномочий, сопровождаемый передачей субвенций, не оставляют муниципальным образованиям финансовых источников и административно-управленческого потенциала для реализации собственных целей.

Низкая активность предпринимательства влечет возникновение проблем формирования и исполнения бюджета. Осуществление организационно-правовых полномочий властного содействия устойчивому развитию предпринимательских структур связано напрямую с определением целесообразности привлечения для целей предоставления всего спектра муниципальных услуг исключительно средств местного бюджета. Предложения по совершенствованию формирования бюджета Юргинского муниципального образования. Оптимизация расходов бюджета через устойчивое развитие предпринимательства.

Для обеспечения доходных образований расходными необходим:

1 Переход к налогообложению недвижимости взамен существующих налога на имущество физических лиц и организаций, земельного налога, при условии рыночной оценки недвижимости и зачислении данного налога по нормативу 100% в доходы местных бюджетов.

2 В условиях бурного развития дачных поселков и садоводческих товариществ целесообразно создать условия для эффективного использования системы самообложения, т.е. добровольное участие граждан денежными средствами либо безвозмездным трудом в мероприятиях по благоустройству территории, созданию инфраструктуры, ремонту коммуникаций и т.д.

3 Оплату транспортного налога включить в перечень документов для прохождения технического осмотра, обязать налоговые органы и органы государственной инспекции дорожного движения регулярно осуществлять сверку имеющихся данных.

Таким образом, только путем совершенствования законодательной базы можно получать дополнительно денежные средства в городской бюджет. Повышение самостоятельности бюджетов муниципальных образований в условиях действующей системы межбюджетных отношений. Необходимо изменить подход к формированию фонда финансовой поддержки муниципальных образований, в частности при определении в планируемом году объема фонда финансовой поддержки исходить из данного объема предшествующего года, скорректированного на прогнозируемый темп роста налоговых и неналоговых доходов консолидированного бюджета. Предложения по оптимизации формирования и исполнения бюджетов [3].

Результатом реформирования должно стать внедрение в управление муниципалитетом принципов предпринимательского управления. Учитывая широкомасштабные меры по созданию «электронного правительства», планомерно сокращаются административные процедуры, снижается их стоимости. Логичным продолжением должна быть разработка комплекса специальных задач по передаче некоторых служебных функций

административных служб в ведение частного сектора, предоставление возможности приватизации местных служб.

Все это будет способствовать увеличению поступлений в бюджеты муниципальных образований, росту заинтересованности в развитии налоговой базы территории и инфраструктуры муниципальных образований и усилению стимулирующей роли межбюджетных отношений.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Минфин России // [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.minfin.ru/ru/>
2. Официальный сайт Федерального казначейства // [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.roskazna.ru/reports/cb.html>
3. Марчук В.И. Государственное регулирование кризисных ситуаций. В сборнике: Современные технологии управления - 2014 Сборник материалов международной научной конференции. Киров, 2014. С. 33-48.

Васенев С.Л., к.э.н.

доцент

кафедра «Организация производства и управления»

Горелов А.Ю.

студент магистратуры

ФГБОУ «ДГТУ»

филиал в г. Шахты

«ИСОиП»

Россия, г. Шахты

**АЛГОРИТМ МОНИТОРИНГА ЭФФЕКТИВНОСТИ
РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ,
ОСНОВАННЫЙ НА ОЦЕНКЕ ДИНАМИКИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО
ПОТЕНЦИАЛА**

На современном этапе экономика, являясь сложной самостоятельной подсистемой эколого-экономической системы, остается ведущим элементом жизнеобеспечения населения. Но, всё большую значимость приобретают проблемы связанные с «противостоянием» экономики и экологии. Растущая численность населения, перегруженность промышленными предприятиями, транспортом, и т.п. крайне обостряют экологическую ситуацию, что вызывает ухудшение здоровья населения и сокращение средней продолжительности жизни – снижение человеческого потенциала. В связи с этим возникла концепция, обосновывающая несовместимость высоких темпов промышленного развития и сохранение окружающей среды.

При этом необходимо понимать, что экологические факторы являются основой для удовлетворения физических потребностей и потребностей безопасности населения. Следовательно, проработка адекватных количественных показателей, на основе которых возможна достоверная оценка издержек антропогенного влияния на окружающую среду и человеческий потенциал, является сложной и противоречивой задачей.

Кроме того, полученные результаты необходимо верно интерпретировать, сформулировав выводы, которые могут быть положены региональные промышленные и социально-экономические программы развития. Данную задачу можно решить, используя алгоритм мониторинга эффективности эколого-экономической системы, основанного на оценке динамики человеческого потенциала (рисунок 1).

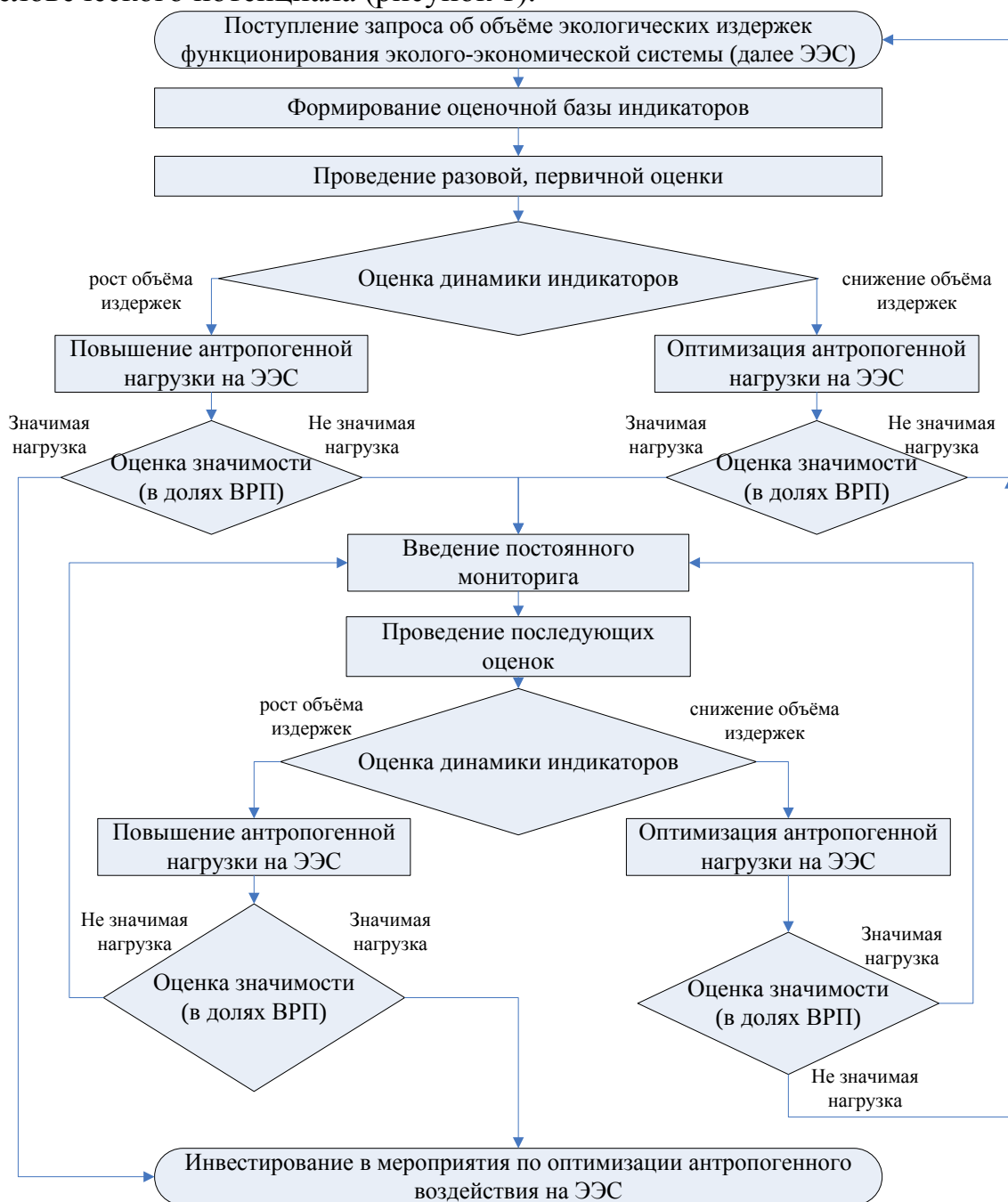


Рисунок 1 – Схема алгоритма мониторинга эффективности эколого-экономической системы, основанного на оценке динамики человеческого потенциала

Первым этапом данного алгоритма является поступление запроса на его проведение, который может быть реализован органами местной и региональной администрацией, общественными объединениями,

профильными учреждениями и населением в широком плане. Основанием для этого может служить результаты научно-исследовательских обобщений, эмпирические наблюдения за состоянием человеческого потенциала или общая обеспокоенность ключевыми этапами социально-экономического развития со стороны широких слоев населения.

На втором этапе происходит формирование оценочной базы индикаторов, за значением и динамикой которых необходимо организовать наблюдение. Третий этап заключается в проведении первой, разовой оценки значений и их динамики по совокупности индикаторов. В случае изменений, которые можно трактовать, как повышение антропогенной нагрузки на эколого-экономическую систему формируется понимание о существовании значимой проблемы.

Далее проводится сравнение с текущим значением ВРП для определения значимости нагрузки на эколого-экономическую систему. Если нагрузка интерпретируется как «значимая», то обосновывается необходимость инвестирования средств в мероприятия, нейтрализующие причины сложившейся ситуации или снижающие степень воздействия последних.

Существуют и альтернативные сценарии, требующие внедрения постоянного мониторинга, которые может привести либо к пониманию необходимости инвестирования в мероприятия по устранению сложившейся ситуации, либо отказу от мониторинга на определенный промежуток времени (до момента поступления нового запроса). В наиболее оптимальной ситуации алгоритм заканчивается на проведение разовой единичной оценки, на основании выводов которой, можно констатировать, что ситуация не выходит за рамки допустимых условий эколого-экономического развития.

Согласно результатам расчетов стоимостная оценка потерь эколого-экономической системы, проведенная на примере Краснодарского края, вызванных снижением человеческого потенциала, составила в 2013 г. – 1434624,731 млн. р., что практически эквивалентно ВРП исследуемого региона (99,7%). Но, необходимо отметить, что доля потерь эколого-экономической системы в 99,7% от ВРП является завышенной. В исследовании не проводилась дифференциация дополнительных факторов социальной, демографической и экономической направленности (алкоголизм, табакокурение, естественные причины и т.п.), кроме того, не учитывался возрастной состав населения. Таким образом, можно ожидать уменьшение стоимостной оценки потерь эколого-экономической системы, вызванных снижением человеческого потенциала. Но, в целом значимость нагрузки определяется непосредственно субъектом уполномоченным принимать решения об инвестировании, который способен доработать методику сбора, анализа и синтеза информации, с целью получения более достоверных результатов.

Василенко Г.В.
студент 2го курса
Гуманитарно-педагогическая академия (филиал)
ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»
Россия, г. Ялта

ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СОБЫТИЙНОГО ТУРИЗМА В КРЫМУ

Аннотация: В данной статье проведена оценка современной ситуации относительно развития событийного туризма в Республике Крым. В статье описаны проблемы, препятствующие развитию данного направления, а так же описаны действия которые будут способствовать развитию этого вида туризма в Крыму.

Материал данной статьи может быть полезен студентам по направлению подготовки «Туризм», а так же людям, интересующимся данной проблемой.

Ключевые слова: Туризм, событийный туризм, Республика Крым, развитие туризма в России.

Туристская индустрия в настоящее время - одна из крупнейших, высокодоходных и наиболее динамично развивающихся отраслей мирового хозяйства. Ежегодно туризм приносит огромные деньги государству.

Люди отправляются в путешествия с разными целями, потому, существует множество видов туризма, однако, в последнее время все большую популярность набирает такое направление как событийный туризм.

Событийный туризм – направление сравнительно молодое и чрезвычайно интересное. Основная цель поездки приурочена к какому либо событию. Уникальные туры, сочетающие в себе традиционный отдых и участие в самых зрелищных мероприятиях планеты, постепенно завоевывают все большую популярность. Главная особенность событийного туризма – множество ярких неповторимых моментов. Это перспективный и динамично развивающийся вид туризма [5]. Целевая аудитория событийного туризма это, как правило, туристы разного возраста, у которых доход немного выше среднего.

Событийный туризм в Крыму нельзя назвать хорошо развитым видом туризма, однако определённый прогресс в этом плане трудно не заметить. Не так давно по территории республики гастролировали только никому не известные артисты, однако, уже сейчас, в Крыму ежегодно проводятся более 100 различных фестивалей: музыкальные, винные, военные, хореографические, театральные, кинематографические, спортивные и фольклорные. Многие из них уже стали традиционными для Республики Крым и собирают большое количество людей [1].

Примерами событийного туризма в Крыму являются:

1. Международное Байк-Шоу под Севастополем. Феерическое событие, собирающее не только байкеров, но и многочисленных зрителей,

стало традиционным с 2009 года. Проходит на горе Гасфорт в середине июля. Мероприятие отличается своей патриотической направленностью и собирает огромное количество людей со всего мира (в 2013 году, байк-шоу собрал более 20000 чел).

2. Джаз–фестиваль в Коктебеле, «Koktebel Jazz Party». Фестиваль в «Голубом заливе» собирает звезд джаза со всего мира в сентябре. Среди выступающих, следующие коллективы: «Mandarinaduck» «Belleruche» «Get the blessing» «Brazzaville» «We are!!» «Вагоновожатые» «Nadine shah» «The hardkiss» «Друга ріка» и другие. Фестиваль ежегодно собирает порядка 17000 зрителей.

3. Летние вечера на Караимской. Этнокультурный фестиваль прямо на улицах Евпатории – каждую пятницу с начала июля до конца августа позволяет окунуться в культуру и традиции народов Крыма.

4. Парусная регата на кубок Черноморского флота РФ. Традиционная парусная регата в бухте Севастополя собирает поклонников парусного спорта в августе. Проводится с 1990 года.

5. Историческая реконструкция «Альминские высоты». Памятное событие времен Крымской войны собирает любителей истории из разных стран Европы. Ежегодно, реконструкция Альминского сражения проходит во вторые выходные сентября. Проходит реконструкция в селе Вилино, Бахчисарайского района.

6. Бал хризантем в Никитском Ботаническом Саду. Одно из самых ярких событий крымской осени – почти месяц (проходит ежегодно в ноябре). В мае здесь же, в Никитском Саду, проводится весенний «Парад Тюльпанов».

7. Фестиваль рыцарского фехтования «Генуэзский шлем». Ежегодно проходит в Генуэзской крепости (город Судак) в середине августа и собирает поклонников исторической реконструкции и рыцарского фехтования из разных уголков СНГ [4].

Однако, не смотря на множество фестивалей, выставок, спортивных мероприятий и т.д., проводимых на территории Республики Крым, на данный момент, существует ряд обстоятельств, препятствующих как развитию туризма в целом, так и событийного туризма в частности, среди которых:

- нестабильная политическая и экономическая ситуация в стране;
- недостаточно развитая туристская инфраструктура Крыма;
- недостаточное внимание местных властей к событийному туризму;
- дефицит квалифицированных кадров в сфере туризма;
- переходный период, вызванный недавним вступлением Крыма в состав РФ;
- нарушенное транспортное сообщение с Украиной, а так же отсутствие сухопутной границы с Россией;
- проблемы с пересечением границы;

– санкции, введенные США и ЕС в отношении РФ и непосредственно в отношении Республики Крым.

Исходя из вышесказанного можно отметить, что сейчас развитию туризма в Крыму и событийного туризма в частности, препятствуют много обстоятельств, главные из которых не зависят от властей Республики. Потому, пока что рано говорить о стремительном развитии событийного туризма, но все же, работа в данном направлении ведется, и согласно «Государственной программе развития курортов и туризма в Республике Крым на 2015-2017 годы» уже в ближайшие несколько лет, ситуация изменится в лучшую сторону.

В перспективе, для развития событийного туризма в Крыму, со стороны местных властей необходимо:

– способствовать созданию условий для разработки новых продуктов событийного туризма с учетом исторических и этнокультурных особенностей региона, расширению спектра туристских услуг для различных групп туристов, а также интегрированного турпродукта совместно с другими российскими регионами [3];

– оказывать содействие в разработке инвестиционных проектов в области событийного туризма, создании благоприятного климата для инвесторов;

– разработать и использовать стратегию эффективного продвижения турпродукта, сформированного на базе событийного туризма;

– развивать и совершенствовать инфраструктуру региона.

В завершении, стоит отметить, что событийный туризм является чрезвычайно интересным направлением. На сегодняшний день событийный туризм в России динамично развивается и Крым не исключение. И пусть пока существует ряд проблем, которые необходимо разрешить, но при правильных действиях туристических властей Республики, уже в ближайшие годы, Крым сможет стать событийным центром России.

Использованные источники:

1. «Государственная программа развития курортов и туризма в Республике Крым на 2015-2017 годы» от 25 сентября 2014 г.
2. Алексеева О. Событийный туризм и ивент-менеджмент : учебное пособие / О. Алексеева. – СПб. : Рос. Предпринимательство, 2011. – 172 с.
3. Сирченко А. О перспективах развития событийного туризма : статья в журнале / А. А. Сирченко // Туризм: право и экономика – М. ; 2012. – № 2. – с. 14-19.
4. Событийный туризм в Крыму [Электронный ресурс]. – URL: http://marlemar.ru/ru/rest/services/detail.php?ID=922#.VT_AZeasWUQ
5. Специальные виды туризма [Электронный ресурс]. – URL: http://tourlib.net/books_tourism/babkin09.htm

*Васильев В.Л., к.э.н.
доцент
Хайретдинова С.Р.
студент 3го курса
Ахтямова А.З.
студент 3го курса
Елабужский институт КФУ
Россия, г. Елабуга*

РОЛЬ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РОССИИ.

Аннотация: Малый и средний бизнес играет значимую роль в социально – экономическом развитии региона. Развитие малого и среднего бизнеса влияет на экономический рост, на насыщение рынка товарами необходимого качества, а также на создание новых дополнительных рабочих мест, то есть решает многие социальные, экономические и другие проблемы.

Ключевые слова: малый бизнес, экономическое развитие.

Само понятие малый бизнес множество научных работ определяет как предпринимательство, которое опирается на деятельность небольших фирм, малых предприятий, формально не входящих в объединения.

Малые предприятия – наиболее мобильны, обладают инновационной восприимчивостью и рыночной гибкостью. Отсюда вытекает вывод о позитивной роли института малого предпринимательства, который необходимо поддерживать и развивать. Развитие малого предпринимательства — это рост числа людей, которые самостоятельно обеспечивают достойный уровень жизни для себя и своих семей.

В настоящее время для малых и средних предприятий характерны такие особенности, как расширение возможностей получения государственной помощи, увеличение предпринимательских показателей, увеличение возможностей сотрудничать с иностранным сектором.

К сожалению, есть также ряд проблем. На сегодняшний день к ним можно отнести такие показатели как: низкая платежеспособность населения, рост транспортных и многих других издержек, сложный доступ к сырьевой базе, а также мировой кризис является резким «ударом» на малый и средний бизнес.

От уровня развития малых и средних предприятий зависит степень развития экономики государства. Так, достаточно взглянуть на таблицу 1, где приведены основные показатели малого и среднего бизнеса.

Таблица 1

Показатели малого и среднего бизнеса*

Показатели	Российская Федерация	Страны — члены ЕС
Вклад малого бизнеса в ВВП страны, %	17–20 %	50–70 %

Численность занятых в малом и среднем бизнесе, от числа всех занятых во всех предприятиях	27 %	67,4 %
Доля малого и среднего бизнеса в общем числе всех предприятий, %	97,2 %	99,8 %

Из таблицы мы видим, что наиболее высокое значение имеет доля малого и среднего бизнеса в общем числе всех предприятий. Именно этот показатель характеризует динамику развития малого бизнеса, но тем временем он не всегда отражает реальную ситуацию, характеризующую положение предпринимательской активности, так как большая часть зарегистрированных предприятий не осуществляет реальную деятельность. Отсюда мы можем сделать вывод, что рост числа зарегистрированных предприятий не связан с развитием малого и среднего бизнеса. Все это в совокупности находит прямое отражение и на показателях вклада в ВВП страны и численности занятых в малом и среднем предпринимательстве.

Таким образом, основным инструментом в поддержании малого и среднего бизнеса в регионе являются региональные программы, субсидии, планы на обеспечение и финансирование региональных предпринимателей. Так, в Республике Татарстан традиционно разрабатываются программные действия и новые подходы к развитию малого и среднего бизнеса. Состояние малого и среднего предпринимательства и основные направления его дальнейшего развития обсуждается на уровне руководства Республики и вызывает огромный интерес у общества.

Так в целях государственной поддержки малого и среднего предпринимательства ежегодно Министерство экономики Республики Татарстан проводит программу «Лизинг-Грант». Программа направлена на софинансирование затрат, связанных с уплатой платежей по договору лизинга оборудования/техники для реализации бизнес-проектов в сфере грузоперевозок, сельского хозяйства, производства строительных материалов, легкой промышленности, деревообработки, переработки твердых бытовых отходов и др.

Программа действует по 2 направлениям:

1) Для начинающих предпринимателей (существуют менее года).

1. Субсидия СМБ, организациям: ООО, ЗАО, ИП, КФХ, оплата аванса по договору лизинга в размере: 45% от суммы договора лизинга, но не более 1 млн.руб.
2. Начинающим фермерам: КФХ, занимающиеся только сельским хозяйством: 50% от суммы договора лизинга, но не более 1 млн.руб.
3. Организации и предприниматели, реализующие проекты по созданию и развитию цехов по забою скота, птицы для производства мясной продукции: 50% от суммы договора лизинга, но не более 1 млн.руб.
4. Резиденты промышленных площадок муниципального уровня, промышленных площадок режимных объектов.

2) Для действующих предпринимателей (существуют более года).

1. Субсидии СМБ организациям: ООО, ЗАО, ИП, КФХ, на возмещение фактически понесенных затрат по уплате авансового платежа по договору.

2. Участники программы "Семейная ферма" в 2015г. от Министерства сельского хозяйства.

3. Организации и предприниматели, реализующие проекты по созданию и развитию цехов по забою скота, птицы.

К сожалению, на данный момент малый и средний бизнес в России находится на низком уровне развития. И для создания наилучших условий его развития необходимо решить следующие задачи:

- усилить роль местных органов власти в координации деятельности всех структур поддержки малого и среднего бизнеса;

- организовать активацию процессов разработки, принятия и реализации региональных программ поддержки малого и среднего бизнеса;

- обеспечить малый и средний бизнес финансовой поддержкой, адекватной его потребностям и по доступности, и по объему, и по срокам;

- усилить информационно-консультативную поддержку малого и среднего бизнеса на всех уровнях российской власти.

Таким образом, если субъектам малого и среднего бизнеса будет уделено должное внимание, если и дальше укреплять взаимоотношения государства с малым бизнесом, то мы сможем не только укрепить нашу экономику, но и выйти на новый уровень развития и построить новую модель экономики, которая позволит быть нашей стране более конкурентоспособной.

Использованные источники:

1. [О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 24.07.2007 г., № 209-ФЗ (ред. от 18.10.2007) // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».]

2. [Ламбен Ж.-Ж., Чумпитас Р., Шулинг И. Менеджмент, ориентированный на рынок. — Спб: Питер, 2011—720 с.]

3. [Васильев В.Л. Развитие инновационной деятельности в университете как фактор экономической безопасности / В.Л. Васильев, С.А. Седов // Информационные технологии в экономике, образовании и бизнесе: Материалы международной научно-практической конференции. — Саратов: Изд-во ЦПМ «Академия Бизнеса», 2014. — С. 426-431.]

Васильев М.В.
студент 2 курса магистратуры
Соколинская Н.Э., к.э.н.

научный руководитель, профессор

Финансовый университет при Правительстве РФ

АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ФОРМИРОВАНИЯ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ (КАПИТАЛА) В РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

Аннотация: в работе анализируются состояние структуры и динамики источников собственных средств (капитала) российских коммерческих банков: выявляются общие тенденции и объясняются причины существенных изменений в рамках требований Базеля 2 и Базеля-3, делается прогноз, сопряженный с этими изменениями.

Ключевые слова: капитал, активы, основной капитал, дополнительный капитал, добавочный капитал, норматив достаточности капитала, Базель II, Базель III

Актуальность темы определяется тем, что в условиях финансовой нестабильности важнейшей задачей банков является поддержание капитальной базы Российского банковского сектора. Для оценки влияния новых требований на российский банковский сектор, необходимо оценить текущее состояние капитальной базы отечественных банков, выявить ее особенности и характерные черты, провести структурный анализ капитальной базы банковского сектора, определить его потенциал роста. В связи с тем, что достаточность собственных средств также определяется структурой активов, взвешенных по степени риска, необходимо также провести анализ активов российского банковского сектора, изучить его структуру и выявить характерные особенности. Для определения дальнейшего направления развития капитальной базы российских банков, необходимо оценить ее с точки зрения перспективных требований, которые будут действовать в отечественной банковской системе по окончании переходного периода.

Для проведения анализа было выбрано 25 различных по масштабу банков. В качестве базы для ранжирования банков выбрана величина активов, так как этот показатель в лучшей мере отражает масштабы деятельности кредитных организаций. Банки были разбиты на 5 групп по величине активов по состоянию на конец 2014 года. 1 группа представляет собой банки ТОП-5 по величине активов, 2 группа – 26-30 банки, 3 группа – 46-50 банки, 4 группа – 96-100 банки, 5 группа – 296-300 банки. Такое распределение банков по группам позволит в полной мере оценить, как новые требования скажутся на различных категориях коммерческих банков.

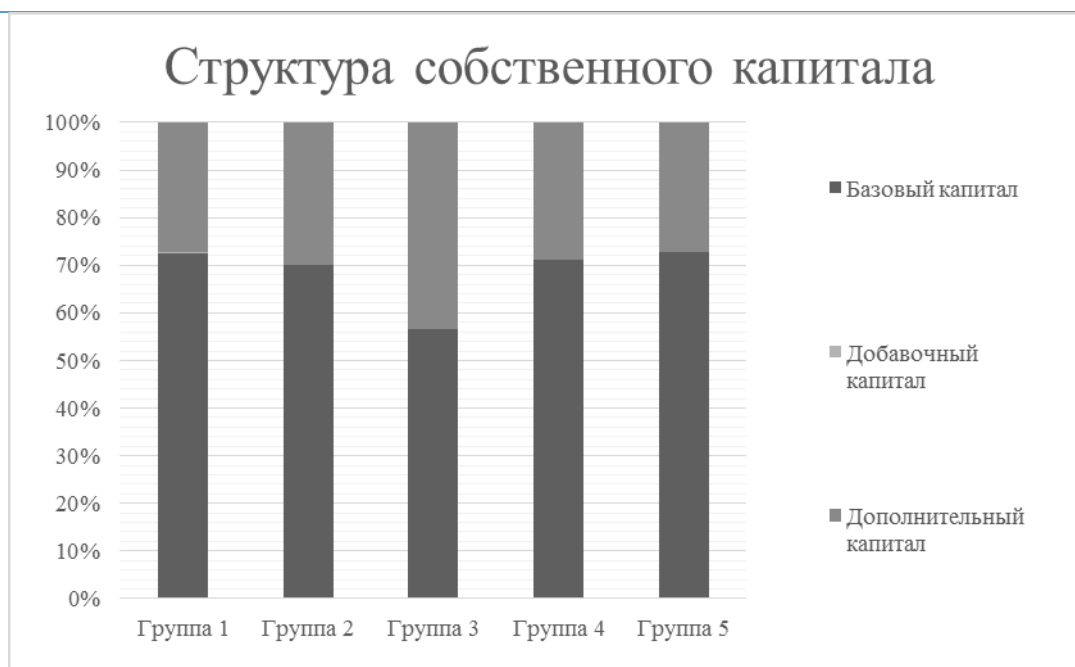
Для анализа структуры и динамики собственных средств коммерческих банков использовались данные форм 134 по состоянию на конец 2014 года и форм 123 по состоянию на конец каждого месяца 2014

года. Для каждой группы рассчитывались средние данные по входящим в группу банкам, анализировалась структура и динамика капитала в разрезе каждой группы. Для определения величины капитала по требованиям, которые будут введены в действие после окончания переходного периода, были определены показатели, которые постепенно исключаются/включаются в расчет величины собственных средств, и пересчитаны с учетом коэффициентов, которые планируется использовать после окончания переходного периода.

Для анализа структуры активов, взвешенных по уровню риска, использовались данные форм 135 по состоянию на конец 2014 года. Были определены показатели, введенные в соответствии с Базелем III. Исключение этих показателей из расчета позволяет оценить активы по требованиям, которые действовали до введения положений Базеля III. По каждой группе также рассчитывались средние данные по входящим в группу банкам, анализировалась структура активов в разрезе каждой группы и эффект от новых показателей, введенных в рамках Базеля III.

Для анализа изменений показателя достаточности собственных средств был рассчитан средний норматив достаточности по каждой группе исходя из требований Базеля II, Базеля III по текущим требованиям и Базеля III по требованиям на конец переходного периода. Был оценен перспективный эффект от ужесточения требований.

График 1



Рассчитано автором по материалам сайта ЦБ РФ

Результаты анализа структуры собственного капитала по различным банкам представлены на Графике 1. На графике видно, что в целом соотношение капиталов по уровням у банков одинаковое. У банков отсутствует положительная величина добавочного капитала, а соотношение базового и добавочного капиталов в среднем составляет 70/30.

Более детальный анализ структуры по каждому виду капитала показал следующее. Несмотря на схожее соотношение базового и дополнительного капиталов каждой группы, источники формирования базового капитала различны. Большую долю средств для каждой группы составляет прибыль предшествующих лет, подтвержденная заключением аудитора. Для банков первой и второй групп этот показатель составляет не менее 60%. Заметна также тенденция, что доля уставного капитала повышается в маленьких банках. При этом более крупные банки имеют в составе базового капитала эмиссионный доход как существенный источник базового капитала. Для банков четвертой и пятой групп этот элемент капитала менее доступен в связи с тем, что акции этих банков либо не котируются на бирже, либо менее привлекательны для инвесторов. Основным показателем, уменьшающим величину базового капитала, является отрицательная величина добавочного капитала, и характерна она в большей степени для крупных банков, так как отрицательная величина добавочного капитала для банков всех групп складывается по причине вложений в дочерние и зависимые финансовые организации. Дополнительный капитал сформирован преимущественно за счет привлеченных субординированных займов. Доля таких займов составляет не менее 80% в общем объеме дополнительного капитала для всех групп банков, кроме самых маленьких.

Анализ активов по выбранным банкам показал, что преимущественную долю активов составляют активы 4 группы риск. К указанным активам относятся все прочие активы, не вошедшие в состав других кодов и групп риска. Указанные активы принимаются в расчет с коэффициентом 100%. Кроме таких активов, значительную долю для всех банков составляют активы с повышенным уровнем риска (ПК)

Анализ капитала и активов, взвешенных по степени риска, позволил сделать выводы о достаточности средств по рассматриваемым группам банков

График 2



Составлено автором по материалам сайта ЦБ РФ

Хем крупнее масштабы банка, тем меньше он обеспечен собственными средствами. Прежде всего, крупные банки имеют более развитую систему управления рисками, что позволяет им принимать более взвешенные решения об инвестировании средств. Кроме того, крупные банки не могут позволить себе держать избыточный капитал, так как объем недополученной прибыли в таком случае будет значительно больше, чем у маленьких банков.

Норматив достаточности Н1.1 по группам банков представлен на Графике 3.

График 3

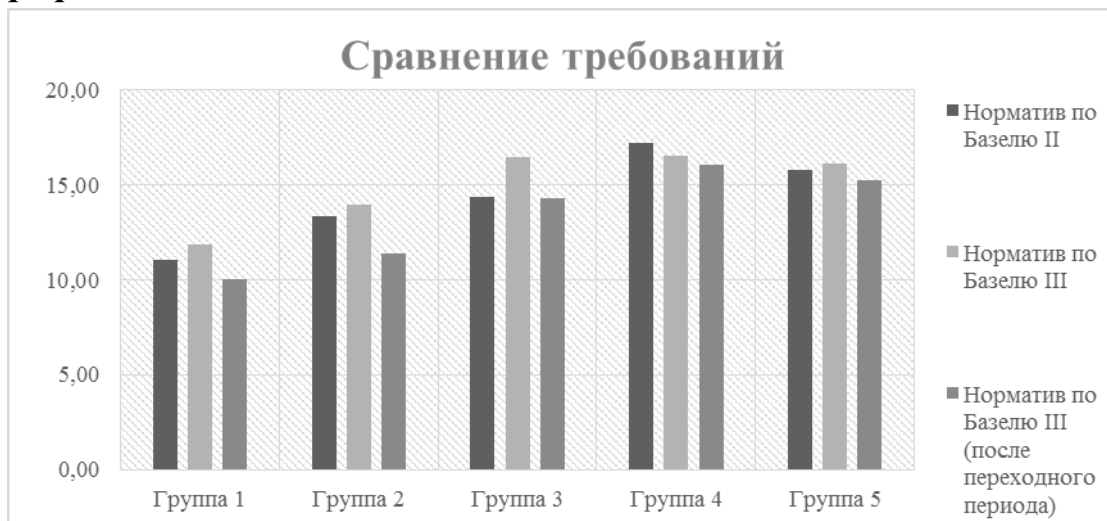


Составлено автором по материалам сайта ЦБ РФ

Без учета контрциклического буфера, требованиям Базеля III соответствуют все банки, включая крупнейшие. Базельский комитет требует, чтобы норматив достаточности совокупного капитала составлял не менее 8.0%, а в совокупности с буфером консервации капитала – 11.5%, из которых 7.0% - базовый капитал. Требования к основному капиталу – 6.0%. На данный момент, даже крупнейшие банки, входящие в ТОП-5 по величине активов, выполняют этот норматив. Норматив достаточности базового и основного капитала банков первой группы составляет 8.63%, а совокупного капитала – 11.89%.

Влияние изменения требований на норматив достаточности капитала представлено на Графике 4. Для большинства банков новые требования на сегодняшний день являются более мягкими, нежели действовавшие ранее. Однако по мере завершения переходного периода требования будут ужесточаться, преимущественно за счет сокращения величины дополнительного капитала, и норматив достаточности капитала снизится у всех групп банков. При этом если бы Банк России не применял переходный период и ввел сразу конечные требования, норматив достаточности совокупного капитала у группы крупнейших банков был бы на грани порога минимального значения и составил бы 10.04%.

График 1



Составлено автором по материалам сайта ЦБ РФ

В результате проведенных исследований можно сделать вывод, что структура и состав собственных средств и активов различных по масштабу деятельности банков не однороден. При этом в целом в составе собственных средств российских коммерческих банков преобладают источники базового капитала, что и является одной из основных задач Базеля III. Базельский комитет оценивает базовый капитал как наиболее качественный с точки зрения способности выполнять функции капитала. Преобладающая доля базового капитала, а также более строгие требования к нормативу достаточности собственных средств, введенные Банком России, позволяют практически всем банкам выполнять норматив достаточности собственных средств, рекомендуемый Базелем III.

Использованные источники:

1. Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: A Revised Framework - Comprehensive Version, June 2006
2. Basel III: A Global Regulatory Framework for More Resilient Banks and Banking Systems, December 2010
3. Инструкция Банка России от 03.12.2012 N 139-И (ред. от 18.12.2014) «Об обязательных нормативах банков»
4. Инструкция Банка России от 03.12.2012 N 139-И (ред. от 03.12.2012) «Об обязательных нормативах банков»
5. Инструкция Банка России от 16.01.2004 N 110-И (ред. от 28.04.2012) "Об обязательных нормативах банков"
6. Положение Банка России от 28.12.2012 N 395-П «О методике определения величины собственных средств (капитала) кредитных организаций ("Базель III")» (ред. от 25.11.2014)
7. Положение Банка России от 10.02.2003 N 215-П «О методике определения собственных средств (капитала) кредитных организаций» (ред. от 25.10.2013)
8. Указание Банка России от 12.11.2009 N 2332-У (ред. от 02.12.2014) «О перечне, формах и порядке составления и представления форм отчетности

кредитных организаций в Центральный банк Российской Федерации»

9. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации – www.cbr.ru

10. Информационный интернет-портал Банки.ру – www.banki.ru

Васильев М.В.

студент 2 курса магистратуры

Соколинская Н.Э., к.э.н.

научный руководитель, профессор

Финансовый университет при Правительстве РФ

ВНЕДРЕНИЕ ПОЛОЖЕНИЙ БАЗЕЛЯ III В ОТЕЧЕСТВЕННУЮ БАНКОВСКУЮ ПРАКТИКУ

Аннотация: Сразу после публикации Базельским Комитетом по Банковскому Надзору новых соглашений Базель III Банк России начал активную работу по внедрению его положений в российскую банковскую систему. В работе проведен анализ основных мер, предпринятых Банком России по имплементации требований базельских соглашений, дана авторская оценка адекватности и эффективности принятых мер.

Ключевые слова: Базель III, капитал, достаточность собственных средств, норматив достаточности капитала

Как это часто бывает, недостатки в сфере регулирования и надзора в полной мере проявляются в периоды кризиса. Для Базеля II таким кризисом стал мировой финансовый 2008 года. Ориентируясь на интенсивный рост, банки вели агрессивную политику как на финансовых рынках, так и на рынках кредитования. Результатом такой политики стало накопление рисков, в том числе неидентифицированных в процессе регулирования.

Одной из проблем, которая была выявлена в результате кризиса – процикличность действующего регулирования. Процикличность регулирования можно определить как свойство, которое проявляется в усилении колебаний экономических циклов в результате такого регулирования. На практике это выражается в том, что в период экономического подъема процикличность приводит к занижению банками оценок риска, что способствует улучшению показателя достаточности капитала и дает возможность расширить масштабы кредитования, то есть стимулирует дальнейший рост. Напротив, в период экономического спада, в результате проциклического регулирования оценки рисков завышаются, что еще сильнее усугубляет положение как кредитора, так и заемщика на рынке и, соответственно, усложняет выход из кризиса.

Осознав необходимость совершенствования механизма обеспечения финансовой устойчивости банковской системы, Базельский комитет в 2010 году опубликовал обновленные стандарты оценки финансовой устойчивости банка, основанные на оценке достаточности капитала и ликвидности. Целью Базеля III является усиление регулирования, надзора, управления рисками в банковском секторе, а также повышение стабильности банковской системы и

способности выдерживать и поглощать финансовые потрясения. Одним из методов достижения поставленной цели должна стать усовершенствованная методика оценки достаточности капитала.

Центральный Банк не остался в стороне и начал постепенно вводить требования нового Базеля в отечественную банковскую практику. Главным документом, ознаменовавшим присоединение России к международным соглашениям Базель III, стало Положение Банка России от 28 декабря 2012 г. N 395-П «О методике определения величины собственных средств (капитала) кредитных организаций ("Базель III")». В документе приведена новая методика расчета капитала в целях расчета показателя достаточности капитала.

Согласно Положению, собственный капитал определяется как сумма источников основного и дополнительного капитала. В свою очередь, основной капитал состоит из базового и добавочного капитала.

Такая схема капитала аналогична предложенной Базелем III: основной и дополнительный капитал – это аналоги капитала первого и второго уровня, а базовый и добавочный капитал основного капитала соответствуют акционерному и добавочному капиталу первого уровня.

Рассмотрим подробнее элементы, входящие в расчет собственного капитала. Базовый капитал включает в себя:

- Уставный капитал, состоящий из обыкновенных акций и определенного типа привилегированных акций, выпущенных до 1 марта 2013 года
- Эмиссионный доход, полученный в результате реализации обыкновенных акций и привилегированных акций, включенных в расчет базового капитала
- Резервный фонд, сформированный за счет прибыли предшествующих лет
- Часть резервного фонда, сформированная за счет прибыли текущего года, подтвержденной аудиторской организацией
- Прибыль прошлых лет, подтвержденная аудиторской организацией
- Прибыль текущего года в части, подтвержденной аудиторской организацией
- Корректировки

Добавочный капитал основного капитала состоит из:

- Уставный капитал, сформированный из привилегированных акций определенного типа (некумулятивные, наличие условия о конвертации в обыкновенные акции при снижении норматива достаточности базового капитала ниже 2%)
- Эмиссионный доход, полученный от инструментов, включенных в добавочный капитал
- Субординированный кредит, привлеченный до 1 марта 2013 года

и соответствующий определенным условиям (подлежит поэтапному исключению)

- Субординированный кредит (облигационный заем) без срока (минимум 50 лет, если кредитор – нерезидент) при выполнении определенных условий (конвертация в акции и невыплата процентов при падении норматива достаточности добавочного капитала ниже 5,5%)

- **Корректировки**

Дополнительный капитал включает в себя следующие элементы:

- Уставный капитал, сформированный из привилегированных акций, выпущенных до 1 марта 2013 года, кроме акций, включенным в расчет основного капитала (подлежат поэтапному исключению)

- Уставный капитал, сформированный из привилегированных акций, выпущенных после 1 марта 2013 года, удовлетворяющих определенным условиям (конвертация в обыкновенные акции, если норматив достаточности базового капитала опустится ниже 2%)

- Эмиссионный доход, полученный от инструментов, включенных в дополнительный капитал

- Резервный фонд, сформированный за счет отчислений из чистой прибыли, не подтвержденной аудиторами

- Прибыль текущего и прошлого года, не подтвержденная аудиторами

- Субординированный кредит (срок – не менее 5 лет, условия на момент предоставления соответствуют рыночным, при банкротстве удовлетворяются после всех прочих кредиторов, досрочное погашение – не менее, чем через 5 лет после включения в состав дополнительного капитала)

- **Корректировки**

Итак, несмотря на разные формулировки, в целом, можно сказать, что расчет собственного капитала по методике Банка России соответствует международным соглашениям. Однако, есть и небольшие различия. В частности, в расчет включаются некоторые виды субординированных кредитов и привилегированных акций, привлеченных и выпущенных до 1 марта 2013 года. Например, в акционерный капитал 1 уровня, согласно Базелю III, не включаются никакие привилегированные акции, в то время как в базовый капитал включены некоторые их виды. Но такие инструменты подлежат поэтапному исключению из расчета. Причиной их включения на первоначальном этапе послужило то, что такие инструменты включались в расчет согласно предыдущему положению (№215-П от 10.02.2003), и единовременное исключение их из расчета может негативно сказаться на показателях норматива достаточности капитала большинства российских банков.

Еще одно различие – международные стандарты Базель III рекомендуют учитывать финансовые инструменты, выпущенные дочерними консолидируемыми компаниями, и держателями которых являются третьи

стороны. В методике Банка России таких положений нет. Очевидно, основанием для этого является тот факт, что российские стандарты бухгалтерского учета в коммерческих банках, устанавливаемые Центральным Банком, не подразумевают консолидацию дочерних компаний при публикации бухгалтерской отчетности.

Также на сегодняшний момент Банком России установлены минимальные требования к показателям достаточности собственного капитала в Инструкции Банка России от 3 декабря 2012 г. N 139-И "Об обязательных нормативах банков":

Нормативы достаточности капитала, установленные Центральным Банком (139-И)		Нормативы достаточности капитала, предложенные Базельским комитетом (Базель III)	
Базовый капитал	5,0%	Акционерный капитал 1 уровня	4,5%
Основной капитал	6,0%	Капитал 1 уровня	6,0%
Собственный капитал	10,0%	Совокупный капитал	8,0%
		Буфер консервации капитала	2,5%
		Контрциклический буфер	2,5%

Как видно из таблицы, действующие на сегодняшний день нормативы уже жестче, чем рекомендованные Базельским комитетом. Однако Банк России до сих пор не принял решения относительно введенных Базелем III буферов капитала. Таким образом, согласно Базелю III, норматив достаточности капитала должен быть на уровне 10,5% (8% - совокупный капитал, 2,5% - буфер консервации капитала), а в период накопления системных рисков (кредитный бум), в результате требований по контрциклическому буферу норматив повысится еще на 2,5% и составит 13%. В то же время в России применяется фиксированное требование в 10% без учета текущей экономической ситуации.

Касательно методик оценки рисков, на сегодняшний день Банк России требует расчета нормативов на основе наиболее простых подходов, предложенных еще предыдущими Базельскими соглашениями. Так, оценка кредитного риска осуществляется на основании инструкции 139-И. При ее расчете используется метод, соответствующий упрощенному стандартному подходу. Оценка рыночного риска на сегодняшний момент осуществляется на основании Положения №387-П «О порядке расчета кредитными организациями величины рыночного риска» и соответствует стандартизированному подходу, предложенному Базельским комитетом в 1996 году. Положение №346-П «О порядке расчета размера операционного риска» соответственно регулирует расчет операционного риска и основано на базовом индикативном подходе, предложенным Базелем II.

В то же время стоит отметить, что Банк России выпустил методические рекомендации по расчету кредитного риска на основе внутренних рейтингов (письмо №192-Т от 29.02.2012), в котором рекомендовал банкам разрабатывать внутреннюю методику оценки кредитных рисков. Более того, в начале 2014 года регулятор опубликовал

проект положения о порядке расчета кредитного риска на основе внутренних рейтингов. Проект предполагает использование внутренних рейтингов в качестве альтернативного подхода оценки кредитных рисков, применяемого в инструкции 139-И. Однако, на сегодняшний день положение так и не опубликовано.

Таким образом, анализ внедрения Базельских соглашений в российскую практику банковского регулирования позволяет сделать вывод, что Банк России предпринимает активные действия на пути к сближению отечественных и международных требований. Применение упрощенных подходов к оценке рисков на первоначальном этапе, безусловно, связано с неготовностью отечественной системы к более продвинутым методам. Кроме того, применение более продвинутых методик неизбежно потребует существенной докапитализации большинства коммерческих банков. Нельзя не отметить, что регулятор старается учитывать текущее состояние банковской системы, уровень развития систем риск-менеджмента и корпоративного управления в российских коммерческих банках.

Использованные источники:

1. Basel III: A Global Regulatory Framework for More Resilient Banks and Banking Systems, December 2010
2. Инструкция Банка России от 03.12.2012 N 139-И (ред. от 18.12.2014) «Об обязательных нормативах банков»
3. Положение Банка России от 28.12.2012 N 395-П «О методике определения величины собственных средств (капитала) кредитных организаций ("Базель III")» (ред. от 25.11.2014)
4. Положение Банка России от 10.02.2003 N 215-П «О методике определения собственных средств (капитала) кредитных организаций» (ред. от 25.10.2013)
5. Ю.М. Литвинова «Внедрение международных стандартов Basel III в банковскую систему России»
6. С.А. Андрюшин, В.В. Кузнецова, «Базель III – новые стандарты достаточности капитала»
7. С.Ю. Хасаянова, «Реализация международных требований к капиталу (Базель III) в банковском секторе России»

Васильев Е.Б.

студент 3 курса

Поволжский Государственный

Университет Телекоммуникаций и Информатики

Россия г. Самара

СПЕЦИФИКА PR – ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСТОРАННОМ БИЗНЕСЕ

Ключевые слова: ресторан, PR, заведение, этап, реклама, анализ

Сегодня ресторанный бизнес целиком и полностью зависит от потребительского спроса. Это означает, что открытие нового заведения или поддержание имиджа уже существующего ознаменовывается проведением

маркетинговых исследований, в частности, выявлением целевой аудитории - посетителей, которых организаторы хотели бы видеть в заведении. Но зачастую, после того, как информация получена, рестораторы не знают, что с ней делать, как привлечь желаемую публику. Для этих целей и существует PR - функция менеджмента, помогающая как в создании известности, так и в поддержании взаимовыгодных отношений между рестораном и его потенциальными гостями.

На мой взгляд, ресторан или прочее заведение, схожее по формату (бар, кафе), если оно в самом деле планирует себя позиционировать как крупного игрока на рынке, обязано иметь в своем штате специалиста, занятым его продвижением. В идеале это может быть целый штат сотрудников. Функция специалиста по рекламе сводится не только к размещению рекламных проспектов в СМИ о заведении. Это, прежде всего - организация ряда событий, или, как это принято говорить сейчас, ивентов (от английского event – событие), работа с целевой аудиторией, вип гостями, проработка концепции в различных рыночных ситуациях и многое другое. Последний момент особенно актуален сейчас в кризисное время, когда люди все менее охотно расстаются с деньгами и ресторан, ведомый своими спецами в области рекламы и работы с клиентами, должен делать все, чтобы удерживать людей, продолжая генерировать выручку. Тема, в первую очередь, актуальна для работников сферы и простому обывателю может показаться не такой интересной. Тем не менее, выдвигаемые предложения могут быть полезными не в одном поле деятельности и целью работы будет предложения мер по противодействию негативным ситуациям, а также рассмотрение этапов жизнедеятельности ресторана.

Обладая взглядом изнутри и проработав в этой сфере немалое количество времени, автор статьи может представить собственное суждение о специфике данного бизнеса. Работа ресторана зависит в буквальном смысле от каждого сотрудника, что требует высокого уровня дисциплины и ответственности от всех членов персонала. Зачастую, как это ни печально констатировать, такое случается не всегда. У читателя возникнет вопрос - какова связь между индивидуальной и коллективной ответственностью и работой PR службы в ресторане? На мой взгляд, во многих ресторанах слабо поставлен вопрос доведения информации до нужного звена. Чаще всего, рестораторы предпочитают работать «наружу» и просто забывают про собственных сотрудников. В таком свете ясно просвечивается очередная функция работы PR команды ресторана – работа с персоналом. Руководителям попросту некогда тратить свое время на собрания с сотрудниками, что, в конечном счете, как показывает практика, является их большим упущением. Активная фаза жизни ресторана весьма скоротечна и имеет свойство ухудшаться со временем, как и все прочие вещи. Исключения есть. Топовые рестораны всегда будут на плаву, актуальны и посещаемы вне зависимости от ситуации. Их четкая иерархия не допускает ошибок. Остальные рано или поздно столкнутся с рядом проблем. На мой

взгляд, добрую часть этих проблем можно решить наличием качественного специалиста по рекламе. Панацеей от всех болезней он не станет, но грамотный рекламщик сумеет залатать немало дыр как во внешней среде, так и во внутренней, на чем я и акцентирую внимание в своей статье.

Начальный этап работы заведения, как правило, знаменуется успешностью. Все новое и интересное привлекает людской взор, люди более обеспеченные готовы сверкнуть кошельком перед друг другом. Деньги поступают, люди приходят. К сожалению, многие руководители так и остаются на данном этапе, предпочитая жить лучшим днем. Предугадывание ситуации – крайне важное занятие и никто лучше грамотных пиарщиков этого сделать не сможет. Именно эти люди с самого начала должны «стелить помягче», так как ресторан неизбежно ждет много других этапов. Рассмотрим каждый из них и сделаем соответствующие предложения.

Этап первый. Действия рекламщиков на начальной стадии – работа с персоналом. Грамотный руководитель всегда будет работать на перспективу. Строит сразу выстроить иерархию персонала. Циркуляция менеджеров в ресторанах превышает все пределы, специалисты по персоналу и арт-директора и вовсе сомнительные должности. Главная проблема этого разброса должностей – их разрозненность, они не связаны друг с другом. На выручку приходит отдел по рекламе и PR, который может совмещать все эти функции с большей эффективностью. В идеале это должна быть команда специалистов. Эта команда должна заниматься подбором людей и разъяснением задач на начальном уровне, выявлять огрехи и отсеивать слабых игроков. Внешний PR не будет эффективным, если не проведена качественная работа изнутри. Тогда уже на внешнем уровне рекламщики должны цепляться за своих посетителей, приглашая снова, создавая особые условия и переманивая их у конкурентов. Реклама должна быть обширной, но ненавязчивой. Лучшая реклама заведению – происходящее внутри. Рекламщики «настраивают» персонал на нужный лад и пожинают плоды своей работы. Очень важно не останавливаться на достигнутом. Ресторан это не просто место, где люди едят. В отличие от Европы, русский менталитет таков – что поход в ресторан это праздник и зачастую недешевый, поэтому в стоимость посещения стоит включать различные бонусы. Особые события, выступления артистов, показы – существует целая группа мероприятий, которые заведение может организовать у себя в помещении и даже за его пределами. На чьи плечи ложиться эта роль уже можно догадаться.

Второй этап развития ресторана наступает несколько месяцев после открытия. Списки приоритетных гостей уже сформированы и стоит задуматься над тем, чтобы стать доступным для всех. Ресторан не может работать исключительно в выборочные часы, когда этого пожелают определенные люди, он не должен простаивать. Так или иначе у заведения будут те периоды времени, когда посещаемость низкая, такие как утро в будние дни или воскресный вечер. Роль PR службы – по максимуму заполнить это временное пространство. Даже если ресторан позиционирует

себя как премиум-класс, он должен работать для всех. Совместная работа с поварами и барменами заведения поможет разработать много приятных и недорогих фишек вроде завтраков, спец предложений на кухню в будние дни, скидок, акций и прочего. Все это необходимо продумать и осветить. Особенно важно суметь приобрести постоянных гостей и среди этой категории. Те, кто будут делать небольшие, но стабильные выручки. Чем больше таких посетителей – тем лучше. Работа по внутреннему пиару состоит в разъяснении важности таких посетителей. Они могут не быть так щедры, как этого бы хотелось персоналу, но от них зависит прибыль заведения, от которой зависит платежеспособность самого заведения перед сотрудниками. Важны и отзывы. Как известно, негатив распространяется быстрее и грамотный сервис для каждого может его минимализировать. Итог – заведение «набивает» себе «постоянников» с разными уровнями дохода.

В идеале для большинства заведений остаться на втором этапе и балансировать с первым. На практике зачастую доходит до третьего этапа – ухудшения общего уровня заведения. По ряду ошибок заведение начинает терять своих гостей, реклама перестает быть актуальной в виду своего однообразия. Если ваша пиар команда довела дело до такого положения – имеет смысл её поменять. Быстрые действия приветствуются. На данном этапе новой команде необходимо ознакомиться с ситуацией. Специалисты PR – отделы анализируют ситуацию и выясняют причину упадка. Необходимо соблюдать принцип: сначала это внутренний PR, а затем внешний. Задача пиар - специалистов состоит в удержании текущей посещаемости и приобретению большего количества гостей. Возможные ходы – акции, новое меню, организация праздника. Главный ход – анализ персонала и его пересмотр.

Заключительный этап, который может возникнуть - необходимость в ребрендинге. Он проводится при смене общей концепции. Это может быть решение, основанное на финансовых, идейных и иных факторах. Ребрендинг дает большую свободу действий PR службе и требует большой ответственности. Пиарщики должны «закольцевать» круг и с четвертого этапа перейти тем самым на первый, только с меньшими затратами. Уже есть готовое помещение, которое нужно лишь наполнить новой душой, чем и занимается PR служба в сфере ресторанного бизнеса.

Умение готовить вкусные и красивые блюда - это талант, которым восхищались во всем мире. Сегодня в условиях жесткой конкуренции между ресторанами, еще более востребованным является умение рассказать об этих блюдах тем, для кого они предназначены. Привлечение новых посетителей и сохранение потока постоянных клиентов - вот основные задачи любой рекламной кампании, проводимой в заведении. Успех ресторана зависит от многих составляющих: помимо рекламы, на популярность также влияет уровень обслуживания, кухня, мода, месторасположение и другие факторы, которые порой бывает трудно прогнозировать.

Использованные источники:

1. Алешина И.В. Корпоративный имидж: стратегический аспект / И.В. Алешина. - М.: Издательство МГУ, 1994. - 496 с
2. Бодиан Ж.П. Управление имиджем компании: Паблик рилейшинз: предмет и мастерство / Ж.П. Бодиан. - М.: Имидж-контакт: ИНФРА-М, 2001. -232 с.
3. Борисов Б.Л. Технологии рекламы и паблик рилейшинз: Учебное пособие / Б.Л.Борисов. - М.: Изд. торговый дом ГРАНД: Фаир-Пресс, 2001. -617 с.
4. Волкова И.В. Ресторанный бизнес в России. Основы международной практики обслуживания для профессионалов и начинающих / И.В. Волкова [и др.]. - М: Центрполиграф, 2006. - 288 с

*Васильева А.А.
студент 4 курса
РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва*

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА: ПРОБЛЕМЫ И МЕТОДЫ ИХ РЕШЕНИЯ

Социальная политика – это политика государства, направленная на смягчение неравенства в распределении доходов, неизбежно присущего рыночной экономике, как, впрочем, и другим экономическим системам. Социальная политика направлена на ослабление дифференциации доходов и имущества, смягчение противоречий между участниками рыночной экономики и предотвращение социальных конфликтов на экономической почве.

Поэтому важнейшей задачей социальной политики является адресная (т.е. предназначенная для конкретных групп населения) социальная поддержка со стороны государства, в первую очередь слабозащищенных слоев. Эта задача предполагает поддержание оптимальных соотношений между доходами активной (занятой) части населения и нетрудоспособных граждан через механизм налогов и социальных трансфертов. В социальной защите беднейших слоев населения имеет место развитая система денежных и натуральных пособий, социальной помощи. Такая система служит амортизатором, смягчающим многие негативные последствия развития.[1]

Для отнесения определенных категорий населения, к числу имеющих право на получение социальной помощи используются показатели, определяющие уровень бедности. Сама бедность в социальной практике измеряется с помощью прожиточного минимума. Последний выражается в двух видах: социальный и физиологический минимум. Социальный минимум помимо минимальной нормы удовлетворения физиологических потребностей включает в себя затраты на минимальные социальные и духовные запросы. Он представляет собой совокупность товаров и услуг, выраженных в стоимостной форме и предназначенных для удовлетворения потребностей, которые общество признает необходимыми для приемлемого

уровня жизни; при этом предполагается, что бедные имеют более-менее нормальные жилищные условия. Физиологический минимум рассчитан на удовлетворение только главных физических потребностей и оплату основных услуг, причем в течение относительно короткого промежутка времени (без приобретения одежды, обуви, и других непродовольственных товаров).

В зависимости от соответствия доходов прожиточному минимуму нуждающаяся часть населения имеет право на получение социальной помощи. При этом в странах с рыночной экономикой практикуется строго избирательный подход к определению лиц, действительно нуждающихся в этой помощи. В основе этого подхода лежат различные процедуры проверки, средние критерии уровня дохода, размеры личного имущества, состояние здоровья, семейное положение и т.д.

В странах с рыночной экономикой применяются весьма разнообразные формы социального вспомоществования, в том числе различные денежные пособия, не денежные формы помощи, дома престарелых и т.д.[1]

В условиях переходной экономики происходит резкое увеличение дифференциации доходов населения. В дополнение к различиям в степени адаптации к рыночным условиям отдельных групп населения неравенство в доходах усиливается трансформационным спадом, высокой инфляцией, массовой вынужденной безработицей, которая вызывает значительное снижение уровня жизни преобладающей части населения, особенно в самом начале переходного периода.

В этих условиях государство вынуждено (даже вопреки логике, по которой нужно сокращать вмешательство государства в экономику) активно участвовать в перераспределении доходов.

Как уже отмечалось, главными средствами перераспределения доходов населения служат прогрессивное налогообложение доходов и система трансфертных платежей. Однако, возможности государства в этот период весьма ограничены. Этому способствует как приватизация, которая ведет к сокращению государственных доходов так и повышение налоговых ставок, ослабляющее стимулы к получению высоких доходов и, соответственно, к высокопроизводительному труду и инвестициям. Не последнюю роль играет и рост объемов социальных трансфертов, также снижающих стимул к труду. Поэтому социальная политика в переходной экономике призвана сократить разрыв доходов различных категорий населения, при этом, не подорвав заинтересованности в труде, включая предпринимательскую деятельность.

Социальная политика государства включает гармонизацию отношений между участниками рыночной экономики в форме социального партнерства, которое предполагает заключение правительством, национальным объединением работодателей и профсоюзами как равноправными партнерами «общественного договора» в области экономики и социальной политики.

Социальное партнерство в текущее время активно используется в

промышленно развитых странах для выработки и проведения политики доходов. Инструментом такого взаимодействия является трехсторонние комиссии с участием правительства, работодателей и профсоюзов, которые ежегодно заключают соглашения, регулирующие динамику зарплат и некоторых социальных выплат.

Соглашения о социальном партнерстве регламентируют деятельность работодателей (своевременную выплату и индексацию зарплат, создание новых рабочих мест, соблюдение техники безопасности) и наемных работников.[2]

Использованные источники:

1. Видяпин В. И., Добрынин А. И., Журавлева Г. П. Экономическая теория. Учебник. М: ИНФРА-М, 2005.
2. Грязнова А. Г., Чечелева Т. В. Москва.: "Экзамен", 2005.
3. Лапшина, Г.В. Социальные программы как элемент развития сельских территорий / Г.В.Лапшина, Ю.А.Лапшин, А.В.Жирнов // Материалы Международной научно-практической конференции «Организационно-экономический механизм инновационного развития сельского хозяйства в исследованиях молодых ученых. - - М.: ИПЦ ООО «Принт-ПРО», 2014. – С. 146-149.
4. Жирнов, А.В. Социальные факторы мотивации трудовой активности работников АПК /А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Материалы III-ой Международной научно-практической конференции «Молодежь и наука XXI века– Ульяновск: УГСХА, 2010. – С. 66-69.
5. Лапшина, Г.В. Корпоративная социальная ответственность как фактор эффективной деятельности организации на селе /Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Материалы V Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения»: сборник научных трудов. – Ульяновск: УГСХА им. П.А.Столыпина, 2013. - С. 58-61.
6. Лапшина, Г.В. Программно-целевой подход к социальному развитию села Ульяновской области / Г.В. Лапшина, Н.Р.Александрова, А.В. Жирнов //Международный технико-экономический журнал. -2013. - №1. – С. 61-66.

Васильева К.С.

студент 3 курса

Макашева Н.П., к.э.н.

доцент

Национальный исследовательский

Томский политехнический университет

Россия, г. Томск

ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИЙ

Введение.

Необходимым условием развития экономики и построения национальной инновационной системы в России является высокая

инвестиционная активность. Причем не последнюю роль играет вовлечение иностранных денежных средств в виде непосредственных прямых капиталовложений, портфельных инвестиций и прочих активов. За последнее десятилетие произошел отток денежных средств из высокотехнологического сектора в добывающий, поэтому российский рынок является привлекательным для иностранных инвесторов, но в то же время и достаточно непредсказуемым.

Основными источниками финансирования инновационной деятельности являются бюджетные и внебюджетные средства. Финансирование за счет бюджетных средств осуществляется в соответствии с инновационной политикой государства, её целями и потребностями. Внебюджетные средства самостоятельно привлекаются субъектами инновационной деятельности. Во многих странах мира финансирование производится параллельно как государством, так и частными инвесторами. В России в большинстве случаев роль инвестора берет на себя государство.

Актуальность курсовой работы определяется тем, что на сегодняшний день все большая часть фирм перестраивает свои системы управления с традиционной производственной и рыночной на технологическую ориентацию, поскольку пионерная технология стала ключом к успеху на любом рынке, который ждет продукцию с новыми характеристиками и готов платить за это высокую цену. Технология рассматривается как важнейшее средство создания и поддержания конкурентного преимущества, поэтому применение различных методов финансирования процесса создания нововведений всегда актуально.

Основные методы финансирования

Источники финансирования инноваций – первичные источники денежных средств на выполнение научных исследований и разработок и осуществление инновационной деятельности. Эти источники определяются по критерию прямой передачи средств, изначально предназначенных и фактически использованных на эти цели, применительно к текущим и капитальным затратам.

Основным источником финансирования развития инновационных промышленных предприятий являются их собственные средства. Банковский кредит пока остается слишком дорогим, а сроки кредитов – слишком короткими для развития инновационной деятельности.

Программа стартового финансирования, проводимая государством и местными программами поддержки малого бизнеса, не в состоянии переломить отрицательные тенденции и компенсируют в лучшем случае небольшую часть естественной убыли малых инновационных предприятий.

Вкладом в решение проблемы финансирования могло бы стать привлечение в инновационный бизнес денег крупных производственных предприятий. Большая часть промышленных предприятий пока не заинтересованно в оплате НИОКР. Сдвинуть ситуацию с мертвой точки смогут только очень крупные покупатели инноваций из сырьевого и

производственного секторов экономики.

Другой путь привлечения денег в инновационные предприятия – ускорение инновационного цикла в част расширения масштабов выхода предприятия на рынки с готовой продукцией. Этот путь позволит уже существующим инновационным предприятиям получить дополнительные ресурсы для вывода на рынки своих новых разработок.

В последнее время в ряде регионов создаются структуры и фонды, которые должны решать проблемы обеспечения займов малых предприятий в банковской системе. Успешное развитие получают также лизинговые схемы закупки высокотехнологичного оборудования малым предприятиям.

Также зарождается система финансирования как «бизнес – ангелы». В настоящее время в России создано несколько объединений частных инвесторов, однако объемы финансирования по этой схеме незначительны.

Одним из источников финансирования инноваций является участие предприятий в международных проектах. Расширение поступлений финансов из этого источника возможно с развитием сети центров трансферта технологий с участием иностранных партнеров.

В России главным источником финансирования инноваций остаются собственные средства предприятий. Кредиты и займы, учитывая высокие процентные ставки, используются предприятиями на эти цели (финансирование инноваций) весьма ограничено, на долю государства, включая бюджеты всех уровней приходится менее 5% всего финансирования инновациям.

Таким образом, финансирование инновационной деятельности связано с большими рисками, однако, и вознаграждение от успешно внедренных инноваций и созданных инновационных продуктов велико. Инновационная деятельность выступает для компании одним из средств повышения прибыли, а также дает возможность создать конкурентные преимущества и выйти на новые рынки. Таким образом, можно утверждать, что риски, связанные с финансированием инновационной деятельности оправданы. В современном мире ведущие компании инвестируют колоссальные средства в инновационную деятельность, что позволяет им получать сверхприбыли от использования инноваций.

Предприятия для финансирования инновационной деятельности должно использовать различные источники. При этом инновационный процесс может успешно развиваться как за счет частного, так и государственного финансирования. Государство финансирует инновационную деятельность предприятий, потому что заинтересовано в развитии инноваций, поскольку способность эффективно использовать инновации означает достижение таких национальных целей, как национальная безопасность, защита окружающей среды, а также повышение

производительности труда, привлечение международных инвестиций, то есть, в конечном итоге, повышение уровня и улучшение качества жизни. Частное финансирование инновационной деятельности осуществляется с целью получения инвестором прибыли от создания инновации. Кроме того, сами компании осуществляют финансирование инновационной деятельности за счет собственных средств.

Принципы организации финансирования должны быть ориентированы на множественность источников финансирования и предполагать быстрое и эффективное внедрение инноваций с их коммерциализацией, обеспечивающей рост финансовой отдачи от инновационной деятельности.

К сожалению, сегодняшнее состояние инновационной деятельности и инвестиционного климата в России далеко от идеала. На сегодняшний день уменьшившиеся объемы государственного финансирования, нехватка собственных средств у предприятий и отсутствие стратегического мышления у их руководителей не восполняются притоком частного капитала.

Васильева М.Б., к.э.н.

доцент

*Восточно-Сибирский государственный
университет технологий и управления*

Россия, г. Улан-Удэ

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ И АУДИТА В ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы организации внутреннего аудита и внутреннего контроля в целях обеспечения эффективности деятельности кооперативных организаций. Проведена оценка действующих контрольных служб и определена эффективность организации внутреннего аудита.

Ключевые слова: система внутреннего контроля, внутренний аудит, аудиторские стандарты, потребительская кооперация, ревизия.

В современных экономических условиях одним из наиболее действенных инструментов, позволяющим выявить возможности повышения эффективности бизнеса, и, следовательно, одним из конкурентных преимуществ компании является внутренний контроль.

Согласно ст.19 Федерального закона РФ «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ экономический субъект обязан организовывать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни, а если ее бухгалтерская (финансовая) отчетность подлежит обязательному аудиту, то она обязана организовывать и осуществлять внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления

бухгалтерской (финансовой) отчетности (за исключением случаев, когда ее руководитель принял обязанность ведения бухгалтерского учета на себя).

Следует отметить, что целью любого предприятия должно являться создание системы внутреннего контроля, которая способствовала своевременному выявлению и устранению ошибок и искажений. Однако даже хорошо организованная система внутреннего контроля нуждается в оценке своей эффективности с точки зрения достижения поставленных целей. Эффективности применяемой системы внутреннего контроля способствует служба внутреннего аудита.

Внутренний аудит есть функция независимой оценки всех аспектов деятельности организации, осуществляемая изнутри организации и направленная на создание у менеджеров компании уверенности в том, что существующая система контроля надежна и эффективна [6].

Международная практика свидетельствует о том, что внутренний аудит на основе проведенного анализа позволяет дать рекомендации по совершенствованию систем учета и внутреннего контроля.

Для оценки эффективности внутреннего аудита необходимо выяснить следующее:

- степень независимости аудитора от влияния управления компанией определяемой статусов внутреннего аудитора; доступом к высшему руководству; самостоятельностью в принятии решений;
- компетентностью аудиторов (профессиональная подготовка, наличие опыта, участия в профессиональных организациях);
- качество внутренних отчетов и др.

Вопросы организации внутреннего аудита актуальны и для организаций потребительской кооперации.

Потребительская кооперация, осуществляя многоотраслевую деятельность, играет существенную роль в обеспечении продовольственной безопасности страны. Данная специфика оказывает влияние не только на организацию систем бухгалтерского учета и налогообложения, но и на систему внутреннего контроля.

На основании проведенной оценки организации и состояния внутреннего контроля в кооперативных организациях можно сделать вывод, что в настоящее время, действующая система внутреннего контроля, является недостаточно эффективной и имеет ряд недостатков.

Реализация контрольных функций осуществляется структурными подразделениями кооперативных организаций, в частности ревизионными комиссиями потребительских обществ и потребительских союзов, цели создания, функциональные обязанности которых имеют отличия с одной стороны, с другой часто дублируют друг друга, как следствие этого, должного результата их деятельность не приносит [5].

Данные сравнительной характеристики ревизионных комиссий и служб внутреннего аудита показывают, что последние имеют гораздо больше возможностей для организации эффективной системы внутреннего

контроля.

Внутренний аудит выполняет функции внутреннего контроля, но является шире, так как он предусматривает предварительный, текущий и последующий контроль, которые предполагают выполнение определенных функций. Между тем в системе потребительской кооперации ревизионные комиссии на протяжении длительного времени являлись основным контрольным органом, в связи, с чем имеется большой опыт осуществления проверок, поэтому, полностью отказываться, от сложившейся системы не целесообразно. Некоторые методы и принципы ревизионной проверки следует сохранить, как основу для разработки методики внутреннего аудита. Кроме того, так как ревизионная комиссия до настоящего времени является основным органом контроля в системе потребительской кооперации, необходимо при создании службы внутреннего аудита интегрировать их с ревизионной комиссией, в этом случае отделы внутреннего аудита могут успешно функционировать, реализуя свои цели и задачи [5].

В методической и технической организации внутреннего аудита существуют особенности, которые нельзя не учитывать при проведении проверок, в частности:

1. Внутренний аудит должен осуществляться по таким направлениям, как оперативный, управленческий и финансовый.

2. Акцент должен ставиться на обеспечение сохранности и эффективности использования ресурсов, достоверность расчетов и анализ причин потерь и убытков.

3. Многоотраслевой характер деятельности кооперативных организаций, замкнутость технологических циклов предполагают комплексность аудиторских проверок.

В организациях потребительской кооперации внутренний аудит целесообразно развивать созданием отдельных служб в потребительских обществах. При этом стоит помнить, что выбор варианта организационной структуры отдела внутреннего аудита принадлежит пайщикам или правлению потребительского общества в зависимости от особенностей организации управления, закрепленных в уставе общества.

Служба внутреннего аудита должна являться отдельным структурным подразделением и не входить в состав учетно-финансовой службы. При этом объективность внутреннего аудита должна обеспечиваться степенью его независимости в структуре управления организации, которая в значительной степени определяется подчиненностью функции. При выборе наиболее оптимального варианта подчинения службы внутреннего аудита необходима разработка внутреннего документа (Положения о внутреннем аудите), регулирующего деятельность данной службы в организации. Положение должно определять цели и задачи службы, ее подотчетность, компетенцию и полномочия, а также требования к профессиональной квалификации персонала. Кроме того, в этом документе должно быть определено, что отдел внутреннего аудита является неотъемлемой частью организации

потребительского общества и соответственно внутренние аудиторы при проведении независимой экспертизы и оценки всех хозяйственных процессов, должны действовать в соответствии с правилами и распорядком общества.

Деятельность службы внутреннего аудита должна оцениваться. Оценка должна осуществляться не по количеству проведенных проверок и суммам выявленного ущерба, а по тому, насколько рекомендации этой службы способствуют устойчивости финансового состояния данного субъекта. При этом необходимо разработать систему аналитических показателей оценки эффективности деятельности внутреннего аудита, например, коэффициент интенсивности работы аудитора, коэффициент результативности внутреннего аудитора и др. [4].

Исходя из вышеизложенного, можно отметить, что исходная функция внутреннего аудита заключается в содействии управленческому контролю внутри организации.

Однако следует помнить, что внутренний аудит не является универсальным решением всех проблем организации. Так, внутренний аудит не может детально проверить каждый бизнес-процесс компании ежегодно, но может оптимизировать выбор проверяемых бизнес-процессов на основе системного подхода к оценке рисков. Кроме того, внутренний аудит не должен разрабатывать процедуры для подразделений организации, поскольку это отрицательно влияет на его независимость, но он может анализировать процедуры, разработанные другими подразделениями с целью оценки их эффективности в рамках системы внутреннего контроля организации, предлагая пути их оптимизации. Следовательно, внутренний аудит должен способствовать повышению эффективности функционирования системы внутреннего контроля во всех сферах деятельности кооперативных организаций.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402 «О бухгалтерском учете».
2. Васильева М.Б. К вопросу об эффективности внутреннего аудита в организациях потребительской кооперации // Устойчивое развитие региона: стратегические приоритеты, механизмы, инструменты: Материалы всерос. науч.- практ. конф. - Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2008. – С. 290.
3. Олегова Н.А. Общие принципы организации системы внутреннего контроля / Н.А. Олегова// Аудитор.- 2013.-№ 12.
4. Плотников П.В. Организация и методическое обеспечение внутреннего аудита в вертикально интегрированной структуре пассажирского железнодорожного транспорта: Автореф. дис. ... канд. экон. наук/ Саратовский государственный социально-экономический университет. Саратов, 2012. – с.20.
5. Самолётов Р.В. Формирование службы внутреннего аудита в организациях потребительской кооперации // Фундаментальные и прикладные исследования корпоративного сектора экономики. - 2009. - №4. - С. 40 - 46. -

0,88 п.л.

6. Сонин А. Внутренний аудит для успешной компании, Институт внутренних аудиторов, 2006.

*Васильева Н.В.
студент 4го курса
Халяпин А.А., к.э.н.
доцент*

*Кубанский Государственный аграрный университет
Россия, г. Краснодар*

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Аннотация: В статье рассмотрены основные проблемы аграрного сектора экономики Краснодарского края, а также перспективы его развития на будущий период.

Ключевые слова: АГРАРНЫЙ СЕКТОР, СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО, ПРОБЛЕМЫ РАСТЕНЬЕВОДСТВА, ПРОБЛЕМЫ ЖИВОТНОВОДСТВА, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА.

Краснодарский край по праву считается одним из основных сельскохозяйственных регионов России. Сельское хозяйство здесь настолько хорошо развита, что регион часто называют житница России.

Развитию аграрного сектора способствует, безусловно, географическое местоположение Краснодарского края. Край находится на юге России, где большинство дней в году светит солнце, имеется подходящий для возделывания состав почв, комфортно сочетаются годовое количество осадков и тепловой режим, все это – является определяющими факторами в экономическом развитии края. В настоящее время здесь функционирует целый комплекс по производству, выращиванию и переработке продукции сельскохозяйственного назначения, куда очень активно вовлекается малый бизнес и предприятия среднего и крупного бизнеса [3].

Однако, как и в любом другом производстве, в аграрном секторе края существует ряд проблем, рассмотрим некоторые из них.

Краснодарский край имеет уникальные почвенно-климатические условия, которые благоприятны для производства растениеводческой продукции. В последние годы отмечается увеличение урожайности и объемов производства многих сельскохозяйственных культур.

Вместе с тем возрастают требования к экологической безопасности сельскохозяйственного производства, имеются проблемы сохранения почвенного плодородия, эффективного использования трудовых ресурсов и производственного потенциала требуют дальнейшего совершенствования технологий в растениеводстве.

Однако выросшие цены на энергоресурсы и другие средства, которые потребляются в отрасли растениеводства, ограничивают возможности

многих сельскохозяйственных производителей в осуществлении своей деятельности. Также развитие растениеводства сдерживают природно-климатические риски, оказывающие серьезное влияние на урожайность сельскохозяйственных культур и объемы их производства. Обновление техники и технологий растениеводства осуществляется медленными темпами из-за недостаточного уровня доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Краснодарский край является крупнейшим производителем винограда и вина в России. Выращивание винограда позволяет использовать почвенно-климатические условия края, обеспечивает занятость населения и значительные поступления в бюджет. Однако объемы производства винограда обеспечивают винодельческую промышленность края сырьем только на 30%. Для увеличения объемов производства недостающие объемы виноматериалов ввозятся из зарубежья, а также из других регионов России.

Одной из главных проблем виноградарства является особенность финансирования закладки новых насаждений. Финансовые средства, вложенные в закладку виноградников, на 4 года извлекаются из оборота. Более того, на протяжении этих лет требуются еще и значительные финансовые ресурсы на уход за молодыми насаждениями.

Для нормального функционирования растениеводческой отрасли необходимо создание благоприятных условий, для того чтобы отечественная продукция стала наиболее конкурентоспособна на внешнем и внутреннем рынке, развитие отраслей для замещения импорта, повышение продуктивности растениеводства, применение новых технологий, наиболее полного и рационального использования природно-климатического и экономического потенциала для обеспечения населения Краснодарского края и всей России качественным продовольствием.

В животноводческой отрасли края основные проблемы касаются перерабатывающих отраслей, которые осуществляют переработку продукции животноводства. Здесь проблемой является недостаток сырьевых ресурсов, их высокая стоимость. В первую очередь эти вопросы касаются предприятий масложировой и мясомолочной отраслей, что сказывается на конкурентоспособности краевой продукции по ценовым параметрам.

Рост производства продукции животноводства можно обеспечить за счет создания новой технологической базы кормления, содержания и эксплуатации животных, использования современного технологического оборудования для животноводческих ферм, а также за счет наращивания продуктивности животных.

Также основной проблемой развития сельского хозяйства края является низкий уровень развития личных подсобных хозяйств, а также крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей, занятых в сельскохозяйственном производстве. Они испытывают сложности в приобретении племенного молодняка сельскохозяйственных животных, кормов, средств производства, а также в сбыте сельскохозяйственной

продукции. Проблемой развития малых форм хозяйствования является также недостаточное их материально-техническое оснащение.

Для решения всех этих проблем с 2014 года на территории края действует государственная программа Краснодарского края «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия», утвержденная постановлением главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 14 октября 2013 года № 1204. Финансирование мероприятий Программы осуществляется за счет средств федерального, краевого, местных бюджетов и внебюджетных источников [1].

В рамках данной Программы на условиях софинансирования федерального бюджета предоставляются следующие виды господдержки:

- на оказание несвязанной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям в области растениеводства;
- на возмещение части затрат на уплату процентов по полученным кредитам и займам (по краткосрочным и долгосрочным кредитам) в области растениеводства;
- возмещение части затрат на закладку и уход за многоградниками;
- на развитие системы страхования рисков в подотраслях растениеводства на случай утраты (гибели) урожая сельскохозяйственной культур;
- на поддержку племенного животноводства;
- на создание и развитие семейных животноводческих ферм;
- на поддержку начинающих фермеров и тд [1].

Также в 2015 году край предусмотрел 150 миллионов рублей на субсидирование строительства логистических центров. Планируется в ближайшие три-четыре года открыть по всему региону не меньше семи таких центров. Один из них в хуторе Ленина начнет работать уже в этом году – его мощность 40 тысяч тонн в год [2].

Результатом реализации стратегии развития АПК является не только повышение эффективности функционирования регионального АПК, увеличение объемов сельскохозяйственного производства и стабильное удовлетворение внутреннего спроса населения республики на продукты питания, производимые АПК региона, но и устойчивое увеличение доходов и прибылей комплекса в целом, его отраслей, предприятий и сельского населения.

Использованные источники:

1. Государственная программа Краснодарского края "Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия" (утв. постановлением главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 14 октября 2013 г. N 1204) // Консультант Плюс. Версия Проф.: Справ.-прав. система
2. Муниципалитеты Кубани должны способствовать развитию

сельхозкооперации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.admkrai.krasnodar.ru/content/14/show/276886>

3. Сельское хозяйство Краснодарского края [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.biznestoday.ru/sh/826-selskoe-hozyajstvo-krasnodarskogo-kraya.html>

Васина Е.С.
студент 2-ого курса
Экономический факультет
Бураева Е.В., к.э.н.

научный руководитель, доцент

ФГБОУ ВПО «Орловский государственный аграрный университет»

Россия, г. Орёл

ПРИМЕНЕНИЕ СТАТИСТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕТОДОВ В АНАЛИЗЕ ФАКТОРОВ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ

Аннотация: в статье дано определение основных фондов (ОФ); раскрыта сущность статистических методов, которые рассмотрены на конкретном примере; непосредственно произведен анализ эффективности использования ОФ на примере Орловской области за период 2006-2014 г.г.

Ключевые слова: статистико-экономические методы, основные фонды, выручка, фондооборуженность, регрессия, корреляция, статистическая группировка.

Для любого предприятия, для его нормального функционирования необходимо наличие определенных средств и источников. Любой процесс производства есть процесс преобразования предметов труда, осуществляемый живым трудом при помощи средств труда. Совокупность средств труда образует основные фонды. [1]

Для организации, существующем на конкурентном рынке, необходимо уметь правильно использовать данный комплекс имущества – который составляет основные фонды предприятия. В связи с чем данная тема весьма актуальна.

В данной работе мы обратимся к применению статистико-экономических методов с целью анализа факторов эффективности использования основных фондов предприятий Орловской области. За анализируемый период возьмем 2006-2014 г.г.

В данной работе мы будем использовать следующие методы:

- 1) **Метод статистических группировок**
- 2) **Корреляционно-регрессионный анализ**

Исходные данные для анализа представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Исходные данные Орловской области за 2006-2014 г.г.

Год	Среднегодовая	Численность	Выручка от	Производительность	Фондовооруженность	Фондоотдача

	стоимость основных фондов, тыс.руб.	работник ов,ед.	продаж и продук ции, тыс.руб	на 1 работни ка	на 100 руб. основных фондов		
2006	186746	23547,00	641686	27,25	343,61	7,93	3,44
2007	911846	28494,00	816482	28,65	89,54	32,00	0,90
2008	860548	2898,00	900228	310,64	104,61	296,95	1,05
2009	1195329	2946,00	1048941	356,06	87,75	405,75	0,88
2010	2134505	2555,00	1117445	437,36	52,35	835,42	0,52
2011	1648043	2587,00	1459322	564,10	88,55	637,05	0,89
2012	1721318	2269,00	1478353	651,54	85,88	758,62	0,86
2013	1733118	9226,00	1294290	140,29	74,68	187,85	0,75
2014	2114586	2396	2056426	858,27	97,25	882,55	0,97
Итого	12506039	76918,00	1081317 3	3374,16	1024,23	4044,12	10,24

Статистическая группировка – это один из основных этапов проведения статистического исследования. Он является одним из важнейших методов обобщения данных. Основная её задача это исследование связей и зависимостей между признаками единиц статистической совокупности, которая решается с помощью построения аналитических группировок. [3]

Все признаки в статистической науке можно подразделять на факторные и результативные. Признаки, которые оказывают большое влияние на изменение результативных признаков, называют факторными. Признаки, изменяющиеся под влиянием факторных признаков, называют результативными.[1]

Произведем группировку исходных данных по двум признакам-факторам: сначала – на группы по выручке, затем внутри каждой группы – на подгруппы по производительности.

По производительности принимаются две подгруппы: производительность на 1 работника и производительность на 100 руб. основных фондов. Результаты группировки представим в таблице 2.

Таблица 2 – Группировка исходных данных

Группы по выручке, тыс.руб.	646686-1300000		1300001и выше	
Подгруппы по производительности на 100 руб. основных фондов	52,35-145	146 и выше	52,35-145	146 и выше
Год	2007, 2006, 2009 2010, 2013	2006	2011, 2012, 2014	
Фондовооруженность	32; 296,95; 405,75; 835,42; 187,85	7,93	637,05; 758,62 882,55	

На основании таблицы 2 по каждой подгруппе определим количество

лет и итог признака (фондовооруженность). Результаты оформим в виде комбинационной таблицы (таблица 3).

Таблица 3 - Зависимость фондовооруженности от производительности на 1 работника и на 100 руб. основных фондов

Группы по выручке	Подгр. по производ-ти на 100 руб. ОФ	Число лет	Общая сумма фондовооруженности	Среднегодовая фондовооруженность	Изменение фондовооруженности по сравнению с низшей группой
646686-1300000	52,35-145	5	17757,97	351,594	4433
	146 и выше	1	7,93	7,93	100
Итого по группе		6	1765,9	359,524	-
1300001 и выше	52,35-145	3	2278,22	759,4	9576
	146 и выше	-	-	-	-
Итого по группе		3	2278,22	759,4	-
Всего		9	4044,12	1118,924	-

Исходя из всего вышеприведенного мы можем сказать, что с ростом выручки производительности на 100 руб. основных фондов фондовооруженность снижается.

Корреляционно-регрессионный анализ определяет необходимость включения тех или иных факторов в уравнение регрессии, а также оценивает полученное уравнение регрессии на соответствие выявленным связям. [2]

В целях проведения корреляционно-регрессионного анализа определим факторный и результирующий признак (табл.4):

– Результирующий (Y) – размер выручки предприятий Орловской области по годам.

– Факторный (X) – размер средней стоимости основных фондов предприятий Орловской области по годам.

Таблица 4 - Исходные данные для проведения анализа

X	641686	816482	900228	1048941	1117445	1459322	1478353	1294290	2056426
Y	186746	911846	860548	1195329	2134505	1648043	1721318	1733118	2114586

Для наглядности представим данные признаки на графике (см. рис.1)

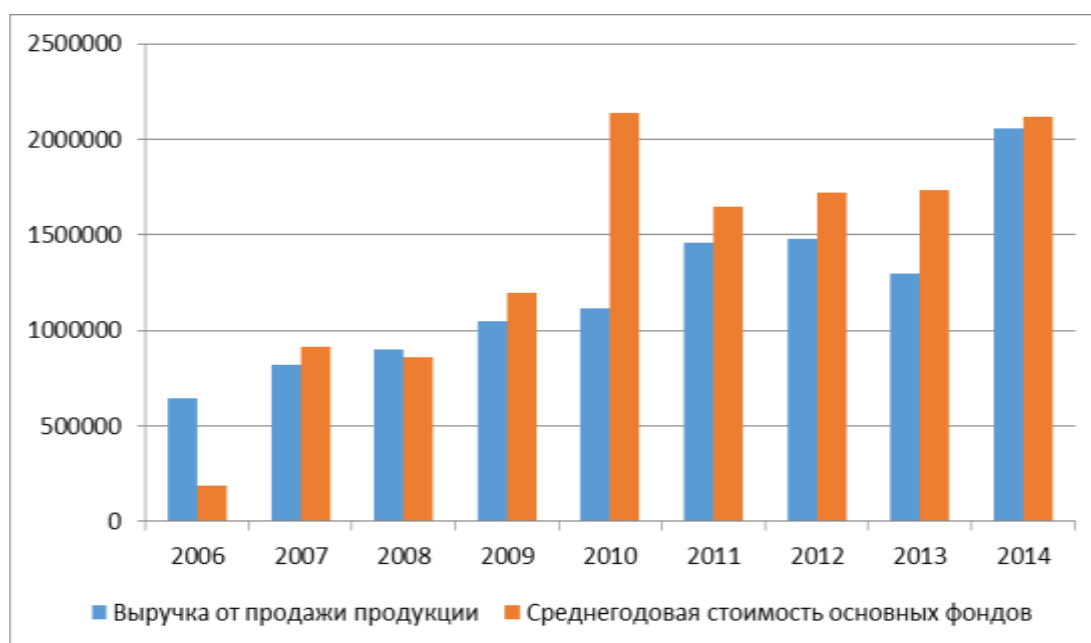


Рисунок 1 – Динамика выручки предприятий Орловской области в 2006-2014г.г.

Корреляционно-регрессионный анализ был выполнен с помощью пакета MSEXCEL. В результате чего были получены показатели, представленные в таблице 5.

Таблица 5 - Результаты анализа «Регрессия»

$Y=599496,68+0,385*X$	
Показатель	Значение
Парная корреляция " r "	0,811
Эластичность " Э "	0,47
Детерминация " D "	65,78
Ошибка аппроксимации " А "	9,6
F табличное	5,59
F факт	13,46
Tb, Tr	3,66
Ta	3,75
t табличное	2,36

Анализируя таблицу 5, мы можем сделать следующие выводы относительно предприятий Орловской области за 2006-2014 г.г. :

- 1) Выручка предприятий увеличивается в среднем на 385 руб., при условии, что среднегодовая стоимость ОФ изменится на 1 тыс.руб.
- 2) Выручка предприятий увеличивается в среднем на 0,47 % при условии, что среднегодовая стоимость ОФ увеличится на 1% от своего среднего значения.
- 3) Линейный коэффициент парной корреляции равный 0,811 говорит о том, что связь между признаками прямая и сильная.
- 4) Вариация выручки предприятий на 65,78% объяснена вариацией среднегодовой стоимости ОФ, а остальные 34,22% вариации обусловлены

изменением других, не учтенных в модели факторов.

5) В среднем расчетные значения отклоняются от фактических на 9,6%, что входит в допустимый предел 8-10%. Все факторы подобраны верно.

6) Так как $F_{\text{факт}} > F_{\text{табл.}}$, нулевая гипотеза принимается и уравнение регрессии считается статистически значимым.

7) Поскольку $T_b, T_r, T_a > T_{\text{табличного}}$, то статистическая значимость коэффициентов регрессии и корреляции подтверждается.

Таким образом, статистико-экономические методы показали достаточно ясную картину о факторах эффективности использования предприятиями Орловской области основных фондов за 2006-2014 г.г.

Использованные источники:

1. Бураева Е.В., Гуляева Т.И. Учебное пособие для проведения практических занятий для студентов бакалавриата, обучающихся по направления подготовки: 080100.62 «Экономика», 080200.62 «Менеджмент» / Орел, 2014.
2. Бураева Е.В. Экономический анализ: теория и практика. № 38, 2013, 341 с.
3. Практикум по эконометрике: Учебное пособие / Под ред. И.И. Елисеевой. - М.: Финансы и статистика, 2010. - 174 с.

Вахотина Д.А.

ассистент

*Институт управления, экономики и финансов
Казанский (Приволжский) федеральный университет
Россия, г. Казань*

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ РЫНОЧНОГО РИСКА ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ФОРМИРОВАНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Аннотация. В данной статье рассматриваются вопросы оценки рыночных рисков в инновационной деятельности. Проведен анализ классификации и способов оценки рыночных рисков. Приведена методика осуществления декомпозиции рисков при помощи экспресс-карт рисков.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, инновационная деятельность, риски, финансовая отчетность, оценка рисков.

Рыночный риск – это возможность несоответствия характеристик экономического состояния объекта значениям, ожидаемым лицами, которые принимают решение под действием рыночных факторов.

Инновационная деятельность как деятельность по развитию и продвижению новых товаров, сопряжена со значительным рыночным риском.

В основном риски, связанные с инновационной деятельностью, проявляются в виде производственных рисков обеспечения бесперебойности инновационного процесса.

Рыночный риск – это риск, связанный с неопределенностью колебаний рыночной конъюнктурой.

Рыночные риски – это одна из трех групп экономических рисков, часто выделяемых на практике (остальные две группы – это кредитные и операционные риски).

В большинстве случаев, рыночные риски напрямую связаны с рыночной конъюнктурой. Риски, связанные с конкретными активами и пассивами, в соответствии с балансовым методом бухгалтерского учета должны рассматриваться в комплексе, а не отдельно друг от друга. Холизм, определяемый указанным методом, обуславливает портфельный подход в рассмотрении рисков.

С применением портфельного анализа устанавливаются характеристики риска и доходности, что является обязательным условием для принятия эффективных управленческих решений.

Связанные с портфелем риски изменяются под воздействием комбинации двух факторов:

- модификация портфеля;
- изменения риска и доходности активов, составляющих портфель (изменение каждой строки).

Оценка рисков чаще всего оценивается двумя параметрами:

1. Волатильность.
2. Чувствительность.

Процедуры оценки рыночных рисков деятельности предприятия реализуются в условиях плохо формализуемых структур классов, а также нечеткого и неполного представления факторных признаков, оказывающих влияние на риски.

Каждый автор обладает своим подходом к оценке рыночных рисков, т.к. категория рыночных рисков крайне обширна.

Так, С.С. Серегиним рыночные классифицируются следующим образом (рисунок 1) [2, с 30].



Рис. 1. Классификация видов и структура рыночного риска по методике С.С. Серегина

На наш взгляд, рыночные риски в связи с их наименьшей

формализуемостью целелесообразно анализировать и прогнозировать методом экспертных оценок. Процесс формализации экспертных оценок может быть осуществлен с использованием методов нечеткой логики. Пример использования нечеткой логики для оценки рыночных рисков приведен в работе С.С.Серегина. Автором предлагается на основании опроса маркетологов определять главные информативные показатели, к примеру, показатели конверсии потребителей и т.п. Используя каждый из выделенных информативных признаков в качестве базовых переменных функций принадлежности, строятся функции принадлежности к классу ω , которые агрегируются в частные решающие правила по выделенным группам признаков с помощью итерационных выражений, рассчитывающих величины соответствующих коэффициентов уверенности в принадлежности исследуемых объектов к выбранным классам состояний в соответствии с формулой (1).

$$КУ_{i\omega}(j+1) = КУ_{\omega}(j) + \mu_{\omega}x[1 - КУ_{\omega}(j)], \quad (1)$$

где j – номер итерации;

$КУ_{\omega}(j)$ – коэффициент уверенности в реализации ω , полученной по группе информационных признаков;

$\mu_{\omega}x$ – значение функции принадлежности к классу ω , рассчитываемой при конкретном значении базовой переменной x_i .

С учетом того, что все приведенные факторы приводят к увеличению уверенности в принимаемом решении по отнесению исследуемого объекта к классу ω_1 , общая уверенность в классификации определяется через соответствующий коэффициент в соответствии с выражением (2):

$$КУ_{ЭМ}(j+1) = КУ(j) + КУ(j+1) [1 - КУ(j)], \quad (2)$$

где j – номер итерации;

$КУ(1) = КУ_{АФ}$ (аналитическая функция);

$КУ(2) = КУ_{ПФ}$ (производственная функция);

$КУ(3) = КУ_{РСФ}$ (распределительно-сбытовая функция);

$КУ(4) = КУ_{УФ}$ (управленческая функция).

Числовое значение $КУ_{ЭМ}$ (коэффициент эффективности маркетинга) может являться показателем уровня эффективности управления предприятием. Увеличение эффективности характеризуется стремлением $КУ_{ЭМ}$ к единице.

Таким образом, по методике С.С. Серегина раскрытию в отчетности подлежат оценочные показатели, полученные экспертным путем. Экспертные оценки, взвешенные путем нечеткой логики, на наш взгляд, являются мощным прогностическим инструментом для инвестора, т.к. в отличие от объективных моделей отражают еще не нашедшие цифрового выражения явления.

На наш взгляд, необходимо создание кросс-функциональной команды, состоящей из представителей всех служб для составления таковых прогнозов. Состав этой команды должен раскрываться в финансовой отчетности.

Среди методов, применимых на всех других рынках, необходимо выделить методику А.В. Кузнецова [1, с. 69]. Данная методика была опробована при переводе структурных предприятий группы компаний на тендерную основу распределения внутригрупповых операций. С применением указанной методики может быть рассмотрен вопрос, осуществления инновационной деятельности за счет внутрихозяйственным способом, либо путем аутсорсинга.

В соответствии с постулатами теории риск-менеджмента, управление риском может быть осуществлено тремя способами: исключение, нейтрализация либо принятие риска. А.В. Кузнецовым установлено, что при принятии указанного решения реализующие инновационную деятельность компании фактически принимали рыночный риск, так как механизм определения цены безубыточного или прибыльного тендера, гарантирующей получения заказа с необходимой долей вероятности, отсутствовал.

Этим обусловлено отсутствие инструментов оценки рентабельности выполнения работ по отдельному тендеру, что не позволяло рассчитать на основе спецификации инновационной деятельности минимально допустимую начальную цену тендера - цену, при которой предприятие имело нулевую рентабельность. Такая ситуация ведет к стремлению руководства к победе в тендере на любых условиях, что приводит к снижению цены до минимального уровня, и соответственно, к убыткам инновационной деятельности в целом. Для изменения описанной выше ситуации А.В. Кузнецовым разработаны и внедрены экспресс-карты в качестве способа избегания рыночного риска отдельного тендера, так же разработана и внедрена система прогнозирования рисков (таблица 1).

Экспресс-карты были разработаны с учетом опыта использования банковских скоринговых карт, применяемых банками для оценки кредитоспособности физических лиц. Преимуществом данным карт является возможность оперативно принять решение о предоставлении кредита заемщику.

Таблица 1

Экспресс-карта

Уникальный идентификатор работы	
Тип экспресс-карты (R1/R2/R3/R4)	R1
Материальные затраты (без НДС)	100
Затраты на транспорт (без НДС)	20
Затраты на оплату труда, начисления, премии	28
Затраты на составление проектной документации	15
Проценты по привлеченным заемным средствам	8
Постоянные затраты	26

Цена тендера (без НДС)	205
Рентабельность тендера, %	3
Минимальный уровень рентабельности	5

Данные экспресс карты позволяют за короткий промежуток времени создавать информационную основу для оперативного принятия решений о рентабельности участия в новом тендере на исследовательскую деятельность. В оперативном порядке на основе спецификации тендера заполняется экспресс-карта для расчета минимально допустимой начальной цены тендера. Внедрение экспресс-карт позволяет существенно модифицировать бизнес-процессы инновационной деятельности.

Для обеспечения большей прозрачности принятия решений по участию в тендерных торгах, сведения по заполняемым экспресс картам направлялась заказчикам инновационной деятельности. Если пропуск участия в тендере может привести к убыткам, связанных с простоем исследовательских команд, размер которых планового убытка в случае осуществления инновационной деятельности внутрихозяйственным способом, то по согласованию могло быть принято решение об осуществлении инновационной деятельности внутрихозяйственным способом с отрицательной прибылью. Оценка качества исполнения работы по тендерам может быть оценена в разные моменты времени:

- в размещения сведений о тендере (R1);
- после организации плана-графика работ (R2);
- в момент расчета потенциальной рентабельности конкретного инновационного проекта для конкретной исследовательской группы (R3);
- после расчета фактической себестоимости исполнения тендера (R4).

В приведенном примере (таблица 1) рентабельность тендера в момент получения информации о тендере рентабельность тендера не соответствует минимальной требуемой рентабельности, потому дальнейшее рассмотрение тендера нецелесообразно.

В финансовой отчетности компаний необходимо отметить активное использование показателя VAR.

Также положительным моментом является раскрытие показателя VAR для сырья в отчетности предприятий, не связанных с биржами. Для примера приведем отчетность компании BASF (таблица 2).

Таблица 2

Раскрытие информации о рыночном риске компании BASF

VALUE-AT-RISK (PRE-TAX)					\$ MILLION			
	2013				2012			
	High	Low	Average	Year-end	High	Low	Average	Year-end
Global oil	29	10	16	16	28	9	17	21
North America gas and power	16	4	9	7	21	4	9	8
Europe gas and power	4	-	2	1	7	1	3	3

Итак, многими компаниями раскрываются рыночные риски – риски изменения цены активов. Чаще всего это касается рисков, связанных с сырьем. При VAR является краткосрочным показателем, ориентированным на всплески цен – т.е. не раскрываются риски, связанные со структурными сдвигами рынков или изменением законодательства.

Кроме того, нами предлагается оценивать риск определения справедливой стоимости активов, что особенно актуально для инновационной деятельности.

Наиболее часто необходимость определения справедливой стоимости возникает относительно основных средств. К примеру, согласно IAS 16, после признания в качестве актива объект основных средств, справедливая стоимость которого может быть надежно оценена, подлежит учету по переоцененной стоимости, представляющей собой справедливую стоимость этого объекта на дату переоценки за вычетом накопленной впоследствии амортизации и убытков от обесценения.

Кроме того, в соответствии с требованиями IAS 36, предприятие должно на конец каждого отчетного периода оценить, нет ли каких-либо признаков обесценения активов. В случае наличия любого такого признака предприятие должно оценить возмещаемую стоимость актива. Возмещаемая стоимость определяется как справедливая стоимость актива генерирующей единицы за вычетом расходов на продажу или ценность использования в зависимости от того, которая из данных величин больше.

Именно поэтому применительно к основным средствам существуют два типа риска – риск недостоверного определения справедливой стоимости и риск ошибочной оценки ценности использования.

Нами предлагается при формировании информации о рыночных рисках в части рисков определения справедливой стоимости активов раскрывать составные факторы формирования определенной величины справедливой стоимости. Пример предлагаемого нами раскрытия представлен в таблице 3.

Таблица 3

Факторы формирования ценности использования активов, тыс. руб.

Актив	Первонач. стоимость	Срок полез. использ.	Оценка будущих ден. потоков	Ожидания о возможных отклонениях будущих ден. потоков	Безрисковая ставка процента	Неопределенность цены актива	Прочие	Итого
Генерирующая единица: производственная линия "А"	2000	5	3920	-150	939	-170	0	4539

Обобщение информации о рыночных рисках нами предлагается проводить по форме, представленной в таблице 4.

Таким образом, нами рекомендовано:

- включение в финансовую отчетность обработанных методами нечеткой логики прогнозов кросс-функциональной аналитической команды, составленной из представителей всех служб организации с раскрытием

состава этой команды;

- раскрывать с параметры используемой модели VAR;
- раскрывать факторы формирования справедливой стоимости и ценности использования активов;
- раскрывать ожидаемое влияние долгосрочных трендов, воздействующих на рынок;
- перевод обслуживающих производств на систему директ-кост и сопоставлением затрат с эталонными (максимально эффективными).

Таблица 4

Информация о рыночных рисках ООО «Альфа» за 2015 год

Рыночные риски	Значимость риска		Ожидаемые потери, тыс. руб.		Затраты на минимизацию риска за период, тыс. руб.
	начало периода	конец периода	начало периода	конец периода	
1.Риски изменения условий поставок и цен на продукцию и сырье;	высокая	высокая	100	120	15
2.Риск изменения каналов сбыта и продвижения продукции;	высокая	средняя	80	75	25
3.Риск изменения технологии;	низкая	низкая	-	-	-
4.Риск недостоверного определения справедливой стоимости	средняя	высокая	90	230	32

Использованные источники:

1. Кузнецов А.В. Реструктуризация как метод управления рыночным риском в проектно-ориентированном холдинге. – Санкт-Петербург, 2011. – 164 с.
2. Серегин С. С. Формирование системы поддержки и принятия решений по управлению рыночными рисками предприятия. Дисс. на соискание ученой степени кандидата эконом. наук. – Курск, 2011 – 167 с.

*Вершинина М.И., к.э.н.
студент
Солодовников У.Н.
доцент*

**ФГБОУ ВПО «Югорский государственный университет»
Россия, г. Ханты-Мансийск**

**СРАВНЕНИЕ СТАВОК НДФЛ РОССИИ С ЗАРУБЕЖНЫМИ
СТРАНАМИ**

Аннотация

Данная статья посвящена сравнительному анализу налоговых политик России и зарубежных стран на основе налога на доходы физических лиц, а также рассмотрен механизм формирования государственного бюджета

государств за счет данного налога.

Ключевые слова: налог на доходы физических лиц, государственный бюджет, доходы населения, налогообложение.

В последнее время в России проходит активное обсуждение важнейшей для жителей любого государства темы – это повышение налоговой нагрузки. Проблемы сбалансированности бюджета, невысокие темпы роста экономики, увеличивающиеся госрасходы и непростая внешнеэкономическая ситуация требуют от государства принятия соответствующих экономических мер. Как правило, все государства для решения проблемы привлечения дополнительных доходов в краткосрочный период обращаются к повышению ставок налогов.

Одним из самых действенных инструментов дополнительного сбора средств бюджета страны является увеличение налога на доходы граждан.

Первенство в Европе по размеру подоходного налога с максимальной ставкой в 56.9% стабильно удерживает Швеция.

Используя прогрессивную шкалу налогообложения без дифференциации по типу доходов, то есть по мере роста доходов физических лиц, они облагаются большей налоговой ставкой, в Швеции имеются следующие ставки:

- 0% - от 0 до 18 800 крон;
- 31% (7% государству и 24% муниципалитету) – от 18 800 до 433 900 крон;
- 31% + 20% - от 433 900 до 615 700 крон;
- 31% + 25% - более 615 700 крон.

Стоит отметить, что налог на доходы физических лиц в Швеции является основным источником пополнения государственного бюджета. Доля НДФЛ составляет 38,5% от общей суммы налоговых поступлений.

Структура налоговых доходов в бюджете Швеции в 2012-2014 годах.

Показатель	2012		2013		2014	
	Сумма, млн.крон	Удельный вес, %	Сумма, млн. крон	Удельный вес, %	Сумма, млн. крон	Удельный вес, %
Налоги на доходы физических лиц	531,430	35,1	583,235	37,7	599,932	38,5
Налоги на прибыль корпораций	115,800	7,6	113,048	7,3	94,828	6,1
Взносы по социальному страхованию	379,028	24,9	354,112	22,9	367,763	23,6
Налоги на собственность	36,509	2,4	36,529	2,4	37,558	2,4
Налоги на товары и услуги	446,202	29,4	452,359	29,3	453,503	29,1

Прочие налоги и сборы	6,833	0,5	7,153	0,5	6,798	0,4
Всего	1515,802	100	1546,436	100	1 560,383	100

Из представленной таблицы можно сделать вывод, что показатель собранной суммы налога на доходы физических лиц в Швеции очень высок, это отражает высокий уровень доходов населения, а также высокую налоговую нагрузку на эти доходы. Доля НДФЛ в бюджете Швеции с каждым годом растет, что свидетельствует о высокой значимости данного налога в данной стране.

Налог на доходы физических лиц в США также является прогрессивным, но взимается с трех категорий налогоплательщиков: с индивидуального налогоплательщика, с супругов, совместно заполняющих декларацию и родителей-одиночек по разным ставкам. Ставки федерального подоходного налога для физических лиц следующие:

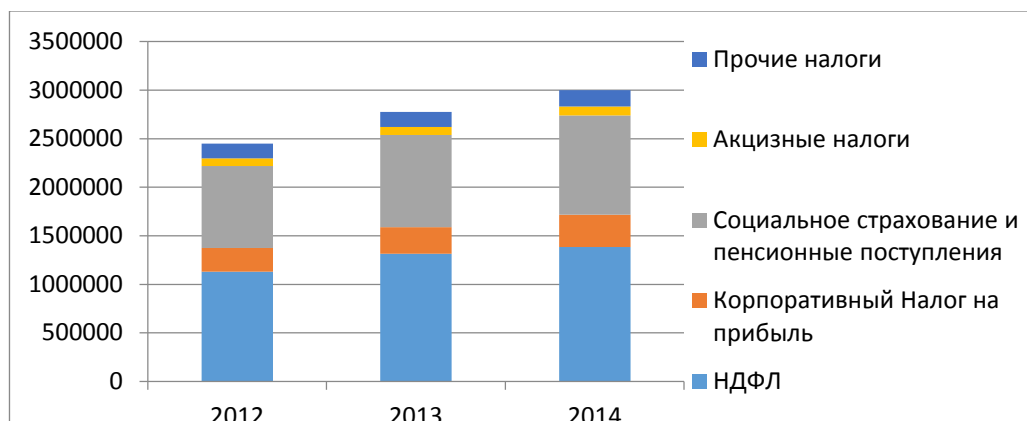
Налогооблагаемый годовой доход в долларах США			
Ставка	Индивидуальный платательщик	Супружеская пара	Родитель-одиночка
10%	0 - 9 075	0 – 18 150	0 – 12 950
15%	9 076 – 36 900	18 151 – 73 800	12 951 – 49 400
25%	36 901 – 89 350	73 801 – 148 850	49 401 – 127 550
28%	89 351 – 186 350	148 851 – 226 850	127 551 – 206 600
33%	186 351 – 405 100	226 851 – 405 100	206 601 – 405 100
35%	405 101 – 406 750	405 101 – 457 600	405 101 – 432 200
39.6%	406 751 и выше	457 601 и выше	432 201 и выше

Помимо федерального налога каждый штат взимает дополнительно свой налог, ставки у каждого штата различны и варьируются от 1% до 13.3%. Индивидуальные подоходные налоги (НДФЛ) являются основным источником государственных доходов правительства, на которые приходится 35 % налоговых поступлений штатов.

Структура поступлений налоговых доходов в бюджет США за 2012-2014 (млн.долларов).

Показатель	2012		2013		2014	
	Сумма, млрд. долл.	Удельный вес, %	Сумма, млрд. долл.	Удельный вес, %	Сумма, млрд. долл.	Удельный вес, %
Индивидуальный налог на прибыль (НДФЛ)	1132,206	46,2	1316,405	47,4	1386,068	46,2
Корпоративный налог на прибыль	242,289	9,8	273,506	9,9	332,740	11,1

Социальное страхование и пенсионные поступления	845,314	34,5	947,820	34,2	1021,109	34
Акцизные налоги	79,061	3,2	84,007	3	93,528	3,1
Прочие налоги	151,294	6,2	153,365	5,5	168,276	5,6
Всего	2450,164	100	2775,103	100	3001,721	100



Как видно из представленных таблиц, на протяжении всего рассматриваемого периода налог на доходы физических лиц лидирует среди налоговых поступлений в бюджет Соединенных Штатов. Средний удельный вес НДФЛ на протяжении трех лет составляет 46,6%. С каждым годом доход от подоходного налога возрастает и имеет тенденцию к повышению.

Не менее значим подоходный налог для государственного бюджета Японии. Ежегодно физическими лицами уплачивается налог на доходы физических лиц на государственном, префектурном и муниципальном уровнях. Также налог на префектурном и муниципальном уровнях известен как «местный налог». Сумма рассчитывается на основе чистой прибыли отдельного налогоплательщика.

Налоговые ставки Японии:

Налогооблагаемый доход	Ставка налога
от 0 до 1,95 млн. иен	5% от налогооблагаемого дохода
1,95 до 3,3 млн. иен	10% от налогооблагаемого дохода, превышающего 1,95 млн иен, плюс 97500 иен
От 3,3 до 6,95 млн. иен	20% от налогооблагаемого дохода, превышающего 3,3 млн иен, плюс 232 500 иен
6,95 до 9 млн. иен	23% от налогооблагаемого дохода, превышающего 6950000 иен, плюс 962 500 иен
9 до 18 млн. иен	33% от налогооблагаемого дохода, превышающего 9000000 иен, плюс 1434000 иен
более 18 млн. иен	40% от налогооблагаемого дохода, превышающего 18 млн иен, плюс 4404000 иен

Исходя из данных таблицы, помимо начисленных сумм по ставке НДФЛ, в Японии существует обязательный тариф налогообложения, различающийся в зависимости от применяемой ставки.

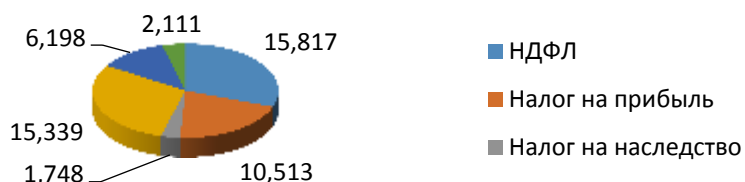
Префектурная ставка подоходного налога

Налогооблагаемый доход	Ставка налога
Все	4% от налогооблагаемого дохода
Муниципальная ставка налога на прибыль	
Налогооблагаемый доход	Ставка налога
Все	6% от налогооблагаемого дохода

Таким образом, минимальная ставка налога для дохода до 1,95 млн. иен составляет 15%, максимальная — для дохода свыше 18 млн. иен — 50%.

Показатель	2012		2013		2014	
	Сумма, млрд. иен	Удельный вес, %	Сумма, млрд. иен	Удельный вес, %	Сумма, млрд. иен	Удельный вес, %
Подоходный налог	13,601	31,9	14,785	32,6	15,817	30,6
Налог на прибыль	8,992	21,1	10,065	22,2	10,513	20,3
Налог на наследство	1,504	3,5	1,495	3,3	1,748	3,4
Налог на потребление	10,316	24,2	10,649	23,5	15,339	29,7
Акцизы	6,242	14,7	6,245	13,8	6,198	11,9
Прочие налоги	1,952	4,6	2,115	4,7	2,111	4,1
Всего	42,607	100	45,354	100	51,726	100

Структура налоговых поступлений в бюджет за 2014...



Как и других странах, подоходный налог с населения Японии не уступает своих позиций по доле поступления в бюджет, наполнив его на 15,817 млрд. йен, что составило 30,6% от общего объема налоговых поступлений в 2014 году. Это показывает, что налог на доходы физических лиц является одним из самых важных элементов налоговой системы Японии.

В российской системе налогообложения центральное место принадлежит налогу на доходы физических лиц. Но в отличие от рассмотренных систем налогообложения зарубежных стран, Россия имеет плоскую шкалу налогообложения и фиксированную основную ставку НДФЛ 13%. Хотя налоговым кодексом Российской Федерации по налогу на доходы физических лиц предусмотрено четыре налоговых ставок. Различные налоговые ставки установлены как в отношении видов доходов, так и в отношении категорий налогоплательщиков.

- налоговая ставка в размере 9%

Доходы от долевого участия в деятельности организаций, полученных в виде дивидендов.

- налоговая ставка в размере 13%

Основные доходы (работа по найму, договоры подряда, сдача в аренду жилья), а также с 01.01.2015 года по ставке 13% облагаются дивиденды, полученные от российских организаций физическими лицами, которые не являются налоговыми резидентами РФ.

- налоговая ставка в размере 30%

Все прочие доходы физических лиц – нерезидентов.

- налоговая ставка в размере 35%

Является максимальной и применяется к следующим доходам:

- стоимости любых выигрышей и призов, получаемых в проводимых конкурсах, играх и других мероприятиях в целях рекламы товаров, работ и услуг, в части превышения установленных размеров;
- процентных доходов по вкладам в банках в части превышения установленных размеров;
- суммы экономии на процентах при получении налогоплательщиками заемных (кредитных) средств в части превышения установленных размеров и т.д.

Структура налоговых доходов в консолидированный бюджет Российской Федерации в 2012 – 2014 годах.

Показатель	2012		2013		2014	
	Сумма, млрд. руб.	Удельный вес, %	Сумма, млрд. руб.	Удельный вес, %	Сумма, млрд. руб.	Удельный вес, %
Налог на доходы физических лиц	2 259,5	20,6	2468,5	21,8	2 688,7	21,2
Налог на прибыль организаций	2 355,4	21,5	2 071,7	18,3	2 372,8	18,7
Налога на добавленную стоимость на товары	1 886,1	17,2	1 868,2	16,5	2 181,4	17,2
Акцизы	783,6	7,2	952,5	8,4	999,0	7,9
Налога на добычу полезных ископаемых	2 459,4	22,4	2 575,8	22,7	2 904,2	22,9
Имущественные налоги	785,3	7,2	900,5	8	955,1	7,5
Прочие налоги и сборы	430	3,9	460	4,1	569	4,5
Всего	10 959,3	100	11 327,2	100	12 670,2	100

Рассматривая данные о поступлении налога на доходы физических лиц, стоит отметить, что удельный вес НДФЛ возрастает с 20,6% до 21,2% за три рассматриваемых года. Это говорит о том, что налог на доходы физических лиц имеет большое значение для формирования бюджета России. Он занимает лидирующую позицию наряду с НДС и налогом на прибыль организации.

Таким образом, стоит отметить, что типы применяемой налоговой политики в области обложения доходов физических лиц в данных странах оправданы, исходя из значительной разницы доходов и уровня жизни населения этих стран. В России НДФЛ занимает менее значимое место в формировании бюджета страны, что объясняется низким уровнем доходов

большей части населения.

Использованные источники:

1. Налоговые системы зарубежных стран: учеб. Пособие /Л.В. Попова, И.А. Дрожжина,Б.Г. Маслов. - м.: дело и сервис, 2010. - 368 с.
2. Налогообложение физических лиц: учебник / под ред. Л. И. Гончаренко. Издательство: инфра-м, издательский дом, ниц инфра-м,2007. - 304 с.
3. <http://www.nalog.ru/> – Официальный сайт Федеральной налоговой службы
4. <http://www.gks.ru/> – Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики.
5. www.skatteverket.se/ - Официальный сайт налоговой службы Швеции.
6. <http://www.statistikdatabasen.scb.se/> - Сайт ежегодной статистики Швеции.
7. <http://www.mof.go.jp/> - Официальный сайт Министерства финансов Японии.
8. <http://www.oecd.org/> -Официальный сайт Организации экономического сотрудничества и развития.
9. <http://www.gpo.gov/> - Официальный сайт Правительства США.
10. <http://taxfoundation.org/> - Налоговый фонд США.
11. <http://www.minfin.ru/ru/> - Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации.

*Вигуляров Р. С.
студент, гр.БЭс-141, I курс
Шутько Л.Г., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Кузбасский государственный технический
университет им. Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово*

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА РФ, ЗАДАЧИ И ПРОБЛЕМЫ ЕЕ СТАНОВЛЕНИЯ

С деятельностью платежных систем каждый из нас сталкивается, когда получает наличные из банкомата или расплачиваемся картой в магазине. Больше двух десятилетий целый пласт экономики нашей страны – внутренние платежи по банковским картам – был завязан на иностранных системах Visa и MasterCard. И только в 2014 году был предпринят решительный шаг к уходу от этой неэффективной схемы – создание в России Национальной платежной системы, которая уже получила название «Мир». Она должна полностью заменить Visa и MasterCard на территории России и объединить при этом деятельность банков по выпуску пластиковых карт собственного стандарта

Национальная платежная система – это совокупность операторов по переводу денежных средств (в том числе операторов электронных денежных средств), банковских и иных платежных агентов и субагентов, организаций федеральной почтовой связи при оказании ими платежных услуг в соответствии с законодательством РФ, а также операторов услуг платежной

инфраструктуры и операторов платежных систем. [1]

На законодательном уровне деятельность Национальной платежной системы в России определяется ФЗ № 161 «О национальной платежной системе», принятым 27 июня 2011 года.[2] В отличие от международной платежной системы, национальная платежная система подразумевает нахождение всех элементов на территории государства.

Элементов, из которых состоит платежная система, несколько:

1. Банки-эмитенты платежных карт.

2. Банки-эквайеры – учреждения, которые обслуживают банкоматы и платежные терминалы. Как правило, банк может быть как эквайером, так и эмитентом.

3. Процессинговые центры – пункты, которые отвечают за обмен информацией между участниками системы. [4]

Работа национальной системы платежных карт построена на процессе авторизации данных клиента, благодаря которой держатель карты может без проблем оплатить свою покупку с помощью терминала. Рассмотрим простой пример, на котором будет видно, как работает весь процесс. Допустим, человек хочет рассчитаться за покупки в супермаркете своей картой. Он передает ее продавцу, который вставляет карту в платежный терминал, установленный банком-эквайером. После того как клиент введет пин-код, банк-эквайер отправит запрос на возможность проведения платежа в процессинговый центр. Тот в свою очередь, отправит запрос в банк-эмитент карты, который примет решение о возможности платежа. Если банк-эмитент разрешит платеж, эта информация передается назад по цепочке и терминал напечатает чек с кодом авторизации. По этому коду в том же порядке, банк-эмитент перечислит средства на счет продавца.

Как отмечают эксперты, на пути своего создания национальная платежная система РФ может столкнуться со следующими трудностями:

1. Большие затраты на ее создание. По оценкам специалистов на этот проект уйдет несколько миллиардов долларов.

2. Отсутствие необходимой инфраструктуры – наличие недостаточного количества процессинговых центров.

3. Большие сроки популяризации проекта. Ждать, пока созданная национальная платежная система охватит весь внутренний рынок безналичных платежей, придется ни один год.

4. Невысокая информированность потенциальных клиентов о национальной платежной системе 2014. [5]

Национальная платежная система России на начало февраля 2015 года и начале ее использования использовалась 5-ю ведущими банками, в том числе «Газпромбанком», «СМП», Банком Россия и банком «Александровский». В настоящее время к национальной платежной системе России присоединились еще 74 банка. Итак, ситуация осложняется тем фактом, что сегодня 90 % всех используемых банковских карточек относятся к системе Visa и MasterCard. Другими словами альтернатив им на данный

момент практически нет, а это значит, что подавляющее число операций по банковским картам граждан РФ так или иначе контролируются западными странами

Главной задачей российской платежной системы, которая, бесспорно, имеет национальное значение, заключается в обеспечении бесперебойности финансовых операций на территории страны.

Использованные источники:

1. Савинская Н.А. Национальная платежная система России: проблемы и перспективы развития/ под ред. д-ра экон.наук, проф. Н.А. Савинской и д-ра экон.наук, проф. Г.Н. Белоглазовой. – СПб.: изд-во СПб ГУЭФ, 2014.– 131с
2. ФЗ «О национальной платежной системе» № 161-ФЗ от 27 июня 2011.
3. Российская газета – федеральный выпуск № 5515 от 30.06.2011г. [Электронный ресурс] <http://www.rg.ru/2011/06/30/fz-dok.html> / режим доступа свободный, дата обращения 15.05.15г
4. Воронин А.С. Национальная платежная система. Бизнес-энциклопедия / коллектив авторов; ред.-сост. А.С. Воронин. – Москва : КНОРУС : ЦИПСИР, 2014. -- 424 с.
5. J'son & Partners Management Consultacy «Рынок электронной коммерции в России» [Электронный ресурс] http://web.json.ru/poleznye_materialy/free_market_watches/analytics/rynok_elektronnoj_kommercii_v_rossii/ режим доступа свободный, дата обращения: 15.05.15г.

*Вилков И.Н., к.э.н.
доцент*

*Головков Е.И.
студент 2 курса магистратуры
Финансово-экономический институт
Россия, г. Тюмень*

БУДУЩЕЕ РОССИЙСКОГО ГАЗА

Думаю, ни для кого не секрет, что «Запад» и «Евросоюз», в связи с геополитическими проблемами, ввели санкции по отношению к России. Что конечно повлияло на спрос экспорта газа российских газодобывающих компаний. Так же стоит отметить, что грандиозный проект по экспорту газа в Европу через Болгарию под названием «Южный поток» был закрыт. Но наше правительство нашло выход из непростой ситуации, и подписала договор о строительстве газопровода на территории Турции. С точки зрения выполнения плана поставок в Европу, данный договор станет способом выхода из непростой ситуации, т.к. не придется снижать цены и продлевать сроки обязательств партнеров и стран БСС. Не маловажным положительным фактором является ультиматум «Газпрома», который гласит, что странам ЕС закупающим российский газ, придется строить трубопровод к греческо-турецкой границе за свой счет, потому что именно туда будут переориентированы поставки 63 миллиардов кубометров газа. Таким

образом «Газпром» объявил о новой стратегии работы в Европе, при которой Турции, а не Украине, отводится роль главного посредника. Конечно, Турция является не самым идеальным партнером для России, но надежность этого посредника находится на более высоком уровне в сравнении с Украиной, которая задолжала 2,44 млрд. долларов. И выгода Турции от сотрудничества с Россией очевидна – уже с 1 января 2015 года Россия стала поставлять природный газ со скидкой 6%. Только за прошлый год Турция потребила около 26 миллиардов кубов природного газа, из них 16 по трубопроводу «Голубой поток», а 12 транзит через Украину, Румынию и Болгарию. Строительство одной трубы «Южного потока», с производительностью 16 миллиардов кубометров, может удовлетворить текущую потребность Турции в российском природном газе. Т.е. одну трубу уже смело строить мимо Украины, снижая риски и гарантируя возврат инвестиций.

Проект «Южный поток» гарантировал странам Евросоюза жизненно важные:

- потенциальный доход, без которого бюджет этих стран будет весьма истощен;
- рабочие места. На данный момент Европе катастрофически не хватает рабочих мест, этот фактор влечет за собой растущий уровень безработицы;
- привлечение инвестиций европейских банков, в размере около 20 миллиардов долларов.

Например, Болгария инвестировала в проект сумму в размере нескольких миллионов евро, и планировала получать дивиденды от транзита природного газа в размере от 400 до 700 миллионов евро ежегодно. Теперь, после того как Россия будет иметь дело с Анкарой напрямую, Болгария может остаться ни с чем. Так же стоит отметить, что Россия брала на себя основные траты на реализацию проекта, в размере 15 миллиардов долларов. Но учитывая сложившуюся ситуацию, и зависимость Евросоюза от влияния «Запада», данному проекту не суждено сбыться.

Украинские риски:

- Отсутствие скидок и рассрочек платежа;
- Затраты на транспортировку;
- Увеличение расходов, связанных с приобретением российского газа через Евросоюз.
- Снижение объема поставок российского газа
- Потеря статуса основного транзитера российского газа в ЕС.

Риски Евросоюза:

- Повышение цены на природный газ под влиянием турецкой стороны;
- Затраты, связанные со строительством трубопровода до турецкой границы;

- Большие финансовые потери для Польши, Словакии и Венгрии, через которых осуществлялся транзит российского газа в ЕС;

Турецкие риски:

- Ухудшение отношений с Евросоюзом;
- Малая вероятность увеличения скидок на природный газ;

Российские риски:

- Весьма затратное строительство трубопровода до турецкой границы (предположительно окупиться через год);
- Настойчивые просьбы Турции об увеличении скидки с 6% до 15%;
- История отношений между Турцией и Россией дают повод усомниться в новом партнере.

Использованные источники:

1. <http://rian.com.ua/columnist/20150116/362141449.html>
2. <http://vesti-ukr.com/mir/80016-rossijskij-gaz-pojdet-v-evropu-cherez-turciju>
3. <http://www.pravda.ru/economics/materials/gas/17-01-2015/1244252-gazprom-0/>
4. <http://www.gazprom.ru/>

Вилков И.Н., к.э.н.

доцент

Головков Е.И.

студент 2 курса магистратуры

Финансово-экономический институт

Россия, г. Тюмень

ПРОЕКТ “СИЛА СИБИРИ”

Одно из самых значимых направлений реализации стратегических государственных задач развития газовой отрасли – формирование и развитие новых крупных центров газовой, газоперерабатывающей и гелиевой промышленности. Основанием данной стратегии является утвержденная в 2007 году Министерством промышленности и энергетики РФ государственная «Программа создания в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке единой системы добычи, транспортировки газа и газоснабжения с учетом возможного экспорта газа на рынки Китая и других стран АТР». Координатором данной программы развития является ОАО «Газпром». Возможно, это самый перспективный проект, связанный с поиском и разработкой газодобывающих месторождений. Восточная Сибирь и Дальний Восток занимают 60% от территории РФ. По официальной оценке ресурсы газа суши Востока России составляют 52,4 трлн. Куб.м., шельфа — 14,9 трлн. куб. м. Геологическая изученность восточного региона является крайне низкой, всего 7,3% суши и 6% шельфа. Камчатка, Якутия, Саха является малоразвитыми регионами. Их спецификация по меркам страны очень узкая, что неблагоприятно сказывается на благоустроенности восточных регионов. Газодобывающая и газоперерабатывающие отрасли на Востоке России будут развиваться комплексно, так как вместе с созданием центров газодобычи и строительством систем транспортировки природного газа будут синхронно развиваться газоперерабатывающие и газохимические производства (производство гелия и СПГ). Восточный проект открывает новые

горизонты для регионов и страны в целом: это увеличение объемов добычи, развитие прилегающих регионов, дополнительные рабочие места. Инфраструктура прилегающих районов целиком и полностью зависит от промышленного развития. Развитие транспортной системы и создание центров добычи газа будут развиваться совместно с газоперерабатывающим и газохимическим производством. Строящаяся газотранспортная система будет соединена с основной газоснабжающей системой России, тем самым районы транспортировки и снабжения российским газом значительно увеличатся. Исходя из исследований, Восточная Сибирь и Дальний Восток обладают природным газом в пределах 67,3 трлн.куб.м, а все исследованные источники газа к 2012 году обладали потенциалом в пределах 68,4 трлн.куб.м., т.е. в случае ввода в эксплуатацию «Восточного проекта» потенциал природного газа России возрастет на 98%.

Планируется запуск 4 основных центров газовой добычи «Востока»:

1. Иркутский центр газодобычи;
2. Якутский центр газодобычи;
3. Сахалинский центр газодобычи;
4. Камчатский центр газодобычи.³⁸

Все центры газодобычи будут участвовать в масштабном проекте ОАО «Газпром» «Сила Сибири», который по официальным данным будет транспортировать 61 млрд.куб.м. газа в год, а протяженность трубопровода составит 4000 км. Для жителей Восточной Сибири и Дальнего Востока строительство газопровода и развитие газодобывающей и газоперерабатывающей отрасли весьма отрядный факт. По официальным данным, уровень газификации Восточной Сибири и Дальнего Востока составляет 7%, когда средний уровень газификации по России составляет не менее 64%.³⁹ С экономической точки зрения, данный проект для ОАО «Газпром» имеет огромное значение, и именно на эти регионы возложены большие надежды на долгое процветание газовой отрасли страны. Но в данном проекте есть своя доля рисков, которые будут преследовать его до момента сдачи в эксплуатацию, и запуска газопровода. К таким рискам можно отнести:

- Огромные финансовые затраты. Дорогостоящее оборудование, его обслуживание и эффективное использование – это требует от предприятия больших финансовых затрат.
- Временные простои, связанные с покупкой стройматериалов, строительством, подготовкой, и запуском оборудования.
- Один 30 летний контракт на поставку Китаю 38 млрд.куб.м. газа в год не достаточно, чтобы оправдать проект. Конечно, учитывая

³⁸ <http://www.gazprom.ru/about/production/projects/east-program/>

³⁹ <http://www.gazprom.ru/about/production/projects/pipelines/ykv/>

перспективы, это весьма значимый проект, но одного партнера мало. Подключить страны АТР - вот основная цель.⁴⁰

Рассчитаем экономический эффект от запуска проекта «Сила Сибири» в 2018 году:

- Стоимость строительства трубопровода составит около 70 млрд.долл.
- Так как, ОАО «Газпром» отказался от аванса Китая чтобы не снижать цену на сырье, затраты на проект не изменились.
- Со слов главы ОАО «Газпром» Алексея Миллера, общая сумма контракта с Китаем составляет 400 млрд.долл.

Эк.эффект в 1 год составит:

$Эг = 400 - (70 \cdot 0,1) = 393$ млрд.долл. Это означает что проект «Сила Сибири» чрезвычайно прибыльный.

Использованные источники:

1. <http://www.gazprom.ru/about/production/projects/east-program/>
2. <http://www.gazprom.ru/about/production/projects/pipelines/ykv/>
3. https://ru.wikipedia.org/wiki/Сила_Сибири

*Вилков И.Н., к.э.н.
доцент кафедры
Лотова Ю.Н.*

*магистрант 1 курса
Тюменский государственный университет
Финансово-экономический институт
Россия, г. Тюмень*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ ФЕДЕРАЛЬНОЙ ЦЕЛЕВОЙ ПРОГРАММЫ «ЖИЛИЩЕ» ЗА ПЕРИОД С 2011 ПО 2014 ГОДЫ

Рассмотрены цели и задачи федеральной целевой программы «Жилище» на 2011 – 2015 годы, проведен анализ эффективности реализации программы на основе использования целевых индикаторов

Ключевые слова: федеральная целевая программа, финансирование, жилье, жилищные условия, доступность жилья

В настоящее время в Российской Федерации среди приоритетных направлений социально-экономического развития страны стоит задача формирования рынка доступного жилья и обеспечения комфортными условиями проживания. Основным механизмом реализации государственной политики, направленной на решение жилищной проблемы является Федеральная целевая программа «Жилище» на 2011 – 2015 годы, которая осуществляется в рамках национального проекта «Доступное и комфортное жилье - гражданам России». Целями данной программы являются:

⁴⁰ https://ru.wikipedia.org/wiki/Сила_Сибири

формирование рынка доступного жилья экономкласса, отвечающего требованиям энергоэффективности и экологичности; выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством [6]. Для того чтобы достичь поставленные цели необходимо решить следующие задачи: создать условия для развития массового строительства жилья экономкласса; повысить уровень обеспеченности населения жильем путем увеличения объемов жилищного строительства и развития финансово-кредитных институтов рынка жилья; обеспечить повышение доступности жилья в соответствии с платежеспособным спросом граждан и стандартами обеспечения их жилыми помещениями. Государственным заказчиком ФЦП «Жилище» на 2011-2015 годы являются: Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации, другие федеральные органы исполнительной власти, Генеральная прокуратура Российской Федерации, Следственный комитет Российской Федерации, Уполномоченный по правам человека в Российской Федерации, Верховный Суд Российской Федерации, Счетная палата Российской Федерации [6]. А основным разработчиком данной программы является Министерство регионального развития Российской Федерации. В федеральную целевую программу входят следующие подпрограммы: «Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры»; «Обеспечение жильем молодых семей»; «Выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством»; «Стимулирование программ развития жилищного строительства субъектов Российской Федерации». Общий объем финансирования программы составит 462,26 млрд. рублей, из них федеральное финансирование составит 230,71 млрд. рублей [6].

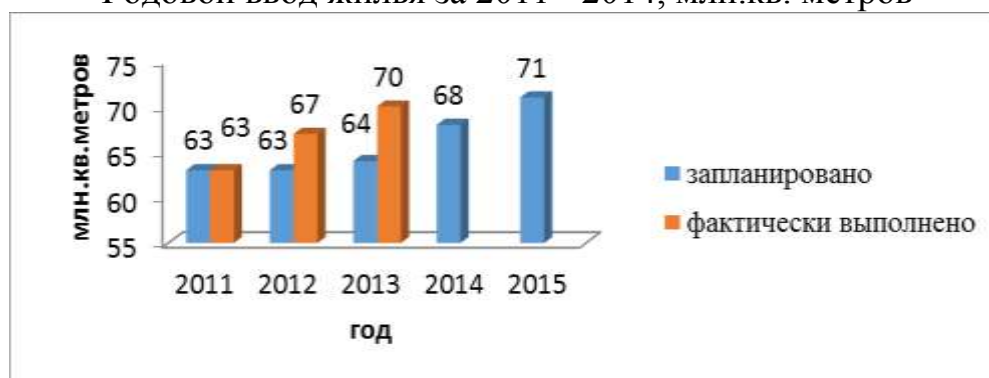
Чтобы проанализировать эффективность реализации программы, необходимо соотнести установленные плановые индикаторы, определенные разработчиками ФЦП «Жилище» с фактическими показателями её реализации [3].

Наиболее важным показателем, характеризующим эффективность реализации ФЦП «Жилище», является индикатор годового ввода жилья, динамика которого представлена на рис. 1. За 2011 – 2013 годы произошел рост объемов жилищного строительства с 63 млн. кв. метров до 70 млн. кв. метров, в относительном выражении рост составил 11 процентов. Начиная с 2012 года, задача по вводу жилья перевыполняется, так в 2012 году план перевыполнен на 6 процентов (4 млн. кв. метров), в 2013 году – на 9 процентов (6 млн. кв. метров). Этот рост распределялся по территории неравномерно, темпы строительства наращивались, прежде всего, в крупных городах, а ситуация в малых по-прежнему оставалась практически неизменной. Среди субъектов Российской Федерации в 2013г. наибольшие объемы жилищного строительства осуществлялись в Московской области, Краснодарском крае, Москве, Санкт-Петербурге, Республике Татарстан,

Республике Башкортостан, Тюменской области и Ростовской области. По совокупности в этих регионах построено чуть меньше половины введенной общей площади жилья в России [3]. Возможно, все большее влияние на рынок жилищного строительства оказывает ипотечное кредитование. По данным Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) доля ипотечных кредитов, выданных на покупку жилья в новостройках, достигает 40% от общего объема. Более 25% сделок с недвижимостью в 2013 году имели обременения по ипотеки, что почти на 5% больше, чем в 2012 году [1]. Также причиной роста темпов строительства жилых домов можно назвать неудовлетворительное состояние жилищного фонда страны. По данным Госкомстата к началу 2013 года общая площадь ветхого и аварийного жилья составляла 100,1 млн. кв. метров.

Рис.1

Годовой ввод жилья за 2011 - 2014, млн.кв. метров



Источник: [4]

Комплексным показателем эффективности реализации ФЦП «Жилище» является «Уровень обеспеченности населения жильем», динамика которого представлена на рисунке 2.

Рис.2.

Уровень обеспеченности населения жильем, кв. метров на человека



Источник: [4]

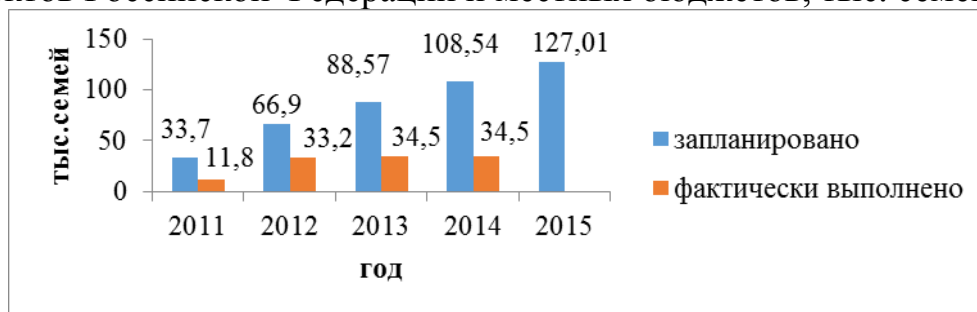
Уровень обеспеченности населения жильем в Российской Федерации составил в конце 2012 года 23,4 кв.м. на человека, что на 1 процент больше запланированного значения. По результатам 2013 г можно так же говорить о перевыполнении плана на 1,7 процента: уровень обеспеченности жильем составил в данном году 23,8 кв.м. на одного человека. В 2015 году планируется увеличить уровень обеспеченности населения России жильем

до 24,2 кв. метров на человека. Однако данный рост обусловлен не столько положительной динамикой сохранения почти на прежнем уровне объемов ввода жилья, сколько естественной убылью населения Российской Федерации, за данный период составившей в 2013 году 2 801 514 человек. Показатель обеспеченности жильем в настоящее время в среднем по России составляет 20 кв. м. на человека. Для сравнения: в Норвегии данный показатель составляет 74 кв.м. на человека, во Франции-43 кв.м. на человека. Таким образом, и по данному показателю Россия значительно отстает от стандартов жилищного обеспечения европейских стран.

Одной из подпрограмм ФЦП «Жилище» является поддержка молодых семей. Одним из критериев её эффективности является показатель количество молодых семей, улучшивших жилищные условия (в том числе с использованием ипотечных кредитов и займов) при оказании содействия за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов.

Рис. 3

Количество молодых семей, улучшивших жилищные условия при оказании содействия за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов, тыс. семей



Источник: [4]

ФЦП «Жилище» было предусмотрено улучшение жилищных условий (в том числе с использованием ипотечных кредитов и займов) при оказании содействия за счет средств бюджетов различных уровней бюджетной системы России к 2014 году для 108, 54 тыс. молодых семей. Однако в ходе реализации программы улучшили жилищные условия лишь 34,5 тыс. семей (на 68,21 процент план по реализации программы по данному показателю не выполнен). В 2011 году только 11,8 тыс. молодых семей улучшили жилищные условия при оказании содействия за счет средств федерального бюджета (35,01 процент от запланированного количества обеспеченных молодых семей) в связи с тем, что социальные выплаты были предоставлены молодым семьям в конце года. В 2012 году 33,2 тыс. молодых семей выданы свидетельства о праве на получение социальной выплаты на приобретение жилого помещения или строительство индивидуального жилого дома, в том числе за счет средств 2011 года [4]. В целом наблюдается тенденция роста количества молодых семей улучшивших жилищные условия при оказании содействия за счет бюджетных средств, так в 2011 году улучшили жилищные условия 11,8 тыс. семей, а уже в 2014 году количество семей,

улучшивших свои жилищные условия, увеличилось в 3 раза и составило – 34,5 тыс. семей. Однако недостатками подпрограммы является то, что она не включает все субъекты РФ, а только те регионы, которые соответствуют определенным критериям отбора и не охватывает все молодые семьи, нуждающиеся в улучшении жилищных условий. Так же эффективной реализации подпрограммы препятствуют достаточно серьезные административные барьеры в части сбора и предоставления документов для участия в программе.

Таким образом, проанализировав некоторые из основных индикаторов реализации ФЦП «Жилище» на 2011-2015 годы можно сделать вывод, что реализацию проекта нельзя назвать успешной, в некоторых случаях поставленные задачи и ориентиры, заложенные программой, достигнуты так и не были. Среди основных проблем в реализации ФЦП «Жилище» можно назвать: недостаточную ориентированность мероприятий программы на увеличение объемов жилищного строительства – заложенные в программе темпы роста жилищного строительства не отвечают потребностям современного этапа развития общества; отсутствие концентрации федеральных бюджетных ассигнований на главных направлениях; отсутствие альтернативных вариантов решения жилищной проблем; слабая координация действий между министерствами, ведомствами и агентствами, призванными обеспечить эффективную реализацию программы и др.[5].

Для повышения эффективности реализации данной программы требуется ещё ряд доработок и мер по обеспечению результативной работы жилищного рынка. В условиях неравномерной территориальной организации российского общества, пространственной дифференциации производительных сил необходим комплексный подход к решению жилищной проблемы, в основу которого целесообразно заложить культурные, климатические и природно-ресурсные факторы. Только в условиях комплексного подхода к решению жилищной проблемы, учитывая существующую региональную дифференциацию, можно эффективно решать проблему комфортного и доступного жилья для граждан России [3].

Использованные источники:

1. Агентство по ипотечному жилищному кредитованию [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL:<http://www.ahml.ru>.
2. Лалетина Д.А. Вопрос реализации федеральной целевой программы «Жилище»//Экономика, государство, общество. 2013. № 3. С. 14
3. Проведение независимой оценки реализации мероприятий ФЦП «Жилище» на 2011-2015 годы, оценка показателей результативности и эффективности программных мероприятий, их соответствия целевым индикаторам и показателям: отчет / Ассоциация образовательных учреждений и обществ «Партнерство в сфере образования». Ростов н /Д. 2012. С. 9-21.
4. Сайт федеральных целевых программ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <http://fcp.economy.gov.ru>

5. Сорокина А. Г. Реализация Федеральной целевой программы «Жилище» [Текст] / А. Г. Сорокина // Молодой ученый. - 2012. - №4. - С. 174-177.

6. Федеральная целевая программа «Жилище» на 2011 - 2015 годы (утв. постановлением Правительства РФ от 17 декабря 2010 г. N 1050) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL:<http://base.garant.ru/12182235>

Виноградова Ю.А.

студент 3 курса

Ветрова Л.Н., к.э.н.

научный руководитель, доцент

Орловский Государственный Аграрный Университет

Россия, г. Орел

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Аннотация: в данной статье рассматриваются такие понятия, как: управленческий учет; система управленческого учета; совершенствование системы управленческого учета.

Ключевые слова: управленческий учет, совершенствование учета.

Под управленческим (или внутренним) учетом обычно понимается идентификация, сбор, регистрация, обобщение, анализ и передача внутренним пользователям информации, необходимой для управления организацией⁴¹. Актуальность данной темы обуславливается тем фактом, что вопросы организации управленческого учета на предприятиях в настоящее время выходят на передний план в связи с переходом в области бухгалтерского учета на международные стандарты. Руководителям предприятий и главным бухгалтерам необходимо четко представлять подсистему управленческого учета, ее функции, задачи, построение.

Становление управленческого учета произошло на базе калькуляционного учета, поэтому основное его содержание составляет учет затрат на производство будущих и прошлых периодов в различных классификационных аспектах.

Управленческий учет в сельскохозяйственной организации, помимо общепринятых, должен строиться на следующих принципах⁴²:

1) согласованности целей и достигаемых в ходе деятельности результатов;

2) единовременности в выполнении работ по прогнозированию, планированию, организации, учету, контролю, анализу и регулированию различных управленческих решений;

⁴¹ Управленческий учет. Конспект лекций / Е.В. Русина, С.В. Грудько. – Гродно : ГГАУ, 2010

⁴² Бабаев Ю.А. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник для вузов. Под ред. Ю.А. Бабаева. – М.: ВЗФЭИ, 2012.

3) устойчивости организационной структуры предприятия к перманентно меняющимся условиям функционирования в зависимости от подлежащих решению управленческих задач;

4) комплементарности, предполагающей взаимодополняемость и взаимное соответствие подсистем управленческого учета, обеспечивающее их согласованное функционирование;

5) систематичности и регулярности в выполнении управленческих работ по центрам затрат, местам возникновения затрат и центрам ответственности;

6) скоординированности;

7) оперативного реагирования;

8) приемлемости.

Для эффективной организации управленческого учета необходимо применять экономически обоснованную классификацию затрат по определенным признакам.

В управленческом учете целью любой классификации затрат должно быть оказание помощи руководителю в принятии правильных, рационально обоснованных решений, поскольку менеджер, принимая решения, должен знать, какие затраты и выгоды они за собой повлекут. Поэтому суть процесса классификации затрат — это выделить ту часть затрат, на которые может повлиять руководитель.

Под затратами следует понимать явные (фактические, расчетные) издержки предприятия (рис.1)



Рисунок 1. Структура мест возникновения затрат

Так как получение положительного финансового результата является главной целью любого предприятия, то процесс формирования прибыли должен контролироваться не только со стороны бухгалтерского и налогового, но и со стороны управленческого учета.

Одним из вариантов становления и совершенствования системы управленческого учета является детализирование рабочего плана счетов. Для этого следует добавить в основной рабочий план счетов управленческие счета. Не стоит забывать, что дополнительные счета должны соответствовать требованиям, указанным в приказе Минфина РФ от 31.10.01 г. № 94н. Суть применения управленческих счетов такая же, как и бухгалтерских, только созданы эти счета будут для интегрированного использования, а именно: они одновременно могут использоваться и для бухгалтерских операций и для управленческих. Точнее выражаясь, следует ввести дополнительные счета учета денежных средств, их целесообразно использовать хотя бы потому, что информация, отраженная на управленческих счетах будет доступна только внутренним пользователям данной отчетности.

Для нумерации этих счетов можно использовать пустующие коды раздела V бухгалтерского плана счетов (например, 53 "Управленческая

касса" и 54 "Управленческий расчетный счет"). Таким образом, часть операций по счетам "касса" и "расчетный счет" отражаются на бухгалтерских счетах 50 и 51, а часть - на управленческих счетах 53 и 54.

Для целей внутреннего контроля и анализа на предприятии необходимо составление детализированного отчета по каждому виду расходов. Таблица 1 послужит макетом для составления отчета по формированию материальных затрат.

Таблица 1 – отчет по формированию материальных затрат за сентябрь 2014 года

<i>№ п/п</i>	<i>дата</i>	<i>Кредитовые оборота счета 60 с аналитическими счетами</i>	<i>Дебетовые обороты счета 10 «Материалы» субсчет «сырье и материалы»</i>	<i>Итого дебетовые обороты по счету 10</i>
<i>1</i>	<i>01.09.14</i>	<i>60.1</i>		
<i>2</i>	<i>02.09.14</i>	<i>60.1</i>		
<i>3</i>	<i>03.09.14</i>	<i>60.2</i>		
<i>.....</i>	<i>....</i>			
<i>Итого кредитовые обороты по счету 60</i>			<i>Общая сумма</i>	<i>Общая сумма</i>

Особое внимание следует уделить первичным документам, оформляемым на предприятии. Так как информация из этих первичных документов будет доступна только внутренним пользователям, то необходимо включить в план документооборота такие документы, как заявка на проведение безналичных платежей или выдачу денег из управленческой кассы. В форму первичных учетных документов целесообразно ввести такие обязательные поля, как "Направление деятельности", "Код затрат", "Центр ответственности", которые сразу же позволят определить принадлежность хозяйственных операций к тому или иному центру ответственности, бизнес-процессу, временному периоду.

Заключительным этапом любой системы учета является составление отчетности. В отличие от бухгалтерской отчетности, ориентированной на внешнего пользователя, управленческая отчетность предназначена для самого предприятия в лице стратегического менеджмента и руководителей подразделений.

Данные о создании и ведении управленческой отчетности следует внести в должностные инструкции главного бухгалтера и главного экономиста предприятия.

Таким образом, в данной статье мы рассмотрели понятие управленческого учета, его задачи, пути его становления и совершенствования для всех предприятий, а в частности, для аграрных формирований.

Использованные источники:

1. Бабаев Ю.А Бухгалтерский финансовый учет: Учебник для вузов. Под ред.

Ю.А. Бабаева. – М.; ВЗФЭИ, 2012.

2. Управленческий учет. Конспект лекций / Е.В. Русина, С.В. Грудько. – Гродно : ГГАУ, 2010

3. Ветрова Л. Н., Суворова С.П. Основы формирования технико-организационных элементов управленческого учета // ВестникОрелГИЭТ, 2013, №1(23) С. 78а-84

4. Ветрова Л.Н. . Основы формирования технико-организационных элементов управленческого учета // Вестник ОрелГИЭТ, 2013 №1, С.90

5. Ветрова Л.Н. Бюджетирование – фундамент стратегии развития организации // Все для бухгалтера, 2008, №5 С.46-61

Винокурова М.В.

студент 3 курса

Скипина П.С.

студент 3 курса

Джек Л.Н., к.э.н.

доцент

кафедра ЭиМХС

ГАОУ ВО ТГАМЭУП

Россия, г. Тюмень

ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: В статье представлены результаты динамики развития числа малых предприятий в Российской Федерации и численность занятых на них за 2005-2013 годы. В работе определены факторы, которые влияют на динамику развития малого предпринимательства в Российской Федерации.

Ключевые слова: число малых предприятий; численность занятых на малых предприятиях; Российская Федерация.

Малое предпринимательство несет на себе значительную смысловую нагрузку. Малые предприятия играют заметную роль в занятости, производстве отдельных товаров, исследовательских и научно-производственных разработках. Они создают среду и дух предпринимательства, без которых невозможна рыночная экономика, обеспечивает необходимую мобильность в условиях рынка, создает глубокую специализацию и кооперацию, без которых немислима его высокая эффективность. Они способны быстро заполнять ниши, образующиеся в потребительской сфере, сравнительно быстро окупаться и создавать атмосферу конкуренции.

Среди малых предприятий выделена категория микропредприятий, как особого хозяйствующего субъекта малого предпринимательства. В России официально появились лишь с 1 января 2008 г., до этого они включались в состав малых предприятий, и их особенности были не видны, а информация агрегировалась с другими субъектами малого предпринимательства.

Микропредприятия представляют собой специфические компании с очень малым числом наемных работников и включают в себя две основные категории: юридические лица и индивидуальные предприниматели [4, с. 51].

Число малых предприятий по отраслям экономики проанализируем с помощью данных Федеральной службы государственной статистики по России за 2005-2013 годы.

На рис. 1 представлена динамика числа малых предприятий за 2005-2013 годы.

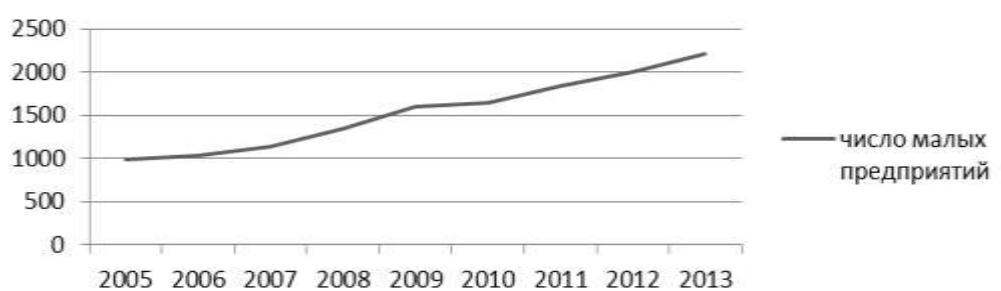


Рис. 1. Динамика развития малого предпринимательства в РФ [2].

На протяжении всего анализируемого периода наблюдается рост количества малых предприятий в 3 раза. В связи с вступлением в силу Федерального закона от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О Развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», наблюдается значительное увеличение прогнозируемой величины [1]. Рост количества предприятий малого бизнеса был обеспечен за счет выделения в числе малых предприятий микропредприятий.

Число малых предприятий по отраслям экономики в 2013 году составило 2213,5 тыс., то есть выросло на 1234,2 тыс. и на 126 % по сравнению с 2005 годом.

Абсолютное и относительное увеличение за 2005-2013 гг. наблюдается главным образом в сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве и рост на 145%, в обрабатывающем производстве на 17,8 %, в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды с на 431 %, в строительстве с на 155,2 %; в оптовой и розничной торговле 87,2 %, в гостиницах и ресторанах на 210,6 %, в транспорте и связи на 234,3 %, в операциях с недвижимым имуществом и арендой 191,8 %, в здравоохранении и предоставлении социальных услуг на 229,5 %, в предоставлении прочих коммунальных, социальных и персональных услуг на 153 %.

Незначительные изменения за 2005-2013 гг. наблюдаются в рыболовстве с 2,2 тыс. до 4,2 тыс., т.е. 90,9 %; в добыче полезных ископаемых с 3,6 тыс. до 7,8 тыс., т.е. 116,7% ; в связи с 6,3 тыс. до 14,2 тыс., т.е. 125,4 %; в образовании с 2,7 тыс. до 7,1 тыс., т.е. 163 %.

Графически число малых предприятий по отраслям экономики могут быть представлены следующим образом (рис. 2., рис.3.).



Рис. 2. Структура малого предпринимательства по отраслям экономики за 2005 год [2].

Из данного рисунка видно, что большую часть занимают в 2005 году оптовая и розничная торговля, а именно 46 %; на втором месте операции с недвижимым имуществом и аренда - 16 %; на третьем месте обрабатывающие производства - 10%.

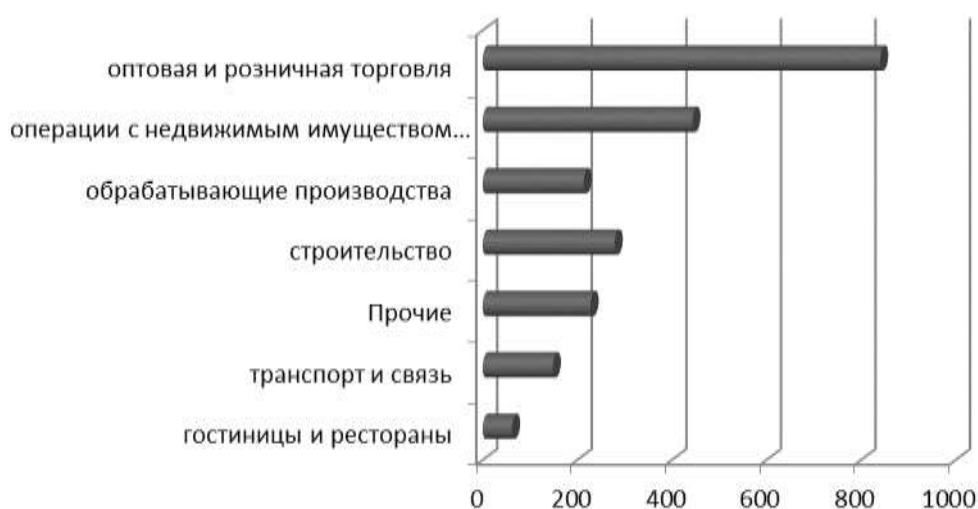


Рис. 3. Структура малого предпринимательства по отраслям экономики за 2013 год [2].

Из рисунка 3 видно, что оптовая и розничная торговля также занимает большую часть — 48%; на втором месте — операции с недвижимым имуществом и аренда составляет 20 % и на третьем месте строительство - 13%.

Можно сделать вывод, что оптовая и розничная торговля увеличилась с 2005 года на 87% к 2013 году; операции с недвижимым имуществом и аренда выросли на 191%, обрабатывающие производства на 77,8%; строительство на 155%; транспорт и связь на 234%; гостиницы и рестораны на 210,5%; и прочие услуги выросли на 167,8%.

Динамику численности работников малых предприятий по видам

экономической деятельности 2014-2016 гг. проанализируем данные Федеральной службы государственной статистики по России за 2005-2013 годы.

Графически общая численность работников малых предприятий по видам экономической деятельности может быть представлена следующим образом (рис. 4.).

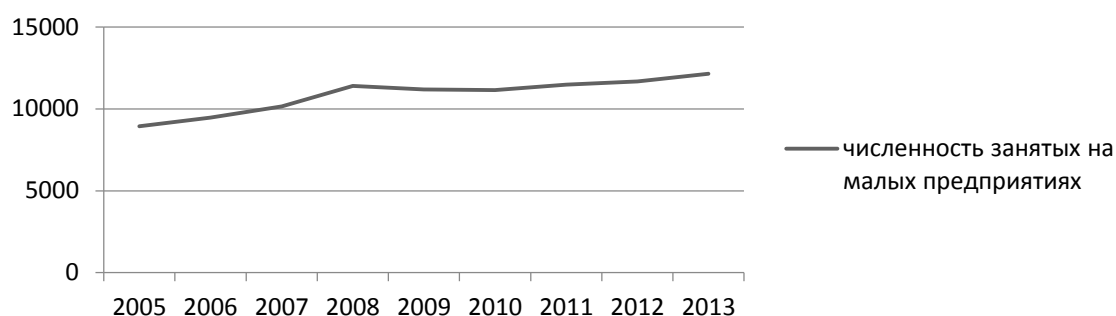


Рис. 4. Динамика численности работников малых предприятий в 2005-2013 гг. в РФ [2].

Численность работников малых предприятий по видам экономической деятельности в 2013 году составила 12144,7, тыс. человек, то есть выросла на 3211 тыс. человек и на 35,9 % по сравнению с 2005 годом.

По данным численности работников малых предприятий можно сказать, что наблюдаются закономерности аналогичные динамике числа малых предприятий.

Рост количества малых предприятий и численности занятых на малых предприятий связан с новой системой статистического учета малых предприятий. В 2009-2010 гг. количество малых предприятий растет, а численность занятых на них сокращается. Это связано с тем, что микропредприятия с числом занятых до 15 человек активно росли, а количество малых предприятий с численностью работников от 15 до 100 человек сокращалось.

Абсолютное и относительное увеличение численности работников на малых предприятиях наблюдается в сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве с 322,4 тыс. человек до 575,8 тыс. человек, т.е. 78,6%; в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды с 46,0 тыс. человек до 153,8 тыс. человек, т.е. 234,4%; в строительстве с 1558,1 тыс. человек до 1720,6 тыс. человек, т.е. 10,4%; в оптовой и розничной торговле, ремонте автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования с 2747,8 тыс. человек до 3401,2 тыс. человек, т.е. 23,8 %; в гостиницах и ресторанах с 174,5 тыс. человек до 503,8 тыс. человек, т.е. 188,7 %; в транспорте и связи с 476,6 тыс. человек до 712,5 тыс. человек, т.е. 49,5 %; в связи с 54,8 тыс. человек до 86,3 тыс. человек, т.е. 57,5 %; в операциях с недвижимым имуществом, аренде и предоставлении услуг с 1347,6 тыс. человек до 2662,7 тыс. человек, т.е. 97,6 %; в здравоохранении и предоставлении социальных услуг с 114,3 тыс. человек

до 298,5 тыс. человек, т.е. 161,2%.

Заметных изменений не произошло в рыболовстве с 27,1 тыс. человек до 27,7 тыс. человек, т.е. 2%; в добыче полезных ископаемых с 50,1 тыс. человек до 54,9 тыс. человек, т.е. 9,6%; в образовании с 14,5 тыс. человек до 19,5 тыс. человек, т.е. 34,5%.

Уменьшение произошло в обрабатывающем производстве с 1735,9 тыс. человек до 1645,4 тыс. человек, т.е. -5,2%.

Следующие факторы оказывают существенное влияние на развитие малого предпринимательства:

- уровень безработицы в стране;
- инфляция;
- объем субсидий, дотаций, выделяемых государством на развитие малых предприятий;
- объем кредитования;
- объем денежных доходов населения.

Безработица оказывает значимое влияние на развитие малого предпринимательства. Существуют программы по поддержке малого бизнеса в кризисный период. С ростом безработных наблюдается рост числа предприятий малого бизнеса, который в свою очередь связан с увеличением объема субсидирования начинающих предпринимателей. Размер безвозмездной субсидии на развитие малого бизнеса определяется субъектом РФ, и данные денежные средства должны быть израсходованы на строго определенные цели.

Уровень инфляции и, как следствие, рост цен на все факторы производства ставят многие малые предприятия на грань банкротства. И в их числе в первую очередь оказываются предприятия, которые функционируют в сфере производства товаров и бытовых услуг для населения, потребляющие сырье, материалы и др., стоимость которых постоянно растет.

В последние годы кредитование малого бизнеса значительно увеличилось. Однако Россия по-прежнему занимает не лучшее место по уровню кредитования малого и среднего бизнеса. То, что малому и среднему бизнесу необходимо полноценное кредитование, понимают не только федеральные банки, но и региональные. И многие банки уже приступили к реализации собственных кредитных программ в этом направлении. Практически все банки упрощают процесс оформления и выдачи кредитов, а также создают довольно привлекательные условия для кредитования малого бизнеса.

Рост денежных доходов приводит к увеличению потребительской активности, которая в свою очередь влияет на развитие малого предпринимательства.

Рассмотрим динамику факторов на рисунке.

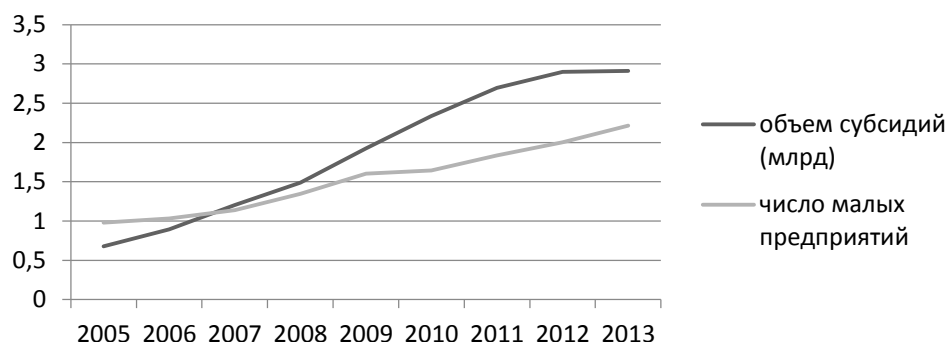


Рис. 5. Динамика объема субсидий в 2005-2013 гг. в РФ [3].

Из данного рисунка видно, что объем субсидий с 2005 года значительно вырос, а именно, на 314,3%. Наблюдается рост числа малых предприятий в 2005-2013 г. в связи с ростом объема субсидий.

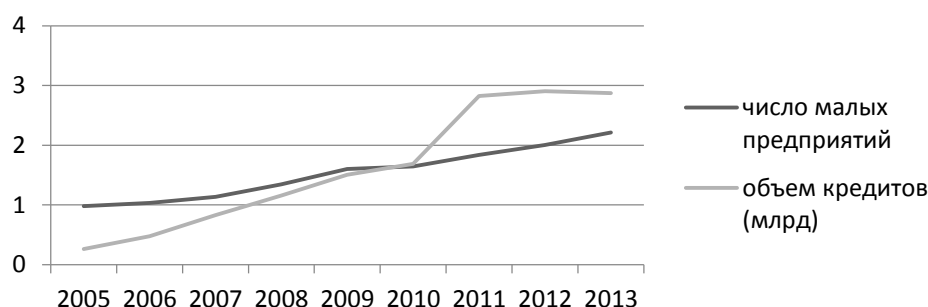


Рис. 6. Динамика объема кредитования в 2005-2013 гг. в РФ [3].

Из рисунка видно, что объем кредитов с 2005 года вырос на 866,7%. С 2011 года практически никаких изменений не произошло. Наблюдается рост числа малых предприятий в 2005-2013 г. в связи с ростом объема кредитов.

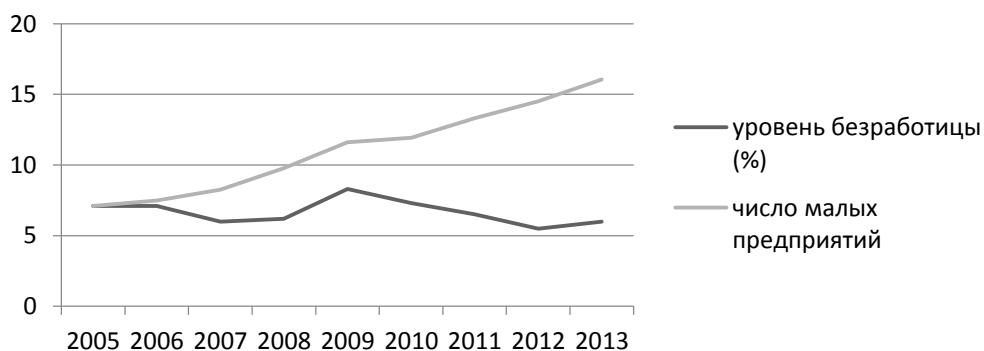


Рис. 7. Динамика уровня безработицы 2005-2013 гг. в РФ [3].

На рисунке 7 видна тенденция к уменьшению уровня безработицы. Он снизился с 7,1% до 6%. Уровень безработицы уменьшается с 2005 г. по 2007 г. с 7,1% до 6%, затем наблюдается рост до 2009 года с 6% до 8,3%, а далее следует уменьшение до 2012 года с 8,3% до 5,5%. В 2013 году уровень безработицы составил 6%. Наблюдается значительный рост числа малых предприятий с 2010 года, т.к. уровень безработицы заметно уменьшается с 2009 года.

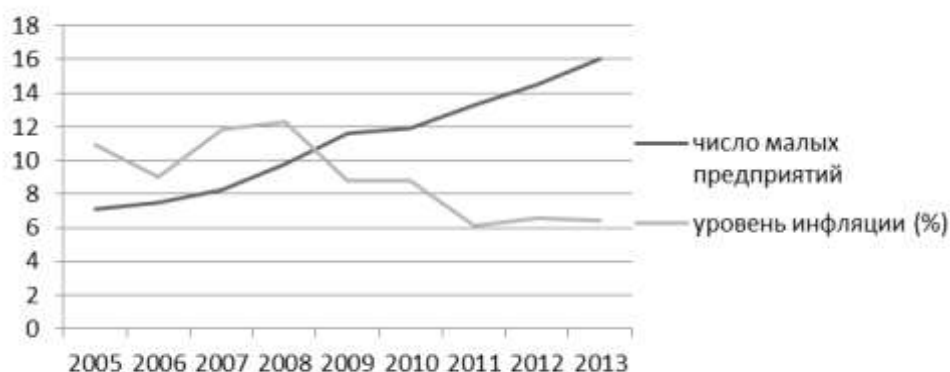


Рис. 8. Динамика уровня инфляции 2005-2013 гг. в РФ [3].

На рисунке видна тенденция к уменьшению уровня инфляции. Уровень инфляции снизился с 10,91 % до 6,45%, а уровень безработицы с 7,1% до 6%. В 2011 году наблюдается наименьшее значение уровня инфляции, а именно 6,1%, в 2008 году наблюдается максимальное значение – 12,28%. В 2013 году инфляция составила 6,5%. Она превысила целевой диапазон, установленный на 2013 год «Основными направлениями единой государственной денежно-кредитной политики на 2013 год и период 2014 и 2015 годов» на уровне 5–6%.

Наблюдается значительный рост числа малых предприятий с 2010 года, т.к. уровень инфляции и уровень безработицы заметно уменьшаются с 2009 года.

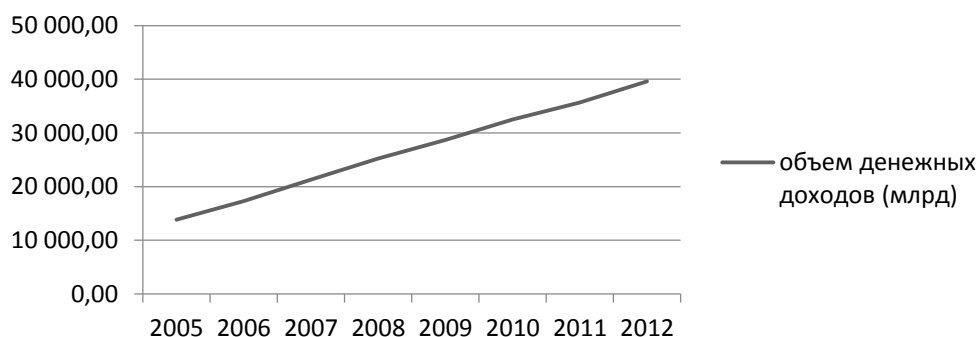


Рис. 9. Динамика объема денежных доходов в 2005-2013 гг. [3].

Из данного рисунка виден интенсивный рост объема денежных доходов населения. Произошло увеличение с 10976,249 млрд. руб. до 39623,363 млрд. руб., т.е. на 231%. А рост доходов населения стимулирует покупательную способность, которая в свою очередь, влияет на развитие малого бизнеса.

Таким образом, за анализируемый период сложились благоприятные условия для роста числа малых предприятий, вызванные увеличением объема субсидий и объема кредитования, а также увеличением объема денежных доходов населения. В то же время произошло снижение уровня инфляции, а также уровня безработицы. Эти и многие другие факторы оказали влияние на динамику числа малых предприятий и численности занятых на них в Российской Федерации в 2005-2013 гг.

Использованные источники:

1. О развитии малого и среднего предпринимательства в российской федерации: федеральный закон российской федерации от 24.07.2007 г. № 209-фз. – режим доступа: <http://base.garant.ru/12154854/>
2. Федеральная служба государственной статистики. – режим доступа http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139841601359
3. Федеральная служба государственной статистики. – режим доступа: <http://www.gks.ru/>
4. Серова Л.С. Чуракова И.Ю. Микро-предприятие: новая единица российского бизнес-ландшафта. // Российское предпринимательство. 2012. №12 (210). – 86 с.

**Вицелярова К.Н., к.э.н.
доцент**

**кафедра экономики и менеджмента
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет»
филиал в г. Армавире
Россия, г. Армавир**

АНАЛИЗ ПРИЧИНЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ

Часть населения мира в силу различных причин находится в движении, меняя место жительства или работы. Международная миграция рабочей силы - межстрановое перемещение трудоспособного населения по причинам, не предполагающим окончательного местожительства.

Теория международной трудовой миграции разработана Е. Равенстейном, который исследовал экономические факторы трудовой миграции, взаимосвязь между интенсивностью миграционных потоков и направлениями миграции, сформулировал законы миграции.

Для выявления причин международной трудовой миграции необходимо определить характеристики и виды международной трудовой миграции. Так, международная трудовая миграция может носить постоянный характер, т.е. она связана с переездом на постоянное место жительства из одной страны в другую. Временный характер носят трудовая миграция по контрактам, ограниченным во времени (в этом случае используется термин «гостевые рабочие», от нем. *gastarbeiter*); сезонная миграция; миграция приграничных рабочих («фронтальеров»). Международная трудовая миграция регулируется Конвенцией о защите прав всех трудящихся, принятой Генеральной Ассамблеей ООН в резолюции № 45/158 от 18 апреля 1990 г., которая определяет термин «трудящийся-мигрант» как лицо, которое будет заниматься, занимается или занималось оплачиваемой деятельностью в государстве, гражданином которого он или она не являются.

Среди основных целей политики в области трудовой миграции, вытекающих из общепризнанных международных норм следует выделить

реализацию права граждан на свободу перемещений; содействие сокращению безработицы и облегчению ситуации на национальных рынках труда; повышение благосостояния трудящихся; предотвращение утечки интеллектуального потенциала страны за границу; защиту прав и интересов трудящихся-мигрантов в странах пребывания.

Конвенция трактует трудящихся-мигрантов не столько как экономических, сколько как социальных субъектов.

Причинами международной трудовой миграции являются: неравномерность мирового экономического развития; неравенство доходов и возможностей в разных странах, в частности между промышленно развитыми и развивающимися странами; дисбаланс населения, проявляющийся в избытке рабочей силы в развивающихся странах и в ее недостатке в определенных отраслях в развитых странах и др. Мировыми центрами притяжения иммиграционной рабочей силы являются: США, Австралия, страны Западной Европы (Германия, Франция, Великобритания, Швейцария, Бельгия, Швеция, Нидерланды), нефтедобывающие страны Ближнего Востока (Саудовская Аравия, Арабские Эмираты, Кувейт, Оман), страны Азиатско-Тихоокеанского региона (Япония, Гонконг, Малайзия, Сингапур, Тайвань, Бруней, с недавних пор Южная Корея).

Если характеризовать с правовой точки зрения миграционные процессы, то трудовая международная миграция осуществляется как в законной, так и незаконной формах. Международная трудовая миграция является распространенным явлением - по данным МОТ, ежегодно в поисках работы в мире перемещается около 20 млн. легальных мигрантов, а в процессе международной миграции участвует более 100 стран мира. В Европейском союзе мигранты в основном сосредоточены во Франции, Германии, Италии и Великобритании.

Примерно половина всех зарегистрированных мигрантов перемещаются из одной развивающейся страны в другую. Например, отмечаются крупные потоки из Гаити в Доминиканскую Республику, из Египта в Иорданию, из Индонезии в Малайзию либо в Аргентину из соседних стран. Около 2 млн. азиатских работников покидают ежегодно свои страны в поисках работы в других странах в этом же или в других регионах на условиях краткосрочных контрактов занятости.

Общие масштабы этих потоков трудно установить, так как не все страны осуществляют такой контроль и не все из них сообщают о потоках трудовой миграции, но это явление, несомненно, имеет существенные и растущие масштабы. Предполагается, что в настоящее время во всем мире насчитывается более 80 млн. экономически активных мигрантов, из которых примерно 30 млн. человек работают в развивающихся странах.

Международные мигранты - это работники различной квалификации. Верхнюю строчку в этом списке занимают специалисты и управляющие, которые перемещаются в рамках внутренних рынков труда

транснациональных корпораций при расширении торговли или направлении прямых иностранных инвестиций. Эти так называемые «перемещенные лица внутри компаний» все чаще встречаются в более динамичных районах мира, куда они приносят с собой новые способы производства и управленческие методы. Три четверти таких работников переводятся из одной богатой страны в другую, особенно через Атлантический океан, в то время как остальные в основном перемещаются между новыми индустриальными странами в Восточной Азии и Южной Америке. Помимо перемещения в рамках этих внутренних рынков отмечаются и крупные потоки специалистов и высококвалифицированных работников, которые обладают квалификацией в таких областях, как информационные и телекоммуникационные технологии, здравоохранение, образование, морской и воздушный транспорт, журналистика и коммуникация, а также индустрия развлечений.

Тем не менее, ведущее место в современных миграционных потоках занимают работники, меняющие место жительства с целью заполнения рабочих мест, не требующих квалификации, в тех нишах рынка труда, которые оставляют свободными работники принимающей страны, перемещающиеся на лучшие рабочие места.

Анализ причин трудовой миграции позволяет сделать следующий вывод: большинство трудящихся-мигрантов въезжают в другую страну по одной из следующих трех причин:

- миграция в целях постоянного проживания, которая в первую очередь охватывает высококвалифицированных мигрантов, лиц, въезжающих в целях воссоединения семьи, и беженцев;
- миграция на определенное время для всех видов занятости. Обычно речь идет о приглашенных работников, въезд которых разрешается для заполнения вакантных рабочих мест, например медсестер;
- временная миграция для трудоустройства на определенный срок. Разрешается въезд мигрантов для заполнения сезонных рабочих мест, для выполнения работ в рамках определенного проекта вплоть до его завершения, например, в сфере строительства, а также лиц, оказывающих услуги, студентов и учащихся.

Несмотря на то, что мигранты из развивающихся стран могут занимать практически любые виды рабочих мест, они, как правило, концентрируются на нижнем уровне шкалы занятости. В основном они выполняют «грязную», опасную и трудную работу, причем такие рабочие места, как правило, сохраняются именно за мигрантами.

На другом конце этой шкалы находятся высококвалифицированные специалисты, которые выезжают в другие страны в поисках более высокой заработной платы или лучших возможностей [1].

Политику ввоза иностранной рабочей силы поддерживают многие экономисты. Так, американский исследователь Дж. Саймон, опубликовавший в 1989 г. фундаментальный труд «Экономические последствия иммиграции», оценивает, безусловно, позитивное влияние

международной миграции рабочей силы на мировую экономику в целом. К числу негативных, с точки зрения стран-реципиентов, последствий иммиграции следует отнести усиление конкуренции на рынке неквалифицированной рабочей силы, ведущее к снижению реальной заработной платы соответствующих категорий местных работников. В качестве еще одной выгоды, приносимой эмиграцией рабочей силы, является рост квалификации выезжающих в другие страны рабочих. За границей мигранты приобщаются к более современным технологиям, применяемым в принимающих странах, к более передовым стандартам трудовой этики, дисциплины и организации производства. При возвращении на родину все эти обстоятельства оказывают большое воздействие на совершенствование трудового потенциала стран-экспортеров рабочей силы, а также на весь процесс их социально-экономического развития.

Вместе с тем трудовая эмиграция обычно сопровождается «утечкой мозгов», массовым отъездом наиболее образованных и квалифицированных работников. Нередко такая форма эмиграции носит безвозвратный характер и ведет к ослаблению интеллектуального потенциала страны-донора [2].

Использованные источники:

1. Юдина Т.Н. Миграция: словарь основных терминов: Учеб. пособие. - М.: Издательство РГСУ; Академический Проект, 2007. - 472 с.
2. Энциклопедия экономиста // Разделы экономики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.grandars.ru/>

*Владимирова Т.А., д.э.н.
профессор
Мякенькова Н.А.
студент 2го курса магистратуры
Сибирский Государственный
Университет Путей Сообщения
Россия, г. Новосибирск*

ИНФОРМАЦИОННО – АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ АНТИКРИЗИСНОЙ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ

Одним из важнейших условий эффективности антикризисной кредитной политики является мониторинг процессов, осуществляемых организацией в системе управления дебиторскими счетами, базирующийся на качественном информационно-аналитическом обеспечении.

Под информационно-аналитическим обеспечением формирования и реализации кредитной политики (ИАО КП) понимаем систему агрегированных данных о деятельности субъектов экономических отношений в процессе реализации продукции, необходимую для подготовки планово-прогнозных и отчетных показателей эффективности управления дебиторскими счетами включающую в себя данные управленческого, бухгалтерского (финансового), налогового, статистического учетов и

отчетно-аналитического модуля.

К принципам формирования ИАО АКП в организации относим принципы корпоративного и антикризисного управления, способствующие достижению каждым хозяйствующим субъектом, участвующим в процессе реализации продукции, к которым относим принципы достижения антикризисных целей, учетные принципы, принципы анализа.

Таблица 1 – Принципы формирования информационно-аналитического обеспечения антикризисной кредитной политики

Принцип	Содержание
1	2
1.Целенаправленности	ИАО формируется для достижения стратегических и тактических целей организации в продажах
2.Подчинения целей элемента целям системы	Предполагается, что цели структурных подразделений и подсистем антикризисного управления согласуются с целями организации
3.Наличия антикризисной стратегии	Характер ИАО должен соответствовать необходимости реализации антикризисной стратегии
4.Системности	ИАО представляет собой систему взаимосвязанных элементов и в то же время является элементом подсистемы антикризисного управления организации
5.Единства	ИАО базируется на совокупности взаимосвязанных показателей, объединенных общностью целей кредитной политики
6.Комплексности	Объект ИАО изучается всесторонне, с отражением максимально возможного количества факторов, определяющих результативность кредитной политики
7.Гибкости	Система ИАО должна адаптироваться (приспосабливаться) к внешним и внутренним воздействиям без изменения структуры
8.Маневренности	Система ИАО может изменять свою структуру (систему показателей) под влиянием сильных внешних и внутренних воздействий
9.Действенности	ИАО является основой принятия управленческих решений, оказывающих активное воздействие на эффективность антикризисной кредитной политики
10.Экономичности	Эффект от функционирования и развития ИАС должен превышать затраты на ее организацию
11.Сочетания информационной открытости и конфиденциальности	Информация должна быть транспарентной, но в некоторых аспектах – конфиденциальной
12.Однозначности, простоты и доступности для расчета алгоритмов показателей	Показатели ИАО должны иметь однозначные, единообразные, простые и понятные трактовки и алгоритмы
13.Объективности	Показатели ИАО должны быть получены таким образом, чтобы исключить все личностное, привнесенное человеком от себя

14.Достаточности	Используемая информация должна быть достаточной для формирования оценочных показателей
15.Непротиворечивости	Должна обеспечиваться непротиворечивость предоставляемой бухгалтерской, управленческой, статистической и специальной информации

Содержание системы информационного обеспечения определяются отраслевыми особенностями деятельности организаций, их организационно - правовой формой функционирования, объемом и степенью диверсификации бизнеса. [2]

Информационное обеспечение формирования и реализации кредитной политики организации представляет собой систему сбора и обработки внешней и внутренней информации (таблица 2).

Таблица 2 – Источники информации

Источники информации:	
Внешние	Внутренние
Издания, публикации, сообщения официальных органов власти;	Финансовая (бухгалтерская) и управленческая отчетность;
Отчеты информационно-аналитических агентств и консалтинговых компаний;	Статистическая отчетность;
СМИ;	Налоговая отчетность;
Публикуемые годовые отчеты клиентов, партнеров и контрагентов;	Оценочные расчеты по проводимым операциям;
Личные контакты с клиентурой, партнерами и контрагентами.	Результаты внутренних исследований;
	Акты ревизий и проверок;
	Справки, подготовленные соответствующими службами по заданию руководства.

Внешняя информация предназначена для обеспечения руководства необходимыми сведениями о состоянии среды, в которой функционирует бизнес и производится реализация продукции. Сбор внешней информации предполагает накопление различных данных о ситуации на рынке (о конкурентах, клиентах и т.д.).

Внутренняя информация предназначена для анализа и оценки финансового состояния организации, в том числе о состоянии дебиторских счетов, при принятии различного рода управленческих, инвестиционных, организационных, административных и иных решений. [1]

Наиболее важным и информативным источником является финансовая (бухгалтерская) отчетность компании, так как она представляет собой систему сбора информации об имущественном и финансовом состоянии организации и о результатах ее хозяйственной деятельности.

Традиционно состав финансовой (бухгалтерской) отчетности является следующим: Бухгалтерский баланс; Отчет о финансовых результатах; Отчет об изменении капитала; Отчет о движении денежных средств; Приложение к

бухгалтерскому балансу; Пояснительная записка к годовому отчету; Аудиторское заключение (желательно).

Каждая форма отчетности содержит определенную информацию, которая позволяет решать конкретные задачи финансового анализа (таблица 3).

Таблица 3 – Информация, раскрываемая в формах отчетности

Наименование формы отчетности	Раскрываемая информация
Бухгалтерский баланс	Имущественное и финансовое состояние
Отчет о финансовых результатах	Финансовый результат
Отчет об изменении капитала	Движение собственного капитала
Отчет о движении денежных средств	Движение денежных средств
Приложение к бухгалтерскому балансу	Уточнение (расшифровка) данных баланса
Пояснительная записка	Сведения, которые не получили отражение в других формах отчетности
Аудиторское заключение	Достоверность бухгалтерской отчетности

Финансовая отчетность должна давать достоверное и полное представление о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении. Достоверной и полной считается отчетность, сформированная исходя из правил и стандартов ведения учета и подтвержденная аудитором. [3]

При формировании финансовой отчетности должно быть исключено одностороннее удовлетворение интересов одних групп пользователей финансовой отчетности перед другими за счет специального предвзятого отбора исходной информации с целью достижения predetermined результатов или последствий.

Все остальные источники внешней и внутренней информации являются своего рода дополнениями к финансовой (бухгалтерской) отчетности для осуществления микро – и макроэкономического финансового анализа.

В настоящее время активно используется в формировании информационных систем понятие - информационная архитектура – это понятие, охватывающее различные виды информации, необходимой для генерирования этой информации, а также правила, регламентирующие ее распространение. В большинстве организаций информационная архитектура разрабатывается исходя из системы учета (бухгалтерского, управленческого, статистического, оперативного).

Формирование и совершенствование информационной архитектуры кредитной политики организация должна начинать с определения видов данных, необходимых руководителям для реализации антикризисной стратегии. В процессе формирования информационной архитектуры создается внутренне непротиворечивая и обязательная для всей организации терминологическая база, словарь основных терминов, которые будут являться общепринятыми внутри организации, как общеизвестных, так и специфических.

Качество информационной инфраструктуры организации зависит от характера генерируемых показателей. В практике антикризисного управления лучше всего разработаны и наиболее широко распространены показатели оценки финансовых результатов, финансового состояния и оценки вероятности банкротства. А вот показатели рыночной доли, качества, инноваций, людских ресурсов и удовлетворенности потребителей используются значительно реже и за их расчет обычно отвечают специфические службы организации, каждое из которых оценивает только свои показатели.

ИАС КП кроме информационной инфраструктуры должна содержать аппаратное и программное обеспечение и телекоммуникационную технологию, необходимые для генерирования необходимой информации. Категорийная база информационной инфраструктуры и совокупность правил, регламентирующих распространение информации внутри организации обычно достаточно стабильна, но методический инструментарий оценки эффективности кредитной политики и управления дебиторской задолженности по мере накопления определенного опыта должна трансформироваться.

Некоторые критики финансовых показателей утверждают, что в настоящее время условия конкуренции изменились и традиционные финансовые показатели (финансовых результатов и финансового состояния) в формировании и реализации антикризисной политики и стратегии не могут быть мерилем успеха в антикризисном управлении. Финансовый успех должен быть следствием хороших фундаментальных экономических параметров, то есть организации должны перестать руководствоваться в своей деятельности финансовыми показателями: если организации значительно улучшает свою работу, то их финансовые показатели улучшаются автоматически [4].

Мы присоединяемся к тем авторам, которые считают это мнение ошибочным по ряду причин: система финансовых показателей помогает, а не мешает организациям реализовывать политику антикризисного управления; предполагаемая связь между эффективной работой и финансовым успехом на самом деле абсолютно неочевидна.

Снижение финансовых показателей при росте операционной эффективности – сомнительное достижение. Если организация не генерирует прибыль, не повышает рентабельность собственного капитала, не разрабатывает и не реализует эффективную кредитную политику, то она не может бороться с кризисными явлениями как внешнего, так и внутреннего происхождения. Для успешной реализации антикризисной стратегии организация должна увязывать операционную эффективность с финансовой эффективностью на основе адекватного информационно-аналитического обеспечения.

Использованные источники:

1. Вакуленко Т.Г. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для

принятия управленческих решений / Т.Г. Вакуленко, Л.Ф. Фомина. — СПб.: Издательский дом Герда, 2008

2. Воробьев С. Какие меры помогут сдержать рост дебиторской задолженности: Журнал «Финансовый директор», 2009 г., вып.4, стр. 74-81

3. Заров К.Г. Оценка экономического эффекта от предоставления коммерческого кредита новому покупателю: Журнал «Финансовый менеджмент», 2009 г., вып.2, стр.3-12.

4. Измерение результативности компании / Пер.с англ. — 3-е изд. — М.: ООО «Юнайтед Пресс», 2009. — 220 с. , с. 136

Владыко А.К., к.э.н.

доцент

Брылев С.А.

магистрант 2го курса

Сибирский государственный университет

имени академика М.Ф. Решетнева

Россия, г. Красноярск

ОСНОВЫ СОБЫТИЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТА: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

На сегодняшний день все большую востребованность приобретают управленческие навыки в области организации и проведения специальных событий, начиная от первоначальной разработки концепции мероприятий и заканчивая исследованием отклика целевой или клиентской аудитории. Эти управленческие навыки определяются понятием «событийный менеджмент», к которому современное бизнес-сообщество выдвигает все более строгие рамки для успешного воплощения проектов событий и крупных мероприятий.

Ключевые слова: менеджмент, события, коммуникации.

Понятием «событийный менеджмент» (он же «ивент-менеджмент» или просто «ивент», от англ. “event-management” – «управление событиями») обозначают организацию управления событием, придание ему конкретной направленности в интересах заказчика. Это также особый тип PR-коммуникаций и своего рода технология проведения мероприятия. Его прототипом являются институализированные собрания, являющиеся носителями информационных, специализированных коммуникаций, например, конгрессы, и даже театрализованные представления (шоу) [1].

Событийный менеджмент как вариант коммуникационного менеджмента реализуется с помощью и через деятельность (действия) по целевому воздействию на аудиторию со стороны целевых групп. Это и есть, по сути, ивент.

Событийный менеджмент помимо собственно «связей с общественностью», включает в себя особые: инструменты, методы, сферы применения, у него особый круг исполнителей и заказчиков, ему

обязательно предшествует предварительное исследование ситуации и конкурентов, а также наличествует обратная связь между адресантами и адресатами. Иначе суть этого понятия в интересующем аспекте можно представить отдельными понятиями или их совокупностью: контроль; обмен по принципу «вход-выход»; «субъект-объектное взаимодействие»; реакция общественной среды как результат формулирования различных интересов и их объединения вокруг пользующихся широкой поддержкой символов, лозунгов, программ. В конечном итоге, все это в совокупности и влечет за собой значимые последствия.

Кроме того, событийный менеджмент, будучи, в том числе, своеобразной технологией доведения нужной информации до масс и воздействия на нее с целью побудить действовать в нужном направлении, хотя и называется менеджментом, фактически управлением не является. Ведь управление – это функция организованных систем, обеспечивающая сохранение их определенной структуры, поддержание приемлемого режима деятельности, реализацию их программ и целей [2].

То есть событийный менеджмент – это режиссура, оформление «представления», его постановка, разработка сценария, системы позиционирования и взаимодействия, основанные на научных подходах, прежде всего заимствованных из области психологии. Эта технология «многоотраслевая» и по инструментам, и по методам, и по исполнителям. Вместе с тем, сегодня это и вид бизнеса (ивент-бизнес), обслуживающего либо другой бизнес, либо область отношений, которая в нем нуждается, и которым профессионально занимаются специализированные ивент-организации (ивент-отрасль, ивент-компания).

Еще можно сказать, что «событийный менеджмент» – это способность проявить надлежащую реакцию на неожиданные изменения (явления), возникающие в конкретных ситуациях как с целью их нейтрализации, так и использования в своих интересах для повышения эффективности собственной деятельности. А это есть оценка произошедшего (происходящего) с позиций полезности, бесполезности или вредности для достижения поставленной цели.

Практика организации событий свидетельствует о том, что использование событийного менеджмента позволяет обеспечить максимальную вовлеченность участников в мероприятия. Когда человек участвует, например, в международном чемпионате, то, после последней вспышки салюта, вовлеченность человека в процесс события становится максимальной. Например, в случае последующего выбора какой-либо продукции в магазине, при встрече с брендами, представленными на чемпионате, его подсознание выдаст весь набор положительных эмоций, связанных с прошедшим событием. Поэтому в частности при управлении событием не составляет особого труда решить вопрос со спонсорами: как правило, компании, стремящиеся укрепить позиции собственного бренда и использовать механизм построения тесной и долгосрочной связи «бренд -

потребитель» максимально эффективно, не упускают возможности заявить о себе на крупных событийных мероприятиях, активно освещающихся прессой.

Итак, событийный менеджмент – это не управление событием, а специально срежиссированный процесс действий и технология (совокупность технологий), являющиеся частью PR-коммуникаций, но не сводимые полностью только к этому.

Использованные источники:

1. Близняк Р.З. Основные понятия событийного менеджмента в системе электоральных коммуникаций // Теория и практика общественного развития. 2010. №4. С.129-132.
2. Хальцбаур У. Event-менеджмент / М.: Эксмо, 2007. – 384 с.

*Владыко А.К., к.э.н.
доцент*

*Брылев С.А.
магистрант 2го курса
Сибирский государственный университет
имени академика М.Ф. Решетнева
Россия, г. Красноярск*

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ СПОРТИВНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ

Современная Россия в последние годы активно принимает и организует на своей территории крупные международные спортивные проекты. Поэтому событийный менеджмент приобретает всю большую актуальность, а его проблемы требуют тщательного анализа. В статье рассматриваются проблемы, с которыми ивент-менеджеры сталкиваются в процессе решения планирования, организации, мотивации, регулирования и контроля спортивного мероприятия.

Ключевые слова: спортивное мероприятие, ивент-менеджмент, планирование, организация.

У всех мероприятий, связанных со спортом, есть общие организационные вопросы, без успешного решения которых невозможно сделать из спортивного соревнования спортивное событие.

Процесс планирования, организации, мотивации, регулирования и контроля спортивного мероприятия имеет некоторые особенности.

Одной из проблем, которые необходимо решить, является системное управление.

Одновременное сочетание всех необходимых компетенций и управленческих механизмов в одном месте позволяет решать многочисленные организационные вопросы системно и в комплексе. Именно системный подход позволяет оперативно решать вопросы с привлечением различных структур. Важно, чтобы при организации спортивного события были задействованы экологи, коммунальщики, энергетики, дипломатические

работники, телевизионщики, представители силовых структур, здравоохранения, и многие другие. Задача ивент-менеджеров, организующих спортивное мероприятие – максимально эффективно и профессионально спланировать и организовать это мероприятие при решении всего комплекса вопросов. Нужно предвидеть возможные сложные ситуации и знать правильные решения [1].

Например, для решения проблем с фальшивыми билетами на мероприятия, активно предлагаемыми мошенниками через интернет (в России данная проблема возникает при любых значимых событиях) важны слаженные действия правоохранительных органов.

Вторая проблема: универсальная команда. При оказании услуг по организации, проведению спортивных и зрелищно-массовых мероприятий как международного значения, так и общероссийского уровня, в качестве многофункционального отраслевого организатора и оператора спортивно-зрелищного события должна выступать команда профессионалов. Понятно, что в команде все равно окажутся новички, но важно обеспечить костяк специалистов-профессионалов, которые получили знания и навыки опытным путем. Опыт особенно важен потому, что в России пока нет высшего учебного заведения, целенаправленно готовящего ивент-менеджеров; в программу некоторых вузов всего лишь включены похожие курсы. Но даже если специализированные ВУЗы появятся, ни в одном ВУЗе без практики не смогут научить специфике организации спортивного события, поэтому каждому дипломированному специалисту все равно важно осваивать профессию рядом с опытными людьми. Успеху способствует сочетание накопленного жизненного опыта и личных качеств. Очень важны практика, позволяющая со временем постичь все тонкости профессии, и огромное желание добиться высот в любимом деле.

Третья проблема: технологии. Создать спортивное событие без новейших технологий невозможно. Это несложно понять, если обратить внимание, какими выдающимися произведениями искусства и технологическим прорывом становятся церемонии открытия Олимпиад, Универсиад и Чемпионатов мира. Сложно даже подумать о том, что делают профессионалы. Век телевидения и коммуникаций заставляет всех идти в ногу со временем. Теперь технологии позволяют посмотреть и на процесс управления соревнованиями. Трехмерная графика, презентации участников и судей в сочетании с шикарной телевизионной картинкой, перебивки, заставки заставляют рекламодателей заключать новые контракты. Зритель сегодня избалован зрелищами и избирателен. Его в первую очередь нужно удивлять и предлагать высокотехнологичный продукт спортивного события [2].

Четвертая проблема: ответственность. Тут нет преувеличения. Ответственность - одна из ключевых проблем работы организаторов, которые являются конечной инстанцией, с которой особый спрос. Организатор отвечает за все. Форс-мажорных ситуаций может быть масса:

например, могут возникнуть столкновения между болельщиками, да и сами спортсмены нередко ведут себя вызывающе, история знает немало примеров, когда разгоряченные от выигрыша или, напротив, разъяренные в результате проигрыша спортсмены ломали мебель, устраивали дебоши. Организаторы должны быть готовы к любому повороту событий, предусмотреть все нюансы. Ведь именно на них лежит груз ответственности, насколько будут слаженны мероприятия, насколько будет обеспечена безопасность людей, какие будут воспоминания о событии у его участников, и в каких красках опишут событие средства массовой информации.

Слаженная команда профессионалов, тщательно планирующая мероприятия с учетом всех возможных проблем с целью предусмотреть все возможные нюансы – залог успешности спортивного события.

Использованные источники:

1. Стрекалова, Н. Д., Круглова, Т. Э., Долматов, А. В., Зарубин, В. Г. Менеджмент и исследования в спорте [Текст] / Учебное пособие / под общей редакцией В. П. Соломин, М. Л. Митрофанов.: СПб: РГПУ им. А.И. Герцена, 2013.
2. Матышин О. В. Новые подходы к организации Универсиад [Текст] : опыт Казани / О. В. Матышин // Теория и практика физической культуры. - 2014. - № 1. - с. 49-52

*Владыко А.К., к.э.н.
доцент*

Брылев С.А.

магистрант 2го курса

*Сибирский государственный университет
имени академика М.Ф. Решетнева*

Россия, г. Красноярск

МЕТОДИКА ОРГАНИЗАЦИЙ МЕЖДУНАРОДНЫХ СПОРТИВНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ

В статье рассмотрены наиболее важные составляющие процесса проведения международных спортивных мероприятий, определен необходимый порядок действий для создания успешного, эффективного и вызывающего эмоциональный подъем спортивного события.

Ключевые слова: спортивные соревнования, организация, планирование, сценарий, программа, церемония.

Спортивные соревнования международного уровня могут проводиться в виде Олимпийских игр, чемпионатов, первенств, розыгрышей, кубков, турниров, матчей и товарищеских встреч.

Для осуществления конкретного спортивного мероприятия создается, как правило, организационный комитет, который утверждается ответственной организацией. Оргкомитет продумывает порядок проведения,

который определяет цели, задачи, место, сроки, программу, состав команд, требования к участникам, форму участия, особенности подготовки и подачи необходимых документов, порядок определения победителей, условия финансирования. Организаторам спортивного события приходится действовать в условиях рыночной неопределенности и риска, учитывать массу факторов культурного, экономического, правового и психологического характера.

Основными задачами оргкомитета являются:

- разработка сценариев открытия, закрытия, награждения, культурной программы;
- определение места проведения;
- аренда и оформление места проведения;
- разработка сметы расходов на проведение соревнования и мероприятий, связанных с ним;
- привлечение к освещению хода соревнования СМИ;
- организация трансферта к месту проведения соревнования;
- обеспечение во время проведения соревнования постоянного медицинского контроля за состоянием участников;
- подбор членов судейской коллегии;
- обеспечение безопасности проведения соревнования и мероприятий, с ним связанных;
- анализ и обобщение итогов спортивного мероприятия [1].

Для перевода общей идеи в практическую плоскость требуется большая творческая, организационная и координационная работа, которая охватывает вопросы привлечения спонсоров и деловых партнеров, взаимодействия со СМИ, размещения болельщиков и спортивных делегаций, согласования регламентов проведения соревнований и процедур награждения, назначения судейского корпуса, проведения допинг-контроля и т.д. Следует также позаботиться о том, чтобы в поле зрения зрителей попадала реклама лишь тех компаний, которые произвели соответствующие платежи, а сувенирная продукция и спортивная атрибутика несла на себе лишь те логотипы и торговые марки, которые согласованы с организаторами соревнований.

И конечно, не следует забывать об интересах зрителей. Это касается как болельщиков внутри спортсооружений, так и телезрителей, радиослушателей, пользователей Интернета и смартфонов. Для них event-менеджеры должны создать атмосферу неповторимого и незабываемого события, спортивного праздника со всеми его атрибутами и аксессуарами – с музыкальным и танцевальным сопровождением, световыми эффектами и фейерверками, выступлением чирлидеров и эстрадных звезд, торговлей сувенирами, фаст-фудом и прохладительными напитками. Для проведения

спортивного события приглашаются квалифицированные спортивные комментаторы и ведущие, известные тренеры и руководители государственных служб.

Фактор времени играет существенную роль при планировании начала и окончания спортивных соревнований. Известно, что основная масса болельщиков и телезрителей – люди трудоспособного возраста, которые проводят рабочее время на предприятиях, в офисах или учебных аудиториях. Поэтому назначение времени проведения спортивного события должно осуществляться либо в выходные и праздничные дни, либо в нерабочее время. Иными словами, график работы профессиональных спортсменов, тренеров и организаторов спортивного шоу должен находиться в противофазе ко всем остальным категориям работников – когда они отдыхают, спортсмены и технический персонал работают. Нарушение этого принципа чревато негативными последствиями: из-за невозможности покинуть свои рабочие места зрительская аудитория сокращается, что бумерангом ударяет по доходам организаторов спортивного бизнеса.

Следующим важным моментом является составление программы соревнований, разнесение по времени наиболее интересных поединков, матчей, финальных встреч, церемоний награждения победителей. Всякое неверное планирование отдельных этапов соревнований, места и времени их проведения автоматически приводит к потере части прибыли.

Сценарий мирового спортивного мероприятия реализуется в форме церемоний - торжественных официальных актов, при проведении которых установлен определенный порядок. Для мировых спортивных мероприятий предусматриваются церемонии открытия, награждения и закрытия [2].

Церемония открытия должна включать порядок выхода и построения участников мирового спортивного мероприятия, выступления почетных гостей, официальных представителей международных спортивных организаций, а также организаторов мероприятия.

Церемония награждения определяет порядок награждения, дизайн и качество медалей и кубков. Награждение может проводиться либо по завершению этапа (вида) соревнования, либо во время церемонии закрытия.

Церемония закрытия должна включать содержание и порядок заключительных торжественных событий.

Условий для идеального планирования и проведения больших спортивных форумов у event-менеджеров не бывает никогда. Во-первых, сказываются ограничения, связанные с дефицитом спортивных сооружений – стадионов, бассейнов, спортивных комплексов мирового уровня, где бы можно было одновременно проводить тренировки и предварительные соревнования. Во-вторых, главный спортивный принцип – равенство условий и возможностей для всех участников соревнований требует, чтобы на стыковые встречи отдельные спортсмены или команды выходили

одинаково отдохнувшими и восстановившимися после ранее проведенных поединков. Если, например, у одной команды перед финальной встречей было три дня отдыха, а у другой только один, то к организаторам соревнований возникают претензии как со стороны спортсменов, так и со стороны болельщиков – не сделано ли это специально для создания преимуществ одной из команд.

Для того чтобы избежать накладок и промахов, event-менеджеры в своей работе широко используют существующие трафаретные планы, которые сформулированы на базе проведения прошлых соревнований аналогичного уровня. В таких планах уже учтены прошлые ошибки, пожелания спортивных делегаций и зрителей. Опираясь на имеющиеся шаблоны, организаторы спортивных форумов удерживают в поле зрения все пункты и детали вопросов взаимодействия с властями, спортивными федерациями, спонсорами, sportсооружениями, перевозчиками, отельерами и СМИ.

Однако полностью руководствоваться трафаретными планами нельзя, так как для каждого спортивного события пишется собственный креативный сценарий, готовится персональная режиссура, реклама, эмблемы, талисманы. Одно спортивное событие не должно быть похожим на другое; каждому необходимо иметь свое лицо, свой имидж и отличительные особенности. Это неременное требование спортивного шоу-бизнеса, так как повторение убивает новизну, создает разочарование и скуку. Никто не станет платить серьезных денег за блеклое и ординарное событие, без запоминающихся зрелищ, впечатлений, рекордов [3]. Чтобы собрать от проведения соревнований коммерческую прибыль, организаторам спортивного бизнеса необходимо предложить зрителю эксклюзивный продукт, создать у него впечатление спортивного праздника и вызвать эмоциональный подъем.

Использованные источники:

1. Шумович А. В. Великолепные мероприятия: технология и практика event management – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2011.
2. Гойхман О. Я. Организация и проведение мероприятий: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2012.
3. Лемер С. Искусство организации мероприятий: стоит только начать. – Ростов н/Д, Феникс, 2009.

*Владыко А.К., к.э.н.
доцент
Беспрозванных Я.И.
магистрант 2го курса
Сибирский государственный университет
имени академика М.Ф. Решетнева
Россия, г. Красноярск*

ВОЗВРАТ НДС ДЛЯ ФИРМ ЭКСПОРТЕРОВ

Возмещение НДС при экспорте товаров, пожалуй, одна из самых актуальных проблем, волнующих участников ВЭД. Многие знают и активно используют так называемые «серые» схемы зачета НДС, базирующиеся на использовании фирм-однодневок. В масштабе страны суммы возмещения НДС из бюджета исчисляются десятками миллиардов рублей в месяц.

Ключевые слова: возврат НДС, сырьевая зависимость, экспорт.

Россия является крупным игроком на международном рынке, сильными сторонами которой считаются экспорт военной промышленности, нефти и газа, металлургии. Если заглянуть глубже, то экспортом занимается не сама Россия, а фирмы, которые расположены на ее территории. Наша страна уже более двадцать лет как отошла от плановой экономики, после которой должно было последовать развитие частных предприятий не только на территории Российской Федерации, но и выход этих компаний на международный рынок. Да, наша страна представляет такие предприятия как: ПАО «Газпром», ПАО «Роснефть», ПАО «Концерн «Калашников» и т. д., но это в большей степени очень крупные предприятия, которых нельзя сравнивать с более мелкими. За последние двадцать лет успешного развития экономики, структура экспорта в России не претерпела сильных изменений. До сих пор, во главе крупнейших экспортеров стоят компании занимающиеся металлом, военной продукцией и полезными ископаемыми.

Исследование фирм, зарегистрированных на территории России, показало, что только 8% от их общего числа зарегистрированы как экспортеры. Предприятия, занимающиеся международным бизнесом намного крупнее, намного производительнее, чем предприятия, работающие только на внутреннем рынке. Если взять весь рост экспорта, то только 20% приходится на предприятия, впервые выходящие на международный рынок, остальной рост приходится на ранее существовавшие.[1]

В действительности, чтобы стать экспортером в России, предприятию необходимо решить большое количество проблем. Это подтверждается тем, что в России очень мало фирм экспортеров. Одним из важнейших составляющих, которое создано для привлекательности выхода на международный рынок, является возврат НДС. В большинстве случаев, фирмам экспортерам приходится бороться за возврат с налоговыми органами.

Возврат НДС регулируется статьей 164 НК РФ. Налогообложение по ставке 0% при реализации товаров вывезенных на экспорт или услуг

международной перевозки товаров [2]. Особое внимание следует обратить на статью 165 НК РФ, в которой описана вся документация, которая в обязательном порядке должна быть предоставлена налоговой инспекции [3]. У компании экспортера есть 180 дней для того чтобы доказать налоговым органам, что товар действительно пересек границу целиком и полностью. Но это не такой длительный срок как это кажется, например, только на камеральную проверку может уйти до трех месяцев. После, которой налоговые органы могут отказать в возврате, но их решение можно обжаловать.

Когда экспортер проходит все проверки, доставляет товар, успешно его продает, то не факт, что он будет готов пройти через это еще раз. Во первых, необходимо относиться в подаче документов очень скрупулезно, находя квалифицированный персонал, чтобы минимизировать риск отказа, либо платить процент сторонним организациям за ведение всей документации и возврат пошлин. Во вторых, сам возврат денежных средств занимает, в среднем, около трех-четырех месяцев. Для компаний, начинающих выходить на международный рынок, срок заморозки 20% от стоимости товара – практически нереален.

Говорить о том, что налоговая инспекция специально усложняет процесс - неверно, ведь ее основной задачей является сбор налогов в бюджет. В данной ситуации, возвращать деньги из бюджета страны, при сегодняшней ситуации добровольно, почти не предоставляется возможным – тем более, существенного наказания за необоснованный не возврат денежных средств нет. Хотя налоговиков можно понять, с той стороны, что сегодня очень много компаний, которые зарабатывают деньги на серых схемах с возвратом НДС. Это показывает неспособность государства отличить серые схемы и махинации от добросовестного экспорта. По факту получается, что если предприятие выражает готовность выйти на зарубежный рынок, то эта инициатива не приветствуется государством.

Получается, что из-за этого «барьера» предприятиям приходится развиваться в своеобразном «инкубаторе», из которого не получается выйти. Сегодня правительство старается поддерживать ряд отечественных производителей, создавая налоговые тарифы, находит запрещенные вещества в товарах конкурентах. На сегодняшний день, государству необходимо создать эффективный механизм возврата НДС, который бы не порицал, а одобрял отечественных производителей. Возможно, стоит задуматься о создании отдельного подразделения, которое бы занималось только работой с международной торговлей или создать новый орган, на базе подразделений налоговой, которые бы упростили и сделали эффективным выход предприятий на международные рынки.

Использованные источники:

1. <http://m.forbes.ru/article.php?id=80533> Наказание для экспортеров. Наталья Волчкова.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) : статья 164

*Владыко А.К., к.э.н.
доцент*

*Беспрозванных Я.И.
магистрант 2го курса*

*Сибирский государственный аэрокосмический
университет имени академика М.Ф. Решетнева
Россия, г. Красноярск*

ВЛИЯНИЕ РЕЙТИНГОВ (S&P, MOODY'S) НА ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ РОССИИ

В эпоху глобализации и развития международных экономических связей, возрастает роль авторитетных международных рейтингов, способных охарактеризовать экономическую ситуацию в отдельно взятой стране.

Ключевые слова: рейтинг, банки, инвестиции.

Мнения ключевых рейтингов служат основой при выборе инвесторами мест будущих вложений капитала. Ключевыми рейтингами на современном этапе являются s&p и Moody's. В данной статье рассмотрим влияние данных рейтингов на инвестиционный климат Российской Федерации.

Рейтинг S&P (Standard & Poor's) является дочерней компанией американской корпорации McGraw-Hill, занимающаяся аналитическими исследованиями финансовых рынков. Компания принадлежит к тройке самых влиятельных международных рейтинговых агентств, известна главным образом как создатель и редактор американского фондового индекса S&P 500. Standard & Poor's наряду с Moody's и Fitch Ratings входит в "большую тройку" международных рейтинговых агентств [1]. Компания составляет два основных вида кредитных рейтингов:

- долгосрочные оценивающие способность эмитента своевременно выполнять долговые обязательства. Выставляемые рейтинговые оценки имеют буквенное обозначение: от AAA (присваиваемой исключительно надёжным эмитентам), до D (присваиваемой эмитенту, объявившему дефолт);

- краткосрочные оценивают вероятность своевременного погашения краткосрочных долговых обязательств. Выставляемые кредитные рейтинги по краткосрочным долговым обязательствам имеют буквенно-цифровое обозначение: от наивысшей A-1 до низшей D.

Кроме того, S&P поддерживает российскую национальную шкалу, предназначенную для удовлетворения потребностей участников национального рынка. Рейтинг эмитента и долгового обязательства отражают оценку относительной надёжности российских эмитентов и долговых обязательств. Национальная шкала предоставляет больше возможностей для различения кредитоспособности эмитентов, поскольку исключает риск перевода денежных средств за пределы государства и другие систематические риски. Шкала кредитного рейтинга Standard & Poor's для

Российской Федерации использует традиционные символы Standard & Poor's с префиксом «ru» [1].

Наряду с присвоением рейтинга S&P, указывает также прогноз изменения российского рейтинга в ближайшие несколько лет, от позитивного до развивающегося.

Более того, рейтинг занимается присвоением показателя BICRA (banking industry country risk assessment) отражающего сильные и слабые стороны российской банковской системы. Банковские системы с точки зрения их подверженности страновым рискам разделяются на 10 групп, причем самые сильные страны входят в группу 1, а самые слабые — в группу 10. [1].

В свою очередь Moody's (Moody's Investors Service) является аналогичным международным рейтинговым агентством, занимается присвоением кредитных рейтингов и анализом рисков. Наряду с S&P находящимся в тройке ведущих международных рейтинговых агентств [2]. На сегодняшний день Moody's оперирует значительным количеством систем. Рейтинги по национальным шкалам, присваиваемые в пределах каждого государства, рассматриваются в качестве отдельной системы, общее число рейтинговых систем колеблется в пределах пятидесяти [3].

Кроме того агентство Moody's присваивает рейтинги долгосрочных обязательств, представляющие собой мнения об относительном кредитном риске долговых обязательств с приблизительно известным доходом, с первоначальным сроком погашения в один год и более, отражающих возможность того, что какое-либо финансовое обязательство не будет исполнено обещанным образом. Данные рейтинги присваиваются по международной шкале и отражают вероятность дефолта и иных финансовых потерь.

К каждой общей рейтинговой категории — от Aa до Caa включительно — агентство Moody's добавляет цифровые модификаторы 1, 2 и 3. Модификатор 1 указывает, что данное обязательство находится в верхней части своей общей рейтинговой категории; модификатор 2 указывает на положение в середине диапазона, модификатор 3 указывает, что обязательство находится в нижней части этой общей рейтинговой категории.

Таблица 1 Рейтинги агентства Moody's составляемые по Российской Федерации

Общие кредитные рейтинги
Рейтинги долгосрочных долговых обязательств корпоративных эмитентов; Рейтинги среднесрочных долговых обязательств; Рейтинги краткосрочных обязательств; Рейтинги эмитента.
Специальные (отраслевые) рейтинги
Структурированное финансирование; Корпоративные рейтинги; Рейтинги вероятности дефолта; Оценка размера потерь при дефолте; Оценка качества ковенантов;

Рейтинги ликвидности эмитентов спекулятивного класса; Рейтинги банковских депозитов; Рейтинги финансовой устойчивости банков (РФУБ); Рейтинги финансовой устойчивости страховщиков (РФУС); Рейтинги фондов денежного рынка и облигационных фондов; Рейтинги по национальной шкале.
Страновые потолки
Страновой потолок для облигаций и прочих долговых обязательств в иностранной валюте; Страновой потолок для рейтингов банковских депозитов в иностранной валюте; Страновой потолок для облигаций и прочих долговых обязательств в национальной валюте; Страновой потолок для рейтингов депозитов в национальной валюте.
Прочие некредитные рейтинги
Рейтинги фондов акций; Рейтинги рыночных рисков; Рейтинги качества услуг инвестиционных управляющих; Рейтинги качества услуг сервисных агентов; Рейтинги качества операционной деятельности хедж-фондов; Рейтинги волатильности денежных потоков по портфелям недвижимости; Рейтинги качества услуг общих представителей; Рейтинги качества услуг доверенных лиц; Категории гибридных ценных бумаг.

В число факторов, учитываемых при присвоении рейтингов финансовой устойчивости банков, входят: основные финансовые показатели, рыночные позиции, диверсификация деятельности и активов. Рейтинги финансовой устойчивости банков учитывают факторы риска, свойственные операционной среде, включая стабильность и перспективы экономики в целом, структуру и относительную непрочность финансовой системы, качество банковского регулирования и надзора. Результаты рейтинга в последнее время слишком политизированы и не отвечают реальному финансовому положению банков и компаний.

Снижение суверенного рейтинга окажет негативное влияние на российскую банковскую систему, балансы банков, у которых в портфеле есть евробонды, могут ухудшиться, а чтобы держать прежнюю позицию на балансе, понадобится больше капитала.

От рейтингов бумаг в портфеле зависит норматив достаточности капитала Н1, если рейтинги бумаг, которые держат банки, системно снижаются и достигают уровней, которые считаются «мусорными», то это может повлиять на достаточность капитала. Для тех банков, у которых достаточность капитала низкая, это может быть существенно».

Показатель достаточности собственных средств Н1 банковского сектора, по данным Банка России, за десять месяцев 2014 года снизился на 1,3 п.п., до 12,2% в ноябре. Минимальное значение, установленное регулятором, – 10%. При этом у банков ограничены возможности для наращивания капитала за счет собственных источников из-за снижения прибыли.

ЦБ и правительство уже принимают меры, которые позволят уменьшить нагрузку на капитал банков. Регулятор 17 декабря 2014г.

опубликовал перечень экстренных мер, которые включали смягчение требований к нормативам достаточности капитала: временный мораторий на признание отрицательной переоценки по портфелям ценных бумаг, а также активов и обязательств, номинированных в валюте (при их расчете банки получают право использовать курс валюты за предыдущий квартал). На доступность займов для российских компаний снижение рейтинга не повлияет. «Пока в полном объеме будут действовать санкции – как минимум до весны 2015 года, выход на внешний рынок и так закрыт.

Использованные источники:

1. http://www.standardandpoors.com/ru_RU/web/guest/home
2. <http://www.moodyanalytics.com/Regional/Russia>
3. http://forexaw.com/TERMs/Services/Rating_agencies/l1135_Moody

*Владыко А.К., к.э.н.
доцент*

*Беспрозванных Я.И.
магистрант 2го курса*

*Сибирский государственный университет
имени академика М.Ф. Решетнева*

Россия, г. Красноярск

**ВЛИЯНИЕ КОЛЕБАНИЯ КУРСОВ ВАЛЮТ НА РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТ**

Колебания курсов валют являются естественным результатом системы плавающих курсов, что является нормальным явлением для большинства крупных мировых экономик.

Ключевые слова: курс валют, экспорт, импорт.

Обменный курс определённой валюты постоянно меняется под влиянием многочисленных фундаментальных и во многом технических факторов, которые включают в себя: спрос и предложение со стороны валют, экономические показатели, инфляционные перспективы, процентные ставки, технические уровни поддержки валют, показатели крупных участников валютного рынка и др. Поскольку данные факторы, всегда изменяются в режиме реального времени, цена валюты меняется от одного показателя к другому. Следует учитывать, что и валютный курс может влиять на состояние экономики в той или иной стране, особенно если экономика государства, как и в Российской Федерации ресурсно-ориентированная, на Рис. 1 представлена диаграмма взаимосвязи цен на нефть и экспорта из России в текущем периоде, подобная диаграмма отражает ресурсную ориентацию нашей экономики, поскольку в соотношении с нефтью торгуются ряд других сырьевых в большинстве своём энергетических носителей [1]. В этой ситуации, валюта выступает в роли своеобразного хвоста, который виляет собакой.

При реализации сырьевых товаров на мировом рынке национальный продукт получает успех в реализации на основе интернациональной меры

стоимости. А на мировом валютном рынке выявляется паритет интернациональной стоимости валют. На основе курсового соотношения валют с учетом удельного веса данной страны в мировой торговле рассчитывается эффективный валютный курс. Валютный курс оказывает определенное влияние на соотношение экспортных и импортных цен, конкурентоспособность фирм, прибыль предприятий. Резкие колебания валютного курса усиливают нестабильность международных экономических, в том числе валютно-кредитных и финансовых, отношений, вызывают негативные социально-экономические последствия, потери одних и выигрыши других стран [2].

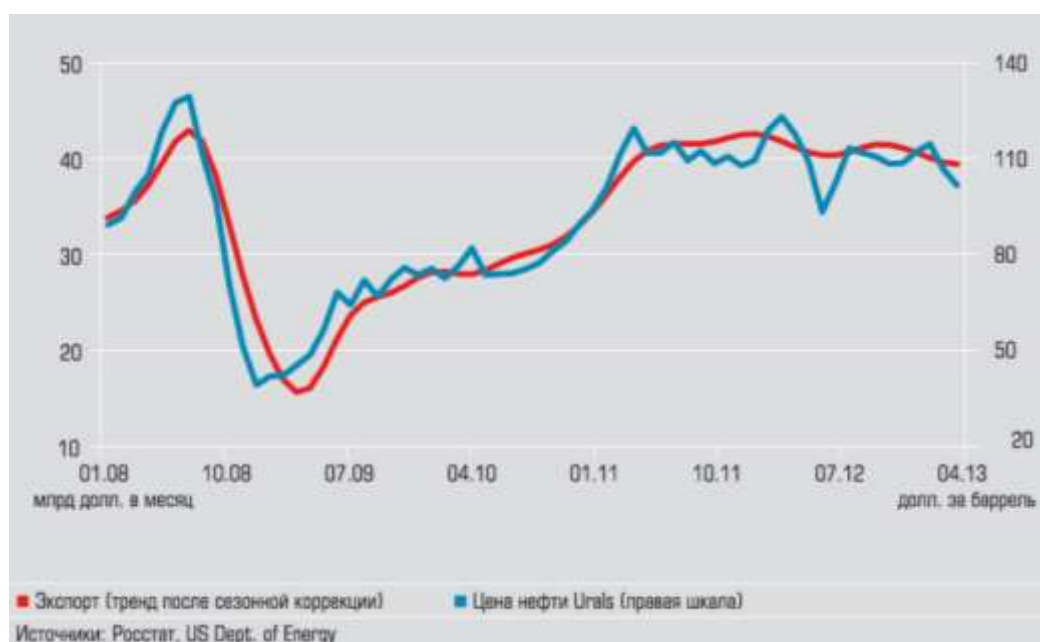


Рис. 1 Взаимосвязь экспорта Российской Федерации и мировых цен на нефть

При понижении курса национальной валюты, если иные факторы не оказывают влияние, экспортеры смогут получить премию при обмене вырученной подорожавшей иностранной национальной валюты на подешевевшую национальную и имеют возможность продавать собственные товары по ценам ниже мировых, что ведет к их обогащению за счет материальных потерь собственной страны. Экспортеры увеличивают свои прибыли путем массового вывоза товаров. Одновременно с этим снижение курса национальной валюты удорожает импорт, что помогает стимулировать рост цен в государстве, сокращение импорта товаров и потребления или же развитие национального производства. Снижение валютного курса сокращает реальную задолженность в национальных деньгах, увеличивает бремя внешних долгов, выраженных в валюте иностранных государств. Вывоз прибылей, дивидендов, получаемых иностранными инвесторами в российской валюте становится невыгоден. Подобные прибыли

реинвестируются или используются для закупки товаров на внутреннем рынке, с последующим экспортом.

При повышении курса иностранной валюты внутренние цены становятся менее устойчивыми, эффективность экспорта как следствие значительно снижается, что может привести к сокращению экспортных отраслей и национального производства, подобная ситуация наблюдалась в России девяностых годов. Импорт, соответственно, расширяется. Стимулируется приток в отдельно взятое государство иностранных и национальных капиталов, увеличивается вывоз прибылей в иностранных капиталах. Уменьшается реальная сумма внешнего долга, выраженного в обесценившейся в государстве иностранной валюте.

Разрыв внешнего и внутреннего обесценения валюты, имеет важное значение для экономики Российской Федерации. В случае если внутреннее инфляционное обесценение денежной массы опережает снижение курса валюты, то при остальных равных условиях поощряется импорт товаров в целях их продажи на национальном рынке по высоким ценам.

Если внешнее обесценение валюты обгоняет внутреннее, вызываемое инфляцией, то появляются условия для валютного демпинга — массового экспорта товаров по ценам ниже среднемировых, связанного с отставанием падения покупательной способности денег от понижения их валютного курса, в целях вытеснения конкурентов на внешних рынках. Для валютного демпинга характерны следующие явления:

1. экспортер, покупая товары на внутреннем рынке по ценам, повысившимся под влиянием инфляции, продает их на внешнем рынке на более устойчивую валюту по ценам ниже среднемировых;

2. источником снижения экспортных цен служит курсовая разница, возникающая при обмене вырученной более устойчивой иностранной валюты на обесцененную национальную;

3. вывоз товаров в массовом масштабе обеспечивает сверхприбыли экспортеров. Демпинговая цена может быть ниже цены производства или себестоимости. Однако экспортерам невыгодна слишком заниженная цена, так как может возникнуть конкуренция с национальными товарами в результате их реэкспорта иностранными контрагентами.

Таким образом, изменения курсов валют влияют на перераспределение между странами части валового внутреннего продукта, которая реализуется по средствам экспорта. В условиях плавающих валютных курсов, что мы можем наблюдать на фоне современного рубля, усиливается воздействие курсовых соотношений на ценообразование и инфляционный процесс. По имеющимся подсчетам, понижение на 20% курса валюты страны, имеющей экспортную квоту в 25%, вызывает повышение цен импортируемых товаров на 16% и вследствие этого рост общего уровня цен в стране на 4—6% [2].

В условиях плавающих валютных курсов усилилось влияние их изменений на движение капиталов, особенно краткосрочных, что сказывается на валютно-экономическом положении Российской Федерации.

В результате притока спекулятивных иностранных капиталов в нашу страну, курс валюты которой повышается, может временно увеличиться, объем ссудных капиталов и капиталовложений, что используется для развития экономики и покрытия дефицита государственного бюджета. Отлив капиталов из страны приводит к их нехватке, свертыванию инвестиций, росту безработицы.

Последствия колебаний валютного курса зависят от валютно-экономического потенциала государства, его экспортной квоты. Валютный курс служит объектом борьбы между странами, национальными экспортерами и импортерами, является источником межгосударственных разногласий. По этой причине проблемы валютного курса занимают ведущее место в экономической науке.

Использованные источники:

- 1.Электронный ресурс <http://expert.ru/expert/2013/29/predposlednyaya-nadezhda/media/202422/#anchor-1>
- 2.Красавина Л.Н. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения. 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2005. — 576 с.

*Владыко А.К., к.э.н.
доцент*

*Беспрозванных Я.И.
магистрант 2го курса*

*Сибирский государственный университет
имени академика М.Ф. Решетнева*

Россия, г. Красноярск

ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА ЕВРАЗИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СОЮЗ

В связи с событиями в Крыму и на Востоке Украины, в отношении Российской Федерации и ряда украинских лиц и организаций, были введены ограничительные политические и экономические меры.

Ключевые слова: санкции, экономика, союз.

По мнению государств, которые ввели санкции, они должны помочь нормализации ситуации на востоке Украины. В ответ Россия ограничила импорт продовольственных товаров из стран, которые ввели в отношении нее санкции: США, государства ЕС, Канады, Австралии и Норвегии.

Россия с 2010 года состоит в таможенном союзе со странами Содружества независимых государств, такими как Казахстан, Киргизия, Белоруссия и Армения. С 1 января 2015 года, этот союз преобразовался в Евразийский Экономический союз. Как и десять лет назад, основными партнерами на ближнем зарубежье являются Белоруссия и Казахстан, у нашего государства наиболее теплые отношения, договоренности и взаимопонимание. Смысл образования таможенного союза заключается в том, чтобы иметь согласованную политику и свободное перемещение

товаров по единой таможенной территории. Когда Россия, без согласования со своими партнерами, ввела торговое эмбарго на поставки продовольствия – это пример разнонаправленной политики, которая априори противоречит с концепцией единой таможенной территории.

Если товар пересечет таможенный контроль в Белоруссии, Казахстане или другого члена союза, то товару будет обеспечен свободный доступ на российскую территорию. После введения антисанкций со стороны России, у участников союза, в первую очередь у Белоруссии, из-за ее географического расположения, появляется, как минимум два основных способа заработать.

Первый способ, это реэспорт европейских товаров, под видом произведенных в стране, либо за счет оформления в виде транзита в третьи страны, либо за счет подмены документов. Такая схема может сработать, в относительно больших объемах, например с овощами, которые могут произрастать на территории стран союза, на не как не с морепродуктами или фруктами, которые не могут расти на территориях стран союза. [1]

Второй способ, в разрезе наложенных санкций, заключается, когда европейские производители, которые потеряли доступ к российскому рынку сбыта, вынуждены продавать на доступные рынки, рынки стран СНГ, свои готовые продовольственные и сельскохозяйственные товары. Зачастую, эта продукция замещает товары на местных рынках, а производители начинают закупать дешевую продукцию, что дает им конкурентные преимущества и возможности увеличить поставки в Россию. Эта схема законна, так как если товар подвергся достаточной обработке на территории Казахстана, то товар считается казахстанским. С формальной точки зрения, для того чтобы товар был казахстанским, ему необходима смена хотя бы одного из первых четырех знаков в коде товарной номенклатуры Таможенного союза. Например, креветки, завезенные с Канады или Норвегии, на территорию Белоруссии, прошедшие там очистку не смогут быть ввезены в Россию, так как код ТН ВЭД ТС у них одинаковый (0306). С другой стороны, норвежский лосось (группа 1604) из которого на белорусском предприятии были сделаны рыбные консервы(0302) , будет являться чистым товаром, на которое не будет распространяться эмбарго. [2].

С одной стороны, российским потребителям, которые в некотором смысле слова зависят от европейских продуктов, смягчается эмбарго. С другой стороны, эти обе схемы противоречат о постановлении правительства о введении ответных санкциях. Ранее, продукция было бы просто задержана на Российской таможне, а сегодня ввиду ее отсутствия со странами союза, остановить ввоз такой продукции можно только инструментами Россельхознадзора и Роспотребнадзора, которые «находят» запрещенные вещества или признают негодной продукцию для употребления. Эти органы контроля, достаточно распространенный инструмент в торговой политики государства, но использование его на территории государств которые находятся в «единой экономической зоне», это чересчур.

В данной ситуации, странам которые хотят организовать единую

торговую зону, необходимо добиться согласований по вопросу санкций и антисанкций. Необходимо иметь единую торговую политику, например, если санкции направлены в отношении одной страны, то поддержать ее должны все страны, даже если они понесут экономические убытки. Если действие ограничительных мер в отношении России в ближайшее время не прекратятся, или страны союза не достигнут определенных договоренностей в связи со сложившейся ситуацией, то ни чего хорошего из данного союза не выйдет. Как возможный вариант развития событий, союз будет существовать на бумаге, но не в реальности, а в перспективе, как и ранее, будут выставлены таможенные посты на границах государств.

Использованные источники:

1. <http://www.forbes.ru/mneniya-column/gosplan/265869-sanktsii-protiv-tamozhennogo-soyuza-chto-budet-s-evraziiskim-proektom> Санкции против таможенного союза: что будет с евразийским проектом России
2. <http://government.ru/media/files/41d4f8cdfaab731522d2.pdf> О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 6 августа 2014 г. № 560 "О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации"

Власова Е.В., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

ФГБОУ ВПО Тольяттинский государственный университет

Багаев А.В.

студент

Тольяттинский государственный университет

Россия, г. Тольятти

ОЦЕНКА КРЕДИТНЫХ РИСКОВ С УЧЕТОМ ФАКТОРОВ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Аннотация: В статье рассмотрены подходы к оценке кредитных рисков с учетом различных факторов. Проведена оценка кредитоспособности заемщика.

Ключевые слова: кредитный риск, кредитный портфель, кредитозаемщик, кредитоспособность

Для перерасчета платежеспособности коммерческий банк учитывает следующие источники доходов: доходы по основному месту работы в виде заработной платы, включая доход за сверхурочную работу, доход от работы за неполный рабочий день, премии; ускоренный размер доходов от работы по совместительству, в виде дивидендов, арендной ренты платы, пенсионных выплат, пособий, алиментов и др.; от ведения бизнеса, доходы, полученные по государственным у программам и сертификатам и иные документально подтвержденные доходы.

Кредитоспособность физических лиц в коммерческом банке определяется следующим образом, метод представлен на рисунке 1.

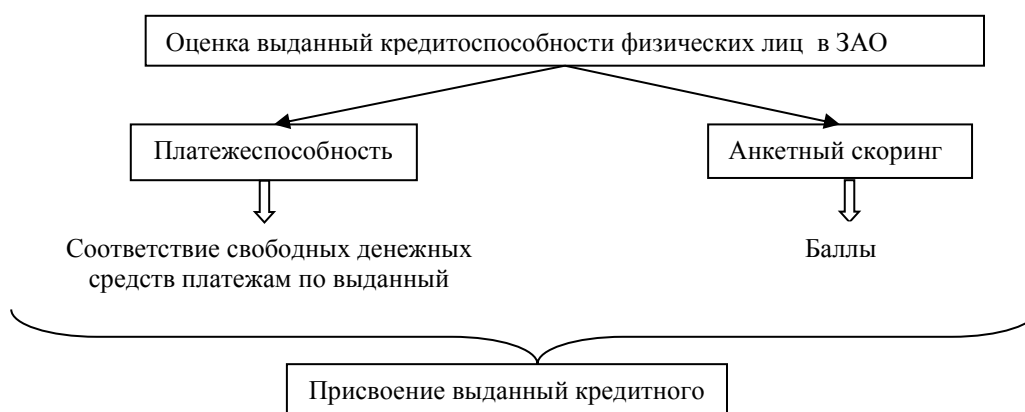


Рисунок 1 – Метод оценки кредитоспособности физических лиц

Как представлено на рисунке 1, для присвоения кредитного рейтинга необходимо рассчитать платежеспособность клиента и провести анкетный скоринг. Его расчет осуществляется в соответствии с Методикой оценки кредитного риска.

При потребительском кредитовании определение финансового положения заемщика – физического лица осуществляется на основании Положения о кредитовании физических лиц.

Согласно данной методике, кредитный рейтинг оценки физических лиц основывается на бальной оценке размеров таких факторов, как финансовое положение заемщика, его социальный статус, личные ускоренный размером данные, кредитная история, структура текущих обязательств перед другими кредиторами и репутация заемщика [1].

Платежеспособность заемщика - физического лица определяется на основании сведений, указанных в заявлении-анкете, а размеров так же представленных документов, подтверждающих величину их доходов и рассчитывается следующим образом:

1. Определение ежемесячного размера платежа на заявленную клиентом сумму кредита с учетом базовых условий, ускоренный размером установленных программами выданной кредитования [2].

Например, заемщик собирается оформить у потребительский выданной кредит на сумму 110 тыс. руб. сроком на 10 месяцев, под 19% годовых. На основании условий кредитования, схема выплат по данному виду кредита будет следующей:

Таблица 1 - Схема предполагаемых выплат кредита

Месяц	Выплата основного долга	Ставка	Проценты	Комиссия	Итоговый платеж
1	0,00 руб.	19%	1 741,67 руб.	1 100,00 руб.	2 841,67 руб.
2	11 468,41 руб.	19%	1 741,67 руб.	0,00 руб.	13 210,07 руб.
3	11 649,99 руб.	19%	1 560,08 руб.	0,00 руб.	13 210,07 руб.
4	11 834,45 руб.	19%	1 375,63 руб.	0,00 руб.	13 210,07 руб.
5	12 021,83 руб.	19%	1 188,25 руб.	0,00 руб.	13 210,07 руб.
6	12 212,17 руб.	19%	997,90 руб.	0,00 руб.	13 210,07 руб.

7	12 405,53 руб.	19%	804,54 руб.	0,00 руб.	13 210,07 руб.
8	12 601,95 руб.	19%	608,12 руб.	0,00 руб.	13 210,07 руб.
9	12 801,49 руб.	19%	408,59 руб.	0,00 руб.	13 210,07 руб.
10	13 004,18 руб.	19%	205,90 руб.	0,00 руб.	13 210,07 руб.
Итого	110 000,00 руб.	10 632,34 руб.		1 100,00 руб.	121 732,34 руб.

В соответствии с таблицей 1 ежемесячный размер платежа по выданный кредиту в первый месяц будет равен 2841,67 руб., а в последующие 9 месяцев – 13210,07 руб. (схема выплат аннуитетная).

2. Свободные денежные средства являются основой определения платежеспособности заемщика.

Она рассчитывается как разница иногда между среднемесячными доходами и расходами за последние 6 месяцев. Пример в перерасчета денежных суммы из свободных денежных средств представлен в таблице 2.

Таблица 2 - Станция среднемесячных свободных денежных средств заемщика

Показатели		Значение
Совокупный семейный доход	по основному месту работы	62862,61
Расходы	содержание иждивенцев и членов семьи заемщика, включая самого заемщика	18573
	ежемесячные расходы на неуплату коммунальных по разным количества услугам	4169,38
	ежемесячные расходы на неуплату детского сада	1800
	обязательные налоговые платежи, в месяц	24,39
Станция свободных денежных средств		38295,84

Согласно таблице 2 станция свободных денежных средств у заемщика в месяц составляет 38295,84 руб. В соответствии с Положением о кредитовании у физических лиц ежемесячные платежи в уплату задолженности по кредиту и процентная ставка не должны превышать сумму свободных денежных средств.

Итоговый ежемесячный платеж по выданный кредиту равен 13210,07 руб. и не превышает разницу иногда между доходами и расходами. Сопоставление сумм среднемесячных свободных денежных средств с платежами по выданный кредиту представлено на рисунке 2.

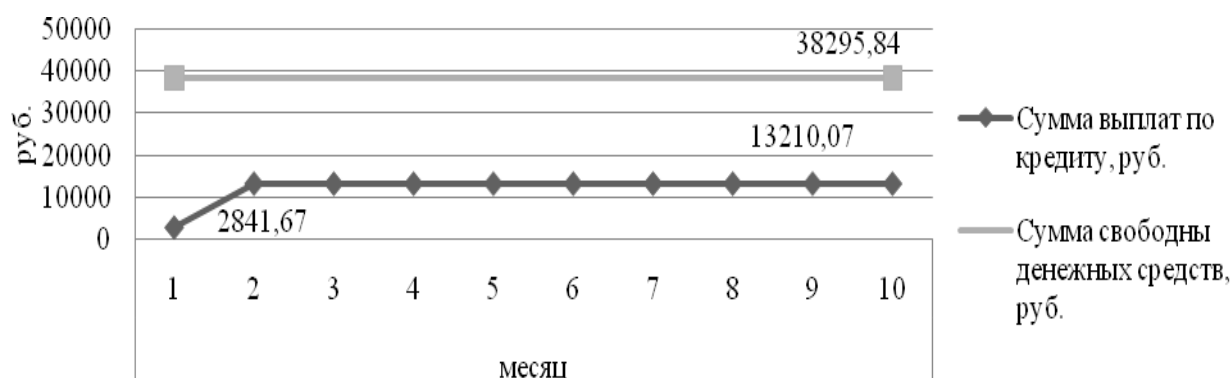


Рисунок 2 - Уровень свободных денежных средств заемщика по сравнению с ежемесячной суммой выплат по кредиту

Согласно рисунку 2 заемщик способен выполнять свои обязанности перед банком так как его среднемесячная со свободная станция денег (38295,84 руб.) превышает выплаты по выданным кредитам (месяц 1 – 2841,67 руб., последующие 9 месяцев – 13210,07 руб.).

Определение кредитного рейтинга заемщика осуществляется путем оценки определенность в характере, указываемых заемщиком в заявлении-анкете, которые имеют размер соответствующий тому или иному выбранному варианту (признаку) сумму баллов, допустить интервально, внутри которого оценка по конкретной определенность в характере изменяется от минимального до максимального значения. Баллы, определенные по каждому признаку, суммируются. В таблице 3 представлена рейтинговая оценка заемщика

Таблица 3 - Рейтинговая оценка кредитозаемщика

№	Группа определенность в характере	Определенность в характере заемщика	Баллы
1	Прописка и собственность	Прописка	5,00
		Наличие собственности	2,00
		Всего	7,00
2	Образование и работа	Данные об образовании	3,00
		Сфера занятости	3,00
		Работа по совместительству	0,00
		Статус у работника	2,50
		Наличие зарплатной в банковской карты	3,00
		Стаж на последней месте работы	7,50
		Всего	19,00
3	Доходы и платежеспособность	Подтверждение доходов	10,00
		Соотношение «платеж по выданный кредиту/чистый семейный доход»	6,70
		Расчете платежеспособности клиента	10,00
		Всего	26,70
4	Выданный кредитная история	Наличие погашенный выданный кредитов	3,40
		Наличие текущих выданный кредитов	10,00
		Обслуживание текущих выданный кредитов	0,00

	Всего	13,40
5.	Наличие судимостей	0,00
	Итоговый балл	66,1

Согласно таблице 3 итоговый балл по рейтинговой шкале у кредитозаемщика равен 66,1. Он складывается из таких показателей, как наличие прописки и собственности, у образования и работы, выданный кредитной истории, судимости, а размер так же уровня доходов.

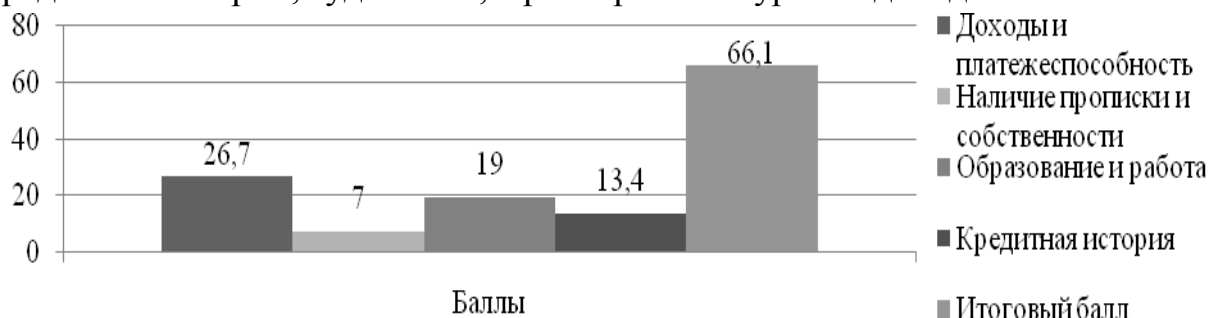


Рисунок 3 - Показатели выданный кредитного рейтинга кредитозаемщика

Итоговая сумма баллов определяет уровень кредитного риска по заемщику в соответствии с ускоренным размером и внутренней шкалой кредитного рейтинга для заемщиков - физических лиц. В данном случае кредитозаемщик относится к группе «ВВ» - достаточно хорошие заемщики, с умеренным выданный кредитным риском и возможностью получения выданный кредита в коммерческом банке на общих условиях.

Таким образом, исследование оценки кредитоспособности клиентов, применяемых в коммерческом банке показал, что в ее основе лежит присвоение кредитного рейтинга заемщику и отнесение его к определенной группе риска. Оценка кредитоспособности заключается в определении финансового состояния заемщика. Всем элементам кредитоспособности присваиваются баллы, которые в итоге складываются, и по ним присваивается выданный кредитный рейтинг.

В целом, анализ механизма кредитования клиентов в коммерческом банке выявил, что банк подошел серьезно к организации механизма кредитования. Его этапы прописаны во внутренних нормативных документах, в которых четко распределены функции подразделений, участвующих в кредитовании, расписан каждый элемент механизма кредитования.

Таким образом, большое внимание уделяется кредитоспособности со заемщиков, оценивается их деятельность с различных сторон. Благодаря определенному подходу к процессу кредитования, коммерческому банку удастся соблюдать обязательные нормативы, установленные в Центральном банке России и снижать кредитные риски.

Использованные источники:

1. Веселов В.В. Власова Е.В. Проблематика управления кредитным риском //

В сборнике: Стратегическое планирование развития городов и регионов. Памяти первого ректора ТГУ С.Ф. Жилкина IV Международная научно-практическая конференция: сборник научных трудов: в 2 частях. 2014. С. С. 144-148.

2. Власова Е.В., Веселов В.В. Структурный анализ кредитного риска // Экономика и социум. 2014. № 4-2 (13). С. 227-231.

Власова Е.В., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

ФГБОУ ВПО Тольяттинский государственный университет

Богатых Ю.С.

магистрант

Тольяттинский государственный университет

Россия, г. Тольятти

К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАТИКЕ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ БИЗНЕС ЕДИНИЦ

Аннотация: В статье рассмотрены подходы формирования экономической системы России. Затронуты этапы образования финансовых ресурсов бизнес единиц.

Ключевые слова: бизнес единица, финансовые коэффициенты, финансовый анализ, финансовые ресурсы, структурирование экономики, структурный анализ.

Преобразования экономики на данном этапе ее трансформации и развития существенно повлияли на состояние всех бизнес единиц. Финансовые коэффициенты имеют особое значение, поскольку являются основой для оценки его деятельности внешними пользователями отчётности, акционерами и кредиторами.

Целевые ориентиры проводимого финансового анализа зависят от того, кто его проводит: управляющие, налоговые органы, владельцы (акционеры) предприятия или его кредиторы.

Они играют определяющую роль в анализе предприятия для оценки подъема или спада в производстве. По итогам финансового анализа можно увидеть наиболее уязвимые места в деятельности бизнес единицы, требующие особенного внимания, по которым следует разработать мероприятия по их устранению.

Так как финансовые ресурсы являются основополагающим и первостепенно важным фактором функционирования бизнес единицы, то необходимо выяснить, какие же источники их образования находятся в руках бизнес единицы, какими способами финансовые ресурсы могут увеличиваться и как их следует применять так, чтобы они приумножались [1].

Финансовые ресурсы могут появляться из самых разнообразных источников, предприятию же, точнее, их руководству, необходимо вовремя их обозначить, а также направить на их привлечение некоторые структурные подразделения или разделы на предприятии.

Такие источники могут быть найдены и при осуществлении внутреннего анализа бизнес единицы, так и во внешней среде.

Размер ресурсов финансов бизнес единицы, которые формируются внутри него, будут определять возможности к [2]:

- реализации требуемых капитальных вложений;
- исполнению обязательств финансового характера;
- увеличению оборотных средств.

Итак, главными источниками образования финансов бизнес единицы выступают собственные и заемные.

Рассмотрим подробнее каждую категорию источников.

Среди собственных источников финансовых ресурсов можно выделить те, которые приведены на рисунке 1.

Отметим, что часть из них является обязательными для каждого бизнес единицы (к примеру, образование уставного капитала или акционерного капитала), а некоторые – дополнительными (дивиденды по акциям).



Рисунок 1. Собственные источники формирования финансовых ресурсов бизнес единицы.

Первоначальным источником для финансовых ресурсов при учреждении бизнес единицы выступает уставный, или акционерный, капитал, то есть то имущество, которое образуется в результате вкладов учредителей данной бизнес единицы.

Уставный капитал может представляться в форме [2]:

- материальных активов;
- нематериальных активов;
- денежных средств.

При передаче активов в качестве вклада в уставный капитал бизнес

единицы право собственности перейдет хозяйствующему субъекту. Это означает, что в случае ликвидации данного бизнес единицы учредитель сможет получить лишь средства в размере своей доли, но не непосредственно внесенный вклад теми же средствами и объектами.

Образование уставного капитала бизнес единицы в ряде случаев сопровождается формированием еще одного источника финансовых ресурсов – дохода от эмиссии. Это может произойти, если во время первичной эмиссии акции будут проданы с превышением номинальной стоимости. В этом случае такие суммы зачисляются на добавочный капитал.

При продаже товаров и выполнении работ, при оказании услуг формируется новая стоимость, определяемая выручкой от реализации.

Такая выручка выступает главным источником для возмещения затрат по производству, образованию денежных фондов. За счет ее своевременности поступления будет гарантироваться непрерывность производства, кругооборот ресурсов.

Что касается использования выручки, то из ее размера предприятие будет гасить обязательства по затратам на топливо, материалы с сырьем, электроэнергию и т.д. после этого доля оставшейся части выручки у бизнес единицы идет на амортизационные отчисления, с другой ее части оплачивается труд работников, совершаются отчисления во внебюджетные фонды, отчисляются налоги.

Прибыль с амортизационными отчислениями выступают результатами кругооборота средств бизнес единицы, которые вкладывались в производство. Предприятие ими распоряжается самостоятельно. Так, амортизационные отчисления призваны обеспечить воспроизводство основных фондов с нематериальными активами. Можно заключить, что амортизация выступает целевым источником для финансирования инвестиционного процесса, иначе говоря, - инвестиций в будущее бизнес единицы. Что касается прибыли, то чистая прибыль является многоцелевым источником финансирования потребностей бизнес единицы.

Мы считаем, что основными направлениями для распределения прибыли можно выделить два: потребление и накопление. Считаем необходимым отметить, что прибыль в полном размере не будет находиться в распоряжении у бизнес единицы, а часть ее пойдет на уплату налогов бюджету. Предприятие сможет распоряжаться уже оставшейся после налогообложения прибылью.

Резюмируем, что прибыль после налогообложения, которая направлена на сбережение, и амортизационные отчисления образуют финансовые ресурсы у бизнес единицы. В свою очередь, эти ресурсы бизнес единица может направить на:

- покупку ценных бумаг;
- увеличение уставного капитала;
- вклад в уставный капитал другой предприятия;
- научно-техническое развитие бизнес единицы;

- социальное развитие бизнес единицы.

Прибыль может быть распределена и при помощи создания специальных фондов: фонда потребления; фонд накопления; резервный фонд.

Целевое финансирование представляет собой поступления из средств для реализации определенной программы бизнес единицы.

Немалую долю финансовых ресурсов, в особенности – на реорганизуемых бизнес единицах, мобилизуются при помощи продаж ценных бумаг данного бизнес единицы [4].

Также образуется возможность получения дохода в виде процентов, или дивидендов, по ценным бумагам других предприятий или процентов по предоставленным предприятием кредитам другим организациям.

К группе ресурсов, которые образуются по итогам перераспределения, большую степень будут составлять выплаты страховых возмещений, чуть меньшая доля здесь принадлежит отраслевым и бюджетным финансовым источникам.

Второй большой группой источников формирования финансовых ресурсов у бизнес единицы выступают заемные средства. Предприятие на условиях возвратности, срочности и платности может привлекать заёмные финансовые ресурсы:

- средства других предприятий;
- кредиты у банков;
- займы облигациями.

В то время, когда существовала плановая экономика в нашей стране, при соблюдении определенных условий бизнес единицы могли привлекать заемные средства в форме долгосрочной банковской ссуды. Российские бизнес единицы в условиях рыночной экономики нарабатывают опыт в области применения ссуд в банке в роли инструмента для помощи в краткосрочном финансировании деятельности.

Если говорить о взаимоотношениях с банком в качестве источника заемных финансовых ресурсов, то здесь ситуация сложилась не самая благоприятная. Здесь можно выделить множество причин, к примеру, отсутствие достаточного опыта с обеих сторон, непредсказуемость учетной ставки ЦБ РФ, нестабильная инфляция. Все это затрудняет получение долгосрочных ссуд бизнес единицами у банков.

В условиях рынка самой распространенной методологией для привлечения заемных средств в долгосрочной перспективе выступает заем с помощью облигаций, которые выпускаются акционерными обществами на период, который составляет не менее одного года. Сюда можно отнести и эмиссию долевых ценных бумаг.

В экономической практике в условиях рынка существуют примеры привлечения заемных финансовых ресурсов, которые применяются в сочетании или самостоятельно с выпуском ценных бумаг бизнес единицы. К ним можно отнести лизинг, опционы, операции по залогам.

Применение финансовых ресурсов производится во многих направлениях. Выделим из них главные:

- инвестирование собственных ресурсов (финансов) в капитальные затраты, или реинвестирование, которое связано увеличением и расширением производства, обновлением его технической базы, процессом перехода на более прогрессивные технологии, применение технологий «ноу-хау», включающего в себя перечень коммерческих секретов и технических знаний.

- платежи в адрес банковской финансовой системы: платежи налогов, отчисления в бюджет – местный и региональный, областной, платежи банку за предоставленный кредит, страховые платежи, погашение ссуд в банке.

- направление финансовых ресурсов на формирование фондов денежных средств, которые носят социальный и поощрительный характер.

- инвестиции финансовых ресурсов в некоторые ценные бумаги, которые приобретаются на рынках: облигации, акции иных предприятий, государственные займы.

- применение финансовых ресурсов для благотворительных целей, на спонсорство.

Таким образом, мы рассмотрели основные теоретические аспекты касательно финансовых ресурсов бизнес единицы, узнали, что они классифицируются по нескольким признакам, а также выяснили, что приоритетными выступают преобладание собственных ресурсов над заемными, что обеспечит успешное функционирование бизнес единицы.

Использованные источники:

1. Власова Е.В., Светличкина О.Ю. Влияние финансов предприятий на формирование и развитие экономического потенциала региона // В сборнике: Стратегическое планирование развития городов и регионов. Памяти первого ректора ТГУ С.Ф. Жилкина IV Международная научно-практическая конференция: сборник научных трудов: в 2 частях. 2014. С. 16-27.
2. Власова Е.В., Круглова А.В. Виды пенсионного обеспечения в России и за рубежом // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2014. № 1(16). С.13-15.
3. Власова Е.В. Экономические преобразования России под влиянием западных санкций // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2014. № 3 (18). С. 20-22.
4. Власова Е.В. Стратегическая траектория формирования экономического потенциала региона // Экономика и социум. 2014. № 3-1 (12). С. 386-391.

*Власова К.А.
студент 3го курса
Плахов А.В., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО Орел ГАУ
Россия, г. Орел*

ПРИЧИНЫ СОВЕРШЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ПРАВОНАРУШЕНИЙ

АННОТАЦИЯ

В данной статье рассмотрены причины совершения налоговых правонарушений, их разновидности и пути их устранения.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Налог, налоговые правонарушения, причины налоговых правонарушений, экономические причины, политические причины, криминологические причины, технические причины, правовые причины, социальные причины.

Огромное значение для выявления и снижения роста налоговых правонарушений имеет изучение причин, которые способствуют развитию налоговых правонарушений на каждом этапе формирования.

Совершение налоговых правонарушений вызвано не только высоким уровнем налогообложения в России, но и пониженной налоговой способностью организаций и населения, негативными процессами, происходящими в экономике, в том числе: замедлением темпов роста уровня производства на почве высокой себестоимости, наличием не снижающейся инфляции, ростом неплатежей в бюджет, недостатком оборотных средств у хозяйствующих субъектов, вывозом и "тенизацией" капитала [1].

Изучение таких причин позволяет глубоко понять их природу и противопоставить им сознательно разработанные профилактические мероприятия. Рост числа правонарушений, устойчивое повышение их общественной опасности свидетельствуют о неблагоприятных процессах в обществе.

Причины экономического характера обусловлены налоговой системой. Основным источником бюджетных доходов являются налоги. Снижение налоговой способности субъектов налогообложения следует расценивать как одну из важных экономических причин уклонения от уплаты налогов. Бесспорно, финансовое положение налогоплательщиков достаточно часто является определяющим фактором совершения налоговых преступлений, они получают выгоду от уклонения уплаты налогов. В России массовое уклонение от уплаты налогов является одной из самых актуальных проблем. В последнее время имеет место такая точка зрения, что все дело в государственном подходе, демократических началах и механизме распределения.

Еще одной причиной уклонения от уплаты налогов следует признать внебанковский оборот наличных денежных средств. Законодательство о

налогах и сборах допускает наличную форму расчета между предприятиями.

Центральный банк РФ дал официальные разъяснения в письме от 4 декабря 2007 г. N 190-Т о предельном размере расчетов наличными деньгами в Российской Федерации между юридическими лицами и расходов наличных денег, поступивших в кассу юридического лица или кассу индивидуального предпринимателя. ЦБ РФ введены ограничения расчетов наличными деньгами между юридическими лицами по одному платежу [2].

Криминологический анализ причин широкой распространенности налоговых правонарушений указывает на значительные изъяны проводимой налоговой политики, направленной, прежде всего, на осуществление фискальных, а не стимулирующих функций. Неудивительно то, что сокрытие доходов становится естественным способом самозащиты тех, кто стремится развивать свою финансово-хозяйственную деятельность.

Политические причины уклонения от уплаты налогов связаны с регулирующей функцией налогообложения. Уровень налоговой дисциплины зависит от общей политической ситуации в стране. В периоды резкого обострения кризиса государственной власти в России отмечается резкое снижение собираемости налогов из-за массового неисполнения налогоплательщиками своих обязанностей.

К причинам технического характера можно отнести как несовершенство внешнего контроля со стороны налоговых органов и иных контролирующих структур, когда все технические операции осуществляются вручную, с использованием лишь калькулятора, так и несовершенство технической оснащенности непосредственно налогоплательщиков.

К правовым причинам, способствующим увеличению налоговых правонарушений, можно отнести, прежде всего, несовершенство и нестабильность законодательства о налогах и сборах. Наиболее неотработанным, в правовом смысле, является механизм исчисления и уплаты налога на прибыль. Меньше всего встречается деликтов, связанных с исчислением и уплатой налога на имущество организаций, налога на имущество физических лиц, земельного налога. Так как, с одной стороны, сокрытие объектов недвижимости весьма затруднительно, с другой - налоговые органы, имея информацию от регистрирующих органов и БТИ, самостоятельно исчисляют налог на имущество физического лица и направляют налогоплательщику извещение вместе с квитанцией об уплате налога.

Среди причин налоговых правонарушений так же выделяются социальные, приводящие к совершению правонарушений, отражающие как недовольство человека своим социальным статусом, обстановкой в трудовом коллективе, так и определяться социальным бытием человека, что может стать мотивом неуплаты налога, поисков путей занижения налогооблагаемой базы.

Определяя причины правонарушений необходимо учитывать следующие принципиально важные (методологические) положения:

1) нельзя смешивать причину правонарушений в целом и причину конкретного правонарушения. Причины правонарушений в целом обусловлены комплексом, прежде всего социальных, а также личностных факторов как внешнего, так и внутреннего порядка. Для их выявления требуются сложная аналитическая работа, учет всех криминогенных ситуаций и обстоятельств. Причина конкретного правонарушения лежит, как правило, на поверхности и связана с условиями, в которых оказался правонарушитель, свойствами его характера и психики, иными словами, она носит ситуативный характер;

2) следует различать причину умышленных и причину неосторожных правонарушений, укладывающихся в схему: "Не знал об общественной опасности и противоправности своего поведения, но должен и обязан был знать". Правонарушения, совершенные вследствие правовой небрежности, не представляют такой опасности, как умышленные, и основным направлением их предотвращения должно быть правовое воспитание граждан, повышение уровня их правовой культуры. Наибольшую опасность для личности и общества представляют умышленные правонарушения. И речь должна идти о причине и путях устранения именно этих правонарушений;

3) при объяснении правонарушений их причины необходимо исходить из единства социального и биологического в природе и поведения человека. Вопрос о природе правонарушений их причинах имеет, помимо теоретического, и исключительно большое практическое значение, ибо он определяет пути и средства борьбы с противоправным поведением [3].

Проводя свои исследования по вопросам выявления причин налоговых правонарушений, приходим к следующему выводу, что: среди правонарушений резко возросло количество преступлений. Их ежегодный прирост в последние два-три года составляет 25 - 30%; появились новые виды правонарушений, которые ранее не были известны либо они были единичными. Эти нарушения связанные с биржевыми сделками, с созданием рынка ценных бумаг, укрытие доходов от налогообложения; преступность приобрела профессиональный, организованный и, в какой-то степени, международный характер.

Использованные источники:

1. Электронный научный журнал «Теневая экономика и уклонение от уплаты налогов» [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://uecs.mcnip.ru/>
2. Письмо ЦБ РФ от 4 декабря 2007 г. N 190-Т « О предельном размере расчетов наличными деньгами в Российской Федерации между юридическими лицами и расходов наличных денег, поступивших в кассу юридического лица или кассу индивидуального предпринимателя» [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=7715>
3. Научная статья / Под ред. к.э.н., доцент Плахов А.В. [Электронный

Власова Е.В., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

ФГБОУ ВПО Тольяттинский государственный университет

Камалетдинова Л.Ш.

студент

Тольяттинский государственный университет

Россия, г. Тольятти

СТРАХОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РИСКОВ

Аннотация: В современных условиях экономического развития изучение методов снижения риска приобретает все большую актуальность. Это объясняется тем, что условием стабильного развития и функционирования любой организации является организация руководства, которая умеет грамотно осуществлять прогнозирование, профилактику и управление рисками. При принятии любого управленческого решения необходимо уделить внимание объективно неизбежному элементу, такому как риск

Ключевые слова: экономические риски, страхование, экономическое развитие, экономика

В современном мире, в 21 веке, постоянное изменение экономической среды, которая является одним из значимых факторов развития организации, влияет на ее эффективность, и задачи, связанные с управлением рисками организации приобретают особый интерес. Риск, как неотъемлемый элемент политической, экономической и социальной жизни общества, охватывает все стороны и сферы деятельности организаций, которые функционируют в рыночных условиях. Под риском принято понимать вероятность потери предприятием части своих ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления деятельности. [5]

В современных условиях экономического развития изучение методов снижения риска приобретает все большую актуальность. Это объясняется тем, что условием стабильного развития и функционирования любой организации является организация руководства, которая умеет грамотно осуществлять прогнозирование, профилактику и управление рисками. При принятии любого управленческого решения необходимо уделить внимание объективно неизбежному элементу, такому как риск.

Отечественные и зарубежные экономисты выяснили, что существует тесная взаимосвязь понятия риска с такими понятиями как вероятность и неопределенность. Современная тенденция предпринимательской деятельности связана с риском, и как следствие возникает необходимость одоления неопределенности, в процессе которой нужно оценить

возможность достижения предполагаемого результата, неуспеха и отклонения от цели возможна только при развитых экономических отношениях.

Экономический риск - это возможность случайного возникновения нежелательных убытков, измеряемых в денежном выражении. Риск – категория вероятностная, поэтому в процессе оценки неопределенности и количественного определения степени риска используют вероятностные расчеты. Если риск не подкреплен расчетами, то он обычно кончается неудачей и сопровождается множеством потерь. Для того чтобы ослабить негативные события, которые непосредственно связаны с риском, нужно выявить: основные черты риска, источники его возникновения, наиболее важные его виды, допустимый уровень риска, методы измерения и снижения риска.

Итак, основными чертами риска являются: неопределенность, противоречивость, альтернативность. [1]

Страхование является одним из методов снижения потерь от рисков ситуаций, возникшие в экономическом процессе. Экономическая выгода в управлении рисками состоит в том, чего компания избежала, а не в том, что компания получила. Комплексный подход к управлению рисками, который предполагает комбинацию мер по снижению рисков и передачи рисков страховщику - наиболее простой, распространенный и успешный способ управления рисками в любом бизнесе, который 1) способствует росту бизнеса; 2) помогает защититься от существующих опасностей, угрожающих бизнесу; 3) экономит средства предприятия; 4) дает возможность защитить репутацию.

Страхование предназначено, чтобы оказывать всем желающим страховую защиту от различных негативных случаев. Страховую деятельность можно разделить на два направления. В первом направлении действуют противоречия между природой и людьми (стихийными бедствиями), а во втором - противоречия, которые возникают в обществе, внутри общества, заключающиеся в создании и развитии материальных благ.

Экономическая сущность понятия страхования неразделима с понятием страховой защиты. Страхование – это одна из важнейших форм страховой защиты общественного производства и организации специализированного страхового фонда. [2] Структура оказания страховой помощи включает в себя две составляющие, во–первых, люди, участвующие в нем, во–вторых, запасы (фонды, резервы), которые создают участники отношений. В данный момент, на современном этапе развития экономики количество предоставляемых страховых услуг растет из года в год.

Из результатов расчета финансово-экономических ресурсов главными доминирующими причинами вероятности рисков являются:

1. риск снижения спроса на товары по причине появления новых магазинов, предложения на рынке новых марок товаров с лучшим соотношением цена-качество. Кроме того, этот риск связан с активным

проведением различных маркетинговых акций конкурентами для стимулирования спроса на свои товары;

2. риск конкурентного давления и связанной с ним потери части доли рынка;

3. риск задержки в поставке товаров;

4. технологические риски (риск хищения и краж)

Важно отметить, что на исследуемом объекте в данной работе отсутствует планомерная работа по оценке и управлению рисками. Мероприятия, которые направлены на снижение рисков, в том числе страхование, диверсификация, не проводятся.

В целях снижения рисков исследуемому объекту предлагается совершенствование применяемых методов страхования. На объекте исследования применяется практика страхования товаров при перевозке. Этому методу уделяется большое внимание, когда заключается договор на транспортное обслуживание с фирмами, которые производят перевозку грузов. В этих договорах обязательно присутствует пункт, в котором содержится формулировка, что грузоперевозчик несет полную ответственность за сохранность груза и обязан компенсировать ущерб в случае негативных последствий. Возложение ответственности за сохранность груза на грузоперевозчика является способом передачи риска на другую организацию.

Страхование позволяет снизить потери предприятия в процессе транспортировки товаров, в том числе из-за хищений и краж.

В настоящее время арендаторы коммерческой недвижимости все чаще и чаще сталкиваются с арендодателями, которые выдвигают требования по обязательному страхованию имущества и гражданской ответственности. Страхование собственного имущества – это уже зарекомендовавший себя инструмент, который защищает интересы арендаторов. И такое требование обычно легко удовлетворяется уже имеющимся договором страхования. А вот что касается страхования гражданской ответственности, то оно в России только начинает развиваться и вызывает много вопросов. Страхование гражданской ответственности – инструмент защиты интересов самого страхователя, но интересы эти связаны с его обязанностью возместить вред третьим лицам при причинении вреда их жизни, здоровью и имуществу.[1]

Необходимо найти страховую компанию, которая обладает достаточным опытом в страховании рисков и подходом к определению условий страхования. Только страхование в надежной компании может гарантировать исполнение договора в полном объеме и максимальное раскрытие информации на стадии его заключения.

При грамотной реализации страхование ответственности продукт служит интересам и страхователя – арендатора коммерческой недвижимости, и арендодателя, и посетителей таких объектов.

На российском рынке страхование предпринимательских рисков развито слабо. Одна из причин заключается в том, что нет ясности в природе

данного риска, как для страховщиков, так и для потенциальных страхователей. Решение проблемы на уровне теории и уточнения норм права должно найти отражение в Правилах страхования. Так же при продвижении такого способа управления рисками, должны быть четко сформулированы его преимущества. Незрелость данного вида страхования снижает возможности предприятий потребительского рынка использовать в управлении рисками такой способ как страхование.

Для российских страховых компаний вопрос о страховании предпринимательских рисков сейчас особенно актуален, ведь Россия уже вступила в ВТО, и, скорее всего, российские страховщики окажутся неконкурентоспособными на данном сегменте рынка. Для страхователей риски так же станут актуальными, ведь предпринимательство не стоит на месте, и существует много «подводных камней», от которых нужно защитить компанию.

Перспектива же страхования предпринимательских рисков, такова – данный тип рисков, в основном, в ближайшем будущем, будут страховать зарубежные страховые компании, российское законодательство не совершенно и пока не позволяет отечественным компаниям конкурировать с западными страховщиками.

Использованные источники:

1. Грабовой П.Г. Риски в современном бизнесе. – М.: Аланс, 2012, - 240 с.
2. Доценко, Е.В. Роль неопределенности и риска в предпринимательской деятельности//Проблемы современной экономики. – 2009. - № 8. – С. 14.
3. Саркисова Е.А. Риски в торговле. Управление рисками. – М.: Научная книга, 2011, - 244 с.
4. Правила страхования финансовых рисков от перерывов в предпринимательской и некоммерческой деятельности ОАО «АльфаСтрахование». [Электронный ресурс].
5. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. М.: Финансы и статистика, 1996г.
6. Власова Е.В., Памурзин В.А. Влияние финансовых рисков на экономическое развитие российского бизнеса // Научно-методический электронный журнал "Концепт". 2015. № 2. С. 31-35.
7. Власова Е.В., Власова И.А., Семененко А.Э. Влияние трансмиссионного механизма на посткризисное развитие экономики // Научно-методический электронный журнал "Концепт". 2015. Т. 8. С. 21-25.

*Власова Е.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО Тольяттинский государственный университет
Кутлузаманова В. Н.
магистрант
Тольяттинский государственный университет
Россия, г. Тольятти*

ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА В СИСТЕМЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ

Аннотация: В статье рассмотрена проблематика кредитных рисков в условиях трансформации экономики. Исходя из системообразующих факторов проанализированы существующие теории регулирования кредитных рисков. Представлены основные принципы оценки кредитоспособности заемщика. Рассмотрены дефиниции кредитоспособности.

Ключевые слова: кредитный риск, финансовая система, системные факторы, кредитоспособность, кредитный портфель

Важной частью каждого банка является кредитный риск, который состоит в возможности не возврата кредитных средств. То есть, клиент, взявший кредитные средства может не вернуть основную сумму кредита или проценты по нему в установленные договором сроки. Кредитный риск означает, что банку могут не вовремя платить платежи по кредиту или совсем перестать платить, это может привести к проблемам в общей деятельности работы банка. Несмотря на быстрое развитие банковских систем, кредитный риск, остается самой большой проблемой для всех банков.

Во избежание этого предварительно проводится анализ кредитоспособности заемщика.

Понятие «кредитоспособность» это наиболее используемое понятие в экономике. Именно оценка кредитоспособности оказывает большое значение на принятие каких-либо экономических решений. В важности этого никто не сомневается. Доказательством этого является множество работ по этой теме. Многие думают, что по данному вопросу уже найдено огромное количество ответов. Но мировой опыт в этой сфере позволяет в этом усомниться.

Если существующие методы оценки кредитоспособности достаточно развиты и правильны, то почему же происходит банкротство крупнейших банков.

Проблема определения кредитоспособности клиентов банка до конца не разработана. Следует уточнить, что понятие кредитоспособность произошло от понятия кредит.

Сначала понятие кредитоспособность употреблялось только для банков, но со временем оно стало употребляться и в других сферах

деятельности экономики.

В научной литературе существует множество определений кредитоспособности. Вот некоторые из них.

Впервые понятие появилось в 18 веке. Некоторые отмечали, что кредитоспособность включает в себя два аспекта: моральные качества клиента и способность воспроизводства капитала. [1]

Многие ученые 90 годов сравнивают кредитоспособность с платежеспособностью. Платежеспособность – это способность вовремя и в полном размере погасить свои обязательства по платежам, вытекающих из любых операций денежного характера; кредитоспособность-это наличие возможности получения кредита и способность его погасить (т.е. кредитоспособность уже, чем платежеспособность).

Платежеспособность, по сравнению с кредитоспособностью не анализирует не платежи за прошедший период, а только лишь рассматривает возможность его платежей по денежным обязательствам на предстоящий период. При определении кредитоспособности же, анализируются его прошлые кредиты и исполнение обязательств по ним.

Рассмотрим более широкое понятие кредитоспособности.

Кредитоспособность – это способность вернуть кредит и своевременно осуществлять платежи по основному долгу и процентам. Если говорить об определении кредитоспособности юридического лица, то основными данными для ее определения является баланс, но также необходимы сведения о предстоящих перспективах развития организации, и причинах, по которым они берут кредит, а также личные качества ее руководителей.

Можно сделать вывод, что кредитоспособность это экономическая возможность заемщика возратить кредит.

Кредитоспособным будет считаться предприятие, которое сможет доказать банку, что ее деятельность успешна и прибыльна, и что оно сможет материально обеспечить ссуду.

Проводя контроль за кредитоспособностью клиента, банк должен решить вопросы: способен ли заемщик в срок выполнить свои обязательства и готов ли их исполнить. Готовность исполнения обязательств определяется изучением дееспособности заемщика, перспектив развития и деловых качеств руководителя.

По другому, можно сказать, что кредитоспособность это предварительное определение отношений между банком и заемщиком в будущем.

Также ключевым аспектом кредитного риска является оценка полного кредитного портфеля, в который входят: изучение направлений кредитования, сроков, просроченной задолженности, уровня проблемности, достаточности резервов.

При рассмотрении кредитов физическим лицам изучается направление кредитования, сроки и форма выдачи кредита, достаточность способов обеспечения, порядок установления процентных ставок, соблюдение

порядка погашения, наличия льготных условий, наличие возможности правильно определить кредитоспособность заемщика.

Итак, можно сделать вывод, что кредитный риск – это возможность банка понести финансовые потери, в результате неспособности заемщиков исполнить свои обязательства по уплате процентов и основного долга в соответствии с условиями договора.

Кредитные риски можно подразделить на два вида, по источникам возникновения:

1) Внешний, то есть в результате внешних изменений в экономике, например дефолта и понесение потерь в результате дефолта.

2) Внутренний, который связан с особенностями кредитного продукта и возможных потерь, в следствии не исполнения обязательств заемщиком по договору.

В каждом банке процесс управления кредитным риском отличен от других банков, он связан с особенностями внутри банка: например, организационные особенности, специализацией и величиной самого банка. Но сама суть этого процесса всегда остается не изменой:

1. Качественная оценка кредитоспособности заемщика (физического или юридического лица);

2. Применение способов воздействия на риск третьими лицами – страхование.

Как мы знаем, причиной не возврата кредита могут быть не только платежные способности и личные качества заемщика, но и такой риск, когда заемщик просто больше не сможет зарабатывать денежные средства. Это связано со здоровьем и жизнью заемщика, если рассматривать на примере физического лица, а также с не добровольной потерей работы. Именно поэтому банки стараются принудить к страхованию всех заемщиков, для того чтобы уйти хоть от этого риска.

Страхование жизни и здоровья заемщиков относится именно к заемщикам - физическим лицам, и объектом страхования являются именно сами заемщики. В случае не предвиденных ситуаций, связанных с жизнью и здоровьем, кредит полностью или частично погашает страховая компания.

При определении кредитоспособности физического лица ключевыми аспектами являются: анализ полученных доходов за последний период, как правило, это шесть месяцев; подтверждение о постоянном трудоустройстве и стаж за последние пять лет (один год); а также личные качества заемщика.

Анализ полученных доходов за последний период проводится по документам, предоставляемым от работодателя: справка 2-НДФЛ, налоговая декларация, справка по форме банка, справка из пенсионного фонда о размере пенсии и т.д.

Подтверждение о постоянном трудоустройстве и стаж за последние пять лет на основании таких документов, как: трудовая книжка, свидетельство о регистрации в качестве ИП и т.д.

Личные качества заемщика определяются оценке внешнего вида

работником банка, а также андеррайтора. [2]

В настоящее время, нет банков, в которых кредитоспособность определяется прямо на местах приема потенциальных заемщиков. Обычно это отдельные специалисты, которые занимаются именно этим - андеррайтеры.

Андеррайтеры проводят не только анализ предоставленных документов и внешнего соответствия потенциального заемщика, но и анализ кредитной истории, а также могут связаться с организацией, в которой он работает.

Рассмотрим на примере ОАО «Сбербанк России» процесс определения кредитоспособности физического лица.

При расчете платежеспособности заемщика порядок действий такой:

1. Рассчитывается среднемесячный доход заемщика (как правило на основании подтверждающих документов);

2. Из среднемесячного дохода вычитаются все обязательные платежи, которые указывает заемщик:

- обязательства по другим кредитам;

- 50 % от суммы обязательств по авердрафным дебетовым картам;

3. А также по данным кредитных отчетов БКИ:

- кредиты в размере ежемесячного платежа;

- 5 % от суммы лимита по кредитной карте, независимо от того пользуется клиент ей или нет;

- обязательства по поручительствам.

При определении обязательства по кредитам с дифференцированным платежом, платеж рассчитывается по основному долгу. По кредитам с аннуитетом – по сумме ежемесячного платежа.

Платежеспособность корректируется на коэффициент, который зависит от величины дохода. Чем выше доход, тем выше коэффициент.

Порядок получения кредита не сложен:

1. Клиент обращается в банк для подачи заявки на кредит. На этот момент он является потенциальным заемщиком для банка.

2. Подает документы для рассмотрения заявки. Их количество и состав зависит от категории заемщика:

- для тех, кто является клиентом зарплатного проекта (получает заработную плату на счета Сбербанка) это только паспорт;

- для клиентов, получающих пенсию на счета Сбербанка- паспорт и выписка с пенсионного счета;

- для прочих клиентов - в зависимости от вида деятельности.

3. Сотрудник принимает анкету и необходимые документы, после этого оформляет заявку сам или через специальную службу.

4. Заявка попадает в андеррайтинговую службу к определенному лицу, где и производится непосредственный расчет кредитоспособности.

Обязанности по правильному определению кредитоспособности распределяются между несколькими лицами – работниками банка.

То есть, ответственным является не только андеррайтер. На менеджере, принимающем заявку, тоже лежит определенная ответственность: поведение клиента, присутствие третьих лиц, внешний вид и состояние, а также правильность оформления самой заявки (все необходимые признаки клиента должны быть доведены андеррайтеру).

После принятия андеррайтером решения по заявке, направляется уведомление менеджеру, принимавшему заявку. Если решением является одобрение, то кредит подлежит выдаче.

Но и после этого менеджер должен быть бдительным: как следует должен сопоставить представленный ему документ и заемщика, а также тщательно нужно проверить подлинность документов.

Даже вследствие всех проведенных расчетов и проверок могут возникнуть не платежи по кредитам.

Именно поэтому процесс определения кредитоспособности является очень значимым и требует совершенствования.

Использованные источники:

1. Власова Е.В., Веселов В.В. Проблематика управления кредитным риском // В сборнике: Стратегическое планирование развития городов и регионов. Памяти первого ректора ТГУ С.Ф. Жилкина IV Международная научно-практическая конференция: сборник научных трудов: в 2 частях. 2014. С. 16-27.
2. Власова Е.В., Веселов В.В. Структурный анализ кредитного риска // Экономика и социум. 2014. № 4-2 (13). С. 227-231.

*Власова Е.В., к.э.н.
доцент*

кафедра «Финансы и кредит»

ФГБОУ ВПО Тольяттинский государственный университет

Лисов Ю. Г.

магистрант

Тольяттинский государственный университет

Макарова Е.А.

студент

Тольяттинский государственный университет

Россия, г. Тольятти

К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАТИКЕ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ СТРУКТУРИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: В статье налоговая политика представлена как основа экономической безопасности страны. Рассмотрены ключевые элементы основных аспектов проблематики ее развития.

Ключевые слова: налоговая политика, налогообложение, финансовый анализ, налоговое поле, государственный контроль, финансово-хозяйственная деятельность, экономика

Основной проблемой экономики страны считается то, что хозяйствующие субъекты уклоняются от уплаты налогов, либо платят их не в полной мере. Возникает это чаще всего из-за того, что у предприятий после уплаты всех налоговых платежей остаётся недостаточно средств для осуществления эффективной финансово-хозяйственной деятельности, поэтому многие предприятия стремятся любыми способами уклониться от уплаты всех налогов. Если немного снизить налоговые ставки, возможно удастся решить проблему «теневой экономики». Так же для того чтобы уменьшить оборот «теневой экономики» необходимо ужесточить дисциплинарные меры по отношению к нарушителям, усовершенствовать налоговый контроль, а также использовать налоговое администрирование.

Отсутствие принципа экономичности налоговой системы может, в дальнейшем привести к сокращению расходов на налоговое администрирование, при этом сохраняя максимально возможный сбор налогов.

Характерными чертами налоговой системы РФ являются:

1. Уровень финансовых возможностей налогоплательщиков отличается от общего уровня налогообложения. Ставка налогообложения для некоторых отраслей промышленности достаточно завышена и таким предприятиям сложно обеспечить эффективное функционирование предприятия. Хотя не для всех отраслей промышленности ноша является неподъёмной. К примеру, для металлургии ставка единого социального налога вполне реальна.

2. Система налогообложения характеризуется неопределённостью, это связано с тем что нормативная и законодательная база очень сложна и запутанна. Часто по поводу формулировок статей Налогового Кодекса возникают споры, доходящие до арбитражного суда, а любая сложная ситуация трактуется в пользу налогоплательщика.

Особенностью современной экономики страны является то, что хозяйствующие субъекты уклоняются от уплаты налогов, либо платят их не в полной мере. Возникает это чаще всего из-за того, что у предприятий после уплаты всех налоговых платежей остаётся недостаточно средств для осуществления эффективной финансово-хозяйственной деятельности, вследствие этого, многие предприятия стремятся любыми способами уклониться от уплаты многих налогов. Если же налоговые ставки снизились, возможно удалось бы решить проблему «теневой экономики». Так же для того чтобы уменьшить оборот «теневой экономики» необходимо ужесточить дисциплинарные меры по отношению к нарушителям, усовершенствовать налоговый контроль, а также использовать налоговое администрирование.

3. Отсутствие принципа экономичности налоговой системы, к сокращению расходов на налоговое администрирование, при этом сохраняя максимально возможный сбор налогов.

Выделим следующие недостатки российской налоговой системы.

1. Данная система носит преимущественно фискальный характер, что затрудняет реализацию стимулирующей и регулирующей функций

налогообложения.

2. Действует неоптимальная шкала ставок подоходного налога с физических лиц.

3. Недостаточно эффективен контроль за сбором налогов, что выражается в сокрытии доходов, вследствие чего, по различным оценкам, бюджетная система РФ недополучает от 30 до 50 % налоговых платежей.

4. Существующие налоговые льготы требуют кардинального изменения, по причине наличия неэффективности их применения.

5. Происходит постоянное изменение налогового законодательства и ставок налогообложения, что не способствует долгосрочному вложению капиталов и росту экономики.

6. За региональными и местными бюджетами закреплены налоги, не имеющие существенного фискального значения для соответствующих бюджетов. Их удельный вес не превышает 15-20 % всех доходов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации. Это вызывает необходимость регулирования бюджетов путем нормативных отчислений от федеральных регулирующих налогов.

7. В систему налогов и сборов в Российской Федерации в настоящее время не включаются таможенные пошлины и сборы.

Так же, хотелось бы рассмотреть позицию И. А. Майбурова по вопросу неприемлемости кардинальной ломки и видоизменения существующей налоговой системы. [1].

Во-первых, с позиций всех участников принципиально важно обеспечивать преемственность и стабильность налоговой системы. Это гораздо важнее, чем налоговые эксперименты с заранее неопределенным результатом.

Во-вторых, существующая налоговая система адаптирована к структуре российской экономики и вполне удовлетворительно выполняет свою фискальную функцию.

В-третьих, налоговая система демонстрирует повышательный тренд налогового бремени в период устойчивого экономического роста и понижительный тренд – в период экономического спада (кризиса).

В-четвертых, наблюдается заметное улучшение налогового администрирования. На роль количественного показателя качества налогового администрирования может претендовать показатель «налоговых ножниц». «Налоговые ножницы» – это показатель, напрямую свидетельствующий об уровне налоговой дисциплины, эффективности функционирования системы налогового администрирования, состояния экономики.

В-пятых, достаточно сбалансированной можно признать эффективную налоговую нагрузку на отдельные элементы ВВП: на оплату труда (с учетом страховых взносов), на валовую прибыль в экономике, на фактическое конечное потребление [2].

Реформирования требует налог на добавленную стоимость, так как в

последние годы наблюдается снижение его фискальной эффективности. На данный момент основные обсуждаемые пути повышения фискальной эффективности налога на добавленную стоимость следующие:

- отмена возмещения НДС из бюджета;
- изменение методологии расчета налоговой базы по НДС;
- введение механизма электронных счетов-фактур;
- введение системы регистрации плательщиков НДС;
- введение специальных НДС-счетов.

Таким образом, современная налоговая система России удовлетворяет потребностям экономического развития страны и не требует кардинального реформирования. Для устранения и решения существующих проблем необходимо вносить лишь точечные изменения, способствующие более полному развитию экономики.

Подводя итоги, можно сделать вывод что в продолжительном процессе реформирования налоговой политики современное налоговое законодательство в РФ еще имеет ряд других немаловажных проблем, которые требуют неотложного решения, потому что эффективное функционирование налоговой системы – это важнейший фактор социального и экономического развития страны в целом.

Использованные источники:

1. Власова Е.В., Светличкина О.Ю. Влияние финансов предприятий на формирование и развитие экономического потенциала региона // В сборнике: Стратегическое планирование развития городов и регионов. Памяти первого ректора ТГУ С.Ф. Жилкина IV Международная научно-практическая конференция: сборник научных трудов: в 2 частях. 2014. С. 16-27.
2. Власова Е.В., Круглова А.В. Виды пенсионного обеспечения в России и за рубежом // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2014. № 1(16). С.13-15.
3. Власова Е.В. Экономические преобразования России под влиянием западных санкций // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2014. № 3 (18). С. 20-22.
4. Власова Е.В. Стратегическая траектория формирования экономического потенциала региона // Экономика и социум. 2014. № 3-1 (12). С. 386-391.

*Власова Е.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО Тольяттинский государственный университет
Логинова К.Ю.
магистрант
Тольяттинский государственный университет
Россия, г. Тольятти*

К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАТИКЕ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация: Банкротство является результатом кризисного финансового состояния предприятия, при котором субъект хозяйствования проходит путь от временной до устойчивой неспособности удовлетворять требования кредиторов. На сегодняшний день банкротство предприятий достаточно частое явление в российской экономике. В статье рассмотрен актуальный вопрос банкротства предприятий.

Ключевые слова: несостоятельность, диагностика банкротства, экономическое развитие, экономика

Каждый субъект, занимающийся хозяйственной деятельностью, так или иначе, подвержен риску стать банкротом. Корректным является планирование деятельности, которое включает разработку и внедрение методов, так называемой, «защиты», для противостояния при возможном возникновении финансовой несостоятельности. Во избежание ситуации, при которой, долги субъекта превышают его имущественные возможности, следует уделять внимание предупредительным мерам и учитывать все существующие на рынке риски.

Актуальность банкротства определяется не спадающей волной банкротств еще «вчера» вполне успешных предприятий.

Благоприятнейшим способом предотвращения банкротства является прогнозирование, так как, при создании прогноза выбираются пути, ведущие к уклонению от финансовой несостоятельности. В литературе существует множество методик прогнозирования банкротства. Для более точного прогноза, лучше всего, брать несколько методик. В том случае, когда анализ является многотонным и детализированным, выводы могут быть точнее.

На основании более точных выводов, легче принять решение, что делать дальше.

Диагностика несостоятельности предприятия, выражает систему финансового анализа, направленного на исследование признаков кризисного развития организации исходя из данных финансовой отчетности.

Анализом финансового состояния предприятия принято считать, расчет и оценка комплекса финансовых показателей, которые характеризуют различные стороны ее деятельности.

Данные показатели отражают результаты экономической деятельности предприятия, определяют ее платежеспособность, конкурентоспособность, деловой потенциал, процветание и т.д.

Банкротство есть результат взаимодействия как внутренних, связанных с неэффективной финансовой, операционной и инвестиционной деятельностью предприятия, так и внешних факторов – нестабильность законодательной базы, несовершенство финансовой и налоговой систем, достаточно высокий уровень инфляции.

На сегодняшний день на финансовое состояние российских организаций и предприятий, сильнейшее воздействие имеют внешние факторы, следовательно, способность предприятия приспосабливаться к изменению данных факторов служит гарантом не только возможности продолжения своей деятельности, но и его развития в дальнейшем.

Несостоятельность предприятий и организаций, является предметом государственного регулирования.

Его осуществление производится на базе Закона «О несостоятельности (банкротстве)» [1]. Данный документ имеет достаточно высокий динамизм, осуществляется частый пересмотр. Поиск компромисса интересов дебиторов, неудовлетворенных кредиторов и государства.

Нововведением действующего закона является процедура финансового оздоровления, играющая важную роль в защите интересов неплатежеспособной организации, находящегося в затруднительном финансовом состоянии.

Не редко, при оценке финансового состояния предприятий, возникает ситуация, при которой одни оценочные показатели достигают критической черты, а другие наоборот, превышают нормативные значения.

Важно учитывать наличие многообразных финансовых процессов, отражающихся в коэффициентах платежеспособности, расхождение их нормативов, взаимосвязь и возникающие сложности в общей оценке состояния предприятия.

Многие отечественные и зарубежные аналитики придерживаются мнения проведения интегральной и комплексной оценки финансового состояния предприятия на основе единственного критерия – вероятности банкротства предприятия.

Существует множество методик, для прогнозирования финансовой состоятельности организации, с той или иной вероятностью, но ни одна из них не может быть принята как универсальная, именно поэтому, целесообразно отслеживать динамику изменения итоговых показателей по нескольким методикам, чем больше взять методик, тем точнее будет результат. Принятие решения последующих действий будет более логичным и точным.

Особую роль, в определении неудовлетворительности структуры баланса неплатежеспособных предприятий, играет система показателей. От значений этих показателей зависит, может ли быть реальная возможность восстановления или же утраты платежеспособности предприятием.

Выбор одного из критериев ориентировочным, даже весьма привлекательный на теории, практически, не всегда является оправданным

[3].

Именно поэтому, компании, занимающиеся консультациями, прогнозами, аналитикой используют системы критериев.

Конечно же, в этом есть и свои минусы: намного легче принять решение в условиях однокритериальной, чем многокритериальной задачи. Вместе с тем, любое прогнозное решение подобного рода, независимо от числа критериев, является субъективным, а рассчитанные значения критериев носят скорее характер информации к размышлению, нежели побудительных стимулов для принятия немедленных решений.

Существует множество методов оценки вероятности банкротства:

- модель Альтмана;
- модель Бивера;
- модель Ковалева В.В.;
- модель Зайцевой О.П.;
- модель Сайфуллина-Кадыкова и т.д.

Важно, что в экономической литературе существует достаточное множество методов прогнозирования банкротства.

Положительной тенденцией является, что в настоящее время методическая база прогнозирования возникновения кризисного состояния на предприятии продолжает развиваться и совершенствоваться, в данной области научных исследований сохраняется множественность взглядов и мнений по поводу универсальности методик, организации процессов прогнозирования и т.д.

Важным фактом является то, что признание организации неплатежеспособной и имеющей неудовлетворительную структуру баланса, вовсе не значит, что организация признается банкротом, не изменяет статуса юридического лица, не влечет наступление гражданско-правовой ответственности, а лишь является зафиксированным состоянием неплатежеспособности организации. Фиксируется данное состояние территориальным агентством организации или Федеральной службой по делам о несостоятельности (банкротстве).

Предприятиям, оказавшимся в состоянии банкротства необходимы новые разработки, тщательное изучение конкурентной среды, подвергать анализу внешние и внутренние факторы, от которых существенно зависит работа предприятия.

Результаты деятельности предприятия зависят еще и от типа рынка, на котором ему приходится продавать свои товары (оказывать услуги). При этом имеются в виду различия между рынками не по характеру продаваемых там товаров (оказываемых услуг), а по сложившимся условиям конкуренции при их продаже.

Все предприятия, имеющие одинаковый профиль деятельности, вынуждены соперничать между собой из-за ограниченности ресурсов (прежде всего денежных средств), которыми покупатели располагают для

покупки товаров на данном рынке.

Именно экономически эффективное, с точки зрения прибыли, предприятие может составить сильную конкуренцию и получить путь к благополучному процветанию.

Использованные источники:

1. ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2001 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве).
2. Антонова, О.В. Управление кризисным состоянием организации. - М.: ЮНИТИ 2010. – 670 с.
3. Власова Е.В. Экономические преобразования России под влиянием западных санкций // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2014. № 3 (18). С. 20-22.

Волкова Ю.В.

студент

Киселева К.А.

студент

Кубанский государственный университет

Россия, г. Краснодар

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ И БЕЗРАБОТИЦЫ

Аннотация: Данная статья посвящена проблемам государственного регулирования занятости населения и безработицы. Проанализирована ситуация на рынке труда, а также меры государственного регулирования.

Ключевые слова: безработица, занятость населения, рынок труда, государство.

Безработица – социальная-экономическая проблема, которая серьезно влияет на каждого человека. Существует множество подходов к определению безработицы. Согласно Закону РФ «О занятости населения в Российской Федерации» безработными признаются трудоспособные граждане, которые не имеют работы и заработка, зарегистрированы в органах службы занятости в целях поиска подходящей работы, ищут работу и готовы приступить к ней. [3]

Основными причинами безработицы являются:

- избыток неквалифицированной дешевой рабочей силы в странах ближнего зарубежья, готовой заполнить свободные ниши на российском рынке труда;
- снижение темпов экономического роста;
- замедление роста экспорта, которое влечет за собой снижение производственных мощностей.

Последствиями безработицы могут быть сокращение НД страны, недопроизводство валового продукта и др. Также можно выделить неэкономические последствия безработицы, к ним относятся психологические, социальные и политические последствия потери рабочих

мест, что может привести к росту преступности и социальной напряженности в обществе.

Проблемами государственного регулирования рынка труда в России занимается Федеральная служба по труду и занятости населения, функциями которой являются оценка состояния и прогноз развития занятости населения, мониторинг рынка труда, помощь безработным и незанятым гражданам, разработка различных программ по содействию занятости населения, а также социальная поддержка безработных. Так как безработица является значимой макроэкономической проблемой и выступает показателем макроэкономической нестабильности, государство принимает ряд мер по борьбе с ней. Основными являются: трудоустройство, создание рабочих мест и выплаты пособий по безработице.

Одной из мер по борьбе с безработицей является развитие предпринимательства в России. В настоящее время предпринимательская инициатива граждан широко приветствуется и поддерживается, так как развитие небольшого бизнеса влечет за собой создание новых рабочих мест. Малый бизнес во многих странах является достаточно доходным занятием для большего количества людей и пользуется реальной поддержкой государства. Малый бизнес достаточно мобилен и динамичен, он привлекает образованную и энергичную молодежь, а также людей склонных к риску.

Предприятия малого и среднего бизнеса в России дают примерно 11% ВВП. На конец 2014 года число зарегистрированных предприятий составило 5,9 млн., а численность занятых на предприятиях составила примерно 17 млн. человек [4].

Рассмотрим показатели динамики занятости и безработицы на начало 2015 года. На 1 января 2015 года уровень регистрируемой безработицы по всей стране составляет 5,5%. Уровень занятости населения в январе 2015 года составил 64, 8% [4]. По сравнению с январем 2014 г. численность занятого населения (без Республики Крым и г.Севастополь) увеличилась на 326 тыс. чел, или на 0,5% и составила 71,8 млн. чел, а численность безработных - уменьшилась на 86 тыс. чел, или на 2,1% и составила 4, 1 млн. чел. Общая численность безработных, классифицируемых в соответствии с критериями МОТ, в 4,5 раза превысила численность безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости населения. В конце января 2015 г. в государственных учреждениях службы занятости населения состояло на учете в качестве безработных 924 тыс. чел, что на 2,6% больше по сравнению с декабрем 2014 г. и на 2,7% - меньше по сравнению с январем 2014г. (без Республики Крым и г.Севастополь) [4].

Как показывают материалы обследования населения по проблемам занятости, в январе 2015 г. 73% безработных искали работу самостоятельно, без содействия служб занятости. При этом мужчины реже обращались в службы занятости в поисках работы, чем женщины. Среди безработных мужчин доля ищущих работу с помощью служб занятости в январе 2015 г.

составила 24,4%, среди безработных женщин - 29,9%. Наиболее предпочтительным является обращение при поиске работы к помощи друзей, родственников и знакомых - в январе 2015г. его использовали 61,4% безработных. Поиск работы в средствах массовой информации и интернете - второй по популярности способ поиска работы, который использовали 38,9% безработных [4].

Наиболее важным для определения ведения государственной политики в области регулирования рынка труда является анализ структуры безработицы и занятости. Выделяют несколько видов таких структур: дифференциация по половозрастной структуре, по виду населения (городское, сельское), по федеральным округам.

Анализируя половозрастную структуру населения, необходимо заметить, что занятость среди женского населения ниже, чем среди мужского. В настоящее время женщины составляют большую часть населения в Российской Федерации. По данным Федеральной службы государственной статистики на 1 января 2015 года женщины составляли 77,1 млн. чел, а численность мужчин составляла 66,6 млн. чел. Рассматривая безработицу по половому признаку, выделим следующее: уровень безработицы среди мужчин составил 5,8%, а среди женщин 5,2% [4]. Для анализа безработицы населения по возрасту выделяют несколько возрастных групп: 15-19, 20-24, 25-29, 30-49 и т.д. Средний возраст безработных в январе 2015 года составил 35,7 года. Высокий уровень безработицы отмечался в возрастных группах 15-19 (28,2%) и 20-24 (14,0%).

Также важной проблемой является занятость сельского населения, которая уступает городской. Сельское население характеризуется низкой плотностью населения и узкими взаимосвязями отраслей. Во многих сельских районах преимущественным занятием людей является сельскохозяйственный труд и в меньшей степени социально-экономическая деятельность. Не трудно заметить, что уровень безработицы в сельской местности превышает уровень безработицы городского населения. По данным на январь 2015 года уровень безработицы в сельской местности составил 8,2 %, что на 3,5% выше, чем в городской местности. По сравнению 2010 годом уровень безработицы снизился на 2,0 % [4]. Снижение безработицы, прежде всего, связано с реализацией целевой федеральной программы «Устойчивое развитие сельских территорий на 2008-2012гг.», целью которой было повышение занятости и уровня жизни сельского населения. В 2012 году также была принята государственная программа «Содействие занятости населения на период 2013-2020 года», целью которой является принятие мер по социальной поддержке безработных граждан, создание правовых, экономических и институциональных условий, способствовавших эффективному развитию рынка труда. Несмотря на принятие различных программ уровень безработицы в селе, все равно, выше, чем в городе и ситуация сельской местности усугубляется, в частности отсутствием рабочих мест по месту жительства.

Рассмотрим структуру занятости и безработицы населения по федеральным округам. По данным Росстат, наиболее худшие показатели наблюдаются в Северо-Кавказском федеральном округе, где уровень безработицы составляет 11,5%, а уровень занятости - 58,8% (данные на январь 2015 года). На втором месте по уровню безработицы и занятости находится Сибирский федеральный округ с показателями по безработице - 7,1%, по занятости - 62,3% (данные на январь 2015 года). Наиболее низкий уровень безработицы наблюдался в Центральном федеральном округе и составил 3,3%. Что касается наиболее высокого уровня занятости, то такой уровень зафиксирован, в Центральном федеральном округе. Также наиболее высокие показатели занятости зафиксированы в Северо-Западном и Уральском округах – 67,8% и 66,2% соответственно [4].

Проанализируем уровень занятости и безработицы относительно Краснодарского края. По данным Краснодарстат регистрируемый уровень безработицы в крае на февраль 2015 года составил 5,8%, а уровень занятости - 61,2%. Экономически активное население составило 2630,6 тыс. чел. [5]. На конец 2014 года безработными на Кубани числились более 17 000 человек, из них большинство женщины - 62% и жители сельской местности - 59%. Безработная молодежь в возрасте от 16-29 составляет 20%, граждане пенсионного возраста - 14%. Среди безработных числятся люди, не имеющие профессионального образования - 33% [1].

Численность работников организаций (без субъектов малого предпринимательства) на февраль 2015 года составила 1042,4 тыс. человек штатных работников. На условиях совместительства и по договорам гражданско-правового характера для работы в этих организациях привлекалось еще 34,5 тыс. человек [5].

Таким образом, проблема занятости и безработицы является основополагающей для экономики каждой страны, так как она характеризует социально-экономическую ситуацию в стране. Подводя итоги можно сказать, что тенденций массового увольнения работников в Российской Федерации не наблюдается. В период с декабря 2014 по март 2015 год в России уровень безработицы незначительно увеличился всего на 0,3%, а уровень занятости сократился на 0,5%. Некоторым предприятиям приходится переводить работников в режим неполного рабочего времени. Неполная занятость наблюдается, если работники не имеют возможности (либо не хотят) трудиться столько времени, сколько они хотят или вынуждены трудиться на таких рабочих местах, где эффективность их труда ниже потенциально возможной [6].

В рамках подготовки плана первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году правительство приняло несколько решений о поддержке рынка труда. Одним из ключевых направлений такого плана является снижение напряженности на рынке труда и поддержка эффективной занятости, что предусматривает выделение субсидий в размере свыше 52 млрд.рублей для

реализации таких мероприятий [8].

В настоящее время актуализируются задачи изменения механизмов управления и регулирования, в том числе процессов происходящих на рынке труда. Важнейшей задачей как общегосударственной, так и региональной политики является включение проблем занятости населения и безработицы в состав важнейших приоритетов социально-экономической политики. При этом особое место необходимо уделять мерам активной политики, нацеленной на повышение конкурентоспособности граждан.

Использованные источники:

1. Портал исполнительных органов государственной власти Краснодарского края. Режим доступа: <http://krasnodar.ru/content/2/show/209614/>
2. Абилова С.Х. Анализ и прогнозирование занятости и безработицы. Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2014/pdf/3763.pdf>
3. Закон РФ от 19.04.1991 №1032-1 (ред. от 22.12.2014) «О занятости населения в Российской Федерации»
4. Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа: www.gks.ru/
5. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю. Режим доступа: <http://krsdstat.gks.ru/>
6. Вукович Г.Г., Гелета И.В. Рынок труда региона: вопросы теории и практики: монография. Гамбург. 2011.
7. Гелета И.В. Занятость населения и рынок труда: проблемы анализа и оценки// Управление мегаполисом. 2014. № 1.С. 100-104.
8. Портал Правительства Российской Федерации. Режим доступа: <http://government.ru/docs/16639/>

*Володина Е.О.
студент 2-го курса
ЛГПУ
Россия, г. Липецк*

НЕОФУНКЦИОНАЛИЗМ ДЖЕФФРИ АЛЕКСАНДРА И КОНЦЕПЦИЯ МАКСА ВЕБЕРА

Аннотация: В статье изложена теория неофункционализма американского социолога Джеффри Александера и взаимосвязь с данной теорией концепции «идеальных типов» немецкого социолога Макса Вебера, описывается появление и сущность теории неофункционализма, её особенности и характеризуется концепция «идеальных типов».

Ключевые слова: Джеффри Александер, Макс Вебер, неофункционализм, идеальный тип, функционализм, социология, теория.

После появления основополагающих работ Парсонса, начался этап рутинизации социологического знания, на котором функционализм являлся последовательной и приближающейся к завершению теорией. На втором этапе развития послевоенной социологии сдвиги в «научной восприимчивости» делегитимировали усилия данной теории

совершенствоваться, и функционализм практически исчез. Третий этап начался с нового сдвига в «научной восприимчивости». Возникли новые научные вопросы, которые стали свидетельством возможного коренного сдвига в науке. Как следствие функционалистская традиция получила возможность реконструироваться. Так функционализм превратился в неофункционализм.

Сам термин «неофункционализм» ввёл в научный оборот американский учёный Джеффри Александер. Он же внёс немалый вклад в развитие и становление данного направления. Отличие неофункционализма от функционализма заключается в том, что новая теория пытается реконструировать ядро традиции Парсонса. Именно реконструкция дала основу появлению неофункционализма, главной задачей которого является синтез достижений предыдущих этапов послевоенной социологии. [1]

Исследования в рамках неофункционализма появились в сфере социального изменения, социологии культуры, политической социологии, массовых коммуникаций, социологии профессий и экономической социологии.

По мнению Александера, основная тенденция развития социологической мысли такова: в то время как центральное ядро неофункционализма возвысилось до уровня общей теории, в быстром темпе развивается область исследований, ориентированных эмпирически. Они являются дополнением реконструкционистских тенденций метатеории неофункционализма. Неофункционализм является сферой интенсивного теоретического дискурса и растущих эмпирических исследований. [2]

Расширение «кругозора», происходящее в теории неофункционализма, позволяет рассматривать в его рамках теоретико-методологические основы теории среднего уровня, позитивистские концепции, аналитический реализм, а также концепцию «идеальных типов» немецкого социолога Макса Вебера. [3]

По мнению Макса Вебера, социология обязана учитывать субъективные аспекты социально-исторических явлений, которые выражаются в интересах, потребностях и целях человеческой деятельности. [4] В то же время социологическое знание не должно игнорировать требования объективности и возможности эмпирической проверки. Понимание смысла человеческих действий должно быть предпосылкой социологических исследований. [5] Социальные типы действия Вебер разделил на 4 так называемых «идеальных типа», которые разделяются по степени осмысленности совершаемого действия:

- 1) целерациональный тип. Соответствие целей и средств действия;
- 2) ценностно-рациональный тип. Действие совершается в соответствии с какой-либо ценностью;
- 3) аффективный тип. Действия этого типа базируются на эмоциональных реакциях индивида;
- 4) традиционный тип. Действия обуславливаются традициями и

обычаями. [6]

«Идеальный тип» — это абстрактная теоретическая конструкция, которая предназначена для выделения основных характеристик конкретного социального феномена. «Идеальный тип» не является извлечением из эмпирической реальности, а конструируется только как теоретическая схема. В некотором роде, «идеальные типы» Вебера — это исследовательские «утопии», которые по факту не имеют реальных аналогов. Однако существование «идеальных типов» даёт социологам возможность изучать конкретные исторические события или ситуации. Они задают планку, ориентируясь на которую социологи могут оценить фактические события. [7]

Таким образом, появление концепции неофункционализма, одним из основоположников которой является Джеффри Александер, даёт возможность рассматривать социологию интегративно. В рамках современной концепции неофункционализма общество трактуется его как исторически обусловленная социальная система. Неофункционализм характеризуется разнообразием аналитических уровней, широкими взглядами на множество социологических проблем, возможностью рассмотрения и сравнения ряда концепций, в том числе и концепции «идеальных типов» Макса Вебера, в рамках одной теории.

Использованные источники:

1. Alexander Jeffrey C. Neo-Functionalism. Newbury Park: Sage Publications, 1985.
2. Александер Дж., Коломи П. Неофункционализм сегодня: восстанавливая теоретическую традицию // Социологические исследования. 1992. № 10. С. 112-120.
3. Катаев Д.В. Категории «смысла» и «понимания» как интеграция обыденного и теоретического знания в социологической парадигме Макса Вебера // Вестн. Том. гос. ун-та. Философия. Социология. Политология. 2015. № 1(29). С. 162-169.
4. Катаев Д.В., Вольф Г. Автономия и демократия в концепциях Макса Вебера и Корнелиуса Кастордиаса // Вестник Московского университета. Социология и политология. Серия 18. №1. Научный журнал. – Москва, 2015. С. 60-72.
5. Катаев Д.В. Социально-экономические понятия и категории Макса Вебера в контексте историко-генетических исследований // Теория и практика общественного развития. 2014. №1. С. 106-109.
6. Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 495-546.
7. Катаев Д.В. Концепция формальной и материальной рациональности Макса Вебера в свете перспектив становления и развития капитализма в России // Теория и практика общественного развития. 2013. №2. С. 33-36.

*Воробьева М.В.
студент 5 курса*

*Южный федеральный университет
Российская Федерация, г. Таганрог*

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФОРСАЙТНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В РОССИИ

В последнее время все чаще говорят о необходимости применения форсайта в управлении социально-экономическим развитием регионов, страны.

Слово «Foresight» в переводе с английского означает «взгляд в будущее». В итальянском языке термин «Форсайт» употребляется в значении «перспектива» или «прогноз».

Форсайт - это технология долгосрочного предвидения крупномасштабных процессов, основанная на коллективных экспертных оценках, получаемых от различных субъектов стратегического развития, готовых активно участвовать в реализации вариантов развития территории [5].

Форсайт-проекты могут проводиться при исследовании социальных, политических и культурных проблем.

Форсайт всегда подразумевает участие многих экспертов из всех сфер деятельности, в той или иной степени связанных с тематикой конкретного форсайт-проекта, а иногда и проведение опросов определённых групп населения, прямо заинтересованных в решении проблем, обсуждающихся в рамках проекта [1].

Следует подчеркнуть два аспекта форсайта. Первый заключается в том, что это консультативный процесс, который включает в себя обмен мнениями и обратную связь между участниками. Во-вторых, исходной позицией форсайта является признание множественности вариантов развития будущего. Какой именно из этих вариантов будет реализован - зависит, в частности, от решений, принимаемых сегодня [2].

В целом, следует отметить, что в России, в последние пять лет, наблюдается рост интереса со стороны федеральных и региональных государственных структур, а также государственных компаний к использованию технологии форсайта при проведении прогнозных исследований. Однако развитие форсайтных исследований в России сегодня сталкивается с рядом проблем.

1. Дефицит опытных специалистов, как в научной сфере, так и в бизнесе, а по многим направлениям не осталось и отраслевых аналитиков.

Лица, принимающие участие в исследовании, должны иметь междисциплинарные компетенции и богатый профессиональный опыт. Эксперты, к примеру, должны обладать признаваемым на мировом уровне авторитетом, что способствует повышению доверия к выводам исследования.

Исполнительный комитет должен состоять из специалистов,

занимающих высокие должности в национальной инновационной системе и знакомых с методами и концепциями инновационного менеджмента [4].

2. Национальная особенность российского форсайта — неумение участников договариваться, то есть не хватает «культуры консенсуса».

3. В ряде проектов отсутствуют либо представлены сугубо формальным образом такие, например, ключевые черты форсайта, как привлечение всех категорий стейкхолдеров и наиболее квалифицированных экспертов, использование солидной доказательной базы, организация творческого взаимодействия между экспертами, обсуждение полученных результатов с широким кругом заинтересованных сторон.

Данная проблема требует специального обсуждения и анализа, поскольку распространение «псевдо-форсайта» создает неоправданные иллюзии у заказчиков, порождает искаженные представления о методологии и результатах исследований и в итоге приводит к дискредитации самого понятия форсайта [3].

4. Сведение всех этапов проведения форсайта к методу прогнозирования. Важно отметить, что форсайт имеет ряд отличий от прогнозирования.

Во-первых, прогнозы формируются, как правило, для малоуправляемых событий и небольшим кругом экспертов. В отличие от форсайта, в рамках которого проводится оценка возможных направлений инновационного развития, определяются вероятные эффекты для экономики и общества.

Во-вторых, форсайт всегда подразумевает участие многих экспертов из всех сфер деятельности, в той или иной степени связанных с тематикой конкретного форсайт-проекта.

В-третьих, форсайтные исследования всегда подразумевают разработку практических мер по реализации выбранных стратегических направлений развития [4].

5. К основным недостаткам форсайт-исследований можно отнести:

- требование большого количества финансовых средств;
- необходимость длительного времени на проведение;
- чувствительность к методологическим ценностям.

Несмотря на все вышеперечисленные недостатки можно выделить и положительные результаты применения форсайтных исследований:

- вовлечение всех значимых заинтересованных сторон;
- способствуют улучшению взаимодействия и выработке консенсуса между органами власти, бизнеса и общества;
- интенсификация процессов передачи знаний и технологий;
- установление приоритетов;
- синергия различных областей;
- практический вклад в управление инновационной политикой;
- междисциплинарный характер исследований;
- оценивают вероятность и риски возникновения тех или иных

условий.

В России сейчас активно перенимают передовые практики форсайта, совершенствуют его методологию. Осталось немного: накопить опыт прогнозов, вырастить достойных экспертов по всем ключевым направлениям и приучить органы власти, бизнес и ученых активно участвовать в предвидении будущего и управлении им [4].

Использованные источники:

1. Вишневский В.В., Симонов С.В. Применение технологий ситуационных центров для автоматизации форсайтных исследований. - Украина: Математичні машини і системи. - 2011. - № 2
2. Кинэн М. Форсайт приходит в Россию. Форсайт. - 2007. - № 1 (1),
3. Соколов А.В., Чулок А.А. Долгосрочный прогноз научно-технологического развития России на период до 2030 года: ключевые особенности и первые результаты. Форсайт. - 2012. - Т 6, № 1
4. Соколов А.В. Форсайт: взгляд в будущее. Форсайт. - 2007. - №1 (1)
5. Третьяк В.П., Козлов В.А., Калинин В.Л. Форсайт-технология предвидения: Учебно-методический комплекс. - М.: МГУТУ им. К.Г.Разумовского, 2012

*Воронова А.А.
студент 3-ого курса
НИ ТПУ
Россия, г. Томск*

АКТУАЛЬНОСТЬ МОБИЛЬНОЙ РЕКЛАМЫ И МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Аннотация: Использование каких деталей в рекламе помогает достичь успеха, а каких приемов стоит избегать? В данной статье рассмотрены основные правила успешной мобильной интернет – рекламы.

Ключевые слова: мобильная реклама, показатель кликабельности, показатели эффективности, продажи.

Несмотря на ошеломительный рост мобильной рекламы, эта территория все еще остается относительно новой для маркетологов. Ожидания со стороны бизнеса в эффективности подобной рекламы довольно высоки, так как и сама мобильная реклама, несомненно, демонстрирует свой рост и вскоре по объему вложений и количеству сможет достигнуть традиционной рекламы.



43

Рис. 2. Мировой рынок мобильной рекламы, 2012-2018 гг.

Объем рынка мобильной рекламы вырос на 81,8% в 2014 году и оценивается в 32,65 млрд долл., что составляет около четверти объема рынка цифровой рекламы в мире в целом.

На данный момент сложилось несколько вариантов для размещения рекламы, а именно:

- контекстная реклама, показываемая в результате поиска на мобильном устройстве;
- размещение рекламы в популярных мобильных приложениях (например, недавнее появление возможности размещения рекламы в Instagram);
- мобильные рекламные сети или площадки;
- сайты с мобильной аудиторией;
- рекламные SMS-рассылки.

Однако, одна из самых сложных задач на данный момент — определение успеха рекламной кампании на мобильных платформах. В интернет-рекламе показатель Click Through Rate (CTR) — привычный и понятный способ измерения вовлеченности, потому что «кликать» на баннер — это сознательное действие, которое состоит из двух этапов: наведение курсора и клик.

Несомненно, люди достаточно много проводят времени, держа в руках мобильный телефон или планшет, но в чем заключается модель поведения людей и отдельно взятого человека?

Дело в грамотном владении инструментами мобильной рекламы - от количества слов в тексте до выбора цветовой гаммы. Все это напрямую соотносится с рейтингом кликабельности и побуждает пользователей мобильных устройств обратить внимание на всплывающее рекламное объявление. Рассмотрим некоторые способы повышения эффективности мобильной рекламы.

Первое и главное правило, чем меньше цветов вы используете, тем лучше. Один из важных элементов любой рекламы – цвет. Именно он

⁴³Рынок мобильной рекламы в России и мире по итогам 2014 года: http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/rynok-mobilnoy-reklamy-v-rossii-i-mire-po-itogam-2014-goda-20150205051117

является связующим звеном между остальными частями рекламного объявления. Цветовая гамма – это первое, что всегда бросается зрителю в глаза при прочтении рекламы.

Принцип построения печатного объявления следующий: цветовой модуль одновременно должен быть заметным, но и не раздражать глаз. Пестрые расцветки рекомендуется исключить, чрезмерное использование красных, синих и зеленых оттенков может сыграть в минус. Взгляд на пестрых объявлениях задержится недолго, потому что это мешает восприятию информации. Наиболее удачный вариант выбора количества цветов – 3 (сюда включается и черный). Насыщенность цветовой гаммы также играет свою роль, поскольку блеклые цвета не повышают заинтересовать потребителей, а скорее наоборот (рис. 1).

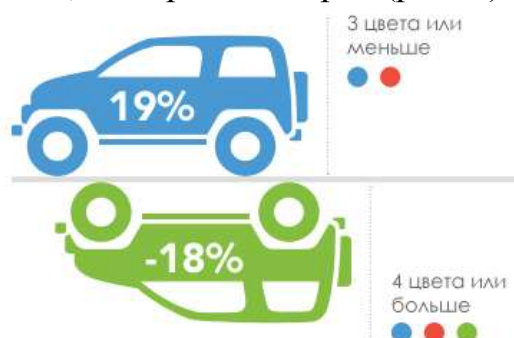


Рис. 3. Влияние выбора цветового модуля на потребителей

Второе правило эффективной мобильной рекламы – исключение многословности. На рекламу, в которой всего 4 слова, или меньше, кликают на 28% чаще. Это даже касается технологической сферы.

Рекламные слоганы компаний должны быть максимально короткими. Практически все слоганы — это короткие фразы, длиной не более 8-10 слов, а иногда состоящие и вовсе из двух-трех. Такая конструкция предложения легче воспринимается потребителем.

Практически основное требование рекламы к своим многочисленным продуктам — это максимальная эффективность при максимальной краткости. Чем больше потребитель может понять о пользе того или иного продукта через буквально несколько образов, тем больше будет цениться такая реклама. Примерно то же самое можно сказать и про слоганы и нейминг. Чем длиннее такая важная рекламная деталь, как название компании, тем сложнее она будет восприниматься (рис. 3).



Рис. 4. Пример эффективного рекламного объявления

Третье правило гласит, реклама, в которой есть изображения людей, получает на 20% больше кликов, чем реклама, где таких изображений нет.

Людям интересны люди. Потребители предпочитают себе подобных и выгоднее всего, если на баннере модели будут находиться в движении, а их взгляд обращен к зрителю. Динамика привлекает больше, чем статика. В рекламе, предназначенной для женщин, лучше всего изображать женщин, для мужской рекламы – мужчин. Если в рекламе будет изображена привлекательная женщина, то внимание мужчины будет больше обращено к ней, чем к рекламному объявлению (рис. 4).



Рис. 5. Пример рекламного объявления с использованием людей

Четвертое правило, использование видео-рекламы. Разновидностей интернет-видеорекламы много, наиболее распространенные – преролл (перед видеороликами), оверлей (поверх видеороликов) и постролл (после видеороликов). Первый вид рекламы запускается до начала воспроизведения основного ролика. Пользователь вынужден просмотреть рекламное видеосообщение, ведь только после его окончания запускается необходимое ему видео. Данный формат видеорекламы является самым эффективным среди существующих сегодня. Но из-за своей навязчивости преролл может вызывать раздражение у пользователей, поэтому владельцам сайтов приходится ограничивать подобный показ рекламы.

Однако, не смотря на свои негативные черты, многочисленные исследования показывают высокую эффективность онлайн-видеорекламы в сравнении с размещениями на телевидении. Видеореклама в 3 раза лучше работает на повышение спонтанного знания бренда и в 4,5 раза эффективнее в случае, когда необходимо напомнить аудитории о торговой марке (рис. 4).⁴⁴

⁴⁴ Данные получены в ходе совместного исследования агентства "Synovate Comcon" и компании "ivi": <http://www.rbcdaily.ru/media/562949989238564>



Рис. 6. Уровень взаимодействия зрителей посредством видео-рекламы

Пятое, но не последнее по значимости правило – это таргетирование. Показатель эффективности рекламы напрямую зависит от того, как мобильная реклама таргетирует свою аудиторию.

Цель таргетинга - создание целевого рекламно-информационного сообщения с концентрацией на определенной части аудитории, и, тем самым, повышение эффективности взаимодействия с аудиторией. Реклама размещается только на тех информационных ресурсах, которые посещает потенциальная аудитория (определенные сайты, страницы, разделы электронных магазинов и т.д.).

Почему стоит использовать мобильную рекламу

1. ниша относительно новая, поэтому и конкуренции как таковой там нет;

если ваш бизнес не строится на уникальном предложении, то мобильная реклама позволит охватить большее число людей, так как в руках рекламодателя оказывается еще один, помимо компьютера, инструмент распространения информации;

2. реклама на мобильном устройстве более заметна: если рекламодатель размещает рекламу в Instagram, то пользователь в ленте увидит только вашу рекламу без стороннего контента;

3. мобильная реклама только развивается, поэтому ее стоимость не столь высока;

4. мобильная реклама позволяет расширить размер охватываемой аудитории.

В заключение необходимо отметить, что доля рынка мобильных устройств стремительно растет не только за счет вкладываемых в него инвестиций, но и за счет самих пользователей, которые все больше понимают, что им необходимо делать несколько дел одновременно, все больше растет число пользователей интернет-сетей.

Бренды осознают: именно мобильная реклама позволяет выстроить

коммуникацию с теми, кто идет в ногу со временем, а значит, и выйти именно на ту аудиторию, которой интересно все новое, что позволит практически мгновенно получать отклик со стороны таких людей, которых с каждым днем становится все больше и больше.

Со временем объем трафика в мобильной среде в значительной степени возрастет. В социальных сетях появятся интегрированные или отдельные инструменты для управления мобильной рекламой. И, возможно, через несколько лет мобильная реклама ступит на новую ступень развития.

Использованные источники:

1. Мобильная реклама. Технологии повышения ее эффективности: <http://bubunta.com/mobilnaya-reklama-texnologii-i-povyshenie-effektivnosti.html>
2. Интернет-реклама и маркетинг: <http://www.dotfun.ru/seo-internet-reklama-i-marketing/kogda-mnogo-slov-eto-ploxo.html>

Воронцов М.В.

*студент магистратуры
факультет «МЭО»*

*кафедра «Мировая экономика и международный бизнес»
Финансовый Университет при Правительстве Российской
Федерации*

Сидоренко Т.В., к.э.н.

научный руководитель, доцент

*кафедра «Мировая экономика и международный бизнес»
Финансовый Университет при Правительстве Российской
Федерации*

Vorontsov M.V.

Financial University under the government of RF, student

Sidorenko T.V.

Research supervisor

*PhD, Associate Professor of the Department "World Economy and
International Business"*

АНАЛИЗ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ ПРЯМОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ ЗА РУБЕЖОМ В 2012 – 2013ГГ.

ANALYSIS AND DETERMINATION OF THE MAIN TRENDS OF DIRECT INVESTMENT OF RUSSIAN COMPANIES ABROAD IN 2012 - 2013.

Аннотация: Аналитический обзор прямых иностранных инвестиций из России. Рейтинг Российской Федерации как инвестора на мировой арене. Обзор прямого инвестирования России в географическом разрезе. Анализ статистических данных за 2012 и 2013 год. Определение основных тенденций зарубежного инвестирования российских компаний в зарубежные страны.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции (ПИИ), экспорт

ПИИ, ПИИ в СНГ, ПИИ в страны дальнего зарубежья.

Summary: Analytical review of foreign direct investment from Russia. Rating of the Russian Federation as an investor in the world. Overview of Russian direct investment. Analysis of statistical data for the period from 2012 to 2013 year. Determination of the main trends of foreign investment of Russian companies to foreign countries.

Key words: Foreign direct investment (FDI), exports FDI, FDI in CIS, FDI in foreign countries.

Постановка проблемы: Определение необходимых путей развития для экспорта прямых инвестиций Российской Федерацией. Невозможность точной оценки потока ПИИ из России. Отрицательное влияние экспорта ПИИ на статистические данные по России.

Анализ последних исследований и публикаций (актуальность): В статье представлены данные по притоку прямых иностранных инвестиций за 2 года (2012 – 2013 гг.). Для анализа рассматривались данные национального рейтингового агентства, Банка России и Росстата. Также ежегодный доклад о мировых инвестициях от 2014 года.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы: Определение необходимых изменений в устройстве экономики России для снижения прямых инвестиций в оффшорные зоны и определение основных тенденций развития.

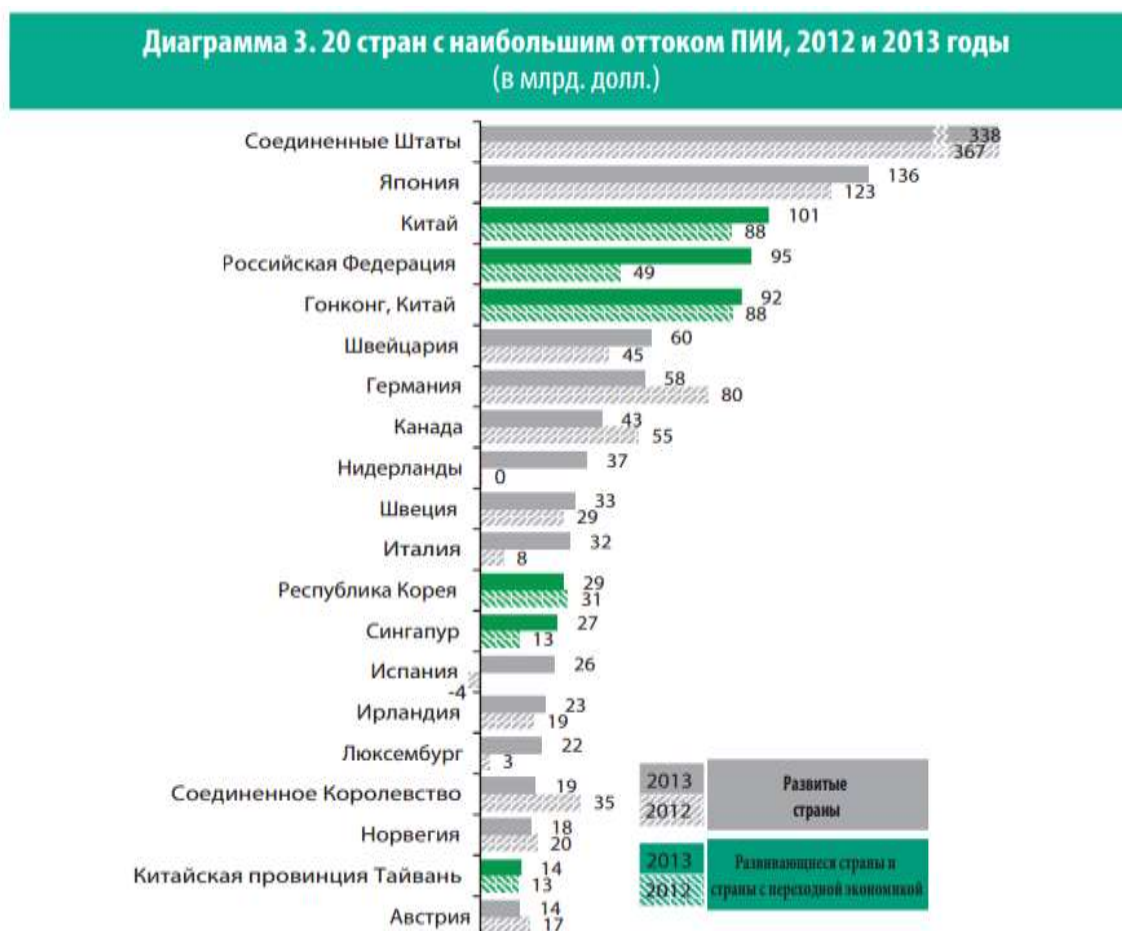
Цель статьи: Главной целью этой работы является рассмотрение экспорта прямых иностранных инвестиций их Российской Федерации в географическом разрезе. Произвести анализ статистических данных из различных источников. Определить основные тенденции развития экспорта ПИИ из России.

Изложение основного материала (стр.2-9)

Выводы и предложения (стр.10)

В ежегодном докладе о мировых инвестициях за 2014 год «ЮНКТАД» Россия заняла 4-е место в рейтинге стран с наибольшим экспортом ПИИ за 2013 год (Диаграмма 1). В 2012 году Россия находилась на 8-ом месте. Разница в суммах оттоков между 2012 и 2013 гг., составляет 46 млрд., долл., по сравнению с остальными странами, это очень значительное увеличение. Нельзя не заметить, что по масштабам экспорта прямых иностранных инвестиций Россия уверенно доминирует среди стран СНГ и других государств с переходной экономикой.

Отток ПИИ: 20 лучших «домашних» экономик, 2012 и 2013 гг.
 Источник: UNCTAD, World Investment Report 2014.



http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_overview_en.pdf

В данной работе преимущественно используется статистика Центрального банка Российской Федерации как более полная и достоверная. Банк России при оценке движения инвестиций не только использует данные банковских балансов и небанковского сектора, но и изучает отчеты публичных компаний, а также анализирует различные сообщения СМИ.

В Таблице 1 представлена структура российских ПИИ по основным видам инвестиций в географическом разрезе. Как видно из представленных данных, размер инвестиций направленных из России в страны дальнего зарубежья для участия в капитале (т.е. новые капиталовложения) с каждым годом увеличивается, что нельзя сказать о показателях притоков ПИИ из России в странах СНГ.

По данным Центрального банка, экспорт прямых инвестиций в 2013г. достиг рекордного уровня – 86,7 млрд., долл., что почти на 78% выше, чем в предыдущем году (48,8 млрд., долл.). Основные потоки экспорта ПИИ направлялись в дальнее зарубежье – 97,4%, а удельный вес СНГ составил 2,6% (показатели прошлого года: дальнее зарубежье – 95,2%, СНГ – 4,8%).

Таблица 1

Структура прямых инвестиций банковского сектора и сектора небанковских корпораций России за границу в 2010–2013 гг. (млн долл.)

Группа стран	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год
Всего по странам	52,616	66,851	48,822	86,712
Страны СНГ	1,338	4,430	2,340	2,238
Страны дальнего зарубежья	51,277	62,421	46,482	84,474
<i>В том числе участие в капитале (кроме реинвестирования доходов)</i>				
Всего по странам	20,891	23,510	31,186	79,534
Страны СНГ	1,013	3,444	862	999
Страны дальнего зарубежья	19,877	20,066	30,323	78,535
<i>реинвестирование доходов</i>				
Всего по странам	14,049	15,560	15,558	11,586
Страны СНГ	587	659	1,039	857
Страны дальнего зарубежья	13,463	14,902	14,519	10,729
<i>долговые инструменты</i>				
Всего по странам	17,676	27,781	2,079	-4,409
Страны СНГ	-261	328	439	382
Страны дальнего зарубежья	17,937	27,453	1,639	-4,791

Источник: Центральный банк, по данным платежного баланса Российской Федерации – сальдо операций.

Для определения основных тенденций прямых иностранных инвестиций из России в страны дальнего зарубежья рассмотрим Таблицу 2 и Диаграмму 2. Как можно заметить, основную долю стран получателей ПИИ из России занимают страны с оффшорными зонами (Виргинские острова, Кипр и т.д.), в которых произошли значительные увеличения в размерах

вложенных прямых инвестиций в 2013 году (Таблица 2).

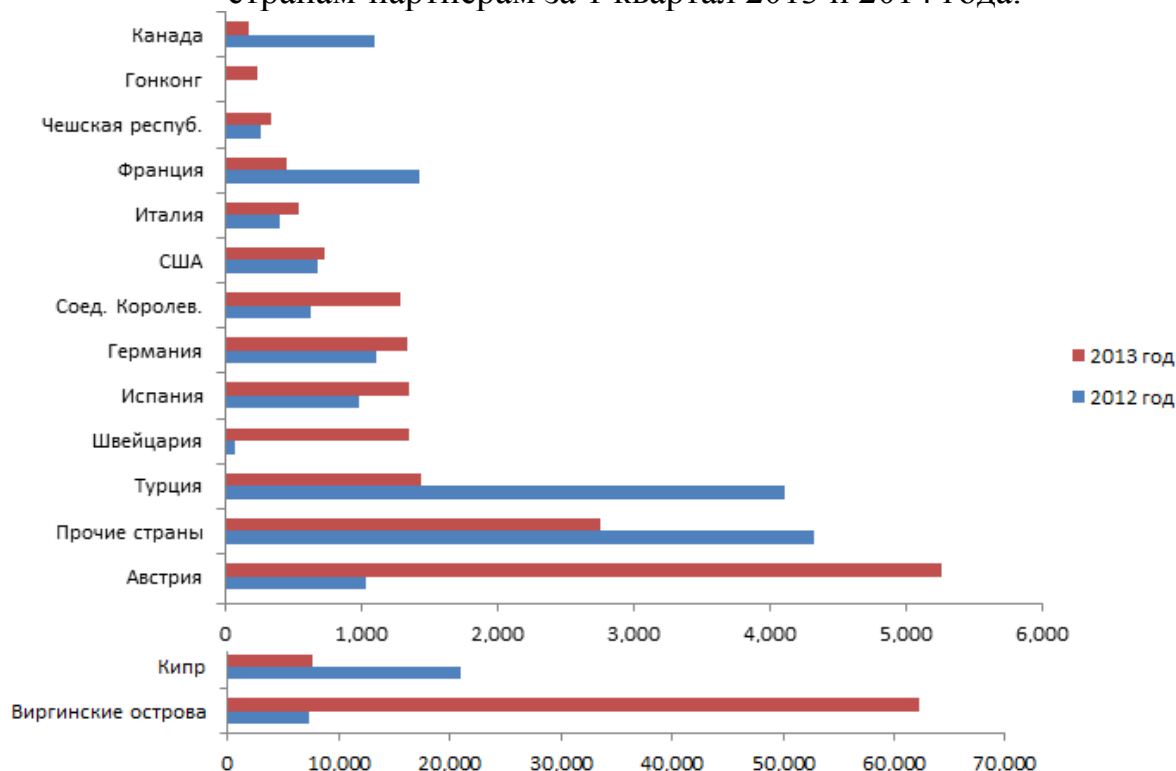
Таблица 2

Прямые инвестиции резидентов Российской Федерации за рубеж и странам-партнерам в 2012 -2013 годах.

Наименование страны	2012 год	2013 год	Изменения 2012 -13 гг., сумм.	Изменения 2012 -13 гг., %
Виргинские острова, британские	7,395	62,266	54,871	742%
Кипр	20,920	7,689	-13,231	-63%
Австрия	1,035	5,265	4,231	409%
Турция	4,105	1,447	-2,658	-65%
Швейцария	76	1,358	1,282	1689%
Франция	1,430	449	-981	-69%
Канада	1,105	177	-927	-84%
Соединенное королевство	632	1,294	662	105%
Испания	980	1,356	376	38%
Гонконг	9	244	235	2707%
Германия	1,118	1,334	217	19%
Италия	403	538	135	34%
Чешская республика	265	340	75	28%
США	688	739	50	7%
Прочие страны	6,321	1,552	(439)	-75%
Всего	46,482	84,473	37,991	82%

Источник: Банк России. (по данным платежного баланса Российской Федерации)

Прямые инвестиции резидентов Российской Федерации за рубеж по странам-партнерам за 1 квартал 2013 и 2014 года.



Источник: Источник: Банк России. (по данным платежного баланса Российской Федерации)

Причин столь сильной «утечки» капитала в оффшоры несколько, и они все, безусловно, взаимосвязаны между собой.

Во-первых, разница налоговых систем России и оффшорных стран, а именно различия в ставках налога на прибыль. Российские предприниматели (инвесторы) предпочитают выводить часть своих средств за пределы России, не желая инвестировать в проекты в своей стране.

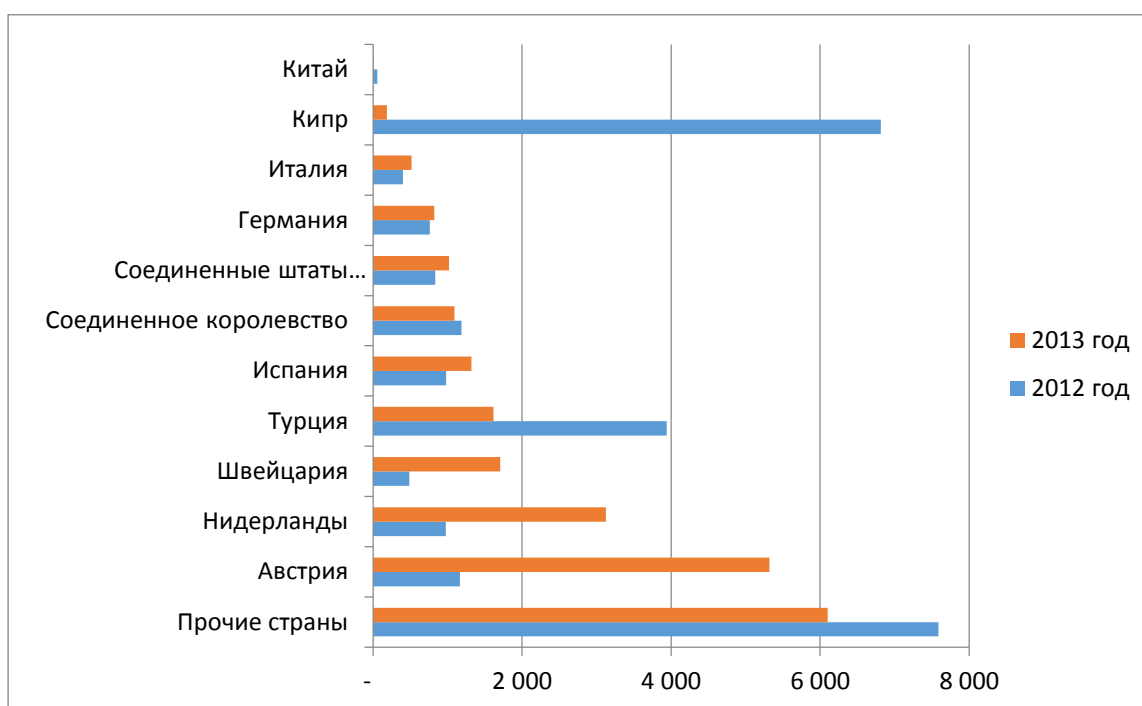
Второй причиной является не самый благоприятный инвестиционный климат России, приток капитала в страну меньше оттока, что свидетельствует о присутствии инвестиционного дефицита. «Немалую роль играют также конкурентная среда внутри страны, бюрократия, коррупция и вся бизнес-атмосфера в целом. Также оттоку капитала из страны способствуют ее резиденты, вкладывая свои средства в недвижимость за рубежом. Кроме того, как известно, многие предприниматели имеют валютные счета, а сам перевод рублевых средств в валюту приводит к оттоку капитала»⁴⁵.

⁴⁵ XXXVI Международной научно-практической конференции «Экономика и современный менеджмент: теория и практика» (Россия, г. Новосибирск, 02 апреля 2014 г.) «Проблема оттока капитала из России» гендиректор Центра экономического анализа «Интерфакс» Михаил Матовников.

Рассмотрим основные изменения в 2013 году по сравнению с 2012 годом в основной части ПИИ из России (участие в капитале) в страны дальнего зарубежья, и определим динамику прямого инвестирования резидентов России. В данных Центрального Банка Российской Федерации представлена разбивка прямых иностранных инвестиций из России, существенную долю в которых занимает участие в капитале (78,534 млн., долл., 93%) (Диаграмма 3), а именно инвестиции прямого инвестора в капитал предприятия прямого инвестирования.

Диаграмма 3

Участие в капитале 2012 и 2013 гг. (страны дальнего зарубежья)



Источник: Банк России

В Диаграмме 3 не представлена статистика относительно ПИИ в Виргинские острова, поскольку основная сумма изменения в 50 млрд., долл., связана со сделкой по покупке «ТНК-ВР» нефтяной компанией «Роснефть». Можно заметить значительное увеличение российских прямых инвестиций в 2013 году.

Участие в капитале, а именно «инвестирование прямого инвестора в капитал предприятия прямого инвестирования» подразумевает под собой создание холдинговых компаний, которые владеют акциями неофшорных компаний, таким образом, избегая высокого налогообложения. Также создаются в виде фондов и трестов различные инвестиционные компании, активы которых состоят из ценных бумаг, другой собственности и наличности. Часто создаются оффшорные кредитные организации под конкретные проекты и финансовые схемы.

Не стоит забывать о низком качестве судебной системы, высоком уровне монополизации рынков, административных барьерах и коррупции, которые непосредственно влияют на тенденцию вывоза так называемых «инвестиций» в оффшорные зоны российскими предпринимателями.

Из приведенной ниже Таблицы 3 видно, что существенное увеличение в притоке инвестиций из России присутствует только в Белоруссии (увеличение на 46%). Страны СНГ, такие как Казахстан, Белоруссия и Украина, обладают достаточно емкими и платежеспособными внутренними рынками и поэтому представляют интерес для российских инвесторов, в частности для корпораций «второго эшелона», а также малого и среднего бизнеса. Под вторым эшелоном ТНК понимаются ведущие представители отраслей с невысокой капиталоемкостью, крупные компании других отраслей на начальных стадиях интернационализации своего бизнеса, а также средние по размеру компании с уже разветвленными сетями зарубежных дочерних структур. Более того такие факторы как географическая близость и устойчивые хозяйственные связи должны побуждать инвесторов с большей долей внимания оценивать инвестиционные проекты в странах СНГ.

Несмотря на это, данные за 2010–2013 гг. демонстрируют тенденцию к сокращению удельного веса СНГ в общем вывозе прямых инвестиций российскими компаниями.

Таблица 3

Прямые инвестиции резидентов Российской Федерации в страны СНГ по странам-партнерам в 2012 - 2013 годах.

Наименование страны	2012	2013	Изменения 2012 - 13 гг., сумм.	Изменения 2012 - 13 гг., %
Беларусь	593	867	274	46%
Казахстан	845	671	-174	-21%
Украина	600	496	-104	-17%
Молдова, республика	131	43	-89	-67%
Прочие страны СНГ	171	161	-10	-6%
Всего по странам СНГ	2,340	2,238	-102	-4%

Источник: Центральный банк, по данным платежного баланса Российской Федерации – сальдо операций.

Основная доля ПИИ в страны СНГ российскими инвесторами – это участие в капитале. В 2013 году заметен рост притока ПИИ в Украину, по сравнению с 2012 годом на 8%, по остальным показателям зафиксировано незначительное снижение (Диаграммы 4 и 5). Однако сложная геополитическая ситуация между Россией и Украиной в 2014 году уже привела к оттоку капитала из страны и может оказать негативное влияние на потоки прямых инвестиций между странами.

Участие в капитале 2012 и 2013 гг. (страны СНГ)

Источник: Центральный банк, по данным платежного баланса



Российской Федерации – сальдо операций.

Вместе с тем в настоящее время наблюдается тенденция усиления зарубежной экспансии российских компаний на нетрадиционных рынках, доля стран СНГ и даже европейских государств постепенно сокращается (Таблица 3), за счет наращивания прямых инвестиций из России в Северную Америку и различные регионы развивающегося мира.

Несмотря на сегодняшние политические проблемы России, и Украины, стоит заметить, что за последнее десятилетие позиция России как экспортера прямых инвестиций заметно укрепилась (Диаграмма 1), мы входим в число стран ведущих экспортеров капитала в мире. Как считает один из ведущих российских специалистов А. Кузнецов, произошли количественные и качественные изменения в характере российской инвестиционной экспансии за рубежом. Постепенно меняется не только отраслевая специфика российских ПИИ, но и их география. Большинство ведущих российских компаний обзавелись заграничными дочерними предприятиями, причем свыше десятка российских компаний превратились в глобальные ТНК⁴⁶.

Анализ динамики потоков ПИИ (вывозимых) как в СНГ, так и в страны дальнего зарубежья позволил выявить следующие закономерности:

- Россия улучшает свои показатели относительно суммы вывозимых ПИИ с каждым годом;
- в связи с политическими проблемами между Россией и Украиной, возможно перераспределение российских ПИИ по ряду других стран СНГ;
- основная доля ПИИ в страны дальнего зарубежья – это вложения в оффшоры, такие «инвестиции» не позволяют корректно оценить инвестиционные потоки между странами;

⁴⁶ Кузнецов А.В., Прямые инвестиции in & out, Меняющаяся роль России в экспорте прямых инвестиций, с.4.

• отсутствие достоверных данных и неадекватный учет российских активов за рубежом официальной статистикой.

Использованные источники:

1. Kearney A.T., The 2013 FDI Confidence Index, Back to Business: Optimism Amid Uncertainty, p.3.
2. Кузнецов А.В. «Прямые инвестиции In & Out: «Участие европейских ТНК в модернизации российской экономики: региональный аспект». 2012. - №6. Стр.6.
3. Матовников М.ХХХVI Международной научно-практической конференции «Экономика и современный менеджмент: теория и практика» (Россия, г. Новосибирск, 02 апреля 2014 г.) «Проблема оттока капитала из России» гендиректор Центра экономического анализа «Интерфакса».
4. Платонова И.Н. Эволюция стратегии офшорного бизнеса: взгляд из будущего / И.Н. Платонова // Финансы, деньги, инвестиции. - 2008. - № 4. - С. 28-34.
5. Forbes. 29.12.2012 Methodology: How We Crunch The Numbers (англ.).
6. Банк России.
http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs&ch=PAR_30241#CheckedItem (по данным платежного баланса Российской Федерации).
7. UNCTAD, World Investment Report 2014.
http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_overview_en.pdf

Воронцова Г.В., к.э.н.

доцент

кафедра Государственное и муниципальное управление

Байсангурова А.Н.

студент 3 курса

Северо-Кавказский федеральный университет

Россия, г. Ставрополь

**ИНТЕРАКТИВНЫЕ МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ СТУДЕНТОВ ВУЗА ПРИ
ИЗУЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН**

В статье рассматриваются интерактивные методы обучения студентов вуза при изучении экономических дисциплин.

Ключевые слова: педагогическая деятельность, интерактивные методы, познавательный процесс, конкурентоспособные специалисты, методы, эффективность, опыт, работоспособность.

Главной задачей современного высшего образования является развитие личности, которая готова качественно жить и успешно действовать в обществе. Другими словами, студент должен не только получить теоретические знания, но и овладеть определенными навыками, умениями действовать в конкретных жизненных ситуациях, планировать собственную

жизненную стратегию и нести личную ответственность. Одной из дисциплин, которая позволяет формировать все вышеназванные способности и умения, является правоведение. В наиболее общем смысле, правоведение – это деятельность по изучению, исследованию и освоению права. Однозначно, как учебная дисциплина, правоведение имеет более узкий смысл. Студентам неюридических направлений подготовки даются знания об основах государства и права, а также освещается современное состояние российской правовой системы. Важное место в системе высшего образования принадлежит правоведению. Это выражается в том, что в настоящее время во всех российских вузах студенты изучают эту дисциплину в независимости от их направления их подготовки.

Практическая педагогическая деятельность нуждается в разработках методического уровня, которые ориентированы на их реальную реализацию в аудитории при изучении определенной учебной дисциплины. С учетом того, что интерактивные методы обучения предполагают достаточно новую для многих преподавателей категорию, изучению их сущности и возможности практического применения посвящена данная статья.[2]

Интерактивные методы обучения являются одним из наиболее важных средств совершенствования профессиональной подготовки студентов в высшем учебном заведении. Результаты многих исследований установили, что использование интерактивных методов является самым эффективным путем обучения, способствовавшему оптимальному усвоению нового и закреплению старого материала. Интерактивные методы обучения в ВУЗе понимается постоянное взаимодействие, участники которого находятся в режиме непрерывной беседы, диалога. Они ориентированы на взаимоотношение студентов как друг с другом, так и с преподавателем. При этом основную позицию должны занимать именно учащиеся, роль преподавателя приводит к направлению их работы на достижение основных целей данного занятия.

Применение интерактивных методов обучения в образовательном процессе могут решать следующие задачи:

- формировать интерес к правоведению;
- развивать самостоятельность студентов;
- насыщать социальный опыт студента путем переживания конкретных правовых ситуаций;
- проявлять свою индивидуальность в учебном процессе;
- сделать знания более доступными;
- учиться формулировать собственное мнение, строить доказательства, выражать правильно свои мысли, вести дискуссию, уметь аргументировать свою точку зрения,;
- учиться уважать альтернативное мнение, слушать других людей;
- моделировать разные социальные ситуации и уметь решать их совместными усилиями, обогащать свой жизненный опыт через включение в

различные жизненные и правовые ситуации;

- учиться строить конструктивные отношения в группе, определять место свое в ней, искать компромиссы, избегать конфликтов, разрешать их, стремиться к диалогу;

- развивать самостоятельную и творческую работы, навыки проектной деятельности.[3]

Интерактивные методы организуют учебный процесс таким образом, что все студенты бывают «вовлеченными в познавательный процесс». Любой имеет возможность выслушать и проанализировать мнения других, проговорить свою позицию, в процессе диалога прийти к общему мнению.

В последнее время особенно остро стоит проблема использования в современном ВУЗе интерактивных и активных форм и методов обучения, которые основываются на диалоговых (внутри- и межгрупповых) формах познания.

В настоящее время для теоретиков и практиков образования, бесспорно, что главными факторами развития личности являются предметно-практическая деятельность и взаимодействие между людьми.

Одним из способов повышения эффективности подготовки будущих специалистов, на данном этапе, является «определенное использование различных инновационных форм и методов обучения, так как рынок труда требует конкурентоспособных специалистов, которые имеют профессиональную мобильность, знания, умения, навыки, высокую профессиональную компетентность в избранной профессиональной деятельности».

Использование различных современных форм и методов в процессе профессиональной подготовки, может позволить вовлечь студентов в практические ситуации, которые возникают в настоящей педагогической деятельности, но которые не решаются на базе применения традиционных технологий организации образовательного процесса. Очевидно, что инновационные педагогические технологии не рассчитывают на универсальность и не заменяют полностью традиционно сложенные формы обучения, но при этом смогут значительно увеличить уровень сформированности профессиональной подготовки будущих специалистов.

Далее мы рассмотрим отдельные методы интерактивного обучения, которые позволят реализовать на занятиях по дисциплинам интерактивную модель. Надо отметить, что в литературе предпринимаются определенные попытки классифицировать данные методы, хотя это деление очень неоднозначно. В качестве примера обратим внимание на краткую характеристику вариантов лекции проблемного содержания, визуальные лекции, деловые игры, семинары-дискуссии, семинары-тренинги, метод ситуационного анализа, метод кейсов, игровое проектирование, самооценки метод мозгового штурма и другие.

Так же, в современной педагогической литературе проблемная лекция характеризуется как особый способ «монологического изложения

преподавателем учебного материала», в котором важное восприятие обеспечивается благодаря постановке проблемы в начале лекции и рассмотрению ее решения в процессе лекции. Постановка проблемы подталкивает обучающихся к мышлению, к попытке самим ответить на поставленный вопрос, создает интерес к предложенному материалу[4].

Работоспособность студентов при этом увеличилась, интерес к ожидаемому ответу преподавателя или к дальнейшему изложению лекции становился несравненно выше, чем при обычном описании. Выявлено, что поставленная в лекции проблема при ее решении посредством активного размышления (рассуждения) не только убеждала студентов, а так же и ставила новые проблемы, которые расставляют работать тем самым их мышление, вызывала раздумья над конкретными вопросами теории. То есть желание еще более подробно и глубоко понять проблему, и ориентировала на самостоятельную поисковую работу.

При подготовки семинарских занятий по экономическим дисциплинам использовался такой метод обучения, как метод «дискуссий», который представляет собой массовое сосредоточенное целенаправленное обсуждение студентами учебной проблемы, что помогает устремить их к поиску нового задания-ориентира для следующей самостоятельной деятельности. Дискуссия помогает вовлечь больше будущих специалистов в обсуждение содержания проблемы и используется как эффективное средство активизации профессиональной подготовки, так и как способ углубленной работы с содержанием предмета, выходя за пределы освоения определенных сведений, творческого характера получаемых знаний. Такая форма занятий целесообразна на этапе закрепления сведений, творческого осмысления материала и формирования ценностных ориентаций [1].

Также успешно использовался метод «кейс-стадии» – это метод активного обучения на основе рассмотрения определенных случаев и ситуаций. Сущность этого метода заключается в том, что учебный материал предлагаются учащимся в виде определенной проблемы (кейсов), а знания приобретаются в результате активной и творческой исследовательской работы. В процессе использования кейс-метода при изучении экономических дисциплин появлялись проблемные ситуации прикладного характера, которые будущие специалисты не могли объяснить при помощи имеющихся знаний или выполнить известное действие знакомыми способами. Они должны были найти новый способ действия для решения проблемы.

В ходе изучения студентами экономических дисциплин устанавливается, что при проведении практических занятий с использованием метода кейс-стадий, в виде игрового имитационного моделирования «производственных» ситуаций студенты имеют намного больше свободы. Она проявляется не только в выборе стратегии своих действий, но и в выборе конкретных действий для достижения поставленной преподавателем и самим студентом учебно - практической цели.

Зачастую решение проблемной ситуации, в процессе изучения

экономических дисциплин, происходило при помощи метода «мозгового штурма». С использованием этого метода совместно подводились основные итоги: количество поданных предложений, их оригинальность, выполнимость, оправданность или неоправданность той или другой идеи.

Погрузить обучающихся в настоящую практическую ситуацию для повышения эффективности усвоения учебного материала, повысить их эмоциональную вовлеченность и выработать навыки помогает такой метод интерактивной работы, как семинар с использованием видеокейса. Суть этого метода заключается в том, что студентам определенная конкретная ситуация посредством просмотра видеосюжета. Студенты до просмотра видеоролика получают от преподавателя раздаточный материал с заданиями и вопросами для дальнейшего обсуждения. Во время просмотра студенты делают определенные и необходимые записи.

Таким образом, использование методов интерактивного обучения повышает уровень развития продуктивной деятельности на основе взаимодействия всех участников образовательного процесса, обмена информацией и действиями между ними, сотрудничеством, совместным принятием решений в атмосфере взаимопонимания и уважения. По нашему мнению, именно интерактивные методы может обеспечить реализацию компетентностного подхода в образовании.

Использованные источники:

1. Лаврентьев С.Ю. Интерактивные методы обучения как средство активизации познавательной активности будущих учителей технологии и предпринимательства [Электронный ресурс] / С.Ю. Лаврентьев, В.А. Комелина // Современные проблемы науки и образования. – 2011. – № 6.
2. Ахметова Д., Гурье Л. Преподаватель вуза и инновационные технологии. – Высшее образование в России. 2001, № 4.
3. Фокин Ю.Г. Преподавание и воспитание в высшей школе. – Методология, цели и содержание, творчество. – М., 2002.
4. Шишов С.Б. Гуманизация современного образования.

Воронцова Г.В., к.э.н.

доцент

кафедра Государственное и муниципальное управление

Андрющенко Д.Г.

студент 3 курса

Северо-Кавказский федеральный университет

Россия, г. Ставрополь

ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАВЫКИ, ПРИОБРЕТАЕМЫЕ В ПРОЦЕССЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕРАКТИВНЫХ МЕТОДОВ ОБУЧЕНИЯ

В статье рассматриваются психолого-педагогические навыки, приобретаемые в процессе использования интерактивных методов обучения.

Ключевые слова: организация совместной деятельности,

саморазвитие, самопознание, лабораторные навыки, естественные навыки, ассоциация, корпорация, коллектив, тренинг.

Эффективность использования интерактивных методов обучения определяется во многом сформированностью у преподавателя соответствующих психолого-педагогических навыков. Игровое действие, используемое в тренинговых упражнениях активизирует самостоятельную познавательную деятельность. Приобретая в процессе такого действия конкретные умения и навыки, у студентов происходит усвоение профессиональных знаний, которые обеспечиваются личностно-деятельностным характером влияния, что наиболее эффективно проявляется в организации учебной деятельности целостного педагогического процесса. Актуальность рассматриваемой темы не вызывает сомнения, поскольку востребованность психолого-педагогической помощи студентам очевидна, при столь массированном воздействии СМИ на их сознание и поведение, которое в свою очередь оказывает прямое воздействие на формирование эмоционального фона индивида.

Чтобы оказать необходимую помощь при формировании эмоционального фона индивида необходимо использовать разнообразные методы коррекции негативного воздействия внешнего поля на сознание и поведение индивида.

Целью нашего исследования стала организация внеучебной студенческой досуговой деятельности, которая оказалась довольно востребованной в современной студенческой среде.

Задачи исследования сформировались в двух направлениях: первое – определить психолого-педагогические возможности психотехнологий в условиях малых групп на самопознание и саморазвитие индивида; второе – рассмотреть особенности влияния психотехнологий на планирование теоретических и практических занятий со студентами. Оказалось, что положительным фактором формирования малой группы является наличие постоянной цели совместной деятельности. В малой группе существует разделение и дифференцирование, занимаемых социальных ролей, а также наличие эмоциональных отношений, которые оказывают эффективное влияние на межличностные взаимодействия. Вачков И.В. по поводу организации совместной деятельности в группе, замечает, что как вид малая группа в виде тренинговой группы представляет собой совокупность активных методов практической психологии, которые используются с целью формирования навыков самопознания и саморазвития [2]. Если во главе студенческой внеучебной деятельности поставить самопознание и саморазвитие, то такая постановка и формулирование практических задач позволит акцентировать внимание индивида на мотивации к обучению и приобретению практических психолого-педагогических навыков в процессе совместной деятельности.

Психолого-педагогические навыки, как и другие, приобретаемые в

процессе учебной деятельности можно разделить на лабораторные навыки и естественные навыки.

Лабораторные навыки приобретаются в процессе внеучебной деятельности. Естественные навыки могут быть: организованные и неорганизованные, которые приобретаются в процессе обучения. С точки зрения совместной деятельности и характера отношений в малой группе, которые в большей степени присущи внеучебным взаимоотношениям, их можно также называть:

1) ассоциацией – это явление представлено в опыте индивида, которое возникает в виде закономерной связи между ощущениями, представлениями, мыслями, чувствами;

2) корпорацией называется любое объединение или сообщество, которое характеризуется замкнутостью, максимальной централизацией и авторитарностью руководства, понятие подробно раскрывается Петровским А.В. и Ярошевским М.Г. в Психологическом словаре;

3) коллективом часто называют группы, которые имеют общую цель, поскольку в них формируется особые межличностные взаимоотношения, которые характеризуются высокой сплочённостью, основанной на ценностно-ориентационном единстве [7].

Сложившиеся на такой основе малые группы, тем не менее, выполняют ряд функций, способствующих межличностному единению:

– функция социализации, с помощью этой функции происходит включение людей в систему общественных связей;

– функция совместной деятельности, которая производит подключение к общей цели;

– функция поддержки, которая проявляется в том, что люди стремятся к объединению в трудных жизненных ситуациях.

Чтобы упорядочить внутригрупповые структуры и согласовать основные компоненты системы групповой активности, необходимо постоянно поддерживать положительную психолого-педагогическую атмосферу в конкретной группе. Для этого помимо тренинговых упражнений и делового общения необходимо проводить просто посиделки в виде общения за чашкой чая, отмечать дни рождения участников группы, отмечать другие жизненно значимые события участников. Таким образом, будет сохраняться тёплая дружественная атмосфера, способствующая более глубокому раскрытию внутренних «секретов», а также сохраняющая психическое единство и сберегающая целостность, созданной социальной общности. Нарушение психологической сохранности группы может привести к разрушению межличностных взаимоотношений, а отсутствие системы групповой активности неизбежно приведёт к распаду любой группы.

Цели и задачи совместной внеучебной деятельности являются главным регулятором поведения студента в группе и групп в рамках основной организации. Соответственно ценностно-ориентационное единство как

сближение и сходство оценок в нравственной и деловой сферах, согласно теории А.В. Петровского, формируется не на основе эмоциональных тяготений и отталкиваний, а в результате общественно ценной и личностно значимой совместной деятельности.

Тренинги социально-психологической направленности в практической психологии изучены достаточно широко. Такие тренинги затрагивают детальную характеристику групповой структуры, выявляют особенности внутригрупповой атмосферы, раскрывают динамические процессы – таким образом, дают ясное представление о групповом поле. Другое дело обстоит с тренингами, которые имеют в своей основе интегративные психотехнологии, имеющими дело с измененными состояниями сознания.

Современные «психологические технологии» широко рекламируются для индивидуальной и групповой работы. Реклама призывает использовать психосинтез, психодраму, гештальттерапию, телесно ориентированные психотехники, трансактный анализ, дианетику и даже НЛП, однако настоящих специалистов глубоко находящихся в теме трудно отыскать. Интегративные психотехнологии в основном направлены на сознание индивида, а его эмоциональный фон и выразительные движения, которые вызывают эмоциональное состояние и способствуют эффективному общению остаются на втором плане.

Козлов В.В., поясняя действие интегративных психотехнологий на человека, обратившегося за помощью, говорит, что разница между большинством направлений практической психологии и работой в измененных состояниях сознания заключается в том, что традиционная психология ожидает от практикующего психолога структурирования и анализа переживаний клиента согласно какой-либо теории. Роль психотерапевта заключается во временной активации, усилении и последующем разрешении симптомов. Исцеление в необычных состояниях

сознания возникает внутри клиента и скорее поощряется, чем направляется специалистом в интегративных психотехнологиях [4]. Все участники внеучебной деятельности занимают свои социальные ниши и выполняют predetermined общественные роли в конкретной группе, сегодня это роль лидера, а через некоторое время он уже исполнитель, но такая быстрая ролевая перемена не оказывает серьезного психологического воздействия на личность, наоборот способствует перевоплощению и приобретению новых навыков в общении.

Демчук И.В. считает, что роль является функцией времени и места. В каждый данный момент в определенном жизненном пространстве индивид наделяется множеством ролей, но в тоже время, освобождается от другого множества. У роли нет постоянства, она текуча, и с течением времени наполняет различным содержанием индивиды и группы [3].

В свою очередь, осуществлять свою деятельность в группе индивид будет всегда в соответствии с теми целями, с которыми он добровольно пришел на тренинг. В качестве примера для изменения ролей в процессе

общения мы используем студенческие дебаты, где участники выполняют последовательно роли от премьер министра до лидера оппозиции, развивая тем самым опыт критического мышления по отношению к своим декларируемым целям. А цели участников тренингов по интегративным психотехнологиям бесконечно разнообразны. И мы можем сказать, что достижение индивидуальных целей является общей целью группы.

Использованные источники:

1. Демчук И.В. Рассмотрение особенностей тренинговых групп, использующих интенсивные интегративные психотехнологии, в контексте теории поля // Социальная психология XXI столетия. Т. 1 / Под ред. В.В. Козлова – Ярославль, 2009. – 316 с.
2. Козлов В.В. Психотехнологии измененных состояний сознания. Личностный рост. Методы и техники. – М.: 2008. – 384 с.
3. Карельский Г.Б. Интенсивные интегративные психотехнологии. <http://www.b17.ru/article/10325/> (дата обращения 30.05.13 г.).
4. Шапарь В.Б. Новейший психологический словарь. – Ростов-на-Дону, 2012. – 808 с.

*Воронцова Г.В., к.э.н.
доцент*

*кафедра Государственное и муниципальное управление
Кибальникова А.М.
студент 3 курса
Северо-Кавказский федеральный университет
Россия, г. Ставрополь*

СОВРЕМЕННЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ЗАРУБЕЖНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ

В статье рассматриваются современные технологии обучения в высших учебных заведениях. Особое внимание уделяется рассмотрению новых подходов к применению информационных технологий в образовательном процессе.

Ключевые слова: дистанционное обучение, индивидуализация, геймификация, электронные библиотеки.

Система образования нуждается в новых подходах и методиках, так как должна соответствовать изменениям в обществе. Данная проблема особенно актуальна для высшего профессионального образования, так как именно в вузах осуществляется не только обучение, но и адаптация студентов к условиям внешней среды.

В настоящее время в России утрачивают свою эффективность способы преподавания. Необходимо использовать такие образовательные технологии, которые бы позволили включить студентов в активную, творческую, совместную и продуктивную деятельность, а также наладить их взаимодействие с преподавателями. Все образовательные технологии по степени активности студента в учебной деятельности условно можно

разделить на традиционные классические и современные. Традиционные классические в свою очередь разделим на репродуктивные и активные, к современным отнесем интерактивные технологии [1].

Современное общество ставит перед образовательными учреждениями задачу подготовки выпускников, способных:

- ориентироваться в меняющихся жизненных ситуациях, самостоятельно приобретая необходимые знания, применяя их на практике для решения разнообразных возникающих проблем;
- критически мыслить, видеть возникающие проблемы и искать пути рационального их решения, используя современные технологии;
- четко осознавать, где и каким образом приобретаемые ими знания могут быть применены; быть способными генерировать новые идеи, творчески мыслить;
- грамотно работать с информацией;
- быть коммуникабельными, контактными в различных социальных группах;
- самостоятельно работать над развитием собственной нравственности, интеллекта, культурного уровня [2].

Для развития этих качеств необходимы новые подходы к образовательному процессу, соответствующие современным тенденциям.

В некоторых зарубежных странах уже разработаны такие подходы. Например, в настоящее время развивается система дистанционного обучения. Впервые два профессора Стэнфорда Себастьян Трун и Питер Норвиг проводили вводные курсы в Интернете, включавшие и сдачу экзамена. Уже тогда количество записавшихся студентов превзошло ожидания в несколько раз. Так, на курсы записались 160 000 человек из 200 стран мира. Сегодня наблюдается и повышение качества дистанционного образования, а также общественной заинтересованности. Трун и Норвиг утверждают, что уже к 2050 году на Земле может остаться всего 10 университетов, одновременно обучающих миллионы студентов [3].

Одной из проблем современного образовательного процесса в России является универсализация. Учебные заведения моделируют максимально похожих друг на друга людей, давая одинаковую информацию и ожидая при этом одинаковой ответной реакции. При этом они не принимают во внимание индивидуальные характеристики. Необходимо переходить от унификации к индивидуализации, то есть уделять достаточное количество времени каждому студенту. Для этого необходимо либо расширить состав преподавателей, либо пересмотреть учебные планы.

Также для разрешения данной проблемы эффективно прибегать к информационным технологиям. В будущем компьютеры будут составлять персональные программы для каждого школьника и студента, подстраиваясь под его интеллектуальные и эмоциональные особенности.

Например, коммерческий стартап «Ньютон» уже разработал механизм, детально анализирующий прогресс студента по конкретному предмету. В

зависимости от собранной информации для каждого студента выстраивается уникальная программа, выявляются пробелы в получаемой информации, а также определяется форма восприятия информации [3].

Другим важным современным подходом к образованию является геймификация. Она основана на психологических особенностях человека, которому нравится в процессе игры получать вознаграждение за проделанную работу. Это позволяет перейти от теории к практике, приблизить учащихся к реальности, сделать процесс обучения продолжительным и интересным. По данным «Форбс», к 2015 году рынок геймификации достигнет \$15 млрд. и она проникнет во все сферы человеческой деятельности, включая образование [3].

В образовании есть две абсолютно противоположные цели: создать дружелюбную обучающую среду, в которой студенты не боятся совершить ошибку; и создать стандартизированную систему объективной оценки успеваемости студента. Самое распространённое заблуждение — предполагать, что технология сама по себе способна решить все проблемы [3]. В действительности важно думать о собственном профессиональном развитии, поддержке со стороны администрации, времени, программном обеспечении, изменении существующих практик и культур. Слишком часто все эти аспекты остаются недооцененными или вовсе игнорируются. Технологии не должны заменять преподавателя. Необходимо, чтобы они разумным образом вписывались в социальное окружение, помогали студентам осмыслить свой опыт, расширить его и применить на практике, освобождали время преподавателей для других, более значимых видов деятельности.

Например, одним из разумных способов применения информационных технологий являются интерактивные учебники и компьютерные игры, позволяющие сделать информацию более доступной, практичной.

В настоящее время в России наблюдается увеличение доли библиотек, использующих персональные компьютеры (рисунок 1). В 2013 году по отношению к 2010 доля библиотек, использующих персональные компьютеры, увеличилась на 18%. Необходимо разрабатывать модели игрового мира, позволяющие студентам в стенах высшего учебного заведения пронаблюдать и попробовать себя в роли субъекта в определенной сфере деятельности.

Например, исследование австралийского Института Форсайт показало, что модель игрового мира исторических цивилизаций позволяет дать достаточно четкое представление о логике исторического процесса и объясняет, как и почему некоторые земные цивилизации исчезают с лица планеты, тогда как другие процветают.

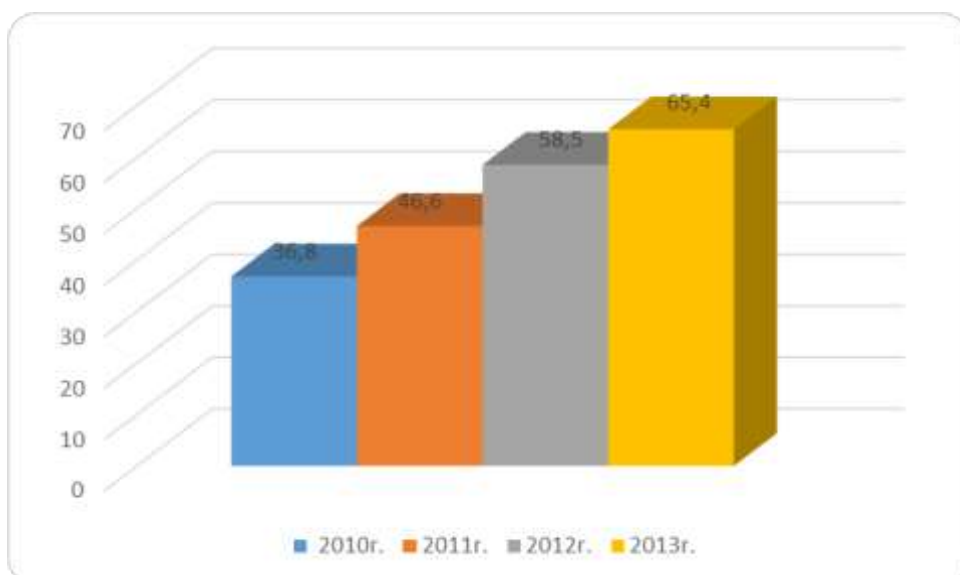


Рисунок 1 – Доля библиотек, имеющих персональные компьютеры

Однако необходимо отметить, что нужно абстрагироваться от содержания видеоигр и сконцентрироваться на абстрактных принципах, которые заложены в игровую механику. Разработчик обучающих игр по заказу бизнеса, СМИ и НКО Ян Богост верит в способность игр передавать через игровые правила важную информацию о принципах функционирования реального мира, ценностях и проблемах [3].

Таким образом, обучение в университетах воспринимается как этап формирования личных и деловых связей. Необходимо основательно подойти к внедрению новых технологий преподавания для того, чтобы сделать образовательный процесс понятным и эффективным.

Использованные источники:

1. Использование активных и интерактивных образовательных технологий: метод. рекомендации. / авт.-сост. М.Г. Савельева, Т.А. Новикова, Н.М. Костина; отв. ред. Е.Н. Анголенко. – Ижевск: Изд-во «Удмуртский университет», 2013. 44 с.
2. Современные технологии обучения в вузе (опыт НИУ ВШЭ в Санкт-Петербурге). Методическое пособие. — Отдел оперативной полиграфии НИУ ВШЭ — Санкт-Петербург, 2011. — 134 с.
3. Геймификация образования из первых уст [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <https://newtonew.com/discussions/gejmifikacija-obrazovaniya-iz-pervyh-ust-otvechaet-professor-mit>

*Воротилова О.А., к.э.н.
Горенкова Е.А.
студент 4го курса
ВолгГТУ
Россия, г. Волгоград*

НЕОБХОДИМОСТЬ ОЦЕНКИ И АНАЛИЗА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Аннотация: В статье рассматривается роль кредитоспособности заемщика перед банком. Дано определение кредитоспособности клиента. Выделены критерии оценки кредитоспособности клиента перед банком и поставлен ряд задач, решив которые банки снизят риск невозвратности кредитов.

Ключевые слова: кредитоспособность заемщика, кредитная история, оценка кредитоспособности клиента.

Кредитоспособность заемщика любого коммерческого банка играет главную роль в кредитных отношениях и является характерным для рыночной экономики.

Информация о кредитоспособности имеет важное значение как для кредитора, так и для заемщика. Для первого она означает уменьшение риска потерь из-за вероятности возникновения финансовых затруднений у клиента, для второго - знание своей платежеспособности и долговременной финансовой устойчивости для выполнения своих договорных обязательств перед банком.

Кредитоспособность клиента формируется в результате его трудовой деятельности и показывает, насколько правильным является управление его финансовыми ресурсами. На основе его кредитной истории банк может принять решение о связанных рисках, с данным клиентом и сделать выбор одобрить займ либо отказать. Кредитная история – информация, характеризующая исполнение субъектом кредитной истории принятых на себя обязательств по договорам займа (кредита). Кредитная история хранится в бюро кредитных историй в течение 15 лет со дня последнего изменения информации, содержащейся в кредитной истории. [Кредитная история](#) – это не что иное, как репутация заемщика, которую он самостоятельно «заработал» в банковском мире. На основании ее банки определяют тот уровень доверия к заемщику, который он заслуживает и будущие условия взаимоотношений с ним, связанные, прежде всего, с предоставлением ему очередного кредита.

Кредитоспособность физических и юридических лиц трактуется отечественными учеными либо как способность заемщика получить кредит и возратить его с процентами в полном объеме в установленный срок, либо как способность своевременно и полностью погасить кредит с причитающимися процентами.

Не вызывает сомнения определение кредитоспособности клиента как

способности рассчитаться с кредиторами полностью и в срок. Однако, по моему мнению, целесообразно трактовать кредитоспособность в более широком смысле, то есть определять ее в то же время как способность потенциального заемщика получить кредит.

Кредитоспособность, как правило, связывают с ликвидностью и платежеспособностью клиента. Однако кредитоспособность заемщика в отличие от его платежеспособности не фиксирует неплатежи за истекший период или на какую-либо дату, а прогнозирует способность к погашению долга на ближайшую перспективу. Степень неплатежеспособности в прошлом является одним из формальных показателей, на которые опираются при оценке кредитоспособности клиента. Если заемщик имеет просроченную задолженность, а баланс ликвиден и достаточен размер собственного капитала, то разовая задержка платежей банку в прошлом не является основанием для заключения о некредитоспособности клиента.

Итак, кредитоспособность заемщика (хозяйствующего субъекта) — его комплексная правовая и финансовая характеристика, представленная финансовыми и нефинансовыми показателями, позволяющая оценить его возможность в будущем полностью и в срок, предусмотренный в кредитном договоре, рассчитаться по долговым обязательствам перед кредитором, а также определяющая степень риска банка при кредитовании конкретного заемщика.[2,с.10]

Мировая и отечественная банковская практика позволила выделить критерии кредитоспособности клиента: характер клиента, способность заимствовать средства, способность заработать средства в ходе текущей деятельности для погашения долга (финансовые возможности), капитал, обеспечение кредита, условия, в которых совершается кредитная сделка, контроль (законодательная основа деятельности заемщика, соответствие характера ссуды стандартам банка и органов надзора).

Названные критерии оценки кредитоспособности клиента банка определяют содержание способов ее оценки. К числу этих способов относятся:

- оценка делового риска;
- оценка менеджмента;
- оценка финансовой устойчивости клиента на основе системы финансовых коэффициентов;
- анализ денежного потока;
- сбор информации о клиенте;
- наблюдение за работой клиента путем выхода на место.[3,с.23]

Несмотря на единство критериев и способов оценки, существует специфика в анализе кредитоспособности юридических и физических лиц, крупных, средних и мелких клиентов. Эта специфика заключается в комбинации применяемых способов оценки, а также в их содержании.

Как отмечалось, кредитоспособность заемщика зависит от многих факторов, каждый из которых должен быть оценен и изучен. Значимой и

весьма сложной для аналитика проблемой является определение изменения всех факторов, причин и обстоятельств, влияющих на кредитоспособность в перспективе. Поэтому цель анализа кредитоспособности заемщика состоит в комплексном изучении его деятельности для обоснованной оценки возможности вернуть предоставленные ему ресурсы и предполагает решение следующих задач:

- обоснование оптимальной величины предоставляемых кредитором финансовых ресурсов и способов их погашения;
- определение эффективности использования заемщиком кредитных ресурсов;
- осуществление текущей оценки финансового состояния заемщика и прогнозирование ее изменения после предоставления кредитных ресурсов;
- проведение текущего контроля (мониторинга) со стороны кредитора за соблюдением заемщиком требований в отношении показателей его финансового состояния;
- анализ целесообразности и результативности, принимаемых менеджментом решений по достижению и поддержанию на приемлемом уровне кредитоспособности организации-заемщика;
- выявление факторов кредитного риска и оценка их влияния на принятие решений о выдаче кредита заемщику;
- анализ достаточности и надежности предоставленного заемщиком обеспечения.[1,с.62]

Использованные источники:

1. Кушуев А.А. Показатели платежеспособности и ликвидности в оценке кредитоспособности заемщика / А.А. Кушуев // Деньги и кредит. – 2011. - № 12. - С. 62.
2. Ларионова И.О. Кредитные риски/ И.О. Ларионова // Экономика и жизнь. - 2011. - №41. - С.10.
3. Халевинская Е.Д. Банковские кредиты/ Е.Д. Халевинская // Аудит и финансовый анализ. – 2011. - №4. - С.23.

Вохмянин И.А.

инженер-исследователь, аспирант 1-го курса

Институт социально-экономического развития территорий РАН

Россия, г. Вологда

КОНКУРЕНЦИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ

Конкуренция играет большую роль в экономике. Вместе с тем, данное явление не имеет универсальной дефиниции в силу различных подходов к установлению его сущности, смены экономических циклов развития. В этой связи актуальным является изучение теоретических основ определения конкуренции и формулирование нового определения с учетом требования времени. В данной статье проведен обзор существующих трактовок понятия

конкуренции и дано авторское его определение.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентная среда, экономика, теоретический подход.

Конкуренция является одним из важнейших элементов рынка, экономическим механизмом, обеспечивающим эффективность хозяйственной деятельности и защиту потребительских прав. При взаимодействии товаропроизводителей и потребителей конкуренция ставит первых перед необходимостью повышения производительности труда, обеспечения сокращения издержек, снижения себестоимости продукции, расширения ассортимента продукта, улучшения качества товаров и др. В данной связи определение конкуренции невозможно без установления сущности конкуренции.

Слово конкуренция происходит от латинского *concurro*, что означает «сбегаюсь, сталкиваюсь» [32]. Ученые и экономисты неодинаково определяют данную категорию, поэтому комплексное изучение подходов позволяет осмыслить целостную сущность конкуренции.

Ключевая роль конкуренции в рыночной экономике была представлена в XVIII веке представителем классической политической экономии Адамом Смитом (принцип «невидимой руки»). А. Смит сравнивал конкуренцию с честным, без сговора соперничеством, ведущимся между продавцами (или покупателями) за наиболее выгодные условия продажи/покупки товара. Основным методом конкурентной борьбы он отводил изменениям цен [26]. В своей работе А. Смит делает акцент на разнице между субъективными устремлениями производителей и объективными результатами их деятельности, на то, что каждый предприниматель стремится только к собственной выгоде. При этом, преследуя собственный интерес, он одновременно реализует интересы всего общества. Конкуренция в данном процессе служит механизмом, который заставляет предпринимателей следовать указаниям «невидимой руки».

В дальнейшем поведенческая концепция конкуренции изменялась - уточнялись цели и способы ведения. К. Маркс исходил из того, что конкуренция - это свойственная товарному производству, основанному на частной собственности на средства производства, антагонистическая борьба между частными производителями за более выгодные условия производства и сбыта товаров; при капитализме – борьба между капиталистами за получение наивысшей прибыли [12]. Конкуренция, по его мнению, охватывает все стороны товарного производства, является его основным свойством и формой существования.

Изучению конкуренции уделял большое внимание американский ученый М. Портер, который отождествлял ее с динамичным, развивающимся процессом, непрерывно меняющимся ландшафтом, на котором появляются новые товары, новые производственные процессы, новые пути маркетинга и новые рыночные сегменты. В любой отрасли конкуренция выражается при

помощи пяти сил: угрозы появления новых конкурентов; угрозы появления товаров-заменителей; силы, возникающей вследствие экономических возможностей и торговых способностей поставщиков; покупателей; соперничества уже имеющихся конкурентов между собой [21].

Австрийский экономист Ф. Хайек определяет конкуренцию как метод взаимной координации индивидуальных действий хозяйствующих субъектов без принуждения или произвольного вмешательства со стороны властей [29]. Важность конкуренции заключается в том, что благодаря ей рождается и поддерживается спонтанный порядок на рынке, который не зависит напрямую от воли, желания и намерений отдельных объектов рынка. Рынок самоорганизуется и саморегулируется при наличии на нем конкурентного порядка, формирование которого зависит от определенных условий, факторов и инструментов воздействия со стороны органов власти. Указанный порядок обеспечивается при создании и поддержании конкурентной среды на рынке.

На рубеже XIX и XX веков происходили изменения во взглядах на сущность конкуренции и ее экономическую роль. Акцентирование внимания на ценовой конкуренции не давало возможности раскрыть суть конкурентной деятельности. Критики модели совершенной конкуренции указывали на отсутствие в ней элементов монополии, имеющих место в экономике.

А. Маршалл развивал основы новой модели конкуренции - монополистической. В разработанной им теории колебание объема продаж представляется механизмом достижения равновесия при отклонениях цены от равновесного уровня.

По П. Хайнсу конкуренция «есть стремление как можно лучше удовлетворить критериям доступа к редким благам» [30, с. 256].

Труды Дж. Робинсон, Э. Чемберлина подвели итог дискуссии о характере образования цен в условиях монополии и о возникновении неценовых форм конкуренции. Такие элементы конкурентного поведения фирм, как величина транспортных расходов, уровень качества продукции, особенности обслуживания клиентов, сроки кредита, репутация фирмы, роль рекламы, были выдвинуты Джоан Робинсон [22].

Теоретические модели олигополии и монополии развивали Ф.И. Эджуорт (математическое описание), А.Л. Лернер (монопольная власть и ее оценка), К. Виксель (конкуренция и ценовая дискриминация).

Таким образом, к середине XX века были сформированы общие представления о сущности конкуренции и ее движущих силах, выразившиеся в постулировании четырех классических моделей: совершенной (чистой), монополистической, олигополистической конкуренции и конкуренции чистой монополии. В это время начинается распространение структурной трактовки конкуренции. В центре внимания оказывается установление факта принципиальной возможности (или невозможности) влияния фирмы на общий уровень цен на рынке.

В своих исследованиях С. Л. Брю и К. Р. Макконнелл рассматривают следующие неотъемлемые условия конкуренции: наличие на рынке большого числа покупателей и продавцов любого конкретного продукта или ресурса, а также свобода для покупателей и продавцов выступать на тех или иных рынках или покидать их [11]. Данными учеными конкуренция воспринимается через анализ структуры рынка для определения степени свободы продавца и покупателя на рынке (формы рынка) и способа выхода на него.

Функциональный подход описывает роль, которую конкуренция играет в экономике [9]. Например, И. Шумпетер трактовал конкуренцию как соперничество старого с новым [34]. Действительно, в настоящее время роль инноваций в конкурентном соревновании товаропроизводителей неизменно повышается. Конкуренция заставляет искать все новые пути повышения эффективности и качества функционирования экономических систем, что при недостаточности ресурсов актуализирует проблему их экономии.

Дж. М. Кейнс считал, что эффективное развитие экономики на основе идеального саморегулирующегося рыночного механизма в кризисные периоды возможно только с помощью государства [8].

Изучение условий формирования конкурентной среды привело ученых и экономистов к выводу о том, что вне экономического пространства, без учета территориальных границ рыночных зон реализации различных товаров и региональных особенностей сферы производства и обращения, конкурентная среда рассматриваться не может. Классическая модель пространственной конкуренции разработана Х. Хотеллингом и получила развитие в трудах Э. Чемберлина, А. Леша, У. Рейли, Э. Миллса, Н. Девлетоглоу и др.

Значительный вклад в развитие научной мысли о конкуренции внесли отечественные ученые. Так, А.Ю. Юданов утверждает, что рыночная конкуренция - это борьба фирм за ограниченный объем платежеспособного спроса потребителей, ведущаяся ими на доступных сегментах рынка [33, с. 254].

Отечественным ученым Г.Л. Азоевым конкуренция воспринималась как соперничество на каком-либо поприще между отдельными юридическими или физическими лицами, заинтересованными в достижении одной и той же цели [1]. Для Г.Л. Азоева конкурентная среда есть совокупность субъектов и их отношений, складывающихся в ходе конкурентной борьбы и определяющих интенсивность конкуренции. Также он отождествляет конкурентную среду предприятия с его маркетинговой средой, включающей совокупность субъектов и факторов рынка, влияющих на отношения между производителем (продавцом) и потребителем продукции.

М.И. Кныш говорит о том, что конкуренция, с одной стороны, - это экономическая состязательность за достижение лучших результатов в области какой-либо деятельности, борьба товаропроизводителей за более

выгодные условия хозяйствования, получение наивысшей прибыли [9]. С другой стороны, он описывает ее как элемент рыночного механизма, обеспечивающий взаимодействие рыночных субъектов в производстве и сбыте продукции, а также в сфере приложения капитала. По форме конкуренция представляет собой систему норм и правил организации, директив и рыночных методов функционирования государственных, частных, смешанных предприятий.

Российский ученый Р.А. Фатхутдинов понимает конкуренцию как состязательность, соперничество, напряженную борьбу юридических или физических лиц за покупателя (за его деньги), за свое выживание в условиях действия жесткого закона конкуренции как объективного процесса «вымывания» некачественных товаров и услуг в рамках антимонопольного законодательства, соблюдения Закона «О защите прав потребителей» [15, с. 65].

В Толковом словаре рыночной экономики определение конкуренции соотносится с соперничеством, соревнованием между выступающими на рынке предприятиями, имеющими целью обеспечение лучших возможностей сбыта своей продукции, удовлетворяя разнообразные потребности покупателей [27].

В Большом экономическом словаре экономическая конкуренция толкуется как состязание между экономическими субъектами: борьба за рынки сбыта товаров с целью получения более высоких доходов, прибыли, других выгод [2, с. 321].

В Словаре современных экономических терминов конкуренция интерпретируется как цивилизованная, легализованная форма борьбы за существование и один из наиболее действенных механизмов отбора и регулирования в рыночной экономике [25, с. 157].

Учитывая немаловажную роль государства в регулировании процесса формирования и развития конкуренции в экономике, интересна дефиниция данного понятия, существующая в российском законодательстве. В Федеральном законе «О защите конкуренции» дана следующая трактовка конкуренции: это соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке [15].

Можно констатировать, что глобализация социально-экономических процессов, изменение структуры экономики, рост открытости национальных хозяйств, информатизация и сетевой характер экономических отношений, постепенная трансформация хозяйственных процессов в сторону формирования экономики, основанной на информационно-знаниемых ресурсах, приводят к изменению содержания конкуренции [7, с. 219]. Вместе с тем, имеется точка зрения, в соответствии с которой роль конкуренции в развитии экономики необоснованно завышена, а все большее значение

приобретает сотрудничество [19, с. 182].

Таким образом, рассмотрев имеющиеся в настоящее время трактовки конкуренции, учитывая особый характер конкурентных отношений в современном информационно-технологическом обществе, сформулируем собственное определение данного явления. Конкуренция в экономике - это соперничество экономических агентов, имеющее целью захват как можно большей доли рынка, основанное на эффективном использовании имеющихся ресурсов (производственных, технологических, финансовых, информационных и др.) и применении инноваций в своей деятельности. Конкурентная среда при этом является совокупностью установленных и (или) возникших условий и факторов рыночной среды, в которых экономическим агентам предоставлена возможность для реализации целей конкуренции.

Использованные источники:

1. Азоев, Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г.Л. Азоев. М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. - 208 с.
2. Борисов А.Б. Большой экономический словарь [Текст]. - М.: Книжный мир, 2003. - 895 с.
3. Залозная, Г.М. Эволюция теоретических концепций конкуренции / Г. М. Залозная, Р. Ишимбаев // Журнал экономической теории. - 2014. - № 4. - С. 211
4. Кейнс, Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег // Дж.М. Кейнс. Избранные произведения. - М.: Экономика, 1993.
5. Кныш, М.И. Конкурентные стратегии: Учебное пособие. - СПб., 2014. - 284 с.
6. Макконнелл, К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика. В 2-х т. Том 1 [Текст]: пер. с англ. / К.Р. Макконнелл, С.А. Брю. - Баку: Азербайджан, 1992. - 399 с.
7. Маркс, К. Капитал. Т. 1 // К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. - 2-е изд. - Т. 23. - 907 с.
8. О защите конкуренции [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ. - Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
9. Пичурин, И.И. Конкуренция и сотрудничество в современной экономике / И. И. Пичурин // Журнал экономической теории. - 2014. - № 4. - С. 182
10. Портер, М. Конкуренция: Учебное пособие / М. Портер. Пер. с англ. - М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. - 495 с.
11. Робинсон, Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. - М.: Экономика, 1986.
12. Словарь современных экономических терминов [Текст]. / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский. - 5-е изд. - М.: Айрис-пресс, 2009. - 480 с.
13. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов. - М., 1972.
14. Толковый словарь рыночной экономики [Текст] / под ред. Ф.А.

- Крутиков. - 2- изд., перераб. и доп. - М.: Глория, 1993. - 301 с.
15. Хайек, Ф.А. Познание, конкуренция и свобода / Ф.А. Хайек. Спб.: Пневма, 1999. - 243 с.
16. Хайнс, П. Экономический образ мышления. - М., 1991. - Гл. 8, 10.
17. Экономическая библиотека [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://economy-lib.com/osobennosti-formirovaniya-konkurentnoy-sredy-na-regionalnom-rynke-produktsii-pischevoy-promyshlennosti#ixzz3UX1T6Eq2>
18. Юданов, А.Ю. Конкуренция: теория и практика: Учебное пособие. - 2-е изд., испр. и доп. - М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем»; ГНОМ-ПРЕСС, 1998.
19. Шумпетер, И. Капитализм, социализм и демократия / И. Шумпетер / Пер. с англ.; общ. ред. В.С. Автономов. М.: Экономика, 1995. - 540 с.

*Габдуллина А.А.
студент 5 курса*

БашГАУ

*Хабиров Г.А., д.э.н.аук
профессор*

ОРГАНИЗАЦИЯ ПЕРВИЧНОГО УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНО- ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ В СПК «УРОЖАЙ» БУРАЕВСКОГО РАЙОНА

Все операции, связанные с поступлением, перемещением и отпуском материальных ценностей, должны оформляться первичными документами, формы которых унифицированы. Первичные документы являются основой ведения бухгалтерского и налогового учета. Вид и форма поступающего документа зависят от условий поставки.

Первичные учетные документы должны быть надлежащим образом оформлены, с заполнением всех необходимых реквизитов, и иметь соответствующие подписи.

Ответственность за организацию бухгалтерского учета в организации, соблюдение законодательства при выполнении хозяйственных операций несет руководитель организации. Организацией принимается учетная политика, утвержденная приказом руководителя предприятия.

Своевременное и правильное оформление первичными документами хозяйственных операций по движению предметов труда является важной предпосылкой сохранности материальных ценностей и одним из принципов организации их учета. Непосредственно по первичным документам производят предварительный, текущий и последующий контроль за движением, сохранностью и рациональным использованием материалов.

Перечень лиц, имеющих право подписи первичных учетных

документов, утверждает руководитель организации по согласованию с главным бухгалтером. В таблице приведена краткая характеристика применяемой в СПК «Урожай» первичной документации [3,4].

Таблица 1.1 Первичная документация в СПК «Урожай»

№	Наименование формы	Номер формы	Назначение документа
1	Доверенность	М-2 М-2а	Применяется для оформления права лица выступать в качестве доверенного лица организации при получении материальных ценностей, отпускаемых поставщиком
2	Приходный ордер	М-4	Применяется для учета материалов, поступивших от поставщиков или из переработки
3	Акт о приемке материалов	М-7	Применяется для оформления приемки материальных ценностей, имеющих количественное и качественное расхождение, а также расхождение по ассортименту с данными сопроводительных документов поставщика; составляется при приемке материалов, поступивших без документов; является юридическим основанием для предъявления претензий поставщику, отправителю.
4	Лимитно-заборная карта	М-8	Применяется при наличии лимитов отпуска материалов, систематически потребляемых при изготовлении продукции.
5	Требование-накладная	М-11	Применяется для учета движения материальных ценностей внутри организации, между структурными подразделениями и материально ответственными лицами
6	Накладная на отпуск на сторону	М-15	Применяется для учета отпуска материальных ценностей хозяйствам своей организации, расположенным за пределами ее территории, или сторонним организациям
7	Карточка складского учета материалов	М-17	Применяется для учета материалов на складе по каждому сорту, виду, размеру

В учете СПК «Урожай» отражаются следующие виды хозяйственных операций с материалами в зависимости от источников поступления:

- 1) приобретение материалов у поставщиков;
- 2) приобретение материалов подотчетными лицами в порядке закупки мелких партий за наличный расчет;
- 3) внутреннее перемещение;
- 4) поступление материалов собственного производства.

Документы должны быть заполнены в соответствии с действующими правилами, иметь четкие подписи и печати. При отпуске товаров покупателю поставщик выписывает счет-фактуру, товарную накладную.

Операции производимые в СПК по материально-производственным запасам приведены в таблице 1.2

Таблица 1.2 Факты хозяйственной жизни по МПЗ

№	Факты хозяйственной жизни	Дт	Кт	Сумма, тыс.руб	Подтверждающий документ
1	Отражена стоимость материалов	10	60	325	Приходный ордер
2	Списывается НДС по материалам	19	60	58,5	Счет-фактура
3	Отпущены со склада материалы в основное производств	20	10	125	Требование, Лимитно-заборная карта
4	Отпущены со склада материалы на общепроизводственные нужды	25	10	79	Приказ
5	Оприходован приплод продуктивных животных	11	20/2	15	Отчет о движении скота
6	Перевод молодняка во взрослое стадо	08	11	12	Отчет о движении скота
7	Продажа скота	90	11	10	Акт на передачу (продажу)
8	Реализация готовой продукции.	90	43	3500	Требование, накладные

Из данной таблицы видно, с какими счетами корреспондируют счета материально-производственных запасов, и какие счета используются в СПК «Урожай».

Использованные источники:

1. Федеральный закон № 402 «О бухгалтерском учете». - М.: ИНФРА-М. 2011. – 14с.
2. Положение по бухгалтерскому учету: ПБУ 5/2001 – 3-изд., перераб. и доп. – М.: Проспект. 2012. – 152с.
3. Астахов, В.П. Бухгалтерский (финансовый) учет [Текст] : учебное пособие / Под ред. В.П. Астахова. – 9-е изд., перераб. и доп. - М. : Издательство Юрайт, 2011. – 955 с.
4. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский учет [Текст] Учебник / Н.П. Кондраков. – 3-е изд., перераб. и доп. - М. : ИНФРА – М.: 2011. - 656 с.

*Габескелиани Н.А.
магистрант 2 курса
направление «Экономика»*

*Финансово-экономический институт
Тюменский государственный университет
Россия, г. Тюмень*

**ОСНОВНЫЕ ИНСТИТУТЫ РЫНКА ТРУДА ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ:
ИХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ И ВЛИЯНИЕ НА РЫНОК
УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ**

Аннотация: Статья посвящена рассмотрению институтов рынка труда топ-менеджеров. Анализируется специфика и особенности функционирования институтов рынка труда применительно к сегменту рынка труда руководителей высшего звена. На основе анализа различных

подходов к классификации институтов рынка труда составлена классификация институтов рынка труда топ-менеджеров и приведена структурно-логическая модель их взаимодействия и влияния на рынок.

Ключевые слова: рынок труда, институты рынка труда, топ-менеджмент, инфраструктура рынка труда топ-менеджеров

Развитие рынка труда топ-менеджеров позволяет повысить эффективность деятельности компаний за счет привлечения более квалифицированных руководителей. Наряду с этим существует большое число факторов, которые прямо и косвенно влияют на рынок труда и на эффективность деятельности компаний.

В настоящее время в рамках современного институционализма наиболее распространенной является трактовка институтов Дугласа Норта: институты – это правила и механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми. [1]

Институты рынка труда характеризуются направленностью на регулирование занятости населения; регулирование отношений между работодателями и наемными работниками; хранение и переработку информации о состоянии рынка труда.

Вопросы особенностей институционального функционирования именно рынка труда топ-менеджеров крайне мало исследованы. Институты и институциональное регулирование рынка труда руководителей высшего звена исследовались в работах С. Рощина и С. Солнцева.

С. Рощин, рассматривает рынок труда топ-менеджеров, как и рынок труда в целом, как сложное экономическое явление, которое основано на механизме купли-продажи услуг труда, предваряющем социально-трудовые отношения занятости. В то же время, рынок труда топ-менеджеров выступает формой организации и взаимодействия социальных, политических, правовых, экономических институтов, выражая совокупность отношений оплачиваемой по найму занятости. [3]

Институты рынка труда топ-менеджеров формируют определенные институциональные рамки, в пределах которых функционирует данный рынок. Они задают систему предписаний, ограничений нормативного характера, обязательных для исполнения субъектами рынка труда, оптимизирующих свое поведение в целях получения максимальных доходов. Наемные топ-менеджеры и работодатели как главные субъекты рынка труда постоянно пользуются экономической свободой, имеющей, правда, известные границы, однако они всегда соотносят или пытаются соотносить свои действия с предписаниями институтов. Совокупность всех институтов формируют инфраструктуру рынка труда топ-менеджеров.

Авторы выделяют несколько факторов, прямо и косвенно влияющих на рынок труда и на эффективность деятельности компаний. С. Солнцев делит эти факторы на факторы, связанные с государственной политикой, и факторы, относящиеся к внутрифирменной политике. Среди первых можно

выделить законодательное регулирование рынка труда топ-менеджеров, которое оказывает на него непосредственное влияние. Также автор отмечает проблемы развития образования для топ-менеджеров. Из внутрифирменных факторов прежде всего выделяются проблемы развития корпоративного управления, а также вопросы внутрифирменных отношений.

Под инфраструктурой рынка труда топ-менеджеров в работе С. Рощина понимается комплекс институтов, которые обеспечивают функционирование рынка труда. Уровень развития инфраструктуры во многом определяет эффективность функционирования рынка.

Согласно классификации, предложенной С. Рощиным, существует два типа институтов, которые обеспечивают функционирование рынка труда топ-менеджеров:

- формальные и неформальные правила, которые регулируют функционирование рынка труда топ-менеджеров;
- посреднические организации, которые обеспечивают функционирование рынка труда топ-менеджеров.

Совокупность правил, регулирующих рынок труда руководителей делится на формальные и неформальные правила.

К формальным правилам относят нормативные акты, регулирующие рынок труда руководителей. В Российской Федерации основным источником права в сфере рынка труда является Трудовой кодекс (ТК РФ). Особенностью рынка труда топ-менеджеров является большая роль корпоративных стандартов и кодексов в процессе регулирования и регламентации их труда.

К неформальным правилам относят совокупность устоявшихся на рынке традиций, обычаев, которые не закреплены в законах, но оказывают существенное влияние на поведение субъектов рынка труда.

К посредническим организациям относятся все организации, опосредующие взаимоотношения между работодателем и наемным работником, а также структуры (в том числе государственные) оказывающие влияние на эти отношения. [3]

Предложенная В. Радаевым классификация институтов, также делит их [институты] на формальные и неформальные. Видоизмененная классификация институтов применительно к рынку труда топ-менеджеров и дополненная групповыми институтами, приведена в Табл. 1.2.1.

Таблица 1.2.1.

Классификация рынка труда топ-менеджеров

Характер ограничений	Тип связей		
	Общие	Групповые	Индивидуальные
Формальные	Законодательные и нормативные акты Правительства РФ, субъектов РФ	Нормативные документы, принятые на уровне предприятия.	Трудовой договор

Неформальные	Неформальные правила, регулирующие отношения субъектов рынка труда топ-менеджеров (общепринятые нормы, обычаи)	Корпоративная культура, Профессиональная этика	Устные соглашения между работодателями и наемными топ-менеджерами

Источник: [2]

Под формальными институтами, согласно определения В. Радаева понимаются те правила, которые создаются централизованно и могут быть зафиксированы в вербальной и (или) письменной форме (и используются в явном виде как ограничитель набора альтернатив для индивидов) и обеспечены легальной и специализированной защитой со стороны государства. На рынке труда топ-менеджеров РФ формальные институты представлены законодательными и нормативными актами Правительства РФ и субъектов РФ (Трудовой Кодекс, Гражданский кодекс, Гражданско-процессуальный кодекс субъектов РФ, отраслевые нормативно-правовые акты и др.). В российской практике это означает, что Трудовой кодекс формирует основную часть нормативной базы рынка труда, которая может быть откорректирована и дополнена правовыми нормами, устанавливаемыми в других отраслях права.

Помимо законодательных норм, к формальным институтам рынка труда следует отнести нормативные акты, принимаемые на уровне отдельных предприятий (кодексы корпоративного управления, правила внутреннего распорядка), которые структурируют отношения топ-менеджеров и собственников компании на локальном уровне.

Формальным институтом, регулирующим отношения топ-менеджера и работодателя на микроуровне, является трудовой договор или договор гражданско-правового характера. В настоящее время в России заключение трудового договора, как правило, отражает не достигнутое в процессе ведения переговоров соглашение о параметрах трудовой деятельности работника, а формально зафиксированное согласие работника с продиктованными работодателем условиями его занятости на предприятии. Специфика рынка труда топ-менеджеров состоит в том, условия трудового договора составляются при участии обеих сторон в процессе переговоров.

Неформальное соглашение, заключаемое индивидуально между работником и работодателем, несмотря на асимметричность распределения экономических выгод, по своей сути является взаимовыгодным обменом обязательствами и представляет собой устную договоренность о предоставлении топ-менеджеру определенного рабочего места с выплатой теневой заработной платы. Неформальное соглашение может сопровождать и формальный найм работника. Частью подобного соглашения может быть отказ работника от некоторых социальных гарантий (например, от служебного автомобиля и т.п.). [2]

Совокупность данных институтов образует институциональный механизм регулирования рынка труда. В составе институционального механизма можно выделить следующие составляющие: организационно-правовую, социально-экономическую, и психологическую (идеологическую).

Функции организационно-правовой составляющей механизма регулирования занятости населения заключаются в принятии соответствующих законодательных и нормативных актов, регламентирующих разные формы развития отношений между работодателями и наемными работниками и создании соответствующих институтов, осуществляющих наблюдение и контроль за их исполнением.

Социально-экономическая составляющая механизма регулирования рынка труда охватывает регулирование трудовых отношений между работниками, работодателями и государством в целях достижения соответствия спроса и предложения рабочих мест, соглашения на рынке труда в сфере организации труда и его оплаты.

Психологическая составляющая регулирования рынка направлена на формирование у руководителей высшего звена правильной мотивации к труду, системы приоритетов, ценностей и предпочтений в процессе деятельности. [4]

Учитывая роль институтов в различных аспектах функционирования рынка труда в качестве, можно предложить следующую классификацию этих институтов.

1. Институты регулирования, регламентации и контроля рынка труда топ-менеджеров. К ним можно отнести нормативно-правовые акты, прямо или косвенно регулирующие труд руководителей высшего звена, государственные структуры, оказывающие влияние на рынок труда топ-менеджеров.

2. Институты, способствующие поиску и найму топ-менеджеров. К ним можно отнести кадровые агентства, занимающиеся поиском и подбором персонала. Наиболее широко распространенным способом поиска и найма топ-менеджеров в последние годы стала технология executive search (от англ. executive search - поиск по заказу, качественный поиск). Синонимом данного понятия является понятие хэдхантинг (от англ. headhunting — охота за головами, где head — голова и hunting — охота) - это одно из направлений поиска и подбора персонала ключевых и редких, как по специальности, так и по уровню профессионализма специалистов.

К другим технологиям подбора топ-менеджмента можно отнести:

- General recruitment - поиск в бизнес-кругах, через личные деловые связи, работа с собственной базой данных топ-менеджеров, СМИ и Интернет.
- Management Selection - подбор ключевых специалистов высокой квалификации. Технология Management selection используется для поиска и подбора востребованных ключевых специалистов, которые редко

занимаются самостоятельным поиском работы, поэтому таких людей необходимо активно искать и мотивировать.

- Скрининг - «поверхностный подбор», осуществляемый по формальным признакам: образование, возраст, пол, примерный опыт работы. В результате, получив массу резюме, отбор осуществляет сам заказчик, а кадровое агентство выполняет роль поставщика относительно подходящих кандидатов.

Необходимо отметить, что на рынке труда топ-менеджеров, в отличие от других сегментов рынка труда, большое значение имеют корпоративные и неформальные связи, рекомендации, деловая репутация. Это связано с тем, что данный сегмент рынка труда является достаточно закрытым, в котором информация о ключевых фигурах, их деятельности, успехах и неудачах, распространяется достаточно быстро.

3. Институты, оказывающие влияние на формирование человеческого капитала топ-менеджеров. Это совокупность всех институтов, определяющих конкурентоспособность топ-менеджеров на рынке труда.

К ним относят систему образования и рынок образовательных услуг; традиции и обычаи (например, отношение к образованию, собственному здоровью). На конкурентоспособность топ-менеджеров влияют также такие факторы, как опыт работы, трудовая дискриминация, трудовая мобильность. Для руководителей высшего звена в абсолютном большинстве случаев характерны более высокий уровень образования (часто более одного высшего образования) и богатый профессиональный опыт (в том числе и зарубежный).

4. Институты внутрифирменного и административного контроля и регламентации. Имеются в виду правила и процедуры функционирования внутреннего рынка труда (в крупных организациях), нормы, корпоративные традиции. На них оказывают косвенное влияние общество, его традиции, нравы, предубеждения, менталитет людей и т.п.

5. Институты партнерства и взаимодействия топ-менеджеров. К ним можно отнести различные ассоциации руководителей, деловые объединения и т.д. На сегодняшний день крупнейшей подобной организацией является Российская ассоциация менеджеров. Ассоциация менеджеров — независимая общественная организация, представляющая интересы российского профессионального делового сообщества. В состав Ассоциации входят руководители крупных российских компаний и предприятий среднего и [малого бизнеса](#). Организация занимается содействием в развитии российского делового сообщества в сфере интеграции Российской экономики в мировом экономическом пространстве. Основные сферы содействия: международные стандарты и этические нормы ведения бизнеса, конструктивный диалог бизнеса и власти, позитивное отношение к российскому бизнесу в общественной среде и за границей.

Все институты оказывают прямое или косвенное влияние на рынок труда топ-менеджеров через различные механизмы: правовой,

экономический и информационный. Структурно-логическая модель институтов рынка труда топ-менеджеров представлена на рисунке 1.2.1



Рисунок 1.2.1. Структурно-логическая модель институтов рынка труда топ-менеджеров

Таким образом, можно констатировать существование сложной системы институтов, определяющих институциональное развитие функционирование рынка труда руководителей высшего звена.

Развитие и улучшение институциональных основ рынка труда топ-менеджеров имеет большое значение для его эффективного функционирования.

Во-первых, развитая система институтов дает возможность предприятиям проводить эффективную политику по найму, удержанию и развитию своих руководителей.

Во-вторых, при наличии институтов, компании могут с более низкими транзакционными издержками найти себе подходящую кандидатуру на позицию топ-менеджера.

В-третьих, получая более полную информацию о функционировании рынке труда топ-менеджеров, компании могут сформировать оптимальный компенсационный пакет для своих топ-менеджеров, вовремя корректируя его размер и структуру.

В-четвертых, система эффективно действующих институтов позволяет

компаниям обеспечить топ-менеджеров условиями для карьерного роста и развития.

Использованные источники:

1. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение / Д. Норт // TESIS. Т.1. Вып.2. М., 1993. – С.69-91.
2. Радаев, В. В. Социология рынков: к формированию нового направления / В. В. Радаев. – М.: ГУ ВШЭ, 2009. – 328 с.
3. Рощин С.Ю., Солнцев С.А, Рынок труда топ-менеджеров в России / С.Ю. Рощин – М.: ГУ ВШЭ, 2007. – 252 с.
4. Строева Г.Н. Институциональные основы регулирования рынка труда / «Ученые заметки ТОГУ» 2013, Том 4, № 4, С. 89 – 94

*Габескелиани Н.Н.
магистрант 2 курса
направление «Экономика»*

*Финансово-экономический институт
Тюменский государственный университет
России, г. Тюмень*

**ДЕЛОВАЯ РЕПУТАЦИЯ ТОП-МЕНЕДЖЕРА КАК
НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ АКТИВ КОМПАНИИ**

Аннотация: Статья посвящена рассмотрению сущности и основных характеристик деловой репутации руководителя компании. Деловая репутация рассматривается как составная часть нематериальных активов компании. Приведен анализ репутационных рисков, связанных с деятельностью топ-менеджера и инструментов управления ими.

Ключевые слова: деловая репутация, топ-менеджер, репутационные риски, репутационный аудит

Деловая репутация представляет собой оценку деятельности экономического субъекта с точки зрения его деловых качеств. Гражданский кодекс Российской Федерации относит деловую репутацию к группе нематериальных активов наряду с такими понятиями, как авторские права, ноу-хау, торговая марка. [1]

Репутация – это совокупность тех элементов бизнеса или персональных качеств, которые стимулируют клиентов продолжать пользоваться услугами данного предприятия или данного лица и которые приносят фирме прибыль сверх той, которая требуется для получения разумного дохода на все остальные активы предприятия, включая все те нематериальные активы, которые могут быть выделены и отдельно оценены. [2]

Деловая репутация может быть как положительной, так и отрицательной. Положительная деловая репутация связана с позитивным отношением контрагентов к её обладателю, с доверием к нему и уверенностью в положительном результате сотрудничества. Отрицательная деловая репутация показывает нестабильность положения её обладателя в

экономическом обороте, недоверие к нему со стороны контрагентов.

Имидж и образ компании зависят от решений и действий руководителя. Безусловно, образ руководителя компании, его деловая и профессиональная репутация важны для репутации организации. Прежде всего это важно в В2В-коммуникации и в коммуникации со СМИ, ведь в В2С-коммуникации конечный потребитель зачастую даже и не знает, кто руководит компанией, продукцию которой он покупает.

Известно, что топ-менеджер является ключевой персоной компании. Именно он призван организовывать и продвигать ее бизнес. В качестве топ-менеджеров могут выступать президенты или генеральные директора, а также руководители управляющей компании в крупных корпорациях или холдингах. Кроме перечисленных вариантов известны случаи, когда компанией управляла команда топ-менеджеров, разделивших между собой полномочия.

Топ-менеджер – это, в большинстве случаев, достаточно публичная персона, представляющая интересы компании в государственных органах, осуществляющая коммуникации с контрагентами, отчасти формирующая образ компании в средствах массовой информации. Можно выделить несколько причин, по которым имидж руководителя приобретает особое значение в составе нематериальных активов компании:

- современные стандарты корпоративного управления, активно внедряющиеся в российских компаниях, требуют раскрытия основной информации о руководстве компании, биографии топ-менеджеров, системе вознаграждения и оценки персонала. В связи с этим особую актуальность приобретает наличие у топ-менеджмента благоприятного профессионального портфолио;

- рынок труда руководителей высшего уровня можно сравнить с «закрытым клубом», в котором информация об основных игроках распространяется достаточно быстро и легко становится достоянием общественности. Поэтому в интересах каждого отдельного топ-менеджера с самого начала карьеры заботиться о своей профессиональной репутации;

- современная экономика с ее жесткой конкуренцией заставляет компании заботиться о своей репутации, корпоративном стиле и позитивном имидже сотрудников. Имидж руководителя – это прямое продолжение имиджа компании.

Таким образом, личность руководителя играет определяющую роль в бизнесе, то очень часто именно по ней всей компании в целом дается оценка. Соответственно, важно понимать, что входит в имидж современного руководителя, и уметь с этим работать. Можно выделить следующие составляющие имиджа руководителя:

- Индивидуальные характеристики: внешность, психологические особенности, личностный тип, характер, индивидуальный стиль управления и т.д.;
- Социальные характеристики. Основная из них – социальный

статус.

- Ценности – базовые внутренние установки и принципы, на которые человек опирается при принятии решений. Они оказывают очень мощное влияние на всю корпоративную культуру компании;

- Стратегические цели руководителя, его видение развития и будущего компании. Она определяет то, в каком месте сейчас находится начальник и где бы он хотел оказаться в будущем. От нее зависят цели всей компании и руководителя. Именно на его личной миссии основывается личная миссия всей организации.

Существующие методики подбора топ-менеджмента компании учитывают то, что образ руководителя должен соответствовать желаемому образу компании в расчете на целевую аудиторию.

Важными составляющими эффективного управления являются, помимо роста прибыли компании, сохранение и повышение ее деловой репутации и авторитета. При этом деловая репутация компании во многом зависит от деловой репутации топ-менеджеров, однако существующие рейтинги ведущих руководителей, которые базируются на оценке их годового дохода, зачастую не позволяют ее оценить. [5]

Исследованиями деловой репутации руководителей за рубежом занимаются многие компании. Зарубежные бизнес-сообщества давно осознали, что репутация руководителя такой же деловой актив, как, например, бренд или торговая марка. Положительная деловая репутация топ-менеджера, его профессионализм и опыт является составной частью гудвилла компании (превышение покупной стоимости активов над их фактической ценой).

Широко известная личность руководителя, его профессионализм и деловые качества в условиях современной экономики представляют собой несомненное преимущество компании. Но также важно понимать, что любая компания несет риски, связанные с деловой репутацией топ-менеджера. Мировой опыт показывает, что чем крупнее и известнее компания, тем выше степень и значимость репутационных рисков.

На сегодняшний день в российской экономике небольшое количество компаний, за исключением банковской сферы, которые серьезно занимаются вопросами снижения репутационных рисков и создания позитивного образа руководства в глазах общественности. Однако развитие информационных технологий, повышение степени публичности российских компаний, а вместе с тем и внедрение корпоративных стандартов управления делает актуальными эти вопросы для любой сферы бизнеса.

Репутационный риск неразрывно связан с личностью руководителя компании. Нельзя нанести ущерб репутации руководителя, не причинив материальный ущерб компании. Руководитель воспринимается общественностью как лицо компании. Поэтому все решения и поступки этого человека, о которых становится известно, неизменно влияют на отношение к продукции компании и к компании вообще.

Безусловно, репутация топ-менеджера — это лишь одна из частей, складывающихся в отношении к компании в целом. Но эта часть крайне важная, зачастую — самая важная. Персонификация имеет огромное значение, о каком бы процессе, сообществе или ситуации ни шла речь. Нам очень важно, с кем мы имеем дело. Сам по себе этот факт не уменьшает значения других важных факторов — эффективности работы организации, прибыльности компании, истории развития и т. д.

Существующие инструменты, используемые для оценки репутационного риска, ограничены, т.к. провести количественную оценку данного вида риска достаточно сложно. В большинстве своем подходы к оценке риска потери деловой репутации сводятся к экспертным заключениям и качественным оценкам. Тем не менее существуют и подходы, дающие количественную оценку.

Для оценки репутационного риска достаточно часто применяется многофакторная модель ценообразования активов, в которой исследуется корреляция доходности капитала и переменной, представляющей фактор репутации, которая определяется с помощью метода, основанного на изучении конкретного события. Данный метод позволяет определить, насколько волатильность дохода, наблюдавшаяся в течение изучаемого периода, была связана с отклонениями величины дохода от ожидаемого значения и дает возможность измерить репутационный риск.

Другой метод измерения основывается на остаточном риске. При его использовании устанавливается общая волатильность доходов, из которой вычитается волатильность, присущая рыночным, кредитным и операционным рискам. При этом не следует забывать, что репутационный риск является комплексным риском и тесно связан с другими видами риска, что может привести к искажению полученного результата. [3]

Существующие методы оценки не позволяют оценить репутационные риски топ-менеджмента отдельно. Дать оценку представляется возможным только в совокупности с другими репутационными рисками компании.

Свобода доступа к информации — характерная черта современного мира и даже самые влиятельные корпорации не в состоянии помешать информационной открытости. Именно по этой причине представителям бизнеса жизненно важно выработать стратегический подход к управлению своей репутацией. В этих условиях топ-менеджмент крупных компаний чаще других сотрудников подвергается нападкам со стороны общественности, причем критикуются даже их благотворительные и социальные проекты, в которых граждане видят попытку компаний "обелить" себя, оправдаться в непомерных доходах.

Важно понимать, что репутационный риск руководства достаточно специфичен и использовать стандартные инструменты управления им не представляется возможным.

Можно выделить следующие методы:

1. Внедрение стандартов корпоративного управления;

2. Максимальное раскрытие информации о топ-менеджменте, включающей личную и профессиональную биографию, достижения, увлечения и интересы.

3. Использование современных методик подбора топ-менеджмента (хедхантинг, услуги специализированных кадровых агентств)

4. Создание в структуре компании подразделений по связям с общественностью, которые будут способствовать формированию желаемого образа руководства и компании в целом в глазах общественности.

5. Применение топ-менеджментом технологий персонального брендинга.

Относительно новым для российских компаний инструментом управления деловой репутацией является репутационный аудит. За все время, что существует сфера репутационного консультирования в России, сложилось не так много команд, способных проводить такого рода исследования на должном уровне. Объяснение тому лежит в специфике исследовательских методов, на которых базируется репутационный аудит: это в первую очередь кабинетный анализ текстов, предназначенных для коммуникации с внешней средой, публикаций деловой и финансовой прессы, обзоров аналитиков рынка, а также экспертные интервью с топ-менеджерами как носителями репутации компании.

При этом, необходимо отметить, что особенность репутационного риска состоит в том, что его нельзя свести к нулю. Данный риск присутствует всегда, и можно снизить вероятность его возникновения путем своевременной оценки и грамотного управления.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: действующая редакция от 31.12.2014 / [Электронный ресурс] / Консультант-плюс. – Режим доступа : <http://www.consultant.ru/popular/gkrf1/> (дата обращения: 18.03.2015).

2. Десмонд Г., Келли Р. Руководство по оценке бизнеса – М.: Российское общество оценщиков Академия оценки, 1996. – 264 с.

3. Задорожко Д.С. Современные подходы к оценке деловой репутации репутационного риска / [Электронный ресурс] / Задорожко Д.С. – Управление экономическими системами – 2013. – № 10. – Режим доступа : <http://www.creativeconomy.ru/articles/12205/> (дата обращения: 18.03.2015).

4. Заман Ариф. Репутационный риск: управление в целях создания стоимости / Пер. с англ. Ю. Кострубова – М.: ЗАО «Олимп – Бизнес», 2008. – 416 с.

5. Ханнанова Т.Р. Опыт оценки деловой репутации топ-менеджеров на примере европейских стран // Российское предпринимательство. — 2009. — № 10 Вып. 2 (100). — с. 72-76. — <http://www.creativeconomy.ru/articles/12205/>

*Габитова Г.Р.
студент 5 курса
экономический факультет
Курбанаева Л.Х., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Инвестиционная привлекательность - это не только финансово-экономический показатель, а модель количественных и качественных показателей - оценок внешней среды (политической, экономической, социальной, правовой) и внутреннего позиционирования объекта во внешней среде, качественная оценка его финансово технического потенциала, что позволяет варьировать конечный результат [2].

В современной экономической литературе практически нет четкости в определении сущности инвестиционной привлекательности и правильной системы ее оценки. Так, Глазунов В.И. утверждает, что оценка инвестиционной привлекательности должна дать ответ на вопрос куда, когда и сколько ресурсов может направить инвестор в процессе осуществления инвестиций. Русак Н.А. и Русак В.А. сводят определение инвестиционной привлекательности объекта в основном к эвристическим методам связанных с ранжированием исследуемых объектов на основании оценки специалистов (экспертов). Отсюда, инвестиционная привлекательность касается сравнения нескольких объектов с целью определения лучшего, худшего, среднего [1].

Инвестиционная привлекательность предприятия - это определенная совокупность характеристик его производственной, а так же коммерческой, финансовой, в некоторой степени управленческой деятельности и особенностей того или иного инвестиционного климата, по результатам которого свидетельствуют о целесообразности и необходимости осуществления инвестиций в него. Побеждает как правило инвестиционно-привлекательный объект в который происходят вложения инвестиций.

Итак, первоочередной задачей, выполнение которой предопределяет успех в этой очень не простой конкурентной борьбе, является максимальное качественное повышение инвестиционной привлекательности [2].

Первым шагом решения данной задачи будет определение необходимых параметров существующего уровня инвестиционной привлекательности в рамках того или иного объекта. То есть существует необходимость качественной и квалифицированной оценки многоуровневой инвестиционной привлекательности, а именно: международной, внутригосударственной, секторной, межотраслевой, внутриотраслевой, конкретного предприятия, проекта.

Основными целями оценки инвестиционной привлекательности являются [2]:

- Определение текущего состояния предприятия и перспектив его

развития;

- Разработка мер по существенному повышению инвестиционной привлекательности;

- Привлечение инвестиций в рамках соответствующей инвестиционной привлекательности и объемах получения комплексного подхода для положительного эффекта от освоения привлеченного капитала.

Таким образом, инвестиционная привлекательность характеризуется состоянием предприятия, его дальнейшего развития, перспектив доходности и роста.

Объектом исследования инвестиционной деятельности является общество с ограниченной ответственностью «Камаю Рус». Сокращенное название предприятия: ООО «Камаю Рус».

ООО «Камаю Рус» зарегистрировано в г. Москва. На основе Устава, зарегистрированного администрацией г. Москва. Является представительством Компании «Джинсовая симфония», деятельностью которой является Эксклюзивной франчайзинг французской Компании Samaieu в России. Одним из филиалов ООО «Камаю Рус» является Обособленное подразделение в г.Уфа.

ООО «Камаю Рус» осуществляет следующие виды деятельности:

- Розничная торговля;

- Сбыт и посреднические услуги при купле-продаже товаров.

Магазин «САМАIEU» - это магазин мультибрендовой одежды, в котором представлены несколько ассортиментных групп: футболки, платья, блузки, брюки, трикотаж, джинса, кожгалантерея, белье, аксессуары и т.д.

В магазинах «САМАIEU» можно увидеть полный спектр женской одежды: коллекции для современной деловой женщины, широкий выбор моделей для отдыха, одежду для элегантных женщин, молодежный ассортимент и многое другое. Кроме того, в магазинах «САМАIEU» представлены коллекции одежды из меха и кожи, европейского брэнда с многолетней репутацией.

Для оценки инвестиционной привлекательности необходимо оценить текущую ситуацию на рынке модной одежды.

Анализ ситуации и сравнения с другими странами показывают, что на сегодня на рынке fashion ритейла в России ещё есть куда расти [3].

Хотя основные розничные сети уже достигли определенных пределов развития и вынуждены открывать магазины в регионах с населением от 100 тысяч человек, у подавляющего большинства сетей fashion ритейла еще есть возможности выхода в более крупные города, так как всё ещё не много сетей, насчитывающих более сотен магазинов.

Поэтому можно с уверенностью сказать, что будущее fashion ритейла связано, в первую очередь, с региональным развитием сетевых игроков, где конкурировать приходится в том числе и с вещевыми рынками, которые частично там всё ещё присутствуют; а также с набирающей всё большие обороты онлайн-торговлей.

Начиная с 2012 года темпы роста рынка одежды России замедлились относительно предыдущих лет, но вместе с тем остаются на высоком уровне. Текущая ситуация на рынке fashion ритейла характеризуется продолжающимся замедлением темпов роста, что связано как с насыщением отдельных его сегментов и закономерным повышением уровня конкуренции, так и с общей экономической ситуацией в России.

Статистика такова, что на долю женской одежды приходится около 60% продаж. При этом женская одежда - не только самый крупный, но и самый насыщенный игроками, высоко конкурентный сегмент рынка, что и определяет в конечном итоге тенденцию общего замедления [4].

На долю мужской одежды приходится около 25% рынка, на рынках Западной Европы - данный процент выше, в ряде стран мужская одежда занимает до 35% рынка. В России сегмент мужской одежды закрепился на данной отметке с периода кризиса 2009 г., когда игроки, специализирующиеся на этой категории ассортимента, показывали хорошие темпы роста благодаря ценовым методам стимулирования сбыта, к которым вынуждены были прибегнуть во избежание стагнации.

Максимальным спросом среди мужчин пользуется как чисто спортивная одежда, так и повседневная с уклоном в спортивную эстетику. На долю этого ассортимента приходится около 50% стоимостного объема продаж. Очевидно, что именно эта одежда является основой гардероба российского мужчины. При этом на деловую, подходящую для офиса одежду приходится около 25% продаж.

Начиная с 2012 года отмечен и рост рынка детской одежды, который в 2012 и 2013 годах рос на 20%, и его доля в структуре рынка одежды составляет около 35%. Активному развитию сегмента способствует экспансия не только сетевых игроков, специализирующихся на детском ассортименте, но и розничных операторов, добавляющих или расширяющих ассортимент детской одежды в своем предложении [4].

Бурный рост в сегменте детской одежды обусловлен улучшением демографических показателей - в 2012 году число новорожденных составило около 1,9 млн., что является максимальным показателем за последние 20 лет. и ростом доходов населения.

Рынок обуви показывает рост в среднем лишь на 7% в год. Этот сегмент рынка насыщен, в том числе и потому, что пара хорошей обуви стоит в 3-5 раз дороже предмета одежды. Дальнейшие изменения на рынке обуви возможны из-за прихода в Россию крупных мировых игроков, которых пока нет или они присутствуют здесь в ограниченном масштабе. Ужесточение конкуренции уже сейчас заставляет российских игроков прибегать к новым методам привлечения клиентов и формирования лояльности. К примеру, обувные магазины практикуют систему микрокредитования, когда обувь можно купить в рассрочку. По оценкам компании «Обувь России», на долю подобных покупок приходится до 40% оборота.

В 2011-2013 гг рынок бижутерии и аксессуаров в России показывал хорошие темпы роста в среднем на 6% в год. по сравнению с ситуацией, которая наблюдалась до 2010 года. Динамичное развитие рынка связано с всплеском активности на рынке одежды, ростом покупательской способности населения и приходом в Россию большого количества крупных мировых игроков (Diva. Accessorize. Claire's. Iness M. PARIS, GUESS Accessories и др.). Начиная с 2013 года доля рынка аксессуаров превышает долю рынка бижутерии.

Но надо отметить, что для этих сегментов рынка большое значение имеет курс валют так как около 75% занимает импортная продукция, поэтому в ближайшее время в этой категории ассортимента конкуренция

Стратегической целью ООО «Камаю Рус» является увеличение рыночной доли за счет расширения торговых точек, а текущая рыночная ситуация создает благоприятную почву для этого.

Магазин «САМАIEU» будет расположен по адресу: г. Уфа , ул. Энтузиастов, 20 в здании торгово-развлекательного центра «Планета».

Таблица 1 - Параметры торговой точки

Показатели	Значение
Площадь бутика, кв.м., в т.ч.	1200
Торговый зал	1100
Подсобное помещение	100
Численность работников, чел.	14

Магазин «САМАIEU» будет располагаться в центре торгового центра с яркой вывеской представленной выше, что позволяет человеку быстро сориентироваться и найти магазин. Помещение магазина будет иметь площадь 1200 м², в котором 100 м² занимает подсобное помещение, выполняющее также функции и складского. Торговый зал будет иметь площадь 1100 м², она разграничена небольшой стеной, что визуально разделяет магазин на две зоны: в одной зоне располагаются женский ассортимент и три примерочные кабины в другой мужской ассортимент и три примерочные кабинки, в другой зоне находится касса и ассортимент кожгалантереи, зонты, белье и т.д.

Таблица 2 - Резюме бизнес-плана

Показатель	Значение
Планируемая выручка, тыс. руб.	81562
Планируемая прибыль, тыс. руб.	655
Срок окупаемости, лет.	0,41
Объем инвестиций, тыс. руб.	2361

Таким образом, критерии оценки свидетельствуют об экономической эффективности инвестиционного проекта и его следует принять к реализации.

Использованные источники:

1. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия

[Текст]: – Изд. 5-е, перераб. и доп. – М.: «Центр экономики и маркетинга», 2012. – 256с.

2. Финансовый менеджмент: теория и практика. Учебник [Текст]:/ Под ред. Е.С. Стояновой. – М.: Перспектива, 2012. – 315с.

3. Кравченко Е.С. Российский рынок fashion-ритейла в 2014 г. [Текст]// Ведомости. – 2014. – №15.

4. Вайнштейн М. Торговые центры России сегодня [Текст]// Модный magazin №13(36) 2014 г.

5. Курбанаева Л.Х. Сущность и составляющие инвестиционной привлекательности регионов. - Современные финансовые инструменты развития экономики регионов: Материалы XII Международной научно-практической конференции молодых ученых и студентов (21 ноября 2014 г., Уфа)/ отв.ред. Г.А. Галимова.– Уфа: Аэтерна, 2014. - 304 с.- ISBN 978-5-906769-41-1

Gabysheva Anna Alexandrovna

4-year student MO-11

National Institute of Culture and Arts

Of the State Russian Yakutsk

Габышева А.А.

студент 4 курса МО-11

Арктический Государственный

Институт Культуры и Искусств

Россия, г. Якутск

**АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫМ ОБРАЗОВАНИЕМ В
МУНИЦИПАЛЬНО-КАЗЕННЫМ УЧРЕЖДЕНИИ МО
«НЕРЮКТЯЙСКИЙ НАСЛЕГ»**

МКУ «СКИЦ» МО «Нерюктяйский наслег» является муниципальным учреждением культуры с правами юридического лица. Учредителем, финансирующим деятельность МКУ «СКИЦ» МО «Нерюктяйский наслег» и осуществляющим контроль ее финансово-хозяйственной деятельности, является МО «Нерюктяйский наслег».

Порядок регулярных и единовременных поступлений от Учредителя определяется сметой доходов и расходов Учреждения, составляемой на каждый финансовый год и утверждаемой Учредителем в порядке, установленном действующим бюджетным законодательством Российской Федерации.

Финансирование МКУ «СКИЦ» МО «Нерюктяйский наслег» за 2012-2014 гг. имеет тенденцию к уменьшению, так если в 2012 году было профинансировано из бюджета 7 415,99 тыс. руб., то в 2014 году на содержание МКУ «СКИЦ» поступила сумма 6 560 тыс. руб., что ниже показателей 2012 года на 11,5 %. Выделенная сумма на оплату труда за 2014

год сократилась на 9,5 %.

В смете доходов и расходов МКУ «СКИЦ» МО «Нерюктябрьский наслег» отражены все доходы, получаемые как из муниципального бюджета, так и от осуществления самостоятельной предпринимательской деятельности, в том числе доходы от оказания платных услуг, реализации продукции и товаров.

От предпринимательской деятельности МКУ «СКИЦ» МО «Нерюктябрьский наслег» в 2014 году поступило 31,8 тыс. руб., что ниже показателей 2013 года на 5 %.

Доходы МКУ «СКИЦ» МО «Нерюктябрьский наслег», полученные от предпринимательской деятельности, после уплаты обязательных налогов и сборов, предусмотренных законодательством, в полном объеме учитываются на отдельном балансе в смете доходов и расходов Учреждения и отражаются в доходах бюджета наслега Нерюктябрь как доходы от использования имущества, находящегося в муниципальной собственности либо как доходы от оказания платных услуг.

Цены и тарифы на платные услуги, включая цены на билеты, оказываемые МКУ «СКИЦ» МО «Нерюктябрьский наслег», разрабатываются Главой наслега Нерюктябрь и подлежат утверждению Советом депутатов наслега Нерюктябрь.

Таким образом, анализ доходов МКУ «СКИЦ» МО «Нерюктябрьский наслег» за 2012-2014 гг. показал, что из года в год уменьшается сумма ассигнований на содержание МКУ «СКИЦ», что непосредственно сказывается на деятельности культурного центра.

Учреждение расходует бюджетные средства исключительно в порядке и на условиях, установленных законодательством Российской Федерации, РС (Я) и нормативными правовыми актами органов местного самоуправления наслега Нерюктябрь.

Имущество, переданное МКУ «СКИЦ» МО «Нерюктябрьский наслег» Учредителем, а также приобретенное за счет бюджетных средств, закрепляется за Учреждением на праве оперативного управления в соответствии с Договором о закреплении муниципального имущества за Учреждением, заключаемым от имени и в интересах собственника администрацией наслега Нерюктябрь на основании постановления Главы наслега Нерюктябрь.

Бюджет МКУ «СКИЦ» МО «Нерюктябрьский наслег» за 2012-2014 гг. исполнен полностью, при этом необходимо отметить, что при расходовании средств МКУ «СКИЦ» МО «Нерюктябрьский наслег» не всегда придерживается плана расходов, так если на капитальный ремонт в 2013 году было предусмотрено тыс.руб., то израсходовано было 56,7 тыс.руб. Часть денег было внесено за счет собственных средств Центра.

МКУ «СКИЦ» МО «Нерюктябрьский наслег» в отношении закрепленного за ним имущества осуществляет владение и пользование в пределах, установленных действующим законодательством, Договором о

закреплении имущества, в соответствии с уставными целями своей деятельности и заданиями Учредителя.

В соответствии с законодательством Российской Федерации и РС (Я), нормативными правовыми актами органов местного самоуправления наслега

Нерюктяй МКУ «СКИЦ» МО «Нерюктяйский наслег» имеет право самостоятельно распоряжаться средствами, полученными от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности.

Средства, полученные МКУ «СКИЦ» МО «Нерюктяйский наслег» от самостоятельной платной деятельности, реализации товаров, продукции и услуг, должны быть реинвестированы на обеспечение уставной деятельности Учреждения: развитие материально-технической базы, внедрение передовых технологий в сфере культуры, расширение спектра оказываемых культурных услуг, стимулирование работников и решение социально-экономических проблем трудового коллектива.

Управление МКУ «СКИЦ» МО «Нерюктяйский наслег» осуществляется в соответствии с законодательством Российской Федерации, Уставом и строится на принципах единоначалия. Управление МКУ «СКИЦ» МО «Нерюктяйский наслег» осуществляет директор, который назначается на должность и освобождается от должности Главой наслега Нерюктяй в соответствии с Трудовым кодексом РФ путем издания соответствующего распоряжения.

Директор МКУ «СКИЦ» МО «Нерюктяйский наслег» осуществляет свою деятельность на основании трудового договора, заключаемого с работодателем, нормативными правовыми актами органов местного самоуправления наслега Нерюктяй, Устава, заданий Учредителя.

Администрация наслега Нерюктяй осуществляет методическое руководство МКУ «СКИЦ» МО «Нерюктяйский наслег», предоставляет помощь в кадровом обеспечении, повышении профессионального уровня и мастерства работников, проводит аттестации.

Директор действует от имени МКУ «СКИЦ» МО «Нерюктяйский наслег» без доверенности, в том числе представляет его интересы в органах государственной власти и местного самоуправления, во взаимоотношениях со всеми юридическими и физическими лицами.

Трудовой коллектив Учреждения составляют все работники, принятые на работу и исполняющие свои функции на основании трудовых договоров.

Для выполнения разовых работ и временного выполнения определенных функций могут быть привлечены специалисты по гражданско-правовым договорам, оплачиваемым из средств, находящихся в распоряжении Учреждения

Работники МКУ «СКИЦ» МО «Нерюктяйский наслег» подлежат обязательному медицинскому, социальному страхованию и пенсионному обеспечению в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации

В случаях и порядке, установленных действующим законодательством, работники подлежат обязательному медицинскому освидетельствованию (периодические медосмотры) за счет средств МКУ «СКИЦ» МО «Нерюктяйский наслег». Работник, вновь устраивающийся на работу в Учреждение, проходит медицинское освидетельствование за свой счет.

Обучение, подготовку и переподготовку работников МБУ МКУ «СКИЦ» МО «Нерюктяйский наслег», а так же повышение квалификации сотрудников осуществляется организацией 2 раза в год.

Уровень работников МКУ «СКИЦ», прошедших специализированное обучение вырос по сравнению с 2012 годом на 50 %. Дополнительное обучение в 2013 году получили 4 человека, темп роста составил 200 %.

Таким образом, анализ управления в муниципальном образовании состоит в анализе основных управленческих функций – планирования, организации, мотивации, контроля. Проведённое исследование позволяет сделать вывод о том, что на современном этапе управление - эффективное.

*Гаджиев Р.М.
студент 1го курса
Якунина Ю.С., к.э.н.
доцент*

*КузГТУ им. Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово*

ЭКОНОМИКА РОССИИ ПОСЛЕ ПРИСОЕДИНЕНИЯ КРЫМА

Аннотация: в данной статье рассматриваются актуальные вопросы последствий присоединения полуострова Крыма к Российской Федерации.

Ключевые слова: Крым, Россия, экономика, последствия.

Несмотря на культурные и исторические связи полуострова с Россией, Украина долгое время была его экономическим якорем. Именно оттуда Крым получал все – от еды до банковских услуг. Украинские отдыхающие обеспечивали крымскому туристическому сектору 70% всех доходов. Сейчас, когда эти связи разорвались, Крым сталкивается с все более серьезными экономическими проблемами.

Туристическая отрасль оказалась в упадке, и у банковской системы большие трудности. Россия ограничивает импорт с Украины, и это вызывает рост цен. Даже «Макдональдс» сбежал с полуострова, закрыв три своих ресторана. Россия обещала помочь – в частности, планируется создать в Крыму игорную зону в стиле Лас-Вегаса, - однако это произойдет не настолько быстро, чтобы регион смог избежать «временных экономических трудностей» [1].

Сейчас Россия находится в небольшой эйфории от своей победы. Но на самом деле будущее не так оптимистично. Это связано с тем, что придется обеспечивать еще один регион. А это, безусловно, отразится на бюджете страны, т.е. придется пересматривать весь бюджет и сокращать некоторые статьи расходов, которые ранее были запланированы.

Затраты на повышение зарплат и пенсий в Крыму, развитие инфраструктуры естественно скажутся на экономике России. По данным статистики, средний доход жителя России составляет 39 тыс. руб., минимальный средний доход в дотационных регионах от 20 до 30 тыс. руб. В то же время, в Крыму зарабатывают в среднем 11 тыс. руб., а пенсия составляет 5 тыс. руб. Ясно, что эти показатели неизбежно будут «подтягиваться» до российских. И, исходя из того, что в бюджетной сфере Крыма трудится около 2 млн. чел., а 600 тыс. чел. – пенсионеры, то не трудно будет рассчитать, насколько пострадает бюджет России.

Россия столкнулась с негативной реакцией со стороны США и стран ЕС. Международное сообщество осуждает действия Москвы, связанные с Крымом. В частности, США и ЕС готовят санкции против Российской Федерации. Самой жесткой санкцией в отношении России со стороны США может стать открытие американских стратегических запасов нефти, а это, в свою очередь, повлечет за собой падение цен на нефть. США без каких-либо прямых затрат может понизить цены на нефть и нанести значительный урон России. Европа же со своей стороны хочет сократить энергозависимость за счет сокращения спроса на энергию, увеличения энергоэффективности, расширения источников получения энергии [2].

Но пока ответная реакция США заключается в том, что президент США распорядился заморозить активы граждан России, которые имеют отношение к дестабилизации ситуации в Крыму. А в США очень многие российские чиновники, депутаты, сенаторы держат деньги на банковских счетах, поэтому ситуация на Украине может серьезно ударить по финансовому положению российской элиты. ЕС вслед за США расширил санкции в отношении российских политиков из-за воссоединения Крыма с Российской Федерацией, но на санкции против экономики России в целом или ее отдельных отраслей Евросоюз пока не решается.

Возможен подрыв международного авторитета России в глазах мирового сообщества. Большинство стран обеспокоено, в частности, правительство Литвы призывает ЕС к немедленной реакции на действия России, т.к. после Украины может настать черед Молдовы и других стран. Премьер-министр Болгарии признал правительство Украины легитимным и надеется, что во внутренние дела Украины больше не будет вмешиваться ни Россия, ни какая-либо другая страна. Турция, Япония, Эстония, КНР, Германия, Казахстан, Великобритания, Дания, Чехия, Испания и ряд других стран выступают за сохранение территориальной целостности Украины и осуждают действия России.

В результате присоединения Крыма снизился кредитный рейтинг России. В свете последних событий рейтинговое агентство Standard&Poor's (S&P) понизило долгосрочный кредитный рейтинг России со «стабильного» на «негативный» — до уровня BBB (платежеспособность считается удовлетворительной). Это объясняется тем, что произошло ухудшение на фоне растущих геополитических и экономических рисков. Санкции

Евросоюза и США могут привести к существенным экономическим и финансовым последствиям для кредитоспособности России [3].

Центральный банк России прекратил политику, направленную на увеличение гибкости валютного курса и сосредоточился на стабилизации финансовых рынков, т.к. обесценение рубля на 10 % с начала года и существенный отток капитала дают инфляционный эффект. По оценкам S&P, отток капитала из России в первом квартале 2014 года составит около 60 млрд. долларов, а это примерно равно оттоку капитала за весь 2013 год. Замедлится также и экономический рост Российской Федерации. Прогнозы данного рейтингового агентства неутешительны: рост ВВП в текущем году составит 1,2 % при 1,3 % в прошлом году. И этот показатель может еще опуститься ниже 1 %.

В общем, последствия присоединения Крыма к Российской Федерации будут плачевными. На сегодняшний день, к происходящему приковано внимание мировой общественности. США и ЕС ввели санкции для России, НАТО отказалось от сотрудничества. На фоне этих событий снизится доверие к России в плане международных договоренностей, т. к. в Будапеште Россия, США и Великобритания обязались уважать независимость, суверенитет и существующие границы. Таким образом, вторжение России в Крым – нарушение будапештских обязательств.

Особое внимание следует уделить состоянию экономики России. Украинские события вызвали падение на Российском фондовом рынке. Индексы РТС и ММВБ снизились до минимальных показателей. Рубль снова дешевеет, а евро перешагнул рубеж 55 руб., его курс равен 56.5681 руб. Курс доллара 51.9426 руб. Неопределенная ситуация на Украине, возможно, продолжит оставаться сдерживающим фактором для российского рынка. Но рубль имеет все шансы отыграть часть потерь. Под большим давлением остается банковский сектор – ослабление рубля, санкции против Банка России, проблемы с украинским рынком, все это добавит негатива российским банкам.

Но правящие круги России пока особых неприятностей не видят, т. к. все санкции бутафорские, направленные либо на чиновников, у которых и так никаких активов за рубежом нет (по закону уже год запрещено их иметь), либо они направлены на близкий круг президента Российской Федерации. Но так как правительство знало, куда шло, просчитало все варианты и подстраховалось.

В апреле в ходе прямой линии президент Владимир Путин оценил расходы бюджета на развитие Крыма в 2014 году в 100 млрд. руб. без учета инвестиций в инфраструктуру. С учетом расходов на интеграцию транспортной и энергетической инфраструктуры потребуется 130 млрд руб., подсчитывали в июне эксперты Центра макроэкономических исследований Сбербанка.

В итоге первые оценки оказались недалеко от фактически потраченных сумм. Финансовая поддержка Крыму и Севастополю с учетом

дотаций на балансировку их бюджетов составила 90,8 млрд. руб., целевые трансферты из федерального бюджета – еще 33,9 млрд. руб., всего 124,7 млрд. руб.

Тем не менее, присоединение полуострова принесло России ряд будущих возможностей, связанных с сокращением затрат. Крым для России это: автоматическое решение территориального спора об акватории Керченского пролива и экономия от 20 до 70 миллионов долларов в год за проводку судов; более 26 тысяч квадратных километров земель и более 2 миллионов наших новых сограждан; экономия около 100 миллионов долларов в год на аренде военно-морской базы в Севастополе; экономия от 4 до 6 миллиардов долларов в год на газовых скидках для Украины после отмены Харьковских соглашений.

Использованные источники:

1. Иностранные новости [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://inosmi.ru/russia/20140604/220786905.html>.
2. Город новостей информационное агентство [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://www.city-n.ru/view/337765.html>.
3. РБК – новости [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://top.rbc.ru/economics/16/03/2015/5502f7399a7947e39783b80b>.

*Гайдай А.А.
студент*

*Кубанский государственный университет
Россия, г. Краснодар*

ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

Аннотация. В статье рассматриваются существующие проблемы системы государственного регулирования предпринимательства России. Значительное внимание уделяется анализу комплекса мероприятий по поддержке и развитию предпринимательства, а также изменению законодательства в части регулирования предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: предпринимательство, государство, регулирование, конкурентоспособность, инвестиции, импортозамещение.

Предпринимательская деятельность – это неотъемлемая часть экономики, в связи с этим задача государства – создать наилучшие условия для функционирования всех видов бизнеса. В настоящее время в экономике России происходят существенные изменения. Первостепенной задачей государства в сложной экономической ситуации является обеспечение стабилизации и экономического роста производства.

Целью государственного регулирования предпринимательской деятельностью в развитых странах является создание условий для стабильного функционирования предпринимательской среды. Эта цель

осуществляется через три важнейшие функции:

- 1) создание оптимальных условий для функционирования рынка;
- 2) стратегическое планирование науки и научно-технического прогресса;
- 3) решение макроэкономических проблем.

Государственная деятельность по регулированию состояния сферы предпринимательства включает в себя следующие элементы [4]:

- объективный и исчерпывающий мониторинг социально-экономического развития с целью анализа и прогнозирования внутренних и внешних факторов развития жизненно важных для государства отраслей предпринимательства;
- разработка системы своевременных и долгосрочных мер по предупреждению и нейтрализации отрицательных тенденций в развитии предпринимательства;
- осуществление работы по реализации мер, направленных на взаимодействие государства с бизнесом.

В условиях, когда интересы государства и бизнеса не совпадают, отдельные хозяйствующие субъекты не ориентированы на общественную эффективность, а участие государства в процессе производства становится неизбежным. Более выигрышна для экономики и в целом для развития страны ситуация, когда интересы государства и бизнеса пересекаются, и происходит их активное взаимодействие. В этих условиях может осуществляться эффективное государственное регулирование предпринимательства.

С целью достижения устойчивого социально-экономического развития всей страны, отдельных отраслей экономики и каждого хозяйствующего субъекта государство должно выявлять и анализировать экономические, социальные, моральные и другие потребности общества с учетом интересов будущих поколений; воспроизводить эти потребности в соответствующих экономических и социальных программных документах; согласовывать эти потребности с имеющими и перспективными ресурсами их удовлетворения; а также, вырабатывать меры и создавать условия для развития институтов, содействующих удовлетворению данных потребностей

Основной целью предпринимательства является получение личной выгоды, выражающейся в форме прибыли, которая затем направляется на дальнейшее развитие бизнеса и удовлетворение своих потребностей. Государству, как основному регулирующему органу необходимо создать такие условия, которые позволили бы сократить сроки достижения основной цели и гарантировали успешное развитие предприятия.

Среди методов государственного регулирования чаще всего выделяют: административные, экономические и морально-политические. К административным методам регулирования предпринимательской деятельности относятся: запрет, юридическая ответственность, принуждение, в том числе с помощью уголовной и административной

ответственность. Экономические методы, в отличие от прямых административных методов, проявляют себя в косвенном регулировании предпринимательской сферы деятельностью с помощью: цен, тарифов, квот, налогов и лицензий. Морально-политические методы осуществляются с помощью средств массовой информации.

Сложившаяся ситуация обострила проблему высокой зависимости российской экономики от импорта товаров и технологий. Но, в то же время, это создало вероятность более активного и обширного импортозамещения. Российская экономика вынуждена за очень короткий срок совершить рывок в повышении конкурентоспособности своей продукции и импортозамещении, на который ранее потребовались бы многие годы. К тому же существенно увеличились рынки отечественной продовольственной и промышленной продукции.

Все это должно привести к расширению и модернизации производства, т.к. основной причиной сдержанного роста экономики Российской Федерации остается низкий уровень технического и технологического обновления и недостаточная конкурентоспособность отечественной продукции на внутреннем и внешних рынках. Россия располагает всеми необходимыми ресурсами для максимального обеспечения собственной продукцией. Однако, пока на мировом рынке во многих отраслях промышленности Россия выступает в большей мере как импортер, чем экспортер. Исключение составляет только топливно-энергетический комплекс. Именно на решение этих задач необходимо направить все силы в ближайшее время.

В этих условиях возрастает важность эффективного государственного регулирования предпринимательской деятельности. Минэкономразвития России разработал комплекс мероприятий по поддержке и развитию экономики в условиях санкций по каждой из отраслей. Это, в первую очередь, следующие направления:

- разработка и реализация федеральных целевых программ развития отдельных отраслей производства. Прежде всего, это предполагает государственное финансирование отдельных отраслей российской экономики, при этом, особое внимание будет уделяться развитию высокотехнологичных производств. Кроме того, акцент делается на структурные изменения в экономике, развитие несырьевых отраслей, а в топливно-энергетическом комплексе – на развитие перерабатывающих производств. Также предполагается ввести льготные условия кредитования для производителей, осуществляющих техническую и технологическую модернизацию;

- государственные инвестиции в развитие инфраструктуры. Запланировано строительство Центральной кольцевой автомобильной дороги в Москве, скоростной трассы Москва-Санкт-Петербург, реконструкция Транссиба. В масштабах России это позволит решить проблему логистики, которая часто становится преградой для расширения

сбыта продукции и выхода на новые рынки;

– налоговая политика и таможенно-тарифное регулирование остается одним из важнейших инструментов, с помощью которого государство активно влияет на экономическую ситуацию. В условиях санкций налоговая политика будет направлена, прежде всего, на привлечение капитала в российскую экономику, в связи с чем предусматриваются различные налоговые льготы для инвесторов в зависимости от отрасли производства и экономической зоны их деятельности. В целях импортозамещения предполагается увеличить ставки таможенных пошлин на товары, конкурентоспособные аналоги которых уже производятся в Российской Федерации;

– поддержка малого и среднего предпринимательства в условиях санкций крайне важна, поскольку малый и средний бизнес преобладает в ряде отраслей производства (пищевая, текстильная промышленность, сельское хозяйство), но, в то же время, является и наиболее уязвимым и чувствительным к изменениям в экономике. Для вновь образованных малых и средних предприятий предусмотрены льготные налоговые периоды, льготы по уплате страховых взносов. Предоставляются государственные субсидии на модернизацию производства и приобретение оборудования в лизинг. Новой и, потенциально эффективной мерой, станет упрощение для малого и среднего предпринимательства требований трудового законодательства. Это позволит предпринимателям расширить штат сотрудников и увеличить объемы производства.

Что касается административных методов регулирования предпринимательства, то в этом направлении также происходят серьезные положительные изменения. В 2014 году было изменено более 40 федеральных законов: произошло поэтапное снижение срока регистрации прав собственности вдвое – до 10 рабочих дней, снизилась инвестиционная составляющая в плате за технологическое присоединение на 50% и т.д. В 2015 году в рамках весенней сессии предстоит принять еще 35 законов [1].

Следующий шаг в этом направлении – Национальный рейтинг инвестиционной привлекательности регионов, формирование которого с ноября 2014 года проводит Агентство стратегических инициатив совместно с ведущими деловыми объединениями. В 2015 году рейтинг пройдет по всем 85 субъектам РФ. Данный рейтинг оценивает работу региональных органов по созданию благоприятных условий ведения бизнеса. Оценка осуществляется по 50 показателям, сгруппированным по четырем направлениям: «Регуляторная среда», «Институты для бизнеса», «Инфраструктура и ресурсы», «Поддержка малого предпринимательства». Большинство показателей формируется исходя из опросов региональных предпринимателей [2].

Результатом пилотной апробации Национального рейтинга в 2014 году стало выявление и обобщение положительного опыта работы региональных органов власти с предпринимателями в направлении оптимизации

существующих регламентов и процедур предоставления государственных услуг. Этот опыт стал основой образовательной программы, разработанной Агентством стратегических инициатив совместно с Российской академией народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации.

Таким образом, можно сделать вывод, что в настоящее время происходит серьезное изменение российской экономики. Это вызвано последствиями ввода санкций со стороны Евросоюза и США, а также, российских ответных мер. Эту ситуацию необходимо максимально использовать для переориентации российской экономики на основе сотрудничества предпринимателей и государства. Сейчас у российских предпринимателей появился шанс завоевать рынок. Для этого имеются необходимые ресурсы, государственная поддержка и временное отсутствие серьезных зарубежных конкурентов.

Государственная поддержка предпринимательства в настоящее время осуществляется по нескольким направлениям: федеральные целевые программы развития отдельных отраслей экономики; государственные инвестиции в развитие инфраструктуры; налоговые льготы и таможенно-тарифное регулирование; поддержка малого и среднего бизнеса; оптимизация законодательства в области предпринимательства; анализ и распространение положительного опыта работы региональных властей по поддержке предпринимателей. Осуществление этих и других мер будут способствовать модернизации производства, улучшению качества товаров, расширение объемов и ассортимента производимой продукции и в целом оптимизации предпринимательской деятельности.

Использованные источники:

1. Интерес иностранных инвесторов к российскому рынку только усиливается // <http://www.ossfb.ru/osnews/15529/>. 13.03.2015.
2. Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации // <http://asi.ru/regions/rating/>.
3. Гелета И.В., Калининская Е.С., Кофанов А.А. Экономика организации (предприятия): учебное пособие. М.: Магистр, 2007. 303 с.
4. Соловьева О.А. Особенности государственного регулирования предпринимательства // Российское предпринимательство. – 2011. – № 11 Вып. 2 (196). – С. 24 – 28.

*Гайдурова М.А.
студент
Гайфуллина М.М., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВО БГАУ
Россия, г. Уфа*

СПЕЦИФИКА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПАРАЛИМПИЙСКОГО ДВИЖЕНИЯ В РЕГИОНЕ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН)

Аннотация: статья посвящена специфике государственной поддержки паралимпийского движения в Республике Башкортостан.

Ключевые слова: паралимпийское движение, государственная поддержка, Республика Башкортостан, адаптивная физическая культура и спорт.

Паралимпийское движение в России существует около 15 лет. В 1988 году россияне впервые приняли участие в Паралимпийских играх в Сеуле. Однако само движение продолжительное время развивалось довольно хаотично. И лишь когда в 1997 году был создан Паралимпийский комитет России, оно приобрело более целенаправленный и внятный в правовом отношении характер. Паралимпийское движение, прежде всего, ассоциируется с паралимпийскими играми – это олимпиады для людей с физическими недостатками, ограниченными возможностями. Паралимпийские игры являются вторым по масштабу и значимости – после Олимпийских игр – мировым спортивным форумом. Термин «паралимпийские» применительно к соревнованиям спортсменов-инвалидов стал официальным в 1988 г. Само название происходит от греческого предлога «para» («около» или «наряду») и слова «олимпийские» [1].

Соответственно, государственная поддержка паралимпийского движения – это деятельность органов государственной власти и местного самоуправления в целях содействия развитию физической культуры и спорта инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья [2], укрепление международного сотрудничества в указанной сфере, участие в Паралимпийских играх, Сурдлимпийских играх, Всемирных специальных олимпийских играх.

Одним из приоритетных направлений деятельности государственных органов управления, органов местного самоуправления Республики Башкортостан является организация физкультурно-оздоровительной и спортивно-массовой работы среди лиц с ограниченными возможностями здоровья, социальная реабилитация инвалидов, расширение сферы полноценного отдыха и укрепление их здоровья [3].

В целом, в спортивных секциях и спортивных клубах общественных организаций инвалидов Республики Башкортостан физкультурой и спортом на постоянной основе занимаются 1733 инвалида (5,5% от общего числа членов общественных организаций инвалидов). В республике постоянно

ведется работа по подбору, расстановке, воспитанию, повышению квалификации кадров по адаптивной физической культуре. Число штатных работников, занятых в сфере адаптивной физической культуры и спорта в республике, около 1000 человек, в том числе с высшим специальным и физкультурным образованием.

В республике ежегодно проводится Спартакиада среди инвалидов с поражением опорно-двигательного аппарата по 13 видам спорта (шашки, шахматы, лыжные гонки, настольный теннис, плавание, гонки и бег по шоссе на колясках, легкая атлетика, бильярд, армрестлинг, пулевая стрельба, дартс, бадминтон, большой теннис). Также проводятся спортивные мероприятия среди инвалидов по зрению, которые охватывают 8 видов спорта (плавание, легкая атлетика, туризм, гандбол, шахматы, русские шашки, мини-футбол, дзюдо) и спортивные мероприятия среди инвалидов по слуху, где спортсмены участвуют в 7 видах спорта (хоккей с мячом, шахматы, шашки, волейбол, футбол, мини-футбол, настольный теннис).

На сегодняшний день в микрорайоне Затон республики идет строительство центра спортивной подготовки для паралимпийцев в рамках программы «Развитие физической культуры и массового спорта».

Таким образом, в Республике Башкортостан ведется активная работа по финансовому обеспечению, подготовке специализированных кадров [4], развитию высшего и профессионального спорта, массовой адаптивной физической культуры, спорта и туризма, научно-исследовательской и информационно-методической работы [5], медицинскому обеспечению, что способствует росту основных показателей развития адаптивной физической культуры в Республике Башкортостан.

Использованные источники:

1. Паралимпийское движение в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://olimpic.su/paralimp/paralimp.html>.
2. Гайфуллин А.Ю., Дусова А.Ю. Технологии социальной защиты бедных слоев населения / В сборнике: Инновационные технологии управления социально-экономическим развитием регионов России материалы III Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, посвященной 60-летию со дня основания Института социально-экономических исследований Уфимского научного центра РАН, 31 мая - 2 июня 2011 года. В 2 частях. Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2011. С. 38-46.
3. Гайнанов Д.А., Печаткин В.В., Сафиуллин Р.Г., Макова М.М., Гаймалова С.М., Ахметов Т.Р., Усов В.А. Формирование и развитие кластеров в регионе: теоретико-методологические и прикладные аспекты (на примере Республики Башкортостан). – Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2009.
4. Хамитова Э.Ф., Гайфуллина М.М. Факторы конкурентоспособности персонала в современных условиях // Экономика и социум. 2013. № 4-3 (9). С. 513-516.
5. Маков В.М. Тенденции и перспективы инновационного развития российской экономики // Инновации и инвестиции. 2009. № 4. С. 139-145.

*Гайнанова Л.М.
студент 5го курса
НЧИ КФУ*

Россия, г.Набережные Челны

АНАЛИЗ ЦЕН НА ПРОДУКЦИЮ ЗАВОДА БУТИЛОВОГО КАУЧУКА ПАО «НКНХ» МЕТОДАМИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

Аннотация: В данной статье рассмотрен анализ цен на продукцию завода бутилового каучука ПАО «НКНХ» с применением методов статистического прогнозирования, выявлены на основе корреляционно-регрессионного анализа экономические показатели, оказывающих влияние на изменение цен.

Ключевые слова: уровень цен, факторы, статистические методы, анализ цен на продукции, корреляционно-регрессионный анализ, прогнозирование цен, качество прогнозных оценок, трендовый анализ рядов.

Нефтехимическую промышленность с полной уверенностью можно назвать мультипликатором цены и стоимости. Продвигаясь по технологической цепочке от сырья к нефтехимическим полупродуктам, нефтехимикатам, полимерам и продуктам из полимеров, в нефтехимическом секторе экономики идет наращивание стоимости до 8-15 раз от стоимости исходного сырья. Снижение производственных затрат является одним из аспектов совершенствования хозяйственного механизма современных экономических систем, включая и нефтехимическую отрасль страны. В условиях развития рыночной экономики роль ее факторов, обуславливающих формирование конкурентных цен, многократно возрастает. Именно поэтому так важен анализ факторов, оказывающих влияние на формирование цен продукции нефтехимии, так как компании данной отрасли сталкиваются с общими проблемами ценообразования. Анализ факторов проведен на примере ПАО «НКНХ» (завод БК) - одного из крупнейших нефтехимических компаний Европы, занимающей лидирующие позиции по производству синтетических каучуков и пластиков в Российской Федерации.

На основе анализа деятельности ПАО «НКНХ» были выделены факторы, по нашему мнению, оказывающие воздействие на цену продукции завода:

1. Объем производства продукции.
2. Затраты на сырье и материалы.
3. Затраты на электроэнергию.
4. Трудовые затраты.
5. Постоянные затраты.
6. Курс доллара.
7. Индекс инфляции.
8. Цены конкурентов.

Как в любом эксперименте, при анализе данных необходимо

исключить влияние всех других факторов, кроме измеряемого и фиксируемого.

Иначе говоря, все другие факторы принимаются, рассматриваются неизменными и не оказывающими существенно влияния на формирование цен на продукцию завода БК.

Для анализа и прогнозирования цен на продукцию завода БК была использована система «STATISTICA», являющаяся мощной системой статистического анализа данных, передовой и эффективный продукт статистического анализа на рынке.

По исходным данным построена матрица парных коэффициентов корреляции.

Таблица 2 – Матрица парных коэффициентов корреляции

Correlations (исх_ряды) Marked correlations are significant at $p < ,05000$ N=60 (Casewise deletion of missing data)								
	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8
Y	0,31	0,55	0,64	0,89	0,60	0,73	-0,29	0,94

Анализируемые нами факторы, как показала программа, значимы (для всех переменных программа выделила их красным шрифтом). Переменным соответствуют следующие обозначения: Y - цена продукции, X1 - объем производства, X2 - затраты на сырье и материалы, X3 - затраты на энергоресурсы, X4 - трудовые затраты, X5 - постоянные затраты, X6 - курс доллара, X7 - индекс инфляции, X8 - цена конкурентов. По матрице парных коэффициентов корреляции видны взаимосвязи между ценой продукции, объемом производства, затратами на сырье и материалы, затратами на электроэнергию, трудовыми затратами, постоянными затратами, курсом доллара и индексом инфляции.

Как показала построенная множественная регрессионная модель, статистически значимы из 8 переменных 5: X1 - объем производства, X2 - затраты на сырье и материалы, X3 - затраты на энергоресурсы, X5 - постоянные затраты, руб., X8 - цена конкурентов. Как видно из таблицы 2, переменные изменения объемов производства (X1), затрат на сырье и материалы (X2), затрат на энергоресурсы (X3), постоянных затрат (X5) и изменения цен конкурентов (X8) являются самыми главными предикторами уровня цен на продукцию завода, т.к. они статистически значимы.

Построенная множественная регрессия для исходных статистических данных (таблица 2):

Таблица 3 - Оценки параметров коэффициентов регрессии для исходных рядов

Regression Summary for Dependent Variable: Y (исх_ряды) R= ,975 R ² = ,951 Adjusted R ² = ,943 F(8,51)=123,69 p<0,0000 Std.Error of estimate: 38,524						
	Beta	Std.Err. - of Beta	B	Std.Err. - of B	t(51)	p-level
Intercept			-3095,215	2251,590	-1,375	0,175
X1	0,121	0,043	0,002	0,001	2,784	0,008
X2	-1,307	0,299	-0,730	0,167	-4,363	0,000
X3	0,687	0,313	2,909	1,328	2,190	0,033
X4	-0,004	0,083	-0,047	0,883	-0,053	0,958
X5	0,858	0,249	3,663	1,062	3,450	0,001
X6	-0,002	0,049	-0,056	1,786	-0,031	0,975
X7	-0,067	0,036	-20,169	11,022	-1,830	0,073
X8	0,702	0,085	0,760	0,092	8,270	0,000

После построения модели множественной регрессии для исходных рядов, исследуем факторы по отдельности, преобразовав исходные ряды, так как во временном ряду может присутствовать «мнимая» (ложная) регрессия.

Из каждого исследуемого нами ряда устраним тенденцию, а также сезонную составляющую, если таковая присутствует. После удаления тренда строим для каждого преобразованного ряда график автокорреляционной и частной автокорреляционной функции, а также используем критерий Дарбина-Уотсона для определения автокорреляции в рядах.

Графики авторегрессионных и частных авторегрессионных функций для рядов $Y, X_2, X_3, X_4, X_5, X_8$ после преобразования указывают на то, что они имеют тенденцию к быстрому затуханию, и приведены в той или иной мере к стационарному виду. Авторегрессионные и частные авторегрессионные функции для рядов X_1, X_6, X_7 после преобразования все же имеют автокорреляцию. Данные ряды удалось привести к стационарному виду, устранив автокорреляцию, с помощью модели авторегрессии и проинтегрированного скользящего среднего (АРПСС, или ARIMA).

Таблица 4 - Оценки параметров коэффициентов регрессии для остаточных рядов

Parameter Estimates (Преобраз_ряды) Sigma-restricted parameterization										
	Y - Param.	Y - Std.Er	Y - t	Y - p	-95,00% - Cnf.Lmt	+95,00 % - Cnf.Lm	Y - Beta (²)	Y - St.Err. ²	- 95,00 % - Cnf.L mt	+95,00 % - Cnf.L mt
Inter cept	-0,204	4,287	-0,048	0,962	-8,815	8,407				
X1	0,001	0,001	2,444	0,018	0,000	0,003	0,232	0,095	0,041	0,423
X2	-0,108	0,213	-0,505	0,616	-0,535	0,320	-0,127	0,251	-0,632	0,378
X3	2,551	0,962	2,652	0,011	0,619	4,483	0,387	0,146	0,094	0,680
X4	4,098	1,585	2,585	0,013	0,914	7,282	0,421	0,163	0,094	0,747
X5	1,053	1,316	0,800	0,428	-1,591	3,697	0,145	0,181	-0,219	0,509
X6	1,986	4,627	0,429	0,670	-7,308	11,280	0,045	0,105	-0,166	0,257
X7	-12,496	12,02	-1,039	0,304	-36,655	11,663	-0,107	0,103	-0,315	0,100
X8	0,541	0,079	6,854	0,000	0,382	0,699	0,616	0,090	0,436	0,797

После построения регрессии для остаточных рядов (рядов после удаления неслучайных составляющих), получаем, что статистически значимыми стали следующие переменные: X1 - объем производства, X3 - затраты на энергоресурсы, X4 - трудовые затраты, X8 - цена конкурентов, то есть после проведенного анализа каждого ряда, статистически значимыми из 5 переменных стали только 4. Тем самым и стандартизованные коэффициенты (β - коэффициенты) регрессии уменьшились. Из этого списка выпала переменная X5 - постоянные затраты. Данное изменение связано с удалением, исключением из рядов неслучайных составляющих (исключением их влияния на модель).

Построенные модели множественной регрессии для исходных и преобразованных (коинтегрированных) рядов, а также множественная

регрессия только значимых переменных в модели статистически значимы по F-критерию Фишера. Стандартная ошибка оценки с 38,524 уменьшилась до 29,358. Ошибка дисперсии модели также уменьшилась в 2 раза (с 8,51 до 4,54). Коэффициент детерминации R^2 с 0,975 уменьшился до 0,816. Данное изменение величин связано с выполненным анализом для рядов без включения в них тренда и сезонности (неслучайных составляющих ряда). Построенные модели множественной регрессии значимы.

Проведя анализ цен на продукцию завода бутылкаучука ПАО «НКНХ» можно заключить, что на их формирование влияют следующие факторы: объем производства продукции завода, затраты на энергоресурсы, трудовые затраты, цены конкурентов. Представленные факторы в той или иной степени воздействуют на формирование цен. Так, сильно влияние цен конкурентов на идентичную продукцию, хотя продукция завода БК выпускается, кроме Нижнекамска, только в Тольятти. При этом ПАО «Нижнекамскнефтехим» на протяжении многих лет удерживает в России лидирующие позиции в его производстве и реализации. Так же, как показывают результаты матрицы парных коэффициентов и результаты построения множественной регрессии при увеличении цен на продукцию завода увеличивается и объем производства продукции, тем самым увеличиваются и трудовые затраты, и затраты на энергоресурсы. Исходя из этого, заводу по производству бутыл-каучука можно рекомендовать сократить трудовые затраты при производстве продукции и формировании цен на них. Увеличение затрат на трудовую деятельность связано, в первую очередь, с расходами на улучшение условий труда работников завода. Но, тем не менее, данный факт показывает социальную ответственность предприятия перед своими работниками. Кроме того, затраты на энергоресурсы в рамках завода при формировании цены увеличивается, но как показывает отчетность ПАО «НКНХ» за 2010-2014 года произошла, наоборот, экономия энергоресурсов (включая тепловую и электрическую энергию). Данный парадокс, скорее всего, связан с тем, что во многих структурных подразделениях предприятия действуют программы по сбережению и снижению затрат на энергоресурсы, и данная программа в той или иной степени коснулась завода по производству БК только в апреле месяце нынешнего года. Таким образом, стали проводиться мероприятия по оптимизации реактивной мощности в сетях электроснабжения. Тем самым сократятся расходы на энергоресурсы при формировании цен на продукции завода и предприятия в целом. Увеличение объемов производства продукции, несомненно, влияет на получаемую прибыль и выручку не только самого завода, но и предприятия. Тем самым это увеличение влияет и на цену продукции. Это объясняется тем, что бизнес-модель компании направлена на увеличение выпуска высокомаржинальной продукции (каучуков, пластиков, олефинов). Существуют взаимосвязи цен продукции завода не только с данными факторами (исходя из матрицы парных коэффициентов и построенной в начале анализа регрессионной модели), но и

включенными в анализ оставшимися факторами таких, как затраты на сырье и материалы, постоянные затраты, курс доллара и индекс инфляции. Их влияние существенно при формировании цен, но после анализа рядов по отдельности, оно уменьшилось. Тем не менее, следует учитывать и их взаимосвязь с ценами на продукцию. Так как они играют не самую последнюю роль при их формировании.

В 2014 году Россия столкнулась с обострением геополитических рисков на мировой арене, что привело к вводу санкций против ряда российских граждан и организаций. Немаловажную роль сыграл и данный факт не только при формировании цен на продукцию предприятий и заводов нефтехимической отрасли, но и выявил целый спектр проблем, присущих всей нефтехимической отрасли страны, зависимых от импортных поставок. Тем не менее, устойчивое развитие компании – основа стратегии ПАО «Нижнекамскнефтехим». Оно формируется за счет нахождения баланса через экономическую, экологическую и социальную ответственности [1].

Использованные источники:

1. Корпоративный сайт ПАО «НКНХ». Годовой отчет [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nknh.ru/financial_information/yearly_report/. Дата обращения: 20.03.2015.

*Гайнуллина Л.С.
студент 4 курса*

*профиль производственный менеджмент
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г.Уфа*

СТРАХОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕТОД АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ (НА МАТЕРИАЛАХ ООО «ПРИЮТОВАГРОГАЗ») INSURANCE BUSINESS RISKS OF AGRICULTURE AS AN EFFECTIVE METHOD OF CRISIS MANAGEMENT (ON THE MATERIALS OF LLC "PRITVIRAJ")

Аннотация. Статья посвящена актуальной проблеме- минимизации рисков производства продукции сельского хозяйства. Выявлено влияние внешней среды на деятельности организации. Выделено в отдельный вид антирискового управления финансовыми рисками субъекта хозяйствования.

Abstract. The article is devoted to minimize the risks of production agriculture. The influence of the external environment on the organization. In a separate kind of risk-averse financial risk management the economic entity.

Ключевые слова: финансовое состояние, убыток, стабильность, экономическая эффективность, страховая защита, сельхозпродукция.

Keywords: financial condition, loss, stability, economic efficiency, insurance protection, and agricultural products.

Юридическое определение, данное в законе Российской Федерации

«Об организации страхового дела в Российской Федерации», понимает под страхованием «отношения по защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении определенных событий (страховых случаев) за счет денежных фондов, формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов (страховых премий)». Подчеркнем важность этого определения, поскольку именно оно является основанием для многочисленных применяемых в законодательстве норм, регулирующих страховые операции, в том числе налоговых, финансовых, гражданско-правовых. [1]

Целью данного исследования является определение путей страхования как фактора обеспечения экономической эффективности деятельности предприятия.

В качестве объекта исследования выбрано Общество с ограниченной ответственностью «Приютовагрогаз», Ермакеевского района Республики Башкортостан.

ООО «Приютовагрогаз» создано с целью наиболее полного и качественного удовлетворения общественных потребностей в товарах и услугах и получения прибыли. В соответствии с основными целями предприятие осуществляет следующие виды деятельности:

- производство, переработка и реализация продукции сельского хозяйства и других товаров народного потребления;
- торгово-закупочная деятельность продукцией сельского хозяйства и продукцией производственно-технического назначения;
- добыча, переработка и реализация сырьевых ресурсов, переработка и реализация вторичных ресурсов;
- оказание услуг по эксплуатации, ремонту и сервисному обслуживанию техники и оборудования;
- оказание транспортных услуг;
- оказание складских услуг.

Рассмотрим в таблице 1 показатели эффективности использования оборотных средств.

Таблица 1 Использование оборотных средств

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. к 2012 г., %
Денежная выручка от реализации продукции, тыс.руб.	58882	57444	42053	71,42
Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.	197605	195662,5	211429	107
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	0,3	0,29	0,2	66,67
Продолжительность оборота, дни	110	106	73	66,36

По данным таблицы делаем вывод о том, что в динамике за 2012-2014 годы на предприятии оборотные средства используются неэффективно. Денежная выручка от реализации продукции снизилась на 28,58%, коэффициент оборачиваемости оборотных средств так же снизился на 33,33%, продолжительность оборота снизилась 33,64%.

Рассмотрим показатели финансового состояния ООО «Приютовагрогаз».

Таблица 2 Основные показатели финансового состояния ООО «Приютовагрогаз»

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. к 2012 г., %
Выручка от реализации продукции, тыс.руб.	58882	57444	42053	71,42
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс.руб.	330670	311690	323158	97,73
Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс.руб.	197605	195662,5	236613	119,74
Себестоимость продукции всего, тыс.руб.	131755	125330	154295	117,11
Себестоимость реализованной продукции, тыс.руб.	77684	77040	45532	58,61
Прибыль (убыток) от реализации, тыс.руб.	(18802)	(19596)	(4988)	26,53
Кредиторская задолженность, тыс.руб.	38688,5	26800,5	57333	148,19
Дебиторская задолженность, тыс.руб.	9284	12544,5	11356	122,32
Чистая прибыль, тыс.руб.	1036	81	556	53,67
Среднегодовая стоимость собственного капитала, тыс.руб.	341477	341477	341477	100,00
Окупаемость производства, %	44,69	45,83	27,25	60,99
Окупаемость продаж, %	75,8	74,56	92,36	121,85

Исходя из данных показателей можно сделать вывод о том, что предприятие является убыточным. Выручка от реализации продукции снизилась на 28,58%; себестоимость продукции всего увеличилась на 17,11%, себестоимость реализованной продукции снизилась на 41,39%. Убыток от реализации продукции снизился на 73,47%, но при этом чистая прибыль предприятия снизилась на 46,33%. Окупаемость производства снизилась на 39,01%, окупаемость продаж увеличилась на 21,85%.

Размер потерь организации как результат деятельности в условиях неопределенности представляет собой цену риска, а величина успеха - плату за риск.

Самый эффективный инструмент управления рисками в сельском хозяйстве выступает страхование, оно позволяет обеспечить стабильное условие производственной деятельности хозяйствующих субъектов.

В качестве предложений для минимизации рисков в ООО «Приютовагрогаз» мною было предложено страхование убытков.

Использованные источники:

1. Об организации страхового дела в РФ [Электронный ресурс]: федеральный закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 (ред. от 08.03.2015): принят Гос. Думой 05.07.2013 // СПС «Консультант Плюс».
2. Ефимов, О.Н. Страхование по закону о страховом деле [Текст]: учебное пособие (приложение к программе подготовки бакалавров) / О.Н.Ефимов. – PalmariumAcademicPublishing, Deutschland / Германия, – 2012. – 795с.
3. Ефимов, О.Н. Экономика предприятия [Текст]: электронное учебное пособие / О.Н. Ефимов. – Уфа, 2014. – 746 с.
4. Короткова Э.М. Антикризисное управление: учебник. - 2-е изд., доп. и перераб. / Под ред. проф.Э. М. Короткова. - М.: Инфра-М, 2009. - 620 с.
5. Сергеев И. В., Веретенникова И. И. Экономика организации (предприятия): учебное пособие /; под ред. И. В. Сергеева. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательство Юрайт, 2011. - 670 с.

*Гайсина Р.Х.
студент*

*Кубанский государственный университет
Россия, г. Краснодар*

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ НОВОЙ
ТЕХНИКИ И ТЕХНОЛОГИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы эффективности внедрения новой техники и технологий. Представлен расчет экономической эффективности от предложенных мероприятий на примере СПК «Яковлевское».

Ключевые слова: техника, технология, инновация, эффективность, модернизация, производство.

В современных условиях развитие экономических процессов приводит к необходимости концентрации и масштабного роста производства. Масштаб роста производства – это не просто его механическое увеличение за счет повышения традиционно применяемых мощностей, это, в первую очередь, внедрение и использование новых технологий, то есть применение новой техники и способов создания и реализации производимой продукции. В свою очередь, производственные организации пришли к пониманию необходимости осуществления инновационной деятельности. Внедрение инноваций рассматривается ими как способ повышения конкурентоспособности производимых товаров, уровня доходности и поддержания высоких темпов развития. Поэтому предприятия производят модернизацию производства путем внедрения «новшеств». В свою очередь, понятие «новшество» принято определять как новую идею, которая в процессе разработки может быть реализована в новый продукт, новый

метод, новую технологию и т.д. Понятие «инновация» следует понимать как усовершенствованный продукт или технологию, созданную в результате использования нововведения, внедренную в производственную деятельность и реализуемую на рынке.

Инновации принято подразделять на:

- технологические, которые распространяются на методы производства;
- нетехнологические, затрагивающие факторы социального характера, организационные, экономические формы хозяйственной деятельности;
- продуктивные, связанные с изменением продукции.

Модернизация производства – это комплекс мероприятий по повышению технико-экономических показателей основных средств на основе инновационных решений.[1, с. 42-46.] Это, в свою очередь, предполагает замену устаревшего и изношенного оборудования на новое и более производительное, что приводит к повышению уровня автоматизации производства.

Рассмотрим процесс модернизации производства на примере СПК «Яковлевское» Костромской области путем внедрения в производства продукции животноводства: мобильный кормораздатчик ИСРК-12Г «Хозяин» и анализатора молока Клевер-2М.

В СПК «Яковлевское» большое внимание уделяется качеству кормовой базы, предприятие самостоятельно производит большую часть кормов, разрабатывает оптимальные рационы кормления, сбалансированные по количеству питательных веществ. При раздаче кормов использовались устаревшие кормораздатчики КТУ-10 и РКТ-10. В связи с сильным физическим износом была произведена замена, что позволило предприятию сократить затраты рабочего времени, улучшить качество производимых кормов и в итоге снизить себестоимость молока.

ИСРК-12Г «Хозяин» - измельчитель-смеситель-раздатчик кормов, предназначен для приготовления (доизмельчения и смешивания) компонентов (зелёная масса, силос, сенаж, рассыпанное и прессованное сено, солома, комбикорма, корнеплоды в измельчённом виде, жидкие кормовые добавки) с применением электронной системы взвешивания кормовой смеси, которая обеспечивает возможность программирования 50 рецептов из 30 компонентов. В настоящее время на рынке стоимость приобретения кормораздатчика ИСРК–12Г «Хозяин» равна 1505400 руб [3]. Для приобретения кормораздатчика предприятию необходимо взять кредит в ОАО Россельхозбанке. Кредит выдается под 16 % годовых. Возврат процента планируется по целевой программе 2/3 за счет федерального бюджета и 1/3 за счет областного бюджета. Возврат основного долга планируется на 5 лет с отсрочкой на 2 года. График погашения кредита выдается банком. Сумма амортизационных отчислений рассчитывается в технологической карте, а срок окупаемости проекта в разделе 3,4 за счет полученной прибыли.

Для постоянного контроля качества производимого молока предприятию необходим анализатор молока Клевер–2М. Анализатор молока Клевер-2М представляет собой переносной настольный прибор, который состоит из емкости для нагрева образца, источника ультразвуковых колебаний, приемника, усилителя, микропроцессорного блока регистрации и обработки данных, жидкокристаллического дисплея. Имеется выход для подключения компьютера. Работой анализатора управляет микропроцессор. Преимущества: комплексный анализ молока; измеряет 11 параметров; два режима измерения: экспресс и высокоточный;

удобный информационный жидкокристаллический дисплей; индивидуальная настройка меню пользователем; система распознавания и контроля заливаемой пробы; возможность измерения параметров качества по каждой партии молока; возможность вывода значений на ПК и принтер.

Сумма покупки данного прибора составляет 61360 руб.[4].

Принципиальным отличием новой технологии, является сокращения потерь рабочего времени путем внедрения нового кормораздатчика и объединения некоторых технологических операций. Следовательно, производство молока будет намного эффективнее при внедрении новых технологий. Экономическая эффективность производства молока от внедрения инноваций представлена в виде следующей таблицы, путем сопоставления наиболее важных показателей фактического периода с аналогичными показателями планового.

Таблица 1 – Экономическая эффективность намеченных мероприятий

Показатели	факт 2014 г.	проект 2015 г.	отклонение проекта к факту, (+, -)
Валовое производство, ц	21751	22058,90	307,9
Продано всего, ц	20370	20677,90	307,9
Уровень товарности, %	93,7	93,78	0,1
Себестоимость 1 ц	1331,98	880,64	-451,3
Полная себестоимость реализованной продукции, тыс.руб.	27466	18434	-9032,3
Цена реализации 1 ц продукции, руб.	1419,2	1419,2	0,0
Выручка от реализации, тыс.руб.	28909	29345,87	436,9
Финансовый результат, тыс.руб.	1443	10912,14	9469,1
Рентабельность, %	5,25	59,20	53,9

Было получено, что себестоимость 1 ц молока в технологической карте с внедрением кормораздатчика ИСРК – 12Г «Хозяин» и анализатора качества Клевер – 2М ниже на 451,34 руб. Анализируя экономическую эффективность производства молока можно отметить то, что валовое производство молока по проекту увеличилось на 307,9 ц по сравнению с фактическими данными в 2014 году. Как следствие увеличилось и

количество реализованной продукции на 307,9 ц. По проекту на 2015 г., уровень товарности молока больше на 0,1 % чем в 2014 г. Путем составления технологической карты и внедрения новой техники, себестоимость 1 ц молока снизилась в проектном 2015 г. на 33,9 % и стала равной 880,64 руб..

Полную себестоимость реализованной продукции определяется путем нахождения процента отнесенного на организацию продажи молока:

1. Полная себестоимость 1 ц реализованного молока, руб (2014 г.) = Полная с/с, тыс.руб. – Количество реализованного молока ц : $27466 - 20370 = 1348,36$ руб.;

2. Разница между полной себестоимостью и себестоимостью 1 ц молока, %: $(1331,98 - 1348,36) / 1331,98 * 100 = 1,23$ %;

3. Увеличение планируемой себестоимости до уровня плановой, руб. (2015 г.): $880,64 + 1,23 \% = 891,47$ руб.;

4. Плановая себестоимость реализуемой продукции, тыс.руб.(2015 г.): $891,47 * 20677,9 / 1000 = 18434$ тыс.руб..

Срок окупаемости: $1505,4 + 61,36 / 10912,14 + (188,2 + 7,67) = 1566,76 / 11108,01 = 0,14 * 12$ мес = 1 месяц 7 дней.

Рентабельность производства молока в СПК «Яковлевское» увеличится на 53,9 % и может составить в 2015 году 59,2 %, за счет внедрения кормораздатчика ИСРК – 12Г «Хозяин», паспортизации и увеличения индекса качества молока.

На примере предприятия СПК «Яковлевское» доказано, что внедрение новой техники приводит к повышению экономической эффективности производства молока.

Очевидно, что переход к инновационным технологиям на любом предприятии просто необходим, в условиях современной конкуренции, сокращения жизненного цикла товаров и услуг, развития новых технологий. Инновационная активность является одним из основных условий формирования конкурентной перспективы промышленного предприятия. Предприятия, которые используют различные «нововведения», внедряя на производство новую технику и технологии, имеют возможность завоевать лидерские позиции на рынке, сохранить высокие темпы развития, сократить уровень издержек, добиться высоких показателей прибыли. Промышленным предприятиям необходимо проводить мониторинг развития науки и техники для внедрения последних новаций в производственный процесс и своевременно производить ликвидацию устаревшей техники и технологии на производстве.

Использованные источники:

1. Лехтянская Л.В. Оборотные средства и модернизация производства // Российское предпринимательство. 2013. № 5. с. 42-46.
2. Коваленко А.В., Калинин Е.С., Гелета И.В. Направления роста производительности труда// Экономика устойчивого развития. Региональный научный журнал. Краснодар. 2014. № 3. С. 99-104.
3. Предлагаем кормораздатчик ИСРК–12Г «Хозяин». [Электронный

ресурс]. <http://www.agroserver.ru/b/predlagaem-kormorazdatchik-isrk-12-khozyain-1011.htm> <http://www.agroserver.ru/>

4. Анализатор молока «Клевер-2М». [Электронный ресурс]. <http://www.agroserver.ru/b/analizator-moloka-klever-2m-197876.htm>

5. СПК «Яковлевское» [Электронный ресурс]. <http://www.rusprofile.ru/id/2326153>

*Гайткулова Л.Р.
студент 4 курса*

*Бакирский госуларственный аграрный университет
Российская Федерация, Республика Башкортостан, г.Уфа*

УПРАВЛЕНИЕ ИПОТЕЧНЫМ КРЕДИТОВАНИЕМ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Аннотация. В статье рассмотрены стратегии формирования финансовых ресурсов системы ипотечного кредитования в условиях кризиса. Выявлены причины изменения ключевой процентной ставки ЦБ РФ и снижения выдаваемых ипотечных кредитов за 2014 год. Рассмотрено ипотечное страхование, как механизм снижения неплатежеспособности заемщиков. Приведены основные преимущества ипотечного страхования для кредиторов.

Ключевые слова: антикризисное управление, кредит, ипотечное кредитование, ипотечное страхование.

Ипотечным кредитом называют кредит, который предоставляется юридическому или физическому лицу банком на длительный срок под залог недвижимого имущества.

Во время кризиса, возникает необходимость привлечения дополнительных ресурсов в систему ипотечного кредитования. Это могло бы поспособствовать росту или поддержанию уровня количества выдаваемой ипотеки банками и спроса на первичное и вторичное жилье.

На рисунке 1 представлены три основные стратегии привлечения финансовых ресурсов банками для поддержания стабильного уровня ипотечного кредитования в условиях кризиса.



Рисунок 1 Источники привлечения финансовых ресурсов банками

Под депозитными источниками понимаются депозиты населения и юридических лиц. Под кредитными источниками – кредитные линии российских и зарубежных кредитных организаций, целевые облигационные займы, средства инвесторов. Государственные источники предусматривают ориентированность на целевые средства бюджета или антикризисных фондов на ипотечное кредитование [5]

Однако данные методы привлечения финансовых ресурсов не всегда могут быть действенны.

Одну из ключевых ролей в увеличении уровня доступности ипотечного кредита в России в период кризиса мог бы сыграть Центральный банк Российской Федерации. Одной из них может стать положительное изменение ключевой ставки, под которую кредитные организации берут кредит у государства.

В таблице 1 отражены последние изменения ключевой ставки за год:

Таблица 1 Изменения ключевой ставки за год

Дата	03.03 2014	25.04 2014	25.07 2014	05.12 2014	12.12 2014	16.12 2014	30.01 2015	16.02 2015
ключевая ставка ЦБ РФ	7%	7,50 %	8%	9,50 %	10,5 0%	17%	15%	14%

Повышение ключевой ставки Центральным банком объясняется экономической неопределенностью, обусловленной нестабильностью внешних условий и ростом волатильности на финансовом и валютном рынках. Что привело к резкому снижению выдачи ипотечных кредитов.

Ни для кого не секрет, что Россия переживает кризис, начавшийся в 2014 году в связи ухудшением отношений с Европой и введением ею санкций по отношению к нашей стране. Это привело к резкому росту курса доллара и евро. Кризис не оставил без внимания и рынок недвижимости. Снижение уровня выдаваемых ипотечных кредитов обусловлено ростом безработицы и сокращением заработной платы населения. Так же это привело к увеличению неплатежеспособности. Наиболее наглядно это можно увидеть на рисунке 2.



Рисунок 2 Объем просроченной задолженности по выданным ипотечным жилищным кредитам

В большинстве случаев ухудшение положения проблемных кредитных организаций начинается с увеличения неплатежеспособности клиентов. Для того чтобы не допустить рост неплатежеспособности во время кризиса, когда увеличивается безработица и риск неуплаты кредита становится высок, существует механизм страхования ипотечного кредитования.

Ипотечное страхование направлено на защиту кредитора (залогодержателя) от убытка, который может возникнуть в результате банкротства заемщика и недостатка денежных средств от продажи предмета залога для покрытия оставшейся задолженности заемщика.

Страхование кредитов может способствовать повышению уровня страхования ипотечного кредита путем поглощения части кредитного риска, которая подталкивает банки требовать значительного первоначального взноса. Обычно, пониженный кредитный риск сопровождается и пониженной процентной ставкой. Учитывая, что для большинства заемщиков именно процентная ставка является ключевым индикатором для принятия решения о получении ипотечного кредита именно в этом банке, ипотечное страхование может оказаться мощным маркетинговым инструментом при построении продуктового ряда банка. [6]

Основными плюсами страхования ипотеки для банков является:

- Снижение убыточности по высокорисковым кредитам
- Увеличение клиентской базы и объемов кредитования без снижения качества кредитного портфеля. Возникновение перспективы понижения процентной ставки по застрахованной ипотеке
- Возможность высвобождения капитала кредитной организации по застрахованным ипотечным кредитам
- Увеличение экономической эффективности сделок секьюритизации ипотечных кредитов с высоким соотношением суммы кредита к стоимости з

алога (при страховании финансовых рисков кредиторов)

В заключение отметим, что существует множество методов управления ипотекой в период кризиса. Страхование ипотеки является одним из методов предотвращения кризиса на рынке недвижимости, но она не решает проблему целиком. Преодолеть финансовый кризис и проблему застоя недвижимости может только государство и Центральный Банк. Другими словами возникает необходимость создания новых эффективных ипотечных моделей, которые будут приспособлены к текущей ситуации, возможно даже будет необходимо провести полное изменение системы ипотечного кредитования. Третий вариант - ждать улучшения экономического климата в стране и выхода из кризиса. На мой взгляд, данная проблема на сегодняшний день является одной из актуальных проблем, и она требует дальнейшего рассмотрения.

Использованные источники:

1. Агентство по ипотечному жилищному кредитованию [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.ahml.ru> – 1.03.15
2. Ефимов, О.Н. Страхование по закону о страховом деле. Учебное пособие (приложение к программе подготовки бакалавров) / О.Н.Ефимов. - LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG, Heinrich-Böcking-Str. 6-8, 66121 Saarbrücken, Germany, напечатано в России, 2012.
3. Ефимов, О.Н. Новейшее страхование в законах. Монография/ О.Н.Ефимов. - Science Book Publishing House, Yelm, WA, USA, 2013.
5. Логинов, М.П. Антикризисные стратегии и модели системы ипотечного жилищного кредитования в России [Электронный ресурс]: журнал / Вопросы управления.- Режим доступа <http://vestnik.uapa.ru> -1.04.15
6. Страховая компания АИЖК [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://ahml-insurance.ru> - 1.03.15

Гайфуллина М.М., к.э.н.

доцент

Ишкулова Г.Р.

студент

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

ПОВЫШЕНИЕ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

Перспективным направлением регионального развития в условиях современности является туризм. В целях повышения конкурентоспособности территорий, необходимо создавать в регионах, обладающих высоким природно-ресурсным потенциалом, систему туристско-рекреационных зон (кластеров) [1].

Организация туристско-рекреационных зон, которая основана на создании и предоставлении населению конкурентоспособного турпродукта, будет способствовать достижению территорией нового качества экономического роста. Особую привлекательность это представляет для

территорий, не имеющих перспектив промышленного развития, но обладающих значительными природными ресурсами [2].

При этом туристско-рекреационные зоны рассматриваются не только как привлекательные с точки зрения экономики и способствованию роста конкурентоспособности территорий, но и с позиций сохранения и эффективного использования природно-ресурсного потенциала региона.

Уникальность Республики Башкортостан, которая располагает разнообразными природными ресурсами, пригодными для отдыха и активного восстановления, наличием на его территории особо охраняемых зон и территорий, имеющих природоохранный статус, историко-культурные и природные памятники республиканского, федерального и международного значения, делают Башкирию одной из самых привлекательных туристских регионов в России [3].

Бурное развитие экономики, рост востребованности услуг в сфере внутреннего туризма, высокий туристический потенциал Республики Башкортостан обуславливают возможность создания не одного, а системы туристическо-рекреационных зон (кластеров) на его территории, объединенных в региональный туристско-рекреационный суперкластер – новую форму организации экономического пространства [4, 5].

Одной из главных достопримечательностей Башкирии является Нугушское водохранилище. По берегам водоема расположено множество турбаз, детских лагерей и баз отдыха. Этот рукотворный водоем был создан на реке Нугуш (притоке реки Белой) в Мелеузовском районе Башкортостана в 1965 году [3]. Нугушское водохранилище снабжает водой предприятия городов Стерлитамак, Салават, Ишимбай. Водохранилище находится на территории национального парка «Башкирия».

Здесь можно выделить целый кластер, который можем назвать - «Нугуш». Использование туристско-рекреационного потенциала данного кластера позволит обеспечить его конкурентоспособность и предоставление комплексных всесезонных услуг туризма и отдыха международного уровня. Приоритетные направления развития туризма в данной зоне, это: спортивный (водный); научно-познавательный; экологический. Специализация туризма: строительство оборудованных туристических стоянок вдоль р. Нугуш; строительство этнической деревни; современного кемпинга; визит-центра; сооружение ЛЭП.

Основная идея управления территориальным развитием на основе кластерного подхода заключается в разработке и создании условий для ее реализации и научное обоснование инновационных бизнес-проектов для выгодных инвестиционных вложений [1].

Привлечение в регион средств для осуществления этих проектов, образование новых хозяйствующих субъектов и поддержка деятельности существующих, позволят создать новые рабочие места, увеличить доходную базу республиканского и федерального бюджетов. Участники кластера за 10-15 лет окупят инвестиционные вложения. За время осуществления проектов

будут сохранены уникальный природно-ресурсный потенциал и историко-культурное наследие Башкортостана – Нугушское водохранилище.

Таким образом, проведение политики повышения туристической привлекательности будет способствовать получению дополнительных возможностей для удовлетворения потребностей населения, повышения качества жизни и конкурентоспособности региона.

Использованные источники:

- 1 Гайнанов Д.А., Печаткин В.В., Сафиуллин Р.Г., Макова М.М., Гаймалова С.М., Ахметов Т.Р., Усов В.А. Формирование и развитие кластеров в регионе: теоретико-методологические и прикладные аспекты (на примере Республики Башкортостан). – Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2009.
- 2 Маков В.М. Тенденции и перспективы инновационного развития российской экономики // Инновации и инвестиции. 2009. № 4. С. 139-145.
- 3 Семенова Л.Г., Гайфуллин А.Ю. Информационная открытость власти как один из факторов социальной безопасности территории / Инновационные технологии управления социально-экономическим развитием регионов России материалы V Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, 24-25 мая 2012 г. В 3 частях. – Уфа, ИСЭИ УНЦ РАН, 2012. С. 167-171.
- 4 Сафина А.А., Гайфуллина М.М. Нормативно-правовые основы формирования кластеров в российской экономике / Тенденции формирования науки нового времени: сборник статей Международной научно-практической конференции: в 4 частях / Ответственный редактор А.А. Сукиасян. – Уфа, 2014. С. 253-256.
- 5 Макова М.М. Инвестиционное обеспечение формирования кластеров в Республике Башкортостан / В сборнике: Региональная экономика: взгляд молодых: труды молодых ученых и специалистов (ред. коллегия Гайнанов Д.А., Климова Н.И., Исянбаев М.Н., Гарипов Ф.Н., Гайфуллин А.Ю.- Уфа, ИСЭИ УНЦ РАН, 2007. С. 116-122.

Галеева Р.Р.

студент ФК-501

Кулешова В.П., к.э.н.

доцент

кафедра финансов и кредита

Башкирский государственный аграрный университет

Российская Федерация, г. Уфа

ПОЛИТИКА УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ.

Актуальность темы данной статьи обусловлена тем, что оборотные активы обслуживают текущую деятельность организации, от их состояния и оборачиваемости зависит непрерывность производственно - коммерческого цикла, а потому от эффективности управления ими зависит финансовое состояние организации.

В современных условиях развитие любой организации зависит от эффективности ее деятельности, на которую влияют разные факторы: ресурсное обеспечение и эффективность использования этих ресурсов; система управления, существующая внутри этой организации; многие другие важные факторы как для предприятия в целом, так и отдельных его функциональных элементов. Одной из задач управления финансами предприятия является разработка политики управления оборотными средствами, поскольку они занимают особое место и являются частью производственных ресурсов любой организации, которые важен для предприятий самых различных отраслей национальной экономики.

Существуют различные научные взгляды на определение понятия «оборотные средства». Не существует и единого мнения в определении понятия «управление оборотными активами».

Бланк И. А. считает, что «политика управления оборотными активами заключается в формировании необходимого объема и состава оборотных активов, рационализации и оптимизации структуры источников их финансирования»[1].

Как полагает Ковалев В.В., «политика управления оборотным капиталом должна обеспечить поиск компромисса между риском потери ликвидности и эффективностью работы»[2].

В.В. Ковалев в своей работе рассматривает четыре модели формирования и управления оборотными активами [2]:

Консервативная политика, предполагающая создание больших резервов оборотных активов с целью обеспечения организации материальными и денежными средствами в случае непредвиденных ситуаций (рисунок 1). К признакам такой политики можно отнести сдерживание роста оборотных активов; низкий удельный вес оборотных активов; короткий период оборачиваемости оборотных активов; высокую экономическую рентабельность; Данная политика гарантирует минимальность производственных и финансовых рисков, но отрицательно влияет на эффективность использования оборотных активов, их оборачиваемость и уровень рентабельности [2]. Консервативная модель управления способствует росту рентабельности оборотных активов. Но при этом она достаточно рискованна в случае возникновения непредвиденных сложностей.

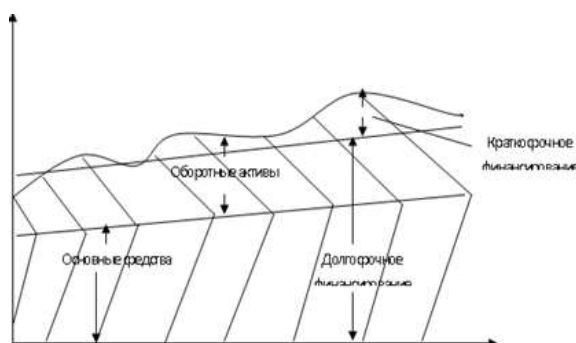


Рисунок 1 Консервативная модель управления оборотными активами

Как видно из рисунка, удельный вес текущих оборотных активов относительно низкий. Следовательно, доля краткосрочного финансирования в общей структуре пассивов организации невелика. За счет краткосрочных кредитов покрывается лишь некоторая часть текущих активов организации. Остальная же часть оборотных активов покрывается за счет постоянных пассивов. Такая политика имеет смысл только при условии предсказуемых объемов продаж, четкой организации взаиморасчетов, налаженных связей с поставщиками сырья и материалов.

Умеренная политика, направленная на обеспечение полного удовлетворения текущей потребности в оборотных активах и создание нормированных страховых резервов (рисунок 2). При умеренной политике управления оборотными активами экономическая рентабельность, риск технической неплатежеспособности, период оборачиваемости оборотных активов находятся на среднем уровне [2]. При таком подходе обеспечивается оптимальное соотношение между уровнем риска и уровнем эффективности использования оборотных активов в хозяйственной деятельности.

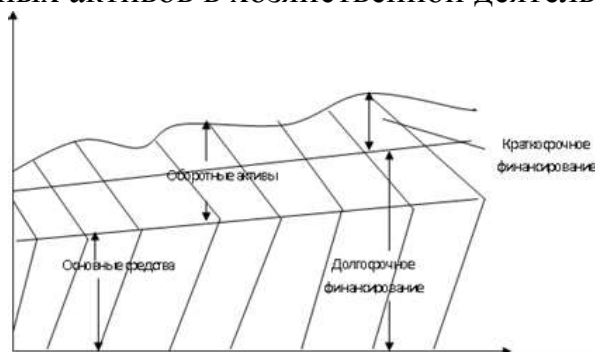


Рисунок 2 Умеренная модель управления оборотными активами

В данном случае долгосрочные пассивы покрывают постоянный оборотный капитал и в большей мере переменный оборотный капитал. Доля краткосрочного финансирования относительно невелика.

Агрессивная политика, заключающаяся в минимизации всех видов страховых резервов по отдельным категориям оборотных активов (рисунок 3). К признакам агрессивной политики управления оборотными активами можно отнести:

- длительный период оборачиваемости оборотных средств;
- отсутствие ограничений в их наращивании;
- наличие значительных денежных средств и большая дебиторская задолженность;
- значительные запасы сырья, материалов и готовой продукции;
- высокий удельный вес оборотных активов в их общей величине [2].

К тому же при агрессивной модели управления оборотными активами увеличиваются затраты организации на выплату процентов за кредит, что снижает экономическую рентабельность и создает риск потери ликвидности.

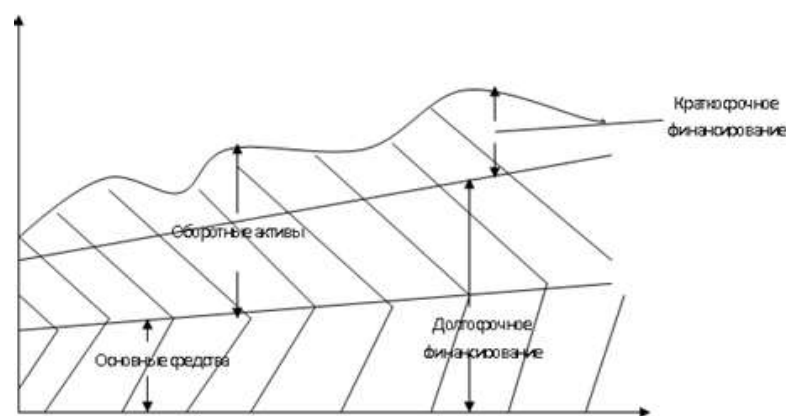


Рисунок 3 Агрессивная модель управления оборотными активами

Как видно из рисунка, доля оборотных активов значительно превышает долю основных средств. Организация имеет существенные запасы сырья и материалов, готовой продукции, значительную дебиторскую задолженность. За счет краткосрочных кредитов финансируется не только переменная часть текущих активов (временная потребность в оборотных средствах), но и часть постоянных текущих активов [2]. Значит, чем большая доля краткосрочного кредита участвует в финансировании постоянных оборотных активов, тем агрессивнее финансовая политика.

Таким образом, практика работы предприятий подтверждает наличие прямой зависимости эффективности их деятельности от уровня качества и научной обоснованности системы управления оборотными активами.

Политика управления оборотными активами определяется уровнем и структурой текущих активов и источников их финансирования, выбор которых определяет соотношение между уровнем эффективности использования капитала и уровнем риска финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия.

Использованные источники:

- 1 Бланк И.А. Энциклопедия финансового менеджера. Том 2. Управление активами и капиталом предприятия / И.А. Бланк. – М.: Издательство «Омега-Л», 2008. – 448 с.
- 2 Ковалев В.В. Финансовый менеджмент / В.В. Ковалев. – М.: ИПБ-БИНФА, 2011.- 520 с.
- 3 Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент / М.Н. Крейнина. - М.: Дело и сервис, 2012. – 436 с.
- 4 Финансы предприятий: Менеджмент и анализ: Учебное пособие для вузов, Ионова А.Ф. Шеремет А.Д. - .: Инфра-М, 2009. - 479 с.

*Галиева И.Д.
студент 3 курса
Иремадзе Э.О., к.х.н.
научный руководитель, доцент
Стерлитамакский филиал
Башкирский Государственный Университет
Россия, г. Стерлитамак*

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АКЦИОНЕРНОЙ КОМПАНИИ ПО ТРАНСПОРТУ «ТРАНСНЕФТЬ»

На сегодняшний день актуальна проблема внедрения в экономический анализ методов экономико-математического моделирования, прежде всего, это расширяет возможности для исследования, а также позволяет быстро и точно разрабатывать оптимальную стратегию производства.

В современных рыночных условиях самостоятельность хозяйствующих субъектов, их экономическая и юридическая ответственность на рынке резко возрастают. Данная тенденция связана, прежде всего, с нестабильностью нынешней экономики и основой всего рыночного механизма – конкуренцией. Все вышеперечисленное значительно увеличивает роль анализа наличия, размещения, использования денежных средств хозяйствующих субъектов. Следовательно, для эффективной работы компаниям необходимо уметь анализировать свою деятельность с целью выявления как положительных, так и отрицательных моментов, чтобы спланировать свою будущую деятельность с новым, четко разработанным планом.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности - это процесс, при помощи которого оценивается прошлое и текущее финансовое положение предприятия. На сегодняшний момент среди экономистов и аналитиков ведется дискуссия о применении эффективных методов, позволяющих получать максимально достоверную и точную информацию при проведении экономического анализа. По мнению экспертов, применение экономико – математических методов является лучшим вариантом для полного и точного планирования хозяйственной деятельности [1].

Актуальность данной работы объясняется тем, что широкое использование экономико-математических методов служит важным направлением совершенствования экономического анализа, повышая эффективность анализа деятельности компаний и их подразделений.

Таким образом, с целью достижения сокращения длительности проведения анализа, более полного охвата влияния факторов на результаты коммерческой деятельности, замены приближенных или упрощенных расчетов точными вычислениями была поставлена и решена многомерная задача анализа деятельности АК по транспорту нефти «Транснефть», практически трудновыполнимая традиционными методами.

Финансовое состояние – важнейшая характеристика экономической деятельности любой организации. Она определяет конкурентоспособность,

потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самой организации и его партнёров в финансовом и производственном отношении. Конкурентоспособность может обеспечить только правильное управление движением финансовых ресурсов и капитала, находящихся в распоряжении. Для того чтобы обеспечить устойчивое финансовое состояние, необходимо анализировать баланс, отчет о финансовых результатах, которые предоставляют данные о финансовом состоянии предприятия, позволяющие дать оценку эффективности, доходности деятельности, рентабельности и платежеспособности хозяйствующего субъекта.

Главная цель любой компании в современных условиях – получение максимальной прибыли, что невозможно без эффективного управления капиталом. Прибыль играет важнейшую роль в формировании бюджета, выступая источником обеспечения всех потребностей организации. Прибыль – главный финансовый показатель, отражающий эффективность деятельности, поэтому в данной статье было проведено исследование динамики уровня чистой прибыли с использованием корреляционного и регрессионного анализа. Поиски резервов для увеличения прибыльности хозяйствующего субъекта составляют основную задачу управленца. От эффективности управления финансовыми ресурсами и организацией целиком и полностью зависит результат деятельности компании в целом [2].

Итак, целью данной работы является исследование финансового состояния организации, выявление основных финансовых показателей, влияющих на тенденцию развития хозяйственной деятельности ОАО «АК Транснефть».

Объектом исследования является анализ экономических показателей ОАО «АК «Транснефть» для достижения поставленной цели. В статье решались следующие задачи: анализ чистой прибыли организации, определение и выявление факторов, влияющих на результирующий показатель, а также прогнозирование чистой прибыли.

Исходя из актуальности задачи, была построена экономико-математическая модель на основе эконометрического анализа. Проведение многомерных статистических исследований требует массовости наблюдаемых значений. На основе данных ежеквартальной отчетности (бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах) ОАО «АК «Транснефть» за 20 кварталов (2008 - 2014 гг.), был проведен регрессионный анализ, в ходе которого были рассмотрены факторы, влияющие на платежеспособность ОАО «АК «Транснефть».

ОАО «АК «Транснефть» - российская транспортная монополия, оператор магистральных нефтепроводов России, основные направления деятельности которой являются оказание услуг в области транспортировки нефти и нефтепродуктов по системе магистральных трубопроводов в Российской Федерации и за ее пределами; проведение профилактических, диагностических и аварийно-восстановительных работ на магистральных

трубопроводах; координация деятельности по комплексному развитию сети магистральных трубопроводов и других объектов трубопроводного транспорта; взаимодействие с трубопроводными предприятиями других государств по вопросам транспортировки нефти и нефтепродуктов в соответствии с межправительственными соглашениями и другие.

В качестве результативного показателя рассматривалась чистая прибыль. В построенной модели факторными показателями, предположительно влияющими на прибыль, выступали с количественной стороны основных показателей, характеризующие финансовую деятельность организации. Финансовые показатели, являющиеся основными инструментами экономического анализа, дают возможность оценить финансовое состояние, будущий потенциал и платежеспособность ОАО «АК «Транснефть». Среди них были выделены: X_1 - дебиторская задолженность, X_2 - коммерческие расходы, X_3 - управленческие расходы, X_4 - доходы от участия в других организациях, X_5 - себестоимость продаж, X_6 - прочие доходы, X_7 - прочие расходы, X_8 - прибыль (убыток) от продаж [3].

Таким образом, в результате обработки ежеквартальных отчетов ОАО «АК «Транснефть» за 20 кварталов (2008 -2014 гг.) был проведен анализ и построено уравнение регрессии зависимости чистой прибыли организации от наиболее значимых факторов. Построенное уравнение регрессии в стандартизированной форме имеет следующий вид:

$$t_y = B_1 t_{x1} + B_2 t_{x2} + B_3 t_{x3} + B_4 t_{x4}$$

При анализе построенной модели были получены следующие результаты. С увеличением средней дебиторской задолженностью на 1 % от ее среднего уровня уровень средней чистой прибыли возрастает на 18%; при повышении уровня доходов от участия в других организациях на 1% средний уровень чистой прибыли будет возрастать на 8% от своего среднего уровня. Очевидно, что сила влияния средней дебиторской задолженности на уровень средней чистой прибыли оказалась большей, чем сила влияния уровня дохода от участия в других организациях [4].

Зависимость чистой прибыли от дебиторской задолженности и доходов от участия в других организациях характеризуется как тесная, в которой 87% вариации динамики чистой прибыли определяются вариацией учтенных в модели факторов: средней дебиторской задолженности и уровня доходов от участия в других организациях. Прочие факторы, не включенные в модель, составляют соответственно 13% от общей вариации чистой прибыли.

Итак, использование математического метода при экономическом анализе экономической деятельности данной компании позволило системно изучить её хозяйственную деятельность, учесть множество существенных взаимосвязей между различными сторонами деятельности организации и разработать экономико-математическую модель, отражающую количественную характеристику рассматриваемого хозяйствующего субъекта. С помощью данного метода была рекомендована

скорректированная и улучшенная система экономической информации о работе организации на основе имеющихся статистических данных и изучена полученная модель исследуемой компании.

Таким образом, проанализировав показатели финансовой деятельности ОАО «АК «Транснефть», стоит отметить, что менеджерам необходимо принять определенные управленческие решения для устранения существующих проблем и урегулирования неблагоприятной ситуации для организации.

Использованные источники:

1. Иремадзе Э.О. Эконометрические методы и задачи // учебное пособие, М-во образования и науки РФ, БашГУ, Уфа, 2010.
2. Иремадзе Э.О. Методы многомерного анализа статистических данных // учебное пособие, М-во образования и науки РФ, БашГУ, Уфа, 2012.
3. Иремадзе Э.О., Абашидзе Н.Б. Анализ основных экономических показателей финансового оздоровления предприятия // Экономика и социум. – 2014. – № 3-4 (12). – С. 141–144.
4. Иремадзе Э.О., Сакаева Э.З., Григорьева Т.В. Прогнозирование и анализ показателей устойчивости предприятия на основе математического моделирования // Вестник Московского государственного областного университета. – 2010. – № 3. – С. 78–88.

*Галимова А.Ш., к.с.н
Карачурина Э.Ф.
студент*

*Башкирский государственный университет
Россия, г. Уфа*

КОЛЛЕКТИВНЫЙ ДОГОВОР КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Возникновение в каждой стране на определенном этапе ее исторического развития механизма коллективно-договорного регулирования обусловлено рядом обстоятельств: длительной борьбой трудящихся и отстаивающих их интересы профсоюзов; признанием большинством работодателей необходимости формирования на условиях предоставления определенных прав трудящимся стабильных трудовых отношений, обеспечивающих бесперебойный ход производства; в социальном мире заинтересованностью государства в сфере труда.

Принятие Трудового кодекса, развитие системы социального партнерства, работа трехсторонних комиссий — важные шаги на пути к реформированию рынка труда в России, однако пока они не позволяют судить о том, будет ли он гибким, эффективным, обеспечивающим рациональную занятость. Социальное партнерство в современных условиях - инструмент организации социального диалога для достижения согласия между работником и работодателем. Формирование системы социального

партнерства, происходящее в России, сопровождается кардинальными переменами в области трудовых отношений и охватывает все сферы производственных и непроизводственных отношений от федерального уровня до уровня предприятий и организаций. Незавершенность экономической трансформации общества определяет и множественность проблем, требующих решения.

Цивилизованное разрешение возникающих проблем возможно только через достижение согласия между сторонами, на основе реализации их прав и интересов - это сущность партнерства, представляющего собой совместную деятельность, основанную на равных правах и обязанностях, направленную на достижение общей цели.

Социальное партнерство — один из важнейших механизмов, который призван сохранить социальный мир, несмотря на сложные экономические и социальные процессы, характерные для регионов России.

Сегодня особое значение приобретает уровень развития нормативно-правовой базы регулирования коллективных трудовых споров: в условиях набирающей темпы российской экономики любой конфликт дорого обходится как работникам, так и работодателям. Социально-экономические конфликты в современной России имеют объективную основу. Они стимулируются переходом народного хозяйства страны на рыночные рельсы и связанной с этим борьбой за перераспределение государственной собственности между различными социальными группами населения, обнищанием широких слоев населения, структурной перестройкой экономики.

Следует подчеркнуть, что поскольку конфликты в нашей жизни неизбежны, нужно научиться управлять ими, стремиться к тому, чтобы они приводили к наименьшим издержкам для общества, для основных социальных групп населения региона.

При этом решение основных задач социально-экономической политики: совершенствование оплаты труда, снижение уровня безработицы, подготовка работников и повышение их квалификации; улучшение условий и безопасности труда, охрана окружающей среды, преодоление бедности, оказание медицинской помощи гражданам — потребует разработки широкого спектра технологий. Их базой должны стать разнообразные федеральные и местные программы, а также федеральные, региональные и территориальные соглашения, коллективные договоры, заключаемые непосредственно в организациях.[2, с 16].

В странах с развитой социально ориентированной рыночной экономикой партнерские отношения предпринимательских структур и организаций трудящихся формируются и функционируют хотя и при значительной регулирующей роли государства, но вместе с тем они исследуются - как автономные от него системы, способные выполнять роль "индикатора, регулятора и компенсатора" негативных социально-экономических последствий предпринимаемых и реализованных

управленческих решений в ходе реформенных преобразований.

Инструментом социального партнерства является коллективный договор. Трудовой кодекс РФ рассматривает коллективный договор как правовой акт, который регулирует социальные и трудовые отношения на предприятии или у индивидуального предпринимателя и который заключается между работниками и работодателями в лице их представителей.[1, с 17].

Роль и значение коллективного договора в регулировании труда неоднократно менялись в зависимости от изменений экономической и социальной жизни общества.

Современный коллективный договор все более явно приобретает черты локального правового нормативного акта, призванного служить своеобразным трудовым кодексом для наемных работников и работодателя в конкретной организации. Нормативные положения по сравнению с обязательственно-правовыми становятся доминирующими в его содержании. Будучи одной из форм реализации правотворчества, эти положения нацелены на организацию автономной системы определения условий труда, действующей в рамках данной организации независимо от вида собственности, ведомственной принадлежности и численности работников.

Важно подчеркнуть, что коллективный договор как нормативное соглашение, посредством которого достигается сочетание указанных двух идей, не может рассматриваться в качестве обыкновенной гражданско-правовой сделки, ибо преследует другие цели и имеет другую, более обширную социальную сферу действия. Если обычная гражданско-правовая сделка порождает обязательства для ее сторон, коллективный договор в силу его нормативности распространяет свое действие не только на его непосредственных участников, но и на тех работников организации, которые не имели прямого отношения к его разработке и одобрению.

Таким образом, коллективный договор является важнейшим элементом правовой организации трудовых отношений, это правовая форма согласования интересов работодателя и работников. В этом и состоит суть договора, цель его заключения - согласовать интересы работодателя и работника и содействовать договорному регулированию социально - трудовых отношений.

Использованные источники:

1. Трудовой Кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 №197-ФЗ
2. Яковлева А.Е., Галимова А.Ш. Роль социального партнёрства в Российской модели социально-трудовых отношений // Гуманитарные научные исследования. 2014. № 5

Галимова Э.И.
студент 3 курса
Башкирский Государственный Университет
Российская Федерация, г.Уфа

ВЛИЯНИЕ ОБМЕННОГО КУРСА РУБЛЯ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Аннотация: После кризиса 2008 года замечается большое различие в динамике ВВП России и других крупнейших экономик мира. Данная статья посвящена изучению факторов, повлиявших на формирование данного тренда, и перспектив изменения сложившейся ситуации.

Ключевые слова: экономический рост, обменный курс, курс рубля.

Неоднозначный характер взаимосвязи между реальным валютным курсом и экономическим ростом объясняется наличием нескольких каналов влияния изменения курса на экономическую активность. В частности, укрепление национальной валюты, с одной стороны, приводит к снижению конкурентоспособности экспортируемых товаров и повышает доступность импортных, но с другой – снижает бремя долга, выраженного в иностранной валюте, а также способствует сокращению издержек компаний, импортирующих сырье, комплектующие или оборудование. Совокупное влияние изменений курса на состояние экономики определяется относительной значимостью каждого из каналов и может быть различным по отраслям

На протяжении долгого времени экономическая теория предполагала преимущественно негативное влияние повышения курса национальной валюты на экономическую активность в стране, связывая укрепление валюты с переключением внутреннего потребления с отечественных товаров на ставшие более дешевыми импортные, с сокращением производства торгуемых товаров, со снижением уровня конкурентоспособности на внутреннем и внешних рынках.

Проблеме влияния валютной политики на экономический рост в России также посвящено некоторое количество эмпирических исследований. В частности, в работах [8-11], анализируются различные последствия политики предотвращения чрезмерного укрепления рубля для темпов роста производства и конкурентоспособности разных отраслей промышленности.

В работе [8] сравнивается влияние укрепления рубля в реальном выражении на выпуск различных отраслей промышленности. Результаты расчетов показывают, что укрепление рубля оказывало негативное влияние на топливную, лесную, химическую и нефтехимическую промышленность и цветную металлургию, т. е. на отрасли, производящие значительную часть продукции на экспорт. В то же время отрасли, ориентированные на внутренний рынок и способные конкурировать с импортом (легкая промышленность, электроэнергетика, производство строительных материалов), выигрывают от укрепления рубля. По мнению авторов, это в основном связано со снижением относительных цен (по сравнению с

внутренними) на импортные сырье и комплектующие, используемые в производстве.

В исследовании [10] рассматривается влияние укрепления рубля на конкурентоспособность национальных производителей на внутреннем и внешнем рынках. Эконометрические оценки свидетельствуют в пользу гипотезы о том, что укрепление национальной валюты приводит к увеличению доли рынка отечественных производителей при низкой эластичности спроса на импортные товары. В работе показано, что в номинальном выражении доля отечественной продукции пяти наиболее подверженных конкуренции с импортерами отраслей промышленности (химическая и нефтехимическая промышленность, машиностроение, лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная (ЛДЦБ), легкая и пищевая) постепенно повышалась на отечественном рынке по мере укрепления рубля. При этом доля отечественной продукции на внутреннем рынке увеличивается или остается неизменной, а рост цен производителей замедляется. В этой связи авторы подвергают сомнению целесообразность политики препятствования укреплению рубля.

В посткризисный период (2009-2014) наблюдается значительное различие в динамике ВВП России и других крупнейших экономик мира. Данная статья посвящена изучению факторов, повлиявших на формирование данного тренда, и перспектив изменения сложившейся ситуации. В качестве ключевого фактора, определяющего сегодняшнюю ситуацию и ближайшую перспективу, в статье рассматривается денежно-кредитная и валютная политика Центрального Банка. Делается вывод, что переход к плавающему курсу и инфляционному таргетированию во многом определили формирование указанного тренда. [1]

После кризиса 2008 года мировая экономика перешла к новой фазе своего развития, основанной, прежде всего, на активной эмиссионной деятельности центральных банков крупнейших мировых экономик – США, Китая, Европы, Японии.

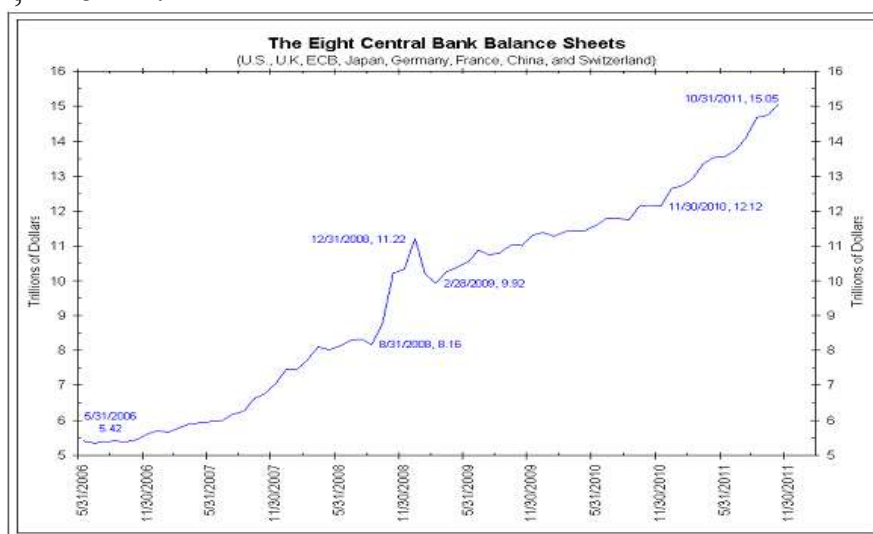


Рисунок 1. Объемы эмиссии денег крупнейшими центробанками мира.

Объем эмиссии денег восемью крупнейшими центробанками мира вырос за период 2008-2012 годов в три раза – с 5 триллионов долларов до 15 триллионов долларов (см. рис. 1).

Эта тенденция за последние годы начала замедляться в некоторых странах (США, Великобритания), а в некоторых (Еврозона, Япония, Китай) перешла в более активную фазу [2].

Успешность данной политики пока является предметом дискуссий, но тем не менее за период 2012-2014 годов в США и Великобритании наблюдается положительная динамика роста реального ВВП, так же как и Китай сохраняет свои высокие темпы роста. (см. рис. 2).

На этом фоне Россия демонстрирует понижающийся тренд в динамике ВВП.

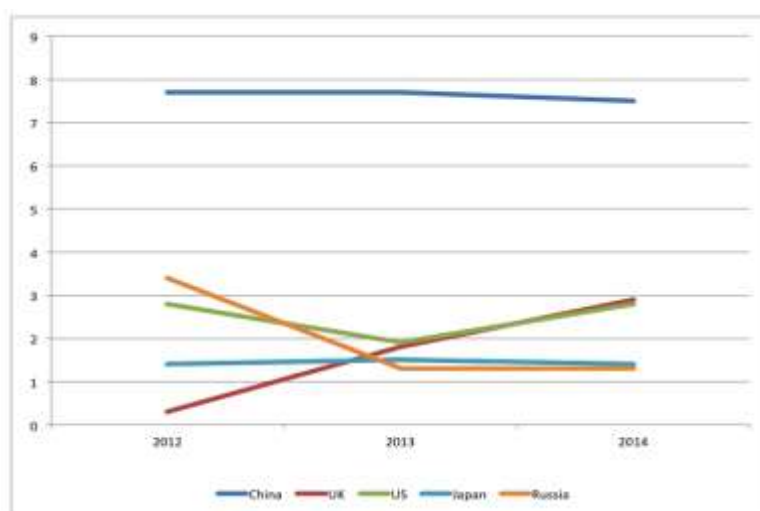


Рисунок 2. Динамика роста реального ВВП крупнейших экономик мира в 2012 – 2014 (оценка) годах.

Как уже отмечалось, в российской экономике за последние три года наметилась явная тенденция к замедлению темпов роста ВВП, а в 2014 году даже переход в фазу «околонулевого» роста (см. рис. 3).

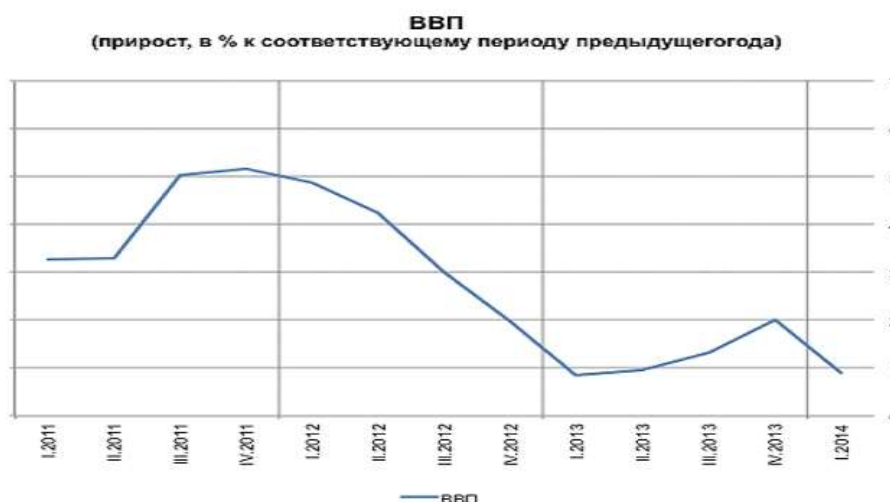


Рисунок 3. Динамика ВВП России (поквартально)

Взяв за основу ВВП (1), рассмотрим, как каждый из компонентов, который повлиял на динамику ВВП.

$$GDP = C + G + I + NX \quad (1)$$

Первый фактор (C) – потребление (см. рис. 4). В качестве индикаторов поведения данного показателя возьмем динамику заработных плат и оборота розничной торговли. Эти показатели характеризуют потребительское поведение населения как с точки зрения располагаемых доходов, так и со стороны практического расходования этих доходов. Понижительная динамика обоих показателей начиная с конца 2011 года ярко выражена.



Рисунок 4. Динамика заработной платы и оборота розничной торговли.

Следующий фактор – государственные расходы (G) (см. рис. 5). Динамика этого показателя имеет повышательную динамику, но темпы его роста замедляются и, как будет показано ниже, количественный прирост этого показателя недостаточен, чтобы компенсировать падение или замедление других компонентов ВВП [3].

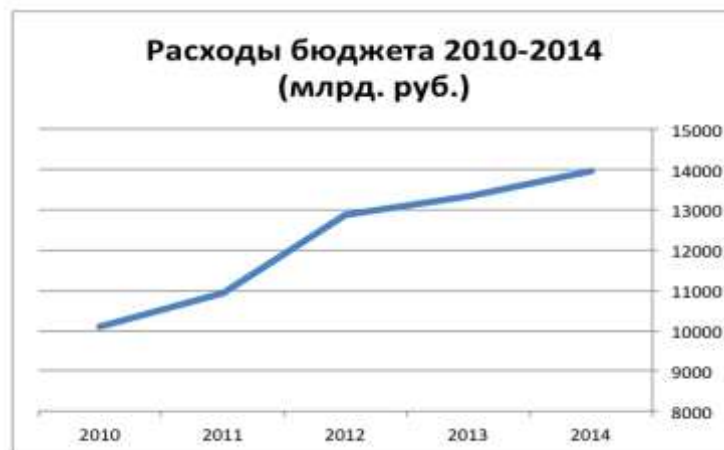


Рисунок 5. Расходы бюджета РФ за период 2010-2014 годы.

Помимо последствий кризиса, развитие событий объясняется постепенной сменой модели денежно-кредитной политики, проводимой Банком России, и совпадает с понижательным трендом сальдо капитального счета. Модель, которая реализовывалась в период 2003-2007 годов, была основана на управлении валютным курсом с тенденцией на плавное укрепление рубля и, в связи с этим, основным источником эмиссии рублей являлась покупка иностранной валюты [4].

Изменение валютной политики состояло в переходе к плавающему курсу, что фактически привело к ослаблению (по тренду – до 10-20% в год) рубля из-за относительно высокой российской инфляции и относительно низких ставок внутреннего денежного и долгового рынка. Это, в свою очередь, поддержало устойчивый тренд на отток капитала.

Кроме того, после 2008 года прирост текущего счета остановился и тренд сменился на понижательный. Такая динамика текущего счета во многом была вызвана изменением условий торговли [5].

Изменение бюджетной политики возможно, прежде всего, за счет использования средств фондов.

Положительный эффект может оказать увеличения объемов государственных заимствований, что приведет, помимо роста бюджетных расходов, еще и к увеличению залогового пула.

Прежде всего, необходимо изменить валютную политику, т.к. плавающий обменный курс при высоких процентных ставках – это плавная и стабильная девальвация. Такая политика сама по себе постоянно стимулирует отток капитала [6].

Также необходимо пересмотреть процентную политику, т.к. высокие ставки в условиях России недостаточны для снижения инфляции, поскольку она, во многом, зависит от регулируемых цен и не полностью управляется из ЦБ.

Таким образом, смена моделей валютной и денежно-кредитных политик привели к оттоку капитала и ослаблению капитального счета. Так же начавшийся процесс реформирования банковской системы в 2013-2014 годах «заморозил» банковский мультипликатор. Это привело к стагнации объемов денежного предложения и к резкому замедлению темпов роста ВВП.

Использованные источники:

1. Исследование показателей цикличности экономического развития страны «Глобальные рынки и финансовый инжиниринг» № 1 (1) за 2014 год, с.9-22.
2. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2015 год и период 2016 и 2017 годов.
3. Влияние реального обменного курса рубля на экономическую активность в России / Евдокимова Т.В., Зубарев А.В., Трунин П.В. – М.: Издательство Института Гайдара, 2013. – 164 с.: ил. – (Научные труды / Ин-т эконом. политики им. Е.Т. Гайдара; № 165Р). – ISBN 978-5-93255- 378-7.
4. Смирнов С., Балашова Е., Посвянская Л. Курсовая политика как фактор

- изменения российской экономики // Вопросы экономики. 2010. № 1.-С.15-20
5. Вдовиченко А., Воронина В., Дынникова О., Субботин В., Устинов А. Инфляция и валютная политика // Вопросы экономики. 2010. № 12.
6. Вдовиченко А.Г., Воронина В.Г. Правила денежно-кредитной политики Банка России // Научные доклады Серия: Консорциум экономических исследований и образования. 2009. Т. 4.
7. Бланк А., Гурвич Е, Улюкаев А. Обменный курс и конкурентоспособность отраслей российской экономики // Вопросы экономики. 2012. Т. 6.
8. Гурвич Е. Т. Оценка вклада эффекта Балассы-Самуэльсона в динамику реального обменного курса рубля // Вопросы экономики. 2008. № 7.
9. Федеральная служба государственной статистики // Электронный ресурс – URL: <http://www.gks.ru> – (дата обращения 08.06.2015)
10. Министерство Финансов Российской Федерации // Электронный ресурс – URL: <http://www.minfin.ru> (дата обращения 08.06.2015)
11. Центральный банк Российской Федерации // Электронный ресурс – URL: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения 08.06.2015)
12. International Monetary Fund // Электронный ресурс – URL: <http://www.imf.org/external/index.htm> (дата обращения 08.06.2015)

*Галимуллина Н.М., к.и.н.
доцент*

*кафедра истории и связей с общественностью
Закирова А.А.
студент группы 7401*

*Казанский национальный исследовательский технический
университет имени А.Н. Туполева-КАИ
Россия, г. Казань*

ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ КАК ОБЪЕКТ EVENT-ПРОДВИЖЕНИЯ

Сегодня в России приоритетом во всех регионах является создание инновационной инфраструктуры, которая способствует развитию предпринимательства в регионах и привлечению инвесторов. Республика Татарстан является одним из лидеров по развитию инновационной отрасли, на территории региона находятся две особые экономические зоны «Алабуга» и «Иннополис», 6 промышленных парков, 9 технопарков, 8 бизнес-инкубаторов.

Такие площадки привлекают в регион инвесторов и увеличивают количество рабочих мест. Так, «ключевой целью региональной инновационной политики Республики Татарстан (РТ) является создание условий для перехода экономики региона на траекторию ускоренного инновационного развития, формирование основ, способствующих решению стратегической задачи — повышения конкурентоспособности экономики и инвестиционной привлекательности РТ на федеральном и международном уровнях. Главными направлениями республиканской инновационной

политики в этой связи выступают создание благоприятных экономических, правовых и организационных условий для развития инновационной деятельности» [1]. По результатам национального рейтинга состояния инвестиционного климата в регионах России Татарстан был признан лидером в стране (результаты были представлены на прошедшем в Санкт-Петербурге ПМЭФ-2015). Это первый полномасштабный рейтинг АСИ: оценивались условия для бизнеса почти во всех субъектах РФ (в прошлом году его пилотная апробация прошла в 21 регионе). «Агентство стратегических инициатив (АСИ) реализовало этот проект совместно с ведущими деловыми объединениями страны: РСПП, «Деловой Россией», «ОПОРОЙ России» и ТПП. Лидерами по интегральному показателю в рейтинге-2015 кроме Татарстана признаны также Калужская, Белгородская, Тамбовская и Ульяновская области. В прошлом году, кстати, Татарстан довольствовался только четвертым местом, уступив тогда Ульяновской области и Красноярскому краю (в новом рейтинге скатился во вторую половину)». [2]

Такие результаты не могут не сказаться на развитии инфраструктуры инновационных предприятий. Рост отрасли создает конкуренцию, и индустриальным паркам необходимо прибегать к новым способам привлечения резидентов. В таких условиях повышается значение коммуникативных технологий (в первую очередь, рекламы и связей с общественностью) и продвижения на рынке организации.

Эффективным инструментом развития промышленности в регионах является индустриальный парк. Рассмотрим его подробнее.

Индустриальные парки как комплексы, сочетающие складские, производственные, и офисные помещения, получили достаточно широкое распространение за рубежом. Идея развития индустриальных парков основывалась на нескольких принципах, из них основные: размещение специализированной инфраструктуры в отобранной области с целью уменьшения затрат связанных со строительством инфраструктуры и возможность привлечения в страну новых инвесторов [3]. В США более 400 индустриальных парков. Большое количество функционирует и в западноевропейских странах, в частности в Германии – более 200. [4]

В России активный процесс их становления пришёлся на 2000-е годы. Однако эффективное функционирование таких парков было невысоким: отсутствовала нормативно-правовая база, не было федеральной поддержки, не хватало инвестиций. В 2010 году ситуация изменилась и началось интенсивное развитие индустриальных парков. Это произошло из-за создания Ассоциации индустриальных парков (в дальнейшем – АИП), которая подготовила программу государственной поддержки индустриальных парков.

Кроме того, развитию парков способствовала разработка АИП, Стандарта индустриального парка, на основе которого стала проводиться добровольная сертификация российских парков. Одним из обязательных условий индустриального парка стало появление специализированных

компаний, которые привлекались к управлению парками.

В настоящее время, по данным АИП, в России насчитывается несколько сотен заявленных проектов индустриальных парков и цифры все еще растут. Если в 2009 году в 15 регионах России реализовались проекты индустриальных парков, то в 2013 году число регионов с подобными проектами достигло 33, а в 2014 году до 40. Общее количество парков в 2014 году выделяемых АИП достигло 560, но только 101 парк удовлетворяет требования, предъявляемые к индустриальным паркам. Большинство из них расположены в европейской части страны – в Московской, Ленинградской, Тульской, Тверской, Калужской областях, а также Республике Татарстан. [5]

Главное преимущество индустриальных парков в том, что они служат организационной основой современных услуг и инфраструктуры, которые могут быть не доступны в остальной части страны.[6]

АИП определяет индустриальный парк как «Управляемый специализированной управляющей компанией комплекс объектов недвижимого имущества, состоящий из земельного участка (участков) с производственными, административными, складскими и иными зданиями, строениями и сооружениями, обеспеченный инженерной и транспортной инфраструктурой, необходимой для создания нового промышленного производства, а также обладающий необходимым правовым режимом для осуществления производственной деятельности». [7]

Под специализированной управляющей компанией подразумевается «Юридическое лицо, правомочное и осуществляющее деятельность по управлению созданием, развитием и функционированием индустриального парка, выручка которого от указанной деятельности составляет не менее 80 % от общего объема реализованных товаров и услуг за прошедший период».[7]

Управляющая компания индустриального парка осуществляет следующие основные функции:

1) непосредственно управляет созданием и обеспечивает функционирование промышленного парка;

2) осуществляет права и несет обязанности заказчика и инвестора по разработке документации по планировке территории промышленного парка, проектированию и строительству объектов инфраструктуры, обеспечивающей функционирование промышленного парка, за счет собственных и привлеченных средств;

3) обеспечивает привлечение финансирования для выполнения всех работ, связанных с созданием и функционированием промышленного парка;

4) осуществляет права и несет обязанности организации коммунального комплекса, организует и осуществляет эксплуатацию систем, используемых для переработки сырья и материалов, производства товаров (оказания услуг) в целях обеспечения энерго-, тепло-, водоснабжения, водоотведения и очистки сточных вод, а также может осуществлять эксплуатацию объектов, используемых для утилизации и переработки

(захоронения) бытовых и промышленных отходов;

5) приобретает имущество, имущественные и неимущественные права, привлекает необходимые инвестиционные ресурсы, иные финансовые и материальные средства, включая привлечение инвестиций для создания и обеспечения функционирования инфраструктуры промышленного парка;

6) обеспечивает создание, организует или (и) осуществляет эксплуатацию объектов инфраструктуры, обеспечивающей функционирование промышленного парка;

7) содействует резидентам промышленного парка при размещении принадлежащих им (создаваемых ими) предприятий (подразделений) на территории промышленного парка, в том числе при разработке, экспертизе и согласовании необходимой для этих целей документации, выборе подрядчиков и заключении договоров строительного подряда, производстве строительно-монтажных и пусконаладочных работ, обеспечении необходимыми трудовыми, энергетическими, природными и иными ресурсами.

Управляющая компания предоставляет услуги аренды или продажи помещений, а также оказывает сервисные услуги: маркетинговые, юридические, патентные и т.д.

Еще одна ключевая фигура индустриальных парков это арендаторы площадей и помещений – резиденты. Резидент индустриального парка это «Юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, заключивший со специализированной управляющей компанией договор аренды или купли-продажи земельного участка и/или здания, строения или их частей, находящихся в границах территории индустриального парка, осуществляющий или имеющий намерение осуществлять на территории парка производственную деятельность».[7] При этом управляющая компания оказывает определенные сервисные услуги резидентам парка.

Основными видами деления индустриальных парков являются:

1) по месту размещения – гринфилд (greenfield) и браунфилд (brownfield).[8]

Гринфилд – индустриальный парк, созданный на ранее незастроенном земельном участке, как правило, не обеспеченном инженерной и транспортной инфраструктурой на момент начала реализации проекта.

Браунфилд – индустриальный парк, созданный на основе ранее существующих предприятий или производственных объектов, обеспеченных инженерной и транспортной инфраструктурой, в отношении которых, как правило, проводилась и (или) проводится реконструкция и (или) капитальный ремонт.

Оба типа имеют свои плюсы и минусы. В гринфилде резиденты могут проектировать собственное производство без каких-либо ограничений, таких как существующие здания и площадь земельного участка. Минус данного способа в том, что нужно время для подведения инженерных коммуникаций. В браунфилде, есть готовая инфраструктура, но организации будут

ограничены территорией парка. Если они захотят расширяться, нужно будет искать новые площадки.

Исходя из бюджета и масштаба предполагаемого производства, резиденты отдадут предпочтение тому или иному месту размещения.

Существуют также индустриальные парки комбинированного типа, когда компания предоставляет браунфилд и гринфилд размещение.

2) по формам собственности – государственный и частный.

Государственный индустриальный парк предлагает своим резидентам больше возможностей. Они больше по площади, есть возможность расширения территории, а также резидентам и инвесторам предлагают разнообразные льготы (налоговые и т.д.). Как правило, государственные индустриальные парки привлекают крупных иностранных резидентов.

Частные индустриальные парки часто расположены, вблизи крупных городов, где есть спрос на производственные и складские площади. В основном они базируются на старых производственных предприятиях, которые отремонтированы и сдаются в аренду. Их резиденты это мелкие и средние российские компании.

В России чаще можно столкнуться со смешанным типом, когда средства в инфраструктуру вкладывает государство, а непосредственным развитием занимается частная управляющая компания.

3) по структуре участников – универсальные и специализированные.

Среди резидентов универсальных индустриальных парков самые разные компании. Главное условие для таких парков, соблюдение определенных санитарных требований. Например, им нельзя смешивать производство строительных материалов и продуктов питания.

Специализированные парки, в свою очередь, бывают двух типов. Первый – с одним «якорным» резидентом, который подбирает под себя компании с сопутствующим бизнесом (так, в Республике Татарстан в индустриальном парке КИП «Мастер» вокруг КАМАЗа собрались его поставщики). Второй – когда в парке собираются независимые друг от друга компании, но работающие в одной отрасли. [9]

В иностранной литературе индустриальные парки классифицируют: [10]

- по отрасли промышленности: химические, пищевые и т.п.
- по назначению: научный, инновационный и т.п.
- эко-индустриальный парк или «green park». Это объединение производителей товаров и услуг, желающих улучшить экономическое и экологическое состояние путём совместного управления природными ресурсами (энергией, водой и материалами) и окружающей средой. Подобные парки действуют на концепции безотходного или чистого производства

Основные требования к индустриальному парку в России, которые выделяет АИП:

- наличие земельного участка, который имеет границы и его размер составляет не менее 8 га;
- наличие специализированной управляющей компании;
- предоставление коммуникаций всех типов, необходимых для организации производственного процесса;
- близость основных транспортных коридоров (морские порты и аэропорты, автомагистрали, железная дорога, речные каналы, трубопроводы);
- наличие трудовых ресурсов в достаточном объеме;
- наличие производственных, складских и офисных помещений в границах территории индустриального парка;
- оптимальная система организации подъездных путей, мест стоянки грузового и легкового автотранспорта, зон погрузки-выгрузки, контрольно-пропускных зон и др.;
- система организации работы парка, в том числе предоставление различных видов услуг компаниям – участникам индустриального парка;
- государственная поддержка развития (содействие в оформлении разрешительной документации, налоговые льготы и субсидии).

Подводя итог можно сказать, что отрасль индустриальных парков активно развивается и увеличивается количество действующих парков. Повышается конкуренция между индустриальными парками за новых резидентов, ведь они влияют на развитие и заполнение площадей.

Индустриальные парки начинают конкурировать друг с другом: кто льготными условиями, кто близостью к рынкам сбыта, кто лучшей инфраструктурой.

Таким образом, у индустриальных парков возникает потребность в особых способах привлечения внимания резидентов.

На фоне активно растущей конкуренции индустриальные парки ищут возможность выделить себя среди других. Успех в данном случае зависит не только от экономических условий, которые они могут предоставить резиденту, но и от их продвижения на рынке, от особенностей образа компании, создаваемого намеренно или стихийно. Другими словами речь идет о формировании и поддержании определенного имиджа.

Имидж организации есть целостное восприятие (понимание и оценка) организации различными группами общественности, формирующееся на основе хранящейся в их памяти информации о различных сторонах деятельности организации.[11] Источниками такой информации могут быть слухи об организации, циркулирующие в обществе; сообщения средств массовой информации, а так же личные контакты человека с организацией. Исследования показали, что более глубокие отношения между корпорациями и клиентами повышает лояльность в долгосрочной перспективе, что также формирует позитивный имидж у потребителей. [12]

Итак, корпоративный, или организационный имидж - это образ

организации в представлении групп общественности. Коммерческий успех любого предприятия в течение длительного времени определяется устойчивым получением прибыли посредством реализации потребителям производимой продукции (услуг) и заключается в умении добиться того, чтобы покупатели в условиях конкуренции отдавали предпочтение именно данной продукции. Корпоративный имидж имеет две составляющие - образ и оценку, которые поддаются лишь условному концептуальному различию, в реальном существовании они неразрывно связаны:

Имидж организации есть целостное восприятие (понимание и оценка) организации различными группами общественности, формирующееся на основе хранящейся в их памяти информации о различных сторонах деятельности организации. Источниками такой информации могут быть слухи об организации, циркулирующие в обществе; сообщения средств массовой информации, а так же личные контакты человека с организацией. Исследования показали, что более глубокие отношения между корпорациями и клиентами повышает лояльность в долгосрочной перспективе, что также формирует позитивный имидж у потребителей. Итак, корпоративный, или организационный имидж - это образ организации в представлении групп общественности. Коммерческий успех любого предприятия в течение длительного времени определяется устойчивым получением прибыли посредством реализации потребителям производимой продукции (услуг) и заключается в умении добиться того, чтобы покупатели в условиях конкуренции отдавали предпочтение именно данной продукции. В немалой степени стабильному коммерческому успеху предприятия способствует его позитивный имидж.

Таким образом, корпоративный имидж имеет две составляющие - образ и оценку, которые поддаются лишь условному концептуальному различию, в реальном существовании они неразрывно связаны:

Описательная составляющая представляет собой образ конкретной организации или заведения;

Оценочная составляющая существует в силу того, что любая информация об организации включает в себе оценку, вызывает определённые эмоции, обладающие различной интенсивностью; оценка имиджа организации осуществляется окружающими людьми через призму собственного опыта, ценностные ориентации личности, общепринятые нормы, принципы, стандарты. Степень истинности оценок, составленных человеком на основании образов, прямо пропорциональна глубине его познаний в той области жизни, в той сфере, где они формируются.[13]

Заявить о себе, способствовать оформлению положительной оценки, целостного имиджа, привлечь внимание потенциального резидента можно с помощью специальных мероприятий.

Остановимся на определении специального мероприятия.

Кривоносов А.Д. и его соавторы используют следующее определение «специальное мероприятие – это спланированное мероприятие (событие,

акция), инициированное базисным субъектом PR и направленное на достижение прагматических коммуникативных целей данного субъекта, способствующее приращению его публичного капитала».[14] Под публичным капиталом подразумевается имиджевый капитал в который входят такие понятия как позитивное общественное мнение, бренд, имидж, репутация.

По его мнению, каждая из этих субстанций имеет свой стоимостный эквивалент и в рыночных условиях функционирует как стоимость. Возрастание объема публичного капитала означает прирост общественного доверия, укрепление позитивного имиджа и продвижение организации на рынке.

В своей работе Кривоносов А.Д. также отмечает, что в русском языке понятия специальное событие и специальное мероприятие можно считать синонимами. Это произошло из-за того, что специальное событие является калькой с английского словосочетания «special events». В русском языке лексема «событие» означает нечто выдающееся, из ряда вон выходящее.

Однако не все проводимые мероприятия в организации можно назвать событиями, к примеру, такие как корпоративные мероприятия по поздравлению сотрудников и т.п. Поэтому использование словосочетания специальное мероприятие предпочтительнее. Автор данной дипломной работы также будет использовать эти понятия как синонимы.

Обратимся к еще одному определению специального мероприятия. По определению Тульчинского Г.Л. специальные события «это мероприятия, проводимые в целях формирования позитивного имиджа организации и привлечения внимания общественности к самой компании, ее деятельности и продуктам».[15]

Другое определение дает в своей книге Вылегжанин Д.А. «специальные мероприятия (события) это проводимые организацией действия в целях привлечения внимания общественности к деятельности самой организации, ее руководителей и производимым ею товарам и услугам, способствующие, с одной стороны, улучшению взаимопонимания между организацией и общественностью, с другой – поддержанию устойчивого положительного имиджа компании».[16]

Как следует из всех вышеперечисленных определений, специальное событие используют для привлечения внимания общественности к организации и создания ее положительного имиджа среди общественности. Для специалиста по связям с общественностью, специальные мероприятия важный инструмент эффективной коммуникации между организацией и целевой аудиторией

Достаточно разнообразны виды специальных мероприятий:

- праздники (корпоративные, общенациональные, международные, профессиональные, региональные, местные) юбилеи и знаменательные даты;
- фестивали, конкурсы, викторины, спортивные соревнования;
- выставки, ярмарки, карнавалы;

- концерты, спектакли;
- благотворительные и спонсируемые акции;
- церемонии: открытие, закрытие, вручение премий;
- приёмы: праздничные, юбилейные, в связи с приездом VIP персон;

- презентации: продукции, проектов и программ;
- конференции, семинары, круглые столы;
- экскурсии, дни открытых дверей;
- поездки, делегации – деловые, научные, политические.

Рассмотрим некоторые подходы к их классификации:

1. По способу возникновения: естественные и искусственные.

Естественными событиями являются реально происходящие мероприятия в организации: запуск нового производства; юбилей организации и т.д.

Искусственные события специально создаются с целью привлечения внимания общественности и СМИ к организации. Подобным образом данные события обеспечивают постоянное присутствие компании в информационном поле. Если событие проходит незамеченным, то его результат обесценивается.

2. По характеру целей:

- Празднования (юбилей);
- образовательные специальные события (мастер-классы, тренинги, семинары);
- маркетинговые специальные события (презентации, выставки);
- интеграционные специальные события (объединение людей происходит по принципу той или иной общности – родство, профессия, национальность, раса, интересы, хобби).

3. По периодичности:

- Единовременные;
- циклические, привязанные к какой-либо дате;
- многократные, когда акция проводится в различных местах или же ее исполнители отправляются в тур по городам.

4. По целевой аудитории:

- корпоративные. Данные мероприятия проводят для сотрудников, чтобы повысить сплоченность коллектива и улучшить имидж компании в глазах потенциальных работников;
- события, ориентированные на конкретную узкую аудиторию (партнеров, клиентов, инвесторов, СМИ);
- события, рассчитанные на коммуникацию с массовой аудиторией (концерты, спортивные мероприятия).

С распространением интернет технологий, появились online-мероприятия и offline-мероприятия.

Активно используют подобные мероприятия организаций в сфере

интернет технологий, с помощью вебинаров они рассказывают своим клиентам о новых продуктах.

В основе специальных мероприятий лежит сфера деятельности организации и творческое начало организатора, поэтому так разнообразны их формы, содержание и тематика.

В иностранной литературе также нет строгой классификации специальных мероприятий. Однако есть две основные категории, на которые их делят: масштаб и тип. [17]

По масштабу мероприятия делят на:

1.«mega-events». Это такие события, которые приводят к высоким уровням туризма, освещения в мировых СМИ, престижа и воздействия на экономику общества, места проведения или организации.

Такие события отличаются от других суммой ресурсов и внимания, которое им уделяют.

Пример такого мероприятия – Летняя Универсиада 2013 в Казани.

2.«hallmark events». Это события, которые настолько отождествляются с духом или этносом города, региона или страны, что становятся синонимом названия места и получают широкое признание в мире. Они автоматически напоминают нам о месте, где проводятся. Например, Октоберфест в Мюнхене или Бразильский карнавал в Рио-де-Жанейро.

3.«major events». Это события способные на привлечение значительного количества посетителей, освещение в СМИ и экономическую выгоду. Примеры: Турниры Большого шлема, Формула-1. Многие международные спортивные чемпионаты вписываются в эту категорию.

4.«local events». Это события, которые организованы для привлечения внимания местного населения.

По типу мероприятия бывают спортивными, благотворительными, музыкальными, художественными, культурными и т.д.

Необходимо остановиться на наиболее популярных специальных мероприятиях в деловой сфере, которые сочетают в себе взаимодействие организации с клиентами и СМИ:

- круглый стол,
- семинар,
- выставка,
- презентация,
- конференция,
- пресс-конференция,
- экскурсия,
- церемония открытия.

Круглый стол. Данное мероприятие проводят для того, чтобы привлечь общественное внимание к определенной проблеме. Организация для участия в мероприятии приглашает экспертов в данной теме, которые на профессиональном уровне обсуждают поставленную проблему. Присутствие

представителей государственных структур и лидеров мнений создает новостную ценность мероприятия и повышает уровень восприятия обсуждаемой темы представителями СМИ и общественностью. Обязательным условием проведения круглого стола является регламент мероприятия и ведущий (модератор).

Сценарий круглого стола предполагает:

- краткую содержательную вступительную речь модератора, в которой объявляется тема и спектр затрагиваемых в ее рамках проблем, контекст желаемого обсуждения;
- обсуждение проблемы;
- подведение заключительных итогов модератором;
- выработка рекомендаций или решений по проблеме;
- общение экспертов и представителей организации со СМИ, ответы на вопросы.
- установление общих результатов проводимого мероприятия.

Семинар. Организация проводит семинары для того, чтобы поделиться своим опытом и профессиональными знаниями в определенной сфере. Проведение подобных мероприятий позволяет компании привлечь новых клиентов и получить репутацию эксперта, разбирающегося в вопросах своей отрасли. Благодаря семинарам, компания также может установить обратную связь с клиентом. Для того чтобы длительность семинара не утомила присутствующих, организаторы выбирают ведущего, который следит за регламентом.

Сценарий семинара предполагает:

- вступительное слово ведущего и представление спикеров;
- выступления спикеров;
- перерыв (при большом количестве спикеров);
- подведение итогов ведущим;
- ответы на возникшие вопросы.

Выставка. Участники выставочных мероприятий собираются на одной территории и демонстрируют посетителям и друг другу свои достижения в отрасли и новые товары. Компании участвуют в выставках с целью заставить визитера остановиться у стенда, что в последствии может привести либо к покупке товара или услуги на выставке, либо в будущем он выберет именно эту компанию за счет информации полученной на выставке. Выставка гарантирует личный контакт с потенциальными клиентами, но его продолжительность зависит от вашей способности стимулировать их интерес.[18]

Участие в выставках помогает компании в изучении конкурентов, привлечении новых клиентов и повышении имиджа. Кроме этого выставка помогает налаживать контакты с новыми партнерами и инвесторами.

В организации выставки можно выделить следующие этапы:[19]

1.Подготовка к выставке

выбор выставки;
определить цели, задачи и целевую аудиторию выставки;
согласовать бюджет;
отправить заявку на участие, оплатить участие;
подготовить концепцию экспозиции (какую продукцию выставим, каким будет стенд, как будут одеты стендисты и т.п.);
подготовить пресс-релиз;
подготовить сувенирную продукцию;
разработать систему обратной связи;
сформировать выставочную команду.

2. Проведение выставки

составление графика работы стендистов;
завоз и вывоз экспозиции.

3. Оценка результатов

Проанализировать собранные данные, подвести итоги.

Презентация. Это самый эффективный способ представить общественности что-нибудь новое, недавно созданное: продукт, услугу, результаты деятельности и т.п. На презентации присутствуют не только журналисты, которые освещают новинку, но и также партнеры, инвесторы, клиенты компании. Часто на презентациях, помимо информационной части присутствует и развлекательная программа, что требует от компании организационных и материальных затрат.

Сценарий презентации предполагает:

- вступительное слово ведущего, представление приглашенных гостей и организаторов презентации;
- демонстрацию образцов продукции, видео, фотоматериалов;
- краткое сообщение по теме презентации;
- время на ответы к возникшим вопросам;
- кофе-брейк и развлекательную программу.

Конференция. «Конференция это информационное мероприятие в целях презентации (совещание, съезд, «круглый стол» и подобные), ориентированное непосредственно на целевые аудитории и специально для прессы не предназначенное, но не исключающее присутствия заинтересованных корреспондентов». [20]

Подготовка конференции требует достаточно много времени и сил. Много зависит от состава приглашаемых специалистов, что определяется прежде всего выбранной темой конференции, целями, которые преследуют организаторы. На конференции также соблюдается регламент. До конференции, специалисту по связям с общественностью нужно выбрать место проведения, разослать приглашение, составить бюджет, продумать развлекательную часть и т. п.

Сценарий конференции предполагает:

- встречу и регистрацию участников;

- развлекательную программу для гостей;
- вступительное слово ведущего, представление приглашенных гостей и организаторов конференции;
- выступления докладчиков;
- время на ответы к возникшим вопросам;
- банкет или фуршет.

Конференция позволяет компаниям наладить деловые связи и завязать новые партнерские отношения. Компания, организующая конференцию, повышает свой имидж и обеспечивает себе высокий уровень известности. После подобных мероприятий остаются материалы, которые компания может использовать в дальнейшем, например фотографии или брендированные сувениры.

Пресс-конференция. Пресс-конференция подразумевает встречу журналистов и представителей компании по выбранному новостному поводу с целью предоставления СМИ информации. На пресс-конференции журналисты получают возможность уточнить или дополнить сведения с помощью вопросов. Мероприятие не только помогает наладить контакт с журналистами, но также способствует ускоренному распространению информации среди СМИ.

При организации пресс-конференции следует помнить, что повод должен быть значимым и содержать в себе новость, иначе СМИ проигнорируют ваше мероприятие. Кроме этого нужно учитывать, дату, время и место проведения пресс-конференции. Лучше всего, проводить мероприятие в середине недели, а время назначать с 11-00 до 15-00 с учетом обеденного времени. Также необходимо убедиться, что в регионе в этот день не проводится другое более важное событие. Выбор приглашаемых журналистов зависит от разных критериев: характер издания или вещания, аудитория, общественная позиция и т.д. Выбор средств массовой информации может зависеть и от целей пресс-конференции: для широкого или узкого круга журналистов. Первое приглашение на пресс-конференцию рассылается за неделю до мероприятия, снова за 2-3 дня и за сутки делается контрольный обзвон, с целью выяснить, кто из журналистов придет.

Сценарий пресс-конференции предполагает:

- встречу и регистрацию представителей СМИ;
- вступительное слово ведущего, представление приглашенных спикеров;
- выступления спикеров;
- вопросы журналистов и ответы на них;
- заключительное слово ведущего и фуршет.

Экскурсия. На территории организации экскурсии проводятся в целях формирования положительного имиджа организации, знакомства с ее деятельностью организации и привлечения новых клиентов или работников. Программа экскурсий может быть краткой и содержать осмотр

помещений и услуг организации или длинной с культурной программой и обедом. Подобные мероприятия требуют продуманную организационную работу: инструктаж работников, выбор ответственного за проведение экскурсии, разработку маршрута, разработку раздаточного материала. Мероприятие будет интересно СМИ в случаях, когда участие в нем принимает известное высокопоставленное лицо.

Все перечисленные мероприятия подразумевают работу со СМИ, которая требует тщательной подготовки. Специалист по связям с общественностью может построить работу со СМИ в несколько этапов:

1. Оповещение СМИ о мероприятии. Сюда включают работу с базой данных по СМИ, рассылку приглашений и пресс-релизов, предварительный обзвон СМИ с целью узнать их заинтересованность в предстоящем событии.

2. Аккредитация представителей СМИ на специальное мероприятие. Подготовка сопроводительных материалов для прессы, составление пресс-кита.

3. Контроль за выходом материалов. В данный этап включается рассылка пост-релиза, предоставление недостающей информации, уточнение сроков выхода материалов.

Основная задача специалиста по связям с общественностью в работе со СМИ оказывать им содействие на мероприятии. Хорошее отношение к прессе, может способствовать формированию положительного имиджа компании и появлению материалов, где она будет представлена в выгодном свете.

В организации и проведении специальных мероприятий выделяют несколько этапов: исследование, планирование и бюджет, реализация и оценка эффективности. Исследование дает очень четко понять и сформулировать все цели и задачи грядущего мероприятия, определить его целевую аудиторию и ее потребности. Также это поможет выявить риск неявки целевой аудитории на мероприятие. На этапе планирования необходимо продумать план мероприятия: место и дату проведения, сценарий, график работы и т.д. Затем на основе плана рассчитывается бюджет. Последний этап предполагает анализ проведенного мероприятия, что даст возможность выявить его слабые и сильные стороны, определить, удалось ли достичь нужных результатов.

При организации мероприятия следует учитывать правила его проведения, что может помочь компании не только эффективно распределить бюджет, но и добиться поставленной цели. На практике распространено, когда используют комплексно несколько мероприятий, что позволяет сделать программу насыщенной и интересней.

В заключение отметим, что специальные мероприятия это эффективный способ повышения узнаваемости организации на рынке, а также сильный инструмент взаимодействия между компанией и целевыми аудиториями, который обеспечивает постоянное присутствие компании в информационном поле. Это правило верно и для индустриальных парков,

которые можно спозиционировать среди партнеров, потенциальных резидентов с помощью event-продвижения.

Использованные источники:

1. Сабирова Д.К., Галимуллина Н.М. Правовая база инновационной деятельности Российской Федерации и Республики Татарстан//Продвижение инноваций, инновационных предприятий, продуктов и услуг: сборник статей и материалов. Вып. I/отв. ред. Д.К. Сабирова. Казань, 2013. – С. 129
2. Попов А. «Отвечали на эмоциях, вот и получили: вроде все хорошо, а бизнес недоволен»// <http://www.business-gazeta.ru/article/135182/> (дата обращения 24.06.2015)
3. Jarmila Vidova. Industrial parks – history, their present and influence on employment, Volume X. Issue 1, 2010. // URL: <http://nho.econ.muni.cz/e23/industrial-parks-history-their-present-and-influence-employment> (дата обращения: 15.05.2015)
4. Семенова Е.А. Индустриальные парки России // Российский институт стратегических исследований. 2015. URL: <http://riss.ru/analytics/3648/> (дата обращения: 15.05.2015).
5. Отраслевой обзор «Индустриальные парки России 2014» // Ассоциация индустриальных парков. 2015. URL: <http://www.indparks.ru/materials/analytics/>(дата обращения: 15.05.2015).
6. Conference Report. Europe and Central Asia. Regional Conference on Industrial Parks, 2012 // URL: https://www.unido.org/fileadmin/user_media/UNIDO_Worldwide/Europe_and_NIS_Programme/Documents/Europe%20and%20Central%20Asia%20Regional%20Conference%20on%20Industrial%20Parks%20as%20a%20tool%20to%20foster%20local%20industrial%20development.pdf (дата обращения: 15.05.2015).
7. Национальный стандарт "Индустриальные парки. Требования"// Ассоциация индустриальных парков. 2015. URL: <http://www.indparks.ru/materials/analytics/> (дата обращения: 15.05.2015).
8. Методические рекомендации по созданию индустриального парка» // Ассоциация индустриальных парков. 2015. URL: <http://www.indparks.ru/materials/analytics/>(дата обращения: 15.05.2015).
9. Инкижинова С. Территории роста // Группа «Эксперт». 2015. URL: <http://expert.ru/expert/2012/19/territorii-rosta/> (дата обращения: 15.05.2015)
10. Kreiner Baumgartner, I. Bastida-Ruiz, E., Franco Garcia, M.L. Analysis of sustainability criteria applicable to Mexican industrial parks . 2013. URL: doc.utwente.nl/90505/ (дата обращения: 15.05.2015).
11. Почепцов Г.Г. Имиджеология. - М.: Рефл-Бук, К.: Ваклер, 2001 – С.19
12. Hanzaee K. и Farsani F. The Effects of Brand Image and Perceived Public Relation on Customer Loyalty. World Applied Sciences Journal. №13. – Iran, 2011 – С.278.
13. Лысикова О.В. Имиджеология и паблик рилейшнз в социокультурной сфере. - М.: Флинта: МПСИ, 2006 – С.44
14. Кривоносов А. Д., Филатова О. Г., Шишкина М. А. Основы теории связей

с общественностью. – СПб.: Питер, 2010. – С.172

15. Барезhev В.А., Малькевич А.А. Организация и проведение PR-кампаний. – СПб.:Питер, 2010. – С. 106

16. Вылегжанин Д.А. Теория и практика паблик рилейшнз: учебное пособие. –М.: Флинта, : Изд-во МПСИ, 2014 . – С. 74.

17. Thomas Baum, Margaret Deery, Clare Hanlon. People and Work in Events and Conventions: A Research Perspective. CABI, 2009 // URL: https://books.google.ru/books/about/People_and_Work_in_Events_and_Conventions.html?hl=fil&id=fbP4avr6KNAC (дата обращения: 15.05.2015).

18. Colin Barrow, Robert Brown, Liz Clarke. The Business Enterprise Handbook. 2004 // URL: <https://books.google.ru/books?id=fNLmmtAt1QMC&printsec=frontcover&dq=The+Business+Enterprise+Handbook&hl=ru&sa=X&ei=lK9tVZPmJ8GdsAGcxonwBA&ved=0CBwQ6AEwAA#v=onepage&q=The%20Business%20Enterprise%20Handbook&f=false> (дата обращения: 15.05.2015).

19. Габдуллина Л. М., Липина Е. С. Участие в выставке в сегменте B2B на примере компании ОАО АНК «Башнефть» // Наука-RASTUDENT.RU. – 2014. – No. 3(03-2014) / URL: <http://nauka-rastudent.ru/3/1268/> (дата обращения 12.06.2015)

20. Хакимова А.С. Связи с общественностью в сфере производства: Учеб. пособие. Гриф УМС УМО МГИМО(У) МИД РФ по связям с общественностью. – Казань: Изд-во Казан. гос. техн. ун-та, 2007. – С. 48

*Галкин А.Ф., д.т.н.
профессор*

*Национальный минерально-сырьевой университет «Горный»
Россия, г. Санкт-Петербург*

КОМПЛЕКСНОЕ ОСВОЕНИЕ ПОДЗЕМНОГО ПРОСТРАНСТВА АРКТИКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ РОССИИ

Аннотация. Рассматриваются экономические и энергетические аспекты комплексного использования выработанного пространства в арктических регионах РФ. Сформулированы основные положения новой концепции освоения подземного пространства арктической криолитозоны. Ключевые слова. Арктика, горные выработки, вторичное использование, концепция, энергия, экономия.

Комплексное освоение месторождений полезных ископаемых включает и вторичное использование выработанных пространств для нужд народного хозяйства, в том числе и не связанных с горным производством. Однако, доля вторично используемых выработок в нашей стране, особенно на шахтах и рудниках Севера, незначительна. В этой области мы существенно отстаем от развитых стран. Одной из причин такого отставания является отсутствие заинтересованности горных предприятий в сохранении в рабочем состоянии определенного объема горных выработок, которые в

последующем могут вторично быть использованы для целей не связанных с горным производством. Проектирование горных предприятий осуществляется без учета возможности повторного использования горных выработок отработанных горизонтов.

Шахты и рудники арктической зоны находятся в уникальных климатических и геокриологических условиях, что позволяет обеспечить сохранность выработок в течение длительного срока без существенных экономических затрат, а использование горнотехнических систем регулирования теплового режима позволяет не только экономить энергетические ресурсы для создания нормальных климатических условий на рабочих местах, но и обеспечить сохранность обработанных горных выработок. При этом следует подчеркнуть, что экономия энергетических ресурсов является на сегодняшний день наиболее важной задачей для промышленности. При сопоставимой динамике производства национального дохода России и развитых стран мира, по данным зарубежных аналитиков, потребление топливно-энергетических ресурсов возросло у нас на 20%, в США только на 5%, в Японии на 6%, а в Германии на 1%. В расчете на 1 млрд. долларов валового национального продукта мы расходуем условного топлива на 25% больше, чем в США.

Мировой опыт свидетельствует о возможности и целесообразности подземного размещения практически любых жилых, производственных, складские, транспортных, торговых и культурных объектов. В Австралии, Великобритании, США, Канаде, Норвегии, Финляндии, Японии подземное пространство широко используется для размещения складов, библиотек, гаражей, заводов, бассейнов и т.д. В нашей стране опыт использования подземного пространства пока ограничен отдельными примерами размещения под землей холодильников, объектов агропромышленного назначения, объектов специального назначения. В арктической зоне использование подземного пространства, как правило, ограничивается подземными холодильниками, построенными по устаревшей технологии и на учитывающими последние достижения горной технологии и теплофизики.

Известно, что использование выработанных, пространств в целях народного хозяйства, позволяет уменьшить энергетические затраты в центральных районах РФ в 3-5 раз, а в районах Крайнего Севера эта экономия может, по предварительным прогнозам, составить 10-20 раз.

Исходя из вышеизложенного, комплексное использование и освоение выработанных пространств в арктических регионах России позволит обеспечить новый, более эффективный и ресурсосберегающий концептуальный подход в хозяйственной деятельности и решить следующие задачи стабилизации экономики.

I. Рациональное, комплексное использование недр, посредством добычи полезных ископаемых и длительной эксплуатации выработанных пространств в целях народного хозяйствования под склады, ледники, гаражи,

производственные помещения, сооружения гражданской обороны, размещение вредных производств, складирование и утилизацию отходов производств и коммунальных служб; создание полуподземных спортивных сооружений, торговых и социально- бытовых комплексов, а также сельскохозяйственных объектов.

2. Значительное сокращение энергетических затрат на кондиционирование воздуха, по сравнению с наземными зданиями и сооружениями, обеспечивает экономию тепловой и электрической энергии, капитальных и эксплуатационных затрат.

3. Концептуально изменить стратегию архитектурного, объемно-планировочного градостроительства в социальной и производственно-коммунальной сфере, максимально использовать специфику северных территорий на благо человека.

4. Рационально и эффективно использовать новые виды теплоизоляционных материалов, системы теплового регулирования и создание микроклиматических условий функционирования и эксплуатации подземных и полуподземных выработанных пространств.

5. Обеспечить новый концептуальный подход в проектировании, строительстве и эксплуатации горнодобывающих предприятий арктической зоны, направленный не только на добычу полезных ископаемых на срок службы предприятий, но и обеспечивать долговременное использование недр земли через освоение подземных и полуподземных пространств, что в конечном счете позволит повысить их эффективность в условиях рыночной экономики.

6. Решить проблемы рационального использования земель путем снижения земельных площадей на поверхности под объектом промышленного производства, коммунальных и хозяйственных нужд городов, поселков арктической зоны.

Новый подход в хозяйственной деятельности в арктических регионах РФ позволяет уже сейчас решить эти проблемы на новом экономическом, экологическом, социальном и научно-техническом уровне.

Галлямова Т.Р., к.э.н.

доцент

Бикмаев Р.А.

студент 4 курса

БашГАУ

Россия, г. Уфа

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Каждое предприятие стремится минимизировать величину своих налогов. Разумеется, это должно происходить в разрешенных законодательством и компетентными учреждениями каждой конкретной страны пределах. Оптимизация налогообложения - это процесс, который

рекомендуется проводить как при создании бизнеса, так и на любом из этапов функционирования предприятия. Оптимизация налогообложения должна осуществляться задолго до начала налоговой проверки, а лучше - до создания предприятия, поскольку будущая система налогообложения определяется уже при регистрации.

Оптимизация налогообложения способна принести максимальный эффект именно в момент создания фирмы, поскольку планирование происходит при условиях, когда еще не сделано никаких ошибок, которые трудно исправлять в процессе реальной деятельности. В тоже время, если предприниматель вовсе не заботится об оптимизации налогообложения, предприятию может быть причинен заметный финансовый ущерб. [1]

Было бы ошибкой отождествлять понятия "оптимизация налогов" и "уход от налогов". Последнее подразумевает незаконные действия, целью которых часто является обман государства. Оптимизация налогообложения предприятия - это комплекс законных действий и мер, направленных на минимизацию налогового бремени предприятия. Оптимизация и минимизация налогов предполагают анализ деятельности предприятия и точный математический расчет, дающий возможность выбора предприятием из нескольких альтернативных вариантов списания и учета средств и расходов, наиболее эффективного с точки зрения интересов предприятия. [2]

Необходимость, целесообразность проведения тактических налоговых мероприятий возникает в основном у предприятий, налоговая нагрузка на которые превышает 30% в добавленной стоимости выпущенной продукции. Достижение поступательного развития экономики, НТП в связи с этим становится возможно лишь при условии привлечения дополнительных денежных ресурсов со стороны. [4]

Учитывая неразвитость рыночной инфраструктуры, инвестиционного климата, привлечение инвестиций хозяйственными субъектами и домашними хозяйствами происходит, за редким исключением, за счет государства (например, посредством завышения отпускных цен предприятий ВПК, образования кредиторской задолженности, многочисленности льгот и т.п.). Следствием этого является асимметричная структура российской экономики с гипертрофированной ролью государства во всех сферах экономики. [1]

Для достижения большей степени свободы, независимости от воли отдельных государственных чиновников руководству и собственникам промышленных предприятий необходимо задуматься о построении адекватной сегодняшним реалиям системы налогового учета и контроля, способных уменьшить негативные последствия высокой налоговой нагрузки. Отсюда учет налоговых изъятий при составлении тактических планов — насущная необходимость. [5]

Оценка эффективности разработанной налоговой стратегии является заключительным этапом стратегического налогового планирования на предприятии и проводится по следующим основным параметрам:

- согласованность налоговой стратегии предприятия с общей стратегией его развития;
- согласованность налоговой стратегии предприятия с предполагаемыми изменениями внешней среды;
- внутренняя сбалансированность налоговой стратегии;
- реализуемость налоговой стратегии;
- приемлемость уровня рисков, связанных с реализацией налоговой стратегии;
- результативность разработанной налоговой стратегии.

Перечень налогов, сроки выплат, методы исчисления и применения льгот, мероприятия по налоговой минимизации, основные участники, их роли и положение, аппарат и инструментарий, необходимые для осуществления процедур оптимизации налогового портфеля, финансовые, материальные, технические и человеческие ресурсы закрепляются в сводном документе — налоговом плане, составление которого является третьим этапом налогового планирования. [3]

Налоговый план — это заранее разработанная система мероприятий оперативного, тактического и стратегического уровней, предусматривающая цели, содержание, сбалансированное взаимодействие ресурсов, объем, методы, последовательность и сроки выполнения намеченных налоговых нововведений.

Налоговый план в определенной мере взаимодействует с планом маркетинга (например, в части предпочтительности маркетинговой экспансии в регионы с наиболее благоприятным режимом налогообложения), капиталовложений и НИОКР. С другой стороны, налоговый план — это самостоятельный документ, регулирующий управленческую деятельность по оптимизации налоговых изъятий в государственный бюджет с предприятия. [2]

Реализация мероприятий, закрепленных в налоговом плане — четвертый этап процедуры налогового планирования, — должна контролироваться по мере выполнения предусмотренных шагов и действий, расхождения между планируемыми и достигнутыми фактическими результатами подлежат обязательному анализу, на основании которого выявляются причины возникших несоответствий, после чего в налоговом плане производятся необходимые корректировки, призванные учесть негативные моменты в будущем.

Сегодня каждая организация, независимо от вида деятельности и формы собственности, сталкивается с необходимостью платить налоги, что при неграмотном подходе и системных ошибках оборачивается лишними затратами и проблемами с законом. Поэтому необходимо проводить оценку эффективности налоговой стратегии предприятия, что сделает доходы максимальными, а налоги минимальными, не вступая в противоречие с законодательством.

Использованные источники:

1. Голиков Н.К. Анализ налогов предприятия [Текст] / Н.К. Голиков // Российский налоговый курьер. – 2010, №7– С. 23 –27.
2. Колчин С.П. Налоги и бизнес в Российской Федерации [Текст] : учебник // С.П. Колчин, - М. : ЮНИТИ, - 2013 г. - 254 с.
3. Ланинова И.Н. Основы ведения предпринимательской деятельности [Текст] / И.Н. . Ланинова // Аудит и налогообложение. – 2013. – № 2. – С.60 -69.
4. Галлямова Т.Р., Рыбаков А.А., Значение налоговой нагрузки предприятия, определение налоговой нагрузки на материалах ОАО "УАПО" г.Уфы [Текст] / Галлямова Т.Р. // Актуал. проблемы бух. учета и аудита в усл. устойчивого разв. с.-х. терр. : всеросс. студ. науч.-практ. конф. / Казанский гос. аграр. у-т. – Казань, 2014.
5. Сидельников, С.О. Пути совершенствования налоговой системы [Текст] / С.О. Сидельников // Проблемы теории и практики управления. - 2013.- № 5.- С.5-10.

Галлямова Т.Р., к.э.н.

доцент

Фаррахов И.Т.

студент 4 курса

БашГАУ

Россия, г. Уфа

УПРОЩЕННАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ КАК МЕТОД НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Малый бизнес в России играет большую роль в формировании стабильной рыночной структуры, развитии экономического сектора. Помимо этого малый бизнес выполняет большой ряд важнейших социально-экономических задач, таких как создание рабочих мест, повышение конкуренции, что, в конечном счете, приводит к уменьшению безработицы, снижению цен.

Налоговая политика России должна обеспечивать определенными налоговыми льготами предпринимателей и совершенствовать налоговое законодательство. Главным результатом курса поддержки малого бизнеса стало появление в Налоговом Кодексе РФ главы 26.2 "Упрощенная система налогообложения".[3]

Наиболее оптимальным и распространенным режимом налогообложения для предприятий малого бизнеса является упрощенная система налогообложения

Упрощенная система налогообложения относится к специальным налоговым режимам и регламентируется согласно главе 26.2 Налогового Кодекса РФ. Упрощенная система налогообложения организациями и индивидуальными предпринимателями применяется наряду с иными режимами налогообложения, предусмотренными законодательством

Российской Федерации о налогах и сборах[1,2]. Переход к упрощенной системе налогообложения или возврат к другим режимам налогообложения осуществляется организациями и индивидуальными предпринимателями добровольно в порядке, предусмотренном Налоговым Кодексом РФ.

Организации, перешедшие на упрощенную систему налогообложения, освобождаются от обязанности по уплате налога на прибыль организаций, налога на имущество организаций и единого социального налога. [4]

Для индивидуальных предпринимателей предусмотрено освобождение от обязанности по уплате налога на доходы физических лиц (в отношении доходов, полученных от предпринимательской деятельности), налога на имущество физических лиц (в отношении имущества, используемого для предпринимательской деятельности) и единого социального налога (в отношении доходов, полученных от предпринимательской деятельности, а также выплат и иных вознаграждений, начисляемых ими в пользу физических лиц). [5]

Организации и индивидуальные предприниматели, применяющие упрощенную систему налогообложения, не признаются налогоплательщиками налога на добавленную стоимость, за исключением ситуаций, предусмотренных в Налоговом Кодексе РФ. Применение упрощенной системы налогообложения не освобождает от уплаты страховых взносов на обязательное пенсионное страхование в соответствии с законодательством Российской Федерации. Прочие налоги уплачиваются такими организациями в соответствии с законодательством о налогах и сборах.

Порядок и условия начала и прекращения применения упрощенной системы налогообложения изложены в статье 346.13 Налогового Кодекса РФ, Те организации и индивидуальные предприниматели, которые решили перейти на упрощенную систему налогообложения, подают в период с 1 октября по 30 ноября года, предшествующего году, начиная с которого налогоплательщики переходят на упрощенную систему налогообложения, в налоговый орган по месту своего нахождения (месту жительства) заявление (приложение 1). В данном заявлении организации сообщают о размере доходов за девять месяцев текущего года, а также о средней численности работников за указанный период и остаточной стоимости основных средств и нематериальных активов по состоянию на 1 октября текущего года[1, с.346].

При подаче заявления необходимо определиться с объектом налогообложения: доходы или доходы, уменьшенные на величину расходов.

Выбор объекта налогообложения осуществляется самим налогоплательщиком. Исключением являются налогоплательщики-участники договора простого товарищества (договора о совместной деятельности) или договора доверительного управления имуществом. Они применяют в качестве объекта налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов.

Объект налогообложения может изменяться налогоплательщиком ежегодно, для этого необходимо уведомить об этом налоговый орган до 20 декабря года, предшествующего году, в котором налогоплательщик предлагает изменить объект налогообложения[1].

Выбор объекта налогообложения осуществляется налогоплательщиком до начала налогового периода, в котором впервые применена упрощенная система налогообложения. В случае изменения избранного объекта налогообложения после подачи заявления о переходе на упрощенную систему налогообложения налогоплательщик обязан уведомить об этом налоговый орган до 20 декабря года, предшествующего году, в котором впервые применена упрощенная система налогообложения.

Вновь созданная организация (индивидуальный предприниматель) имеют право подать заявление о переходе на упрощенную систему налогообложения в пятидневный срок с даты постановки на учет в налоговом органе, указанной в свидетельстве о постановке на учет в налоговом органе. В этом случае организация и индивидуальный предприниматель вправе применять упрощенную систему налогообложения с даты постановки их на учет в налоговом органе, указанной в свидетельстве о постановке на учет в налоговом органе. [3]

Организации и индивидуальные предприниматели, которые в соответствии с нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных районов и городских округов, законами городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга о системе налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности до окончания текущего календарного года перестали быть налогоплательщиками единого налога на вмененный доход, вправе на основании заявления перейти на упрощенную систему налогообложения с начала того месяца, в котором была прекращена их обязанность по уплате единого налога на вмененный доход. [4]

Налогоплательщики, применяющие упрощенную систему налогообложения, не имеют права до окончания налогового периода перейти на другой режим налогообложения. Исключение составляют случаи, когда по итогам отчетного (налогового) периода доходы налогоплательщика превышают 20 млн. рублей или в течение отчетного (налогового) периода допущено несоответствие требованиям, установленным Налоговым Кодексом (например, организация начала заниматься игорным бизнесом). Такой налогоплательщик считается утратившим право на применение упрощенной системы налогообложения с начала того квартала, в котором допущены указанное превышение и (или) несоответствие указанным требованиям[1].

При этом суммы налогов, подлежащих уплате при использовании иного режима налогообложения, исчисляются и уплачиваются в порядке, предусмотренном законодательством Российской Федерации о налогах и сборах для вновь созданных организаций или вновь зарегистрированных

индивидуальных предпринимателей.

Налогоплательщик, перешедший с упрощенной системы налогообложения на иной режим налогообложения, вправе вновь перейти на упрощенную систему налогообложения не ранее чем через один год после того, как он утратил право на применение упрощенной системы налогообложения. [3]

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод что Наиболее оптимальным и распространенным режимом налогообложения для предприятий малого бизнеса является упрощённая система налогообложения. При этом система государственного регулирования предпринимательской деятельности должна постоянно развиваться и совершенствоваться, отражая собой как новые тенденции и потребности развития малого бизнеса, так и все более зрелый, сложившийся характер самой рыночной системы хозяйствования и интегрированных в нее рычагов государственного регулирования.

Использованные источники:

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации. Часть первая: от 31 июля 1998 г. № 146 – ФЗ [Электронный ресурс] : принят Гос.Думой 16.07.1998 : одобрен Советом Федерации 17 июля 1998 г. : (ред. от 9.09.2010г.) : (изм. и допол. вступающим в силу с 01.01.2015 г.) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
2. Налоговый Кодекс Российской Федерации. Часть вторая: от 5 августа 2000 г. № 117 – ФЗ [Электронный ресурс] : принят Гос.Думой 19.07.2000 : одобрен Советом Федерации 26.07.2000г.: (ред. от 5.04.2010г.) : (с изм. и допол. вступающим в силу с 1.01.2015 г.) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
3. Егорова Д.И. Бухгалтерский учет и отчетность при УСН [Текст] / Д.И. Егорова // Налоги 2013, №42. – С. 56- 69.
4. Колчин С.П. Налоги в Российской Федерации [Текст] : учебник // С.П. Колчин, - М. : ЮНИТИ, - 2013 г. - 254 с.
5. Лубянова В.С. Упрощенная система налогообложения [Текст] / В.С. Лубянова // Новое в бухгалтерском учете и отчетности, 2012, № 5. – С. 33–38.

Галлямова Т.Р., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

Рыбаков А.А.

студент Э-407(нн)

Башкирский Государственный Аграрный университет

Российская Федерация, г. Уфа

ПОНЯТИЕ И МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ

Аннотация: В статье описаны существующие методы оптимизации налоговой нагрузки

Ключевые слова: Оптимизация, налоговая культура, налоговая нагрузка, налоговое планирование, минимизация.

Оптимизация налогообложения предполагает минимизацию налоговых потерь и недопущение штрафных санкций. Однако использовать схемы минимизации налогов в условиях жесткой конкуренции вынуждены даже добросовестные налогоплательщики, иначе они просто разорятся. Сущность оптимизации налоговой нагрузки предприятий в общепринятом смысле заключается в уменьшении размера налоговых обязательств посредством целенаправленных правомерных действий налогоплательщиков, включающих в себя максимально полное и наиболее рациональное использование всех предоставленных законодательством льгот, налоговых освобождений и других законных приемов и способов. [3]

В настоящее время, тема оптимизации налоговой нагрузки на налогоплательщика особенно актуальна, так как играет особую роль в построении и совершенствовании налоговой системы любого государства - как с развитой экономикой, так и находящегося в переходном периоде. [5]

Эффективное применение налогового планирования требует глубокого знания особенностей применения налоговых льгот, исчисления базы налогообложения, знания систем налогообложения предпринимателей, специальных налоговых режимов и других нюансов налогового законодательства. [3]

По мере развития налоговой культуры плательщиков в налоговой терминологии все чаще стали появляться такие термины, как «налоговое планирование», «избежание налогов», «обход налогов», «налоговая оптимизация», «минимизация» и т.д.

Методы налоговой оптимизации касаются не только юридических, но и физических лиц. Различия в их применении зависят от системы налогообложения, вида деятельности. [4]

Для характеристики налоговой нагрузки имеет значение не только количество, но и структура уплачиваемых налогов. [5].

Налоговая нагрузка на предприятие в немалой степени определяется самим механизмом взимания налогов. Но все дискуссии о налоговой нагрузке на предприятия останутся беспредметными до тех пор, пока не будет достигнуто согласие в вопросе о методе расчета сводного показателя, характеризующего эту нагрузку.

Метод замены отношений при этом методе как правило, одна и та же хозяйственная цель (приобретение имущества, получение дохода и т.д.) может быть достигнута несколькими альтернативными способами. Действующее законодательство практически не ограничивает хозяйствующего субъекта в выборе формы и отдельных условий сделки, выборе контрагента и т.д. Физическое лицо вправе самостоятельно выбирать любой из допустимых вариантов, принимая во внимание эффективность операции, как в экономическом плане, так и с точки зрения налогообложения.

Этот метод заключается в соблюдении двух критериев:

- замены операции с более жестким налогообложением на иную операцию льготного порядка налогообложения;
- достижения цели, существовавшей до замены операции или достижение максимально близкой к ней цели. В качестве примера можно привести замену операции бесплатной передачи (дарения) товаров одним предпринимателем другому [4].

Метод разделения отношений базируется на методе замены отношений, но заменяется определенная часть операции, либо одна хозяйственная операция заменяется несколькими другими. Это позволяет снизить общую сумму налоговых обязательств.

Метод отсрочки налогового платежа базируется на использовании элементов других методов. Его использование позволяет перенести момент возникновения объекта налогообложения на последующий налоговый период.

Метод льготного предпринимателя один из широко применяемых методов налоговой оптимизации, заключающийся в переносе объектов налогообложения или видов деятельности под льготный режим налогообложения, связанный с особым налоговым статусом некоторых субъектов предпринимательской деятельности. [4].

Метод использования учетной политики строится на взаимозависимости налогового и бухгалтерского учета и заключается в том, что при помощи изменения учетной политики могут быть изменены размеры налоговых баз.

Метод замены налоговой юрисдикции состоит в регистрации организации на территории, предоставляющей при определенных условиях льготное налогообложение. Выбор места регистрации (территории и юрисдикции) важен при условии неоднородности территории. Разработка стратегии развития компании подразумевает возможную организацию аффилиационных структур во внешних зонах с минимальным налоговым бременем (оффшор). [4]

Исходя из вышесказанного можно сказать, что налоговое планирование является актуальным направлением в деятельности финансовых служб предприятий и индивидуальных предпринимателей. Так по средствам налогового планирования можно значительно снизить расходы по налоговым платежам в бюджет организации. Таким образом, налоговое планирование позволяет оптимизировать сумму уплачиваемых налогов и избежать экономического ущерба, связанного с выплатой штрафов в пользу государства.

Использованные источники:

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации. Часть первая: от 31 июля 1998 г. № 146 – ФЗ [Электронный ресурс] : принят Гос.Думой 16.07.1998 : одобрен Советом Федерации 17 июля 1998 г. : (ред. от 9.09.2010г.) : (изм. и допол. вступающим в силу с 01.01.2015 г.) // СПС «Консультант Плюс».

Версия Проф.

2. Налоговый Кодекс Российской Федерации. Часть вторая: от 5 августа 2000 г. № 117 – ФЗ [Электронный ресурс] : принят Гос.Думой 19.07.2000 : одобрен Советом Федерации 26.07.2000г.: (ред. от 5.04.2010г.) : (с изм. и допол. вступающим в силу с 1.01.2015 г.) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

3. Брызгалин А.В.Налоговая оптимизация: принципы, методы, рекомендации, арбитражная практика. [Текст] : учебник// А.В. Брызгалин - М. : ЮНИТИ, - 2013 г. - 378 с.

4. Галлямова Т.Р. Проблемы совершенствования организации внутрихозяйственного контроля // Актуальные экономические проблемы в XXI веке.: Сборник научных трудов.–Самара, ФГОУ ВПО «Самарская сельскохозяйственная академия», 2004.– 1,07 п.л.

5. Галлямова Т.Р, Рыбаков А.А., Значение налоговой нагрузки предприятия, определение налоговой нагрузки на материалах ОАО "УАПО" Г.УФЫ Всероссийская Студенческая научно-практическая конференция //Актуальные проблемы бухгалтерского учета и аудита в условиях устойчивого развития сельских территорий .: Сборник научных трудов – Казань.

Галлямова А.Ф.

Башкирский государственный университет

Галина А.Э., к.э.н.

научный руководитель, доцент

АНАЛИЗ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Современные организации, функционирующие в условиях нестабильности и динамизма внешней среды, важнейшей задачей считают разработку и реализацию управленческого инструментария, адекватного ресурсным возможностям компании, её целям и задачам, в том числе относящегося к наиболее существенным ресурсам корпорации - человеческим.

Концепция управления персоналом является концентрированным выражением методологии менеджмента в той её существенной части, которая составляет содержание социально-экономической стороны управления организацией и имеет непосредственное отношение к человеку [1, с.25].

Любая организация вне зависимости от структуры управления в силу объективной необходимости состоит из ряда обязательных элементов (субъекта и объекта воздействия, прямой и обратной связи между ними), которые, находясь во взаимосвязи и взаимодействии, в совокупности представляют собой систему управления. Если в качестве субъекта выступает лицо, от которого зависит качество принятия управленческих решений, а следовательно, последующий результат деятельности работника,

департамента и всей организации в целом, а в качестве объекта - непосредственно сотрудники, подразделения и вся корпорация, следует говорить о системе управления персоналом.

В процессе совершенствования системы управления организацией важным этапом является диагностика текущего состояния [2, с.79]. Одной же из ключевых составляющих системы управления является подсистема управления персоналом (УП).

Эффективность УП, наиболее полная реализация поставленных целей, во многом зависят от выбора вариантов построения самой системы, познания механизма ее функционирования, выбора наиболее оптимальных технологий и методов работы с людьми [4, с.31].

Эффективность системы УП – это способность получения управленческого эффекта, способствующего росту конкурентоспособности организации. Примерами такого эффекта являются: увеличение производительности труда, повышение квалификации и мотивации работников, снижение уровня затрат на персонал. А эти результаты в конечном итоге приводят к улучшению качества продукции, росту прибыли.

Анализируя деятельность ООО «Уралмаркет», так же проводя оценку финансово-экономической деятельности, основной бизнес-процесс деятельности компании – поставка продукции клиенту, изучены основные поставщики и покупатели, влияние сезонных колебаний на объемы продаж определенных видов топлива, проведен обзор рынка нефтепродуктов, мы на основании проведенных исследований выявили имеющиеся на предприятии проблемы.

Есть проблемы в подборе персонала, на предприятии не создается необходимый кадровый резерв кандидатов. При возникновении необходимости найма нового сотрудника, начинается хаотичный, лихорадочный поиск по всем возможным источникам поиска.

Так же при подборе персонала руководитель довольствуется личной беседой и предоставленным кандидатом резюме, нет специальных тестовых анкет позволяющих проверить заявленные кандидатом знания.

Нет системы обучения и адаптации, обучение сотрудников в ООО «Уралмаркет» ложится на руководителей подразделений, профессиональность выполнения обязанностей полностью лежит на совести сотрудников.

Действующая система мотивации слабо ориентирована на стратегические цели компании – а это стабильность предприятия и укрепление его позиций на рынке нефтепродуктов. Большая доля выручки ложится на одного крупного клиента, приносящего порядка 30% всей выручки компании. Данная ситуация, в случае потери этого клиента, грозит организации банкротством.

Ни как не поощряется привлечение новых клиентов. Нет никаких санкций при потере уже отработанных, постоянных клиентов по вине менеджеров. Нет контроля за дебиторской задолженностью. Так же нет

никакого контроля за «закрытием» документов менеджерами. После отгрузки товара бухгалтерия месяцами пытается собрать весь необходимый пакет документов от клиента, менеджер в этом процессе участвует косвенно.

На основании выявленных проблем в системе управления разработали мероприятия, способствующие совершенствованию системы управления и стимулирования труда работников предприятия.

По нашему мнению, необходима новая культура, которая сможет поддержать те глубокие преобразования, которые так необходимо совершить. Только учитывая все вышеперечисленные особенности и построив реально рыночно-ориентированную систему управления, можно будет говорить о повышении конкурентоспособности и успешном развитии предприятий и организаций, так как суть управления персоналом заключается в конкурентоспособном человеческом ресурсе, который составляет ценность для компании. А для повышения производительности труда, достижения экономической выгоды, а также целей и задач организации необходимо в полной мере мотивировать, стимулировать и развивать персонал. На сегодняшний день от работников требуется качественный труд:

высокопрофессиональное мастерство, навыки коллективной работы, умение принимать самостоятельное решение, ответственность за качество выполнения трудовой функции и другое. Поэтому правомерно выделять зависимость эффективного функционирования от степени качества рабочей силы, форм ее использования.

Таким образом, как нам представляется, персонал - конкурентное богатство, которое необходимо развивать вместе с другими ресурсами для достижения стратегических целей предприятия и обеспечивать его эффективное функционирование в рыночной экономике. Персонал рассматривается уже не как побочные издержки или дополнительная статья расходов, а как стратегически важный ресурс компании.

Предлагаю внедрить на предприятии тест-анкеты при приеме на работу. Правильно подобранные вопросы позволят первоначально озвучить цели, мотивы, профессиональные притязания кандидата. Сопоставляя информацию этого и предшествующего раздела, можно прогнозировать перспективы работы сотрудника в компании, определить адекватность оценки соискателем самого себя, своих желаний и амбиций.

Так же нами разработана система обучения и адаптации нового сотрудника на предприятии.

Для нового сотрудника адаптация — это ответственный и зачастую болезненный период привыкания к новому месту работы, новым коллегам и даже новым обязанностям. Другими словами, адаптация — это методика, основной задачей которой является эффективное вовлечение нового члена команды в процессы, происходящие в компании, и подготовка в срок лояльного сотрудника с акцентом на необходимых для успешной работы знаниях и навыках.

Каждый из нас когда-то был новым сотрудником на предприятии и сталкивался с проблемами адаптации. Этот период был очень непростым. Адаптация новых сотрудников на каждом предприятии происходит по-разному. Некоторые руководители пускают на самотек процесс привыкания, и сотруднику приходится самому осваиваться в новом коллективе; а есть руководители, которые заботятся о своих кадрах и на предприятии разрабатывается специальная программа адаптации новых сотрудников.

Разработанная система адаптации поможет решить следующие задачи: обеспечить успешное вхождение новых работников в коллектив компании и сократить срок вхождения новых сотрудников в организацию, а так же сократить период более низкой производительности труда новых сотрудников.

Предлагается ввести аттестацию периодическую персонала. Для осуществления предлагаемой меры нами разработано «Положение о аттестации персонала».

По моему мнению, проведение аттестации персонала позволит предприятию выявить провалы в обучении персонала, компетентность сотрудников и соответствие их занимаемым должностям, а так же оценить потенциал своих сотрудников, ведь зачастую талантливые и перспективные сотрудники сидят не на своих местах.

Изменение мотивации менеджеров отдела продаж основано на стратегическом решении компании о необходимости наращивания «средних» клиентов. Средние клиенты «страхуют» фирму от вероятного банкротства в случае потери самого крупного клиента, мелких не рассматривает, так как это экономически не рентабельно.

Итак, так же в новой системе мотивации учтены штрафные санкции в случае просроченной дебиторской задолженности, потере крупных клиентов, предусмотрено премирование если менеджеру удастся привлечь нового, стабильного, серьезного клиента. Увеличивая своим менеджерам мотивацию предприятие ожидает от них увеличение активности сбыта, рост продаж продаваемых нефтепродуктов.

Подводя итог вышесказанному можно сказать, что всякое совершенствование системы управления персоналом имеет своей целью активизировать трудовые ресурсы. Для этого важно пробудить у работников искренний интерес и заинтересованность к тому, что они делают. Разработка стимулирующих мер и их апробация ложатся на плечи сотрудников кадрового отдела. Полагаясь на данные, полученные в ходе общего исследования, они должны разработать такую систему мотивирующих мероприятий, которые заинтересуют работников. Разработка и внедрение новых методов управления персоналом должна происходить поэтапно, быть логически связанной, доступной для понимания каждому работнику. Очень важно соответствовать духу времени и совершенствовать режим труда, способы его оплаты, сохранять здоровую конкуренцию в коллективе. Правильно организованная работа с кадрами поможет руководителю

увеличить прибыль и приобрести высококлассных специалистов.

Использованные источники:

1. Сланченко Л.И., Валькович О.Н. Основы экономики общественного сектора : учеб. пособие. Краснодар, 2012.
2. Базаров Т.Ю., Еремина Б.Л. Управление персоналом : учеб. пособие. М., 2009. 554 с.
3. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента : пер. с англ. М., 1998.
4. Никифорова Л. Анализируйте текучесть персонала, и вы много узнаете о компании // Кадровое дело. 2010. № 2. С. 25.

Галлямова А.Ф.

Бакирский государственный университет

Галина А.Э., к.э.н.

научный руководитель, доцент

**ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ ОБ УПРАВЛЕНИИ
ПЕРСОНАЛОМ**

История развития науки управления в целом, и кадрового менеджмента в частности, насчитывает уже несколько столетий. Современный менеджмент рассматривается как элемент современной человеческой культуры, включающий в себя традиции, историю, концепцию, институты, практику, направленные на управление человеческой деятельностью. При этом теория и практика современной науки управления во многом опирается на научные достижения прошлого. Поэтому для понимания многих теоретических положений необходимо обратиться к историческому контексту развития представлений об управлении кадрами [Мескон, С.20].

С момента появления науки управления ее развитие как самостоятельной дисциплины являлось не строгой последовательностью некоторых основных этапов, а характеризовалось развитием ряда подходов, которые частично совпадали по времени их появления. Кроме того, развитие каждого из них и теории управления в целом проходило в более широком социальном и общенаучном контексте. Теория управления формировалась не сама по себе, а испытывала влияние со стороны происходящих в мире событий, новых научно-технических достижений, была тесно связана и с достижениями в других науках (психологии, социологии, инженерных дисциплинах и т.д.) [Филипова, С.5].

На сегодняшний день выделяют четыре основных подхода к анализу развития теории управления: подход с точки зрения исторического анализа развития основных школ науки управления, процессный, системный и ситуационный подходы.

Несмотря на древнюю историю возникновения и развития практики управления, теория менеджмента – явление относительно молодое. Ведь до начала XX века даже прагматическое проявление преимуществ

эффективного управления не вызывало истинного интереса исследователей к изучению способов и средств руководства.

Основные школы, которые принято выделять в теории менеджмента, структурированы автором в таблицу 1.1 на основании изученной по теме литературы.

Таблица 1.1

Этапы развития науки управления	
Вклад направления	Представители
«Одномерные» учения об управлении	
1. Школа научного управления (1885—1920 гг.) 1. Создание научного фундамента взамен старых сугубо практических методов работы. 2. Научное исследование каждого отдельного вида трудовой деятельности. 3. Использование научного анализа для определения оптимальных способов выполнения задачи. 4. Обеспечение работников ресурсами, требуемыми для эффективного выполнения задач. 5. Утверждение менеджмента в качестве самостоятельной формы деятельности, науки. 6. Рациональное управление предприятием «снизу». 7. Систематическое использование материального стимулирования. 8. Отбор работников и их обучение. 9. Отделение планирования, координации и контроля от самой работы.	Ф. Тейлор Ф. Гилберт Г. Гантт Вебер Г. Эмерсон Г. Форд Г. Грант О.А. Ерманский
2. Классическая (административная) школа управления (1920—1950гг.) 1. Развитие принципов управления. 2. Развитие функций управления. 3. Систематизированный подход к управлению всей организации.	А. Файоль Л. Урвик Д. Муни А. Слоун А.Гинсбург А.Гастев
3.1. Эмпирическая школа (с 1885 г.) Управленческая деятельность – это искусство, а не наука. Эффективные пути может подсказать только практический опыт и интуиция. 3.2. Школа человеческих отношений (1930г—1950 гг) и 3.3. Школа поведенческих наук 1. Использование приемов управления межличностными отношениями. 2. Применение наук о человеческом поведении.	Д.Карнеги П. Друкер Саймонс Форд М. Фоллетт Э. Мэйо Мак Грегор Ликерт
4. Количественный подход (с 1950 г. по настоящее время) 1. Разработка и применение математических моделей в управлении. 2. Развитие количественных методов в принятии решений.	С. Форрестр Э. Райф С. Саймон
Синтетические учения об управлении	
5. Процессный подход (с 1920 г. по настоящее время) Рассмотрение управления как процесса, т.е. серии непрерывных взаимосвязанных действий (функций управления)	Ф. Тейлор Р. Черчмен В. Вудфорт
6. Системный подход (с 1950 г. по настоящее время) Рассмотрение организаций как некоторой целостности, состоящей из взаимосвязанных частей, каждая из которых вносит вклад в развитие	А. Слоан П. Дюпон Р. Скотт

целого. В системном подходе подчеркивается, что руководители должны рассматривать организацию как совокупность взаимозависимых элементов, таких как люди, структура, цели, задачи и технология, которые ориентированы на достижение различных целей в условиях меняющейся внешней среды.	
7. Ситуационный подход (с 1960 г. по настоящее время) Увязка конкретных приемов и концепций управления с определенными конкретными ситуациями для достижения целей организаций наиболее эффективными способами. Данный подход концентрируется на том, что пригодность различных методов управления определяется ситуацией. Поскольку существует такое обилие факторов как в самой организации, так и в окружающей среде, не существует единого «лучшего» способа управлять организацией. Самым эффективным методом в конкретной ситуации является метод, который более всего соответствует данной ситуации.	В.Оучи П. Друкер У. Марч Р. Томпсон
8. Современный этап (с 1990 г. по настоящее время) Инновационные и международные процессы – синтез деятельности людей и высоких технологий (развитие телекоммуникаций и Internet технологий; появление сетевых организаций и другое), либерализация управления, участие работающих в прибыли на капитал; усиление международного характера управления.	

Опираясь на всю изложенную информацию можно сделать следующие выводы:

- ☐ Каждая из школ менеджмента сделала свой вклад в развитие его как самостоятельной науки по управлению на предприятии.
- ☐ Современная школа менеджмента сформировалась путем долгого становления обусловленного социально-экономическими потребностями общества и динамикой развития самого менеджмента.
- ☐ Для того чтобы организация эффективно работала необходимо применять основные методы управления на предприятии, но не забывать о ситуационном управлении.
- ☐ Без эффективного управления невозможно нормальное функционирование предприятия, которое предполагает получение прибыли.
- ☐ Предприятие, не использующее в своем потенциале систему управления обречено на крах.

Взаимосвязь всех рассмотренных нами школ развития теории и практики управления создает высокоэффективный менеджмент. В заключении можно сказать, что каждая из школ является как бы нитью в канате управления, который приобретает наивысшую прочность тогда, когда все нити будут переплетены в одну. Следует отметить, что элементы всех этих школ находят широкое применение в рамках одной организации и по настоящее время.

Использованные источники:

1. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. - М.: Дело, 2010. – 456 с.
2. Музыченко В.В. Управление персоналом: – М.: Издательский центр

«Академия», 2003. – 528 с.

3. Пелевина Л. Журнал «Справочник по управлению персоналом». Тема «Организация периодических оценочных мероприятий в компании». Год 2012. [Электронный ресурс] <http://hr-portal.ru/article/kak-organizovat-ocenku-udovletvorennosti> (дата обращения 28.01.2015)

4. Филиппова Ю.В. Основы кадрового менеджмента: Текст лекций. - Ярославль: Ярославский государственный университет, 2012. - 72 с

Галлямова А.Ф.

Башкирский государственный университет

Галина А.Э., к.с.н.

научный руководитель, доцент

ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Оценка эффективности управления персоналом - это систематический, четко формализованный процесс, направленный на измерение издержек и выгод, связанных с программами деятельности управления персоналом для соотнесения их результатов с итогами базового периода, с показателями конкурентов и с целями предприятия [18, С. 274].

Оценка эффективности управления персоналом основана, прежде всего, на информации о работниках: продвижение по службе, их профессиональные, квалификационные, половозрастные характеристики, медицинские и психологические параметры, производительность и новаторская активность.

Оценка должна осуществляться на протяжении всех фаз управленческой деятельности. Она тесно связана с другими этапами процесса управления и своими результатами способна побуждать руководителя вносить в него необходимые коррективы. При этом оценка обеспечивает функционирование в холдинге бесперебойной обратной связи.

Также следует заметить, что при оценке эффективности управления персоналом следует учитывать затраты на достижение этих целей. Реальная эффективность системы управления персоналом может быть определена только из сопоставления степени реализации целей с затраченными на это средствами. Необходимо оценивать эффективность управления персоналом по результатам работы всего организации.

Оценку эффективности управления персоналом можно осуществлять несколькими методами [37, С.1]:

- оценка достижения целей;
- метод оценки компетенций;
- оценка мотивации;
- изучение статистики человеческих ресурсов;
- оценка издержек.

Эффективность функционирования системы управления персоналом определяется ее вкладом в достижение организационных целей. Управление

персоналом эффективно настолько насколько успешно персонал организации используют свой потенциал для реализации стоящих перед ним целей. И было бы ошибкой строить умозаключения о деятельности его руководителя, основываясь на каких-то особых, присущих только ему характеристиках.

В экономической литературе представлены следующие критерии эффективности управления персоналом (рис. 1.8).



Рис. 1.8. Критерии эффективности управления персоналом⁴⁷

Что касается конкретных методов оценки управленческого труда, то предлагаемые и используемые на практике методы можно разделить на три группы: количественные, качественные (или описательные) и комбинированные (или промежуточные) [16, С.84].

К количественным методам оценки относятся: балльный, коэффициентный, метод рангового порядка, метод парных сравнений, система графического профиля, метод "эксперимента" и т. д. К качественным (описательным) методам относятся: система устных и письменных характеристик, метод эталона, матричный и биографический методы, метод групповой дискуссии. Примерами комбинированных методов являются метод стимулирующих оценок, группировки работников, тестирование.

Наибольшее распространение получили количественные методы оценки управленческого труда, особенно балльный, коэффициентный и балльно-коэффициентный методы. Их преимуществами являются объективность, независимость от личного отношения экспертов к специалисту, возможности формализации результатов, сравнения параметров, систематизации результатов и использования математических методов.

В качестве методологического подхода представляется целесообразной

⁴⁷ Татулов Б. Э. Проблемы оценки эффективности управления персоналом <http://www.cfin.ru/bandurin/article/sbrn05/21.shtml>

оценка эффективности на трех различных уровнях:

- уровне отдельных работников,
- уровне органа управления,
- уровне системы управления.

Таким образом, аналитическая работа по оценке управленческого труда может быть организована различными способами. Разумеется, представляется возможным использование комбинации перечисленных форм оценки: оценка контролера может быть подтверждена самооценкой, а результаты оценки начальником могут сравниваться с оценкой подчиненных или коллег.

Показатели оценки эффективности кадровой политики представлены в таблице 1.5.

Таблица 1.5.

Показатели оценки эффективности кадровой политики⁴⁸

Показатель	Формула	Расшифровка условных обозначений в формуле
Экономическая результативность управленческой деятельности	$K_{ер} = TO / BO$	$K_{ер}$ - коэффициент экономической результативности управленческой деятельности; TO - выручка от реализации (без НДС); BO - издержки обращения
Доля расходов на управление	$K_{иу} = B_{ву} / BO$	$K_{иу}$ - доля расходов на управление; $B_{ву}$ - административные расходы
Соотношение количества управленцев к количеству работников	$K_3 = \chi_{ay} / \chi_{сер}$	K_3 - удельный вес управленческого персонала в общей численности персонала; χ_{ay} - количество управленцев; $\chi_{сер}$ - среднесписочная численность работников предприятия
Производительность труда	$P_{пр} = TO / \chi_{сер}$ или $P_{пр} = TO / \Phi PЧ$	$P_{пр}$ - производительность труда; $\Phi PЧ$ - фонд рабочего времени промышленно-производственного персонала
Трудоемкость товарооборота	$T = \chi_{сер} / TO$	T - трудоемкость товарооборота
Результативность управления	$P_{BC} = TO / \chi_{ay}$	P_{BC} - результативность управления
Рентабельность товарооборота	$P_o = \Pi / TO$	P_o - рентабельность товарооборота; Π - чистая прибыль предприятия
Рентабельность затрат	$P_B = B / BO$	P_B - рентабельность затрат
Рентабельность использования персонала	$P_{пер} = B / \chi_{сер}$	$P_{пер}$ - рентабельность персонала

⁴⁸ Журавлев А. Г. Управленческий труд и эффективность общественного производства. Науч. ред. О. Н. Пашкевич. - Минск: Наука и техника, 2010, с. 87

Достоверность показателей эффективности возрастает, если при анализе форм эффективности менеджмента учитывается ее динамический аспект. В связи с этим показатели эффективности менеджмента целесообразно рассматривать в динамике посредством регистрации и сравнения изменений за два или более периода.

Динамику экономической эффективности менеджмента характеризует также сравнение этих показателей за два или более периода, дающее показатель относительного изменения эффективности менеджмента, выраженный в процентах [40, С.17]:

$$\Delta_{\text{Кер}} = \frac{(\text{Кер}_2 - \text{Кер}_1) * 100}{\text{Кер}_2}, \quad (1.1)$$

где: Кер_1 и Кер_2 – экономическая эффективность управления предприятием, соответственно, в базисном и данном годах.

Приведенные динамические показатели целесообразно рассчитывать также при осуществлении коренных изменений системы управления организацией, при сравнении различных вариантов совершенствования системы управления. Оценка реальной взаимосвязи конкретных показателей эффективности менеджмента и перечисленных характеристик системы управления позволяет диагностировать систему управления, вскрывать ее потенциальные возможности, определять пути совершенствования.

Говоря об оценке эффективности управления персоналом, нельзя не сказать об оценке собственно службы управления персоналом. Очень много зависит от их персонала, "если они отвечают требованиям экономической реформы, а именно: имеют соответствующее образование и отличные знания, гибкий ум и практическую смекалку, достаточный стаж работы на ниже занимаемой должности, знают передовой отечественный и зарубежный опыт коммерческой деятельности организации и технологии производства" [28, С.7].

Эффективное управление и развитие организации во многом определяются личностными и профессиональными качествами самого руководителя организации, степенью осознания им необходимости учиться самому и способствовать обучению других, чтобы соответствовать постоянно изменяющейся социально-экономической среде [8, С.96].

Эти и другие критерии, на наш взгляд, должны лечь в основу исследования эффективности управления персоналом. Оценка эффективности как система процедур, является рефлексивным средством, помогающим руководителю увидеть и оценить в достаточно конкретном смысле качество системы управления персоналом в целом и свои профессиональные способности в частности и те недостатки в подготовке, которые соответственно можно определить как потребность в обучении, с целью повышения результативности работы.

Использованные источники:

1. Журавлев А. Г. Управленческий труд и эффективность общественного производства. Науч. ред. О. Н. Пашкевич. - Минск: Наука и техника, 2010
2. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: – 3-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 638 с.
3. Китов А. И. Психология хозяйственного управления. М., 1984, с. 42; Кричевский Р. Л., Рыжак М. М. Психология руководства и лидерства в спортивном коллективе. М., 2010. - 132 с.
4. Татулов Б. Э. Проблемы оценки эффективности управления персоналом
Сайт: Корпоративный менеджмент [Электронный ресурс]
<http://www.cfin.ru/bandurin/article/sbrn05/21.shtml> (дата обращения 19.01.2015)

Гальченко А.А.

магистрант

Чернова В.А.

старший преподаватель

Российский Университет Дружбы Народов

Россия, г. Москва

ПРИМЕНЕНИЕ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЗНАЧИМЫХ ПРОЕКТОВ В СФЕРЕ ЖКХ

Аннотация. Статья посвящена анализу применения механизма государственно-частного партнерства (ГЧП) в реализации социально-ориентированных проектов в области энергосбережения в сфере жилищно-коммунального хозяйства РФ. Проведен анализ реализации ГЧП-проекта в области энергосбережения, выявлены возможности успешного применения механизма ГЧП, а также положительные основания участия государственного и частного секторов в данном проекте.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, энергосбережение, энергетическая безопасность, жилищно-коммунальное хозяйство.

С каждым годом перед правительством Российской Федерации все острее встает задача снижения энергоемкости валового внутреннего продукта (ВВП) с целью повышения эффективности использования энергетических ресурсов и обеспечения надлежащего уровня экологической безопасности страны.

В настоящее время показатель энергоемкости ВВП РФ превышает в 2,5 раза среднемировой. Более 90 % мощностей действующих электростанций, 83 % жилых зданий, 70% котельных, 70 % технологического оборудования электрических сетей и 66 % тепловых сетей было построено еще до 1990 года и являются высокоэнергоемкими. Длительное сохранение такого разрыва в уровнях энергетической эффективности с передовыми

странами недопустимо и может привести к снижению энергетической безопасности России и сдерживанию экономического роста [1].

Учитывая вышеупомянутые негативные тенденции, в 2010 году была разработана и принята государственная программа Российской Федерации «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года». Благодаря реализации данной программы правительство РФ планирует сократить уровень энергоемкости ВВП на 40% по сравнению с 2007 годом [2].

Одним из наиболее важных направлений государственной программы является оптимизация использования энергетических ресурсов в сфере жилищно-коммунального комплекса (ЖКХ). Это обусловлено тем, что ЖКХ является не просто одной из отраслей экономики, но сферой жизнеобеспечения граждан, то есть фактором, обуславливающим состояние национальной безопасности.

Реформирование ЖКХ предполагает создание и реализацию различных проектов с помощью использования механизмов государственно-частного партнерства. Благодаря такому виду сотрудничества местные органы власти смогут предоставить населению качественные и доступные по ценам услуги жилищно-коммунального комплекса. В свою очередь, частные инвесторы также заинтересованы в сотрудничестве в данной сфере. Это обусловлено тем, что при условии эффективного управления инвестициями в ЖКХ представители частного сектора смогут получать высокий гарантированный доход в течение длительного периода времени [3].

На сегодняшний день одним из возможных примеров взаимодействия государства и бизнеса является пилотный проект «ХМАО-Югра», который предполагает перевод котельных Советского района ХМАО - Югра на твердое биотопливо (древесная щепа).

Основными целями данного проекта являются:

- 1) обеспечение качественного и надежного теплоснабжения потребителей Советского района на основе использования современных высокоэффективных технологий утилизации местных отходов лесозаготовки и лесопереработки (древесной щепы) при производстве тепловой энергии;
- 2) снижение темпов роста тарифов на тепловую энергию за счет отказа от быстро дорожающего природного газа, используемого для генерации тепловой энергии в районе;
- 3) выполнение мероприятий по защите окружающей среды;
- 4) выполнение положений региональной целевой программы реформирования ЖКХ ХМАО - Югры.

Согласно юридической модели проекта государственно-частное партнерство будет реализовано в виде создания SPV (Special purpose vehicle). Учредителями данного SPV будут являться Администрация Советского района ХМАО-Югры (95% в уставном капитале) и частный инвестор ООО «Сберэнергодевелопмент» (3,9% в уставном капитале).

Для реализации данного проекта необходимы средства в размере 403,8

млн. руб. Из этой суммы 66,6 млн. руб. (16% от стоимости проекта) будет выделено из средств местного бюджета, а оставшаяся сумма 337,2 млн. руб. (84% от стоимости проекта) будет предоставлена в виде кредита ООО «Сберэнергодевелопмент» под 25% годовых (в течение 10 лет).

Активная государственная и муниципальная поддержка также будет заключаться в виде компенсации выплат процентов по кредиту на протяжении всего периода кредитования (10 лет) за счет средств местного бюджета в размере 50% и т.д. (см. рис. 1).

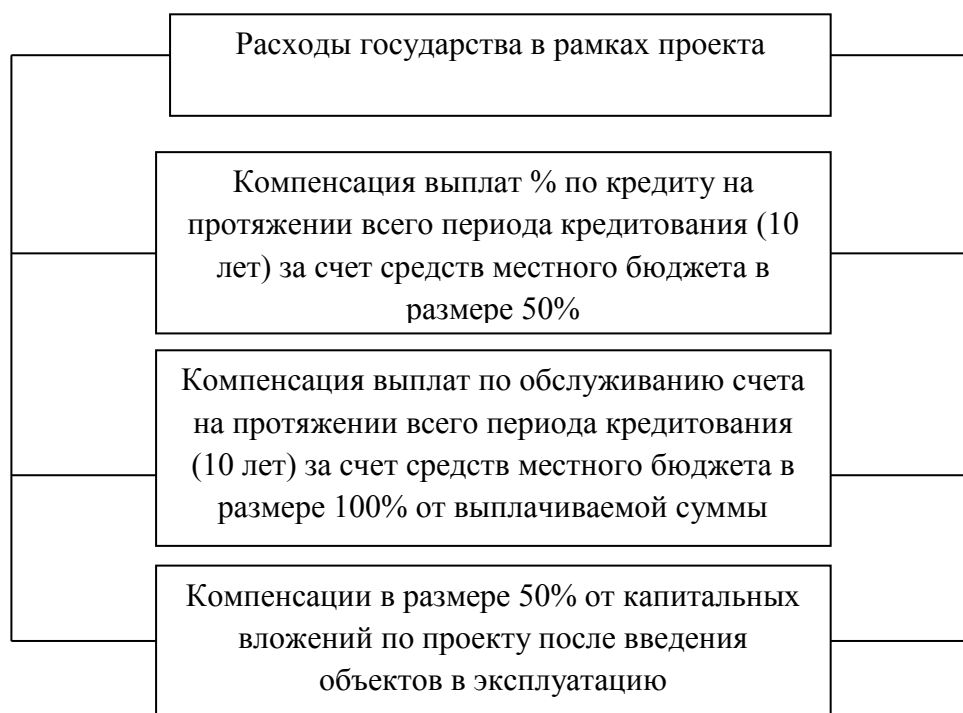


Рис. 1. Расходы государства в рамках проекта

Составлено автором на основе <http://portal-energo.ru/articles/details/id/270>

Несмотря на значительные затраты государства на проект, предполагается, что бюджет РФ получит и значительные доходы от его реализации благодаря отчислениям на страховые взносы, в ПФР, по налогу на прибыль и т.д. (см. рис. 2).

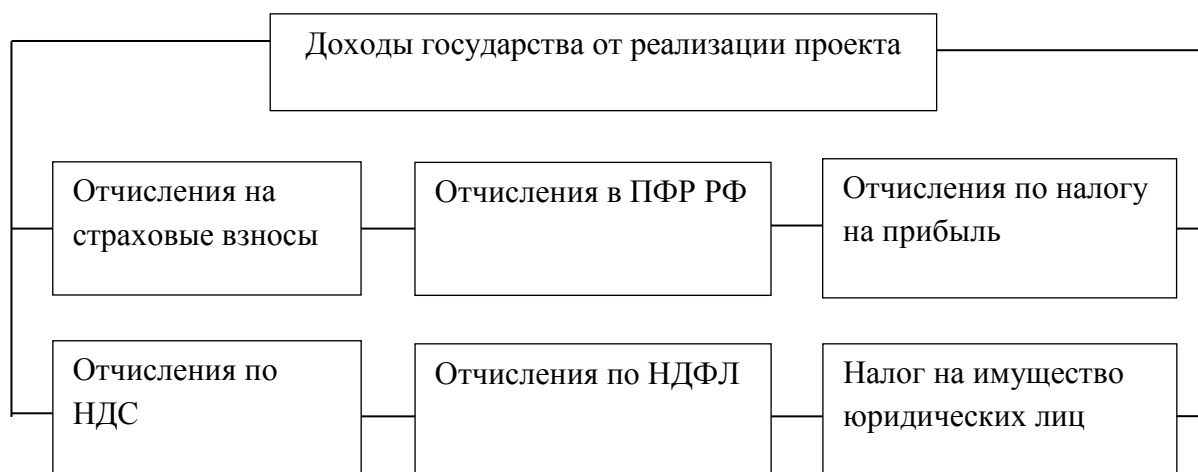


Рис. 2. Доходы государства от реализации проекта
Составлено автором на основе <http://portal-energo.ru/articles/details/id/270>

В свою очередь ООО «Сберэнергодевелопмент» благодаря достаточно высокой ставке по кредиту сможет получить высокий гарантированный доход, а также возможность в дальнейшем принимать участие как кредитор при тиражировании данного проекта в другие регионы РФ.

Благодаря активному взаимодействию государства и частного инвестора ожидается, что в первый год реализации данного проекта суммарный денежный поток составит 732 572 руб. с НДС (реализация первого этапа проекта). А уже через год – 17 058 802 руб. с НДС (реализация второго этапа проекта). Инвестиционная окупаемость проекта будет достигнута через 6,8 года от начала проекта (недисконтируемый срок окупаемости). Дисконтируемый срок окупаемости – 8,6 лет. Таким образом, проект «ХМАО-Югра» является ярким примером эффективного сотрудничества государства и частного сектора. Благодаря использованию механизма государственно-частного партнерства государство в дальнейшем сможет реализовать аналогичные социально-ориентированные проекты в сфере ЖКХ с целью повышения эффективности использования энергетических ресурсов и обеспечения экологической безопасности страны.

Использованные источники:

1. Ушаков В.Я. Повышение энергоэффективности экономики России: планы и действия // Энергоэффективность и энергосбережение, №9, 2013. – С. 50.
2. Государственная программа РФ «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года» // Собрание законодательства РФ.- 2010. - № 2446 – С. 10-20.
3. Зданевич У.А. Формирование стратегии и концепции развития государственно-частного партнерства в регионах России// Стратегическое управление организациями: теория и практика инновационного развития: сборник научных трудов Всероссийской научно-практической конференции. – СПб.: Изд-во Политехн. Ун-та., 2011. – С. 373.

*Гапоненко Ю.Н.
студент 2го курса*

Дудник Т.А.

преподаватель

*Кубанский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Краснодар*

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА, ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА И ЧЕЛОВЕКА В ЭКОНОМИКЕ

Аннотация : В статье рассматриваются современные тенденции развития государственно-частного партнерства по формированию экономики человека. Доказывается, что модель экономического развития современной России должна быть в большей мере сориентирована на всемерное развитие общественного сектора. Человек выступает как инвестор и как потребитель. Описываются современные функции государства . Даются определение человеческого капитала, общества, рассматриваются соотношение человека, общества и государства. Делается вывод о том , что в общественный сектор включаются не только сектор государственного управления и сектор некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства, но и система социально- экономических отношений, определяющая место и роль человека в экономике и обществе. Таким образом, развитие экономики общественного сектора связано с эволюцией традиционных и современных функций государства. В постиндустриальном обществе человек как носитель человеческого капитала, институтов, культурных традиций и т.п. становится основным фактором производства. Государство обеспечивает возросшие потребности бизнеса в знаниях, образовании и повышении квалификации работников, развитии науки и т.д. с помощью общественного сектора.

Ключевые слова: Экономика человека, общество,экономическая модель, общественный сектор, социальная сфера, социальные блага и услуги, человек, экономическая теория.

Развитие экономики общественного сектора, есть бесконечно осуществляемое воспроизводство, в котором человек выступает его исходным и конечным пунктом. Исходным, ибо любая экономическая деятельность начинается с целесообразного использования человеком средств и предметов труда для достижения результата, обеспечивающего удовлетворение потребностей. Конечным, ибо удовлетворение потребностей обнаруживает необходимость продолжения, повторения производственного процесса, формирует заинтересованность человека в его улучшении, а также развитии своих способностей. В том, что человек находится в центре экономической деятельности и экономической теории, нет ничего удивительного: экономическая теория — общественная наука, т.е. наука об одной из сфер жизнедеятельности человека (общества). Очевидность и

важность отмеченных обстоятельств наглядно проявляются в том, что большинство экономистов и все школы и направления в истории экономической науки отдают дань рассмотрению потребностей и интересов человека. Хотелось бы подчеркнуть, вместе с тем, что сам характер воспроизводственного процесса и роли в нем человека накладывает определенные безусловные ограничения на исследовательские принципы анализа потребностей и интересов человека, которые становятся исходными и обязательными методологическими предпосылками этого анализа. Человек всегда должен рассматриваться как часть особого «организма» — общества, без которого он никогда не существовал, и существовать просто не может. В современной России сложилась негативная оценка существовавшей ранее командно-административной модели распределения социальных благ и услуг. Факты свидетельствуют, что в реальной жизни страны с развитой рыночной экономикой в той или иной мере, каждая своим путем стали социально ориентированными государствами.

Конкурентоспособность экономик развитых стран опирается на организационную и финансовую поддержку государства. Либеральная модель, по мнению ряда ученых, — это теоретическая догма, абстракция, которая используется как идеологический лозунг, как средство политической борьбы за снижение социальных расходов бюджета, как рекомендация богатых стран для преодоления индустриальной отсталости остальному миру. Для формирования социального государства на самом деле необходим другой теоретический подход к социально-экономическим проблемам, отличающийся от либерального. Важнейшей основой такого подхода может стать теория социального рыночного хозяйства. «Социальное рыночное хозяйство, как отмечал А. Мюллер-Армак, осуществляет координацию сфер жизни, представленных рынком, государством и социальными группами. Это — формула образа жизни, которая приводит основные цели общества к практической гармонии, формула интеграции, на основе которой могут сотрудничать общественные силы. Теория социального рыночного хозяйства адекватна рассмотрению двойственной природы человека как субъекта экономики и общества»[1]. Л. Эрхард подчеркивал, что «для социального рыночного хозяйства важны не только экономические механизмы, но и социальные, духовные, нравственные представления людей. В этих представлениях главную роль играет осознание того, что порядок без свободы порождает принуждение, а свобода без порядка — вражду и хаос». Данный принцип должен быть основополагающим для экономической и социальной политики. В перспективе не исключена и модель — социогуманитарное государство. В нем главным богатством станут способности человека, экономика будет подчинена интересам гармоничного развития человека. Рассматривая тенденции развития экономики общественного сектора, нельзя не отметить, что на определенных этапах обостряется противоречие между государственными и рыночными регуляторами производства и

распределения общественных благ. Эти противоречия в разных странах разрешаются по-разному (за счет совершенствования налоговой системы, сокращения золотовалютных резервов и т.п.), но решение их за счет человека, без учета менталитета страны, контрпродуктивно.

В российском обществе произошел социальный раскол. Социальное расслоение, негласно существовавшее во времена командно-административной экономики, дополнилось откровенной дифференциацией, основанной на частной собственности и рыночных отношениях. « В России перед началом современного финансово-экономического кризиса богатые составляли 1–2%, средний класс — 15–20%, промежуточный слой между средним классом и бедными — 60–65%, бедные — 15–20%, социальное дно — 5–7%» [2]. От кризиса пострадали в большей мере те, кто относился к среднему классу и промежуточному слою между средним классом и бедными. Они только-только обрели возможность увеличить доходы, улучшить свою жизнь, а кризис отбросил их вниз. Место и роль человека в экономике в значительной мере связаны с эволюцией двух основных функций государства в условиях рынка — традиционных и современных. Традиционные функции государства включают обеспечение внутренней безопасности, защиту от внешних врагов, развитие инфраструктуры (дороги, каналы, мосты) .Современные функции государства стали развиваться с начала XX века. Они включают в себя две группы: функции государственного регулирования рыночной экономики и функции развития социальной сферы (социальное обеспечение, образование, здравоохранение). Они тесно связаны изменением качества жизни, соотношения техники, технологии и человека, физического и умственного труда, ручного, механизированного и автоматизированного труда. «Это нашло отражение в соотношении материальных и нематериальных затрат на производство товаров и услуг. На долю современных функций государства в развитых странах приходится 20-30% ВВП» [3]. Развитие традиционных и современных функций государства обусловлено выполнением им своей миссии в рыночной экономике — реализации интересов человека и общества.

Сектор государственного управления как часть общественного сектора обеспечивает правовые основы положения человека в обществе, равенство всех перед законом, создает необходимые институты и инфраструктуру. Отношения человека и общества сложны и многогранны. Общество — это не просто сумма интересов входящих в него людей, оно является сложной системой, которая включает в себя социальный капитал — взаимоотношения между людьми, социальными группами, конфессиями и т.д. Общество — живой, динамично развивающийся организм. Диалектика развития общества связана с его двойственной природой. С одной стороны, это отношения общества с человеком, с другой — отношения общества с государством. В экономической теории существуют разные точки зрения по поводу соотношения интересов индивида, общества и государства. В

неоклассической теории интересы индивида являются исходными и определяющими. Так, «В. Парето, А. Бергсон и П. Самуэльсон рассматривают общественный интерес как совокупность индивидуальных интересов. Поэтому государство должно стремиться регулировать экономику так, чтобы рост благосостояния одних людей неосуществлялся за счет других» [4]. В теориях, где общественный интерес рассматривается как доминирующий по отношению к индивидуальным интересам, человек и его свобода не являются основой и целью экономики общественного сектора. В условиях командно-административной экономики господство общенародной собственности и централизованное управление предполагали примат общественных интересов, подчинение личных интересов общественным. Государство является автономным субъектом рынка. В экономике действуют индивиды со своими эгоистическими интересами и государство с его несводимыми интересами. Каждый субъект рынка преследует собственные интересы, а совокупный спрос формируется под воздействием индивидуальной и социальной полезности. Равновесие достигается, когда предельные издержки равны предельной индивидуальной и предельной социальной полезности. Деятельность государства (государственное финансирование научно-исследовательской деятельности, создание рабочих мест, сохранение и развитие культуры, охрана окружающей среды и т.д.) создает социодинамический мультипликатор экономического роста — импульс к самовозрастанию совокупного потребительского результата. «Социодинамический мультипликатор определяется взаимодействием трех составляющих: социальным эффектом, склонностью индивидов к созиданию и институтами общества» [5].

Отметим, что экономика общественного сектора включает социальный потенциал, демографический потенциал, производство, распределение, обмен и потребление общественных благ, равновесие в общественном секторе, налогообложение, финансовый механизм, механизм распределения доходов бюджета, межбюджетные отношения, социальные трансферты, социальную защиту и социальное страхование. Общественный сектор рассматривается в двух его главных экономических функциях — производстве общественных благ и финансировании социально ориентированных отраслей национальной экономики. В условиях финансово-экономического кризиса возникают новые проблемы финансирования экономики общественного сектора в связи со снижением доходной части федерального и региональных бюджетов. Это вызывает необходимость совершенствования налоговой системы и пополнения бюджетного дефицита за счет фонда благосостояния. Общество — один из субъектов социального развития, один из уровней социальных общностей (человечество — общество — социальные группы — индивиды). Это система отношений, объединяющая людей посредством различных форм социальных связей. Целесообразный характер деятельности человека предполагает рассмотрение и учет характера действующих целей, анализ

причин и определенной направленности и силы его мотивации в этом процессе. Традиция общественной трактовки потребностей и интересов человека наиболее яркое и последовательное выражение получает в марксизме. «Неразрывность, слитность двух элементов, подчеркивает Ф. Энгельс, объясняется тем, что вместе с появлением человека возник и еще один элемент — общество»[6]. Общественная природа человека в экономической деятельности проявляется двояко. Ключевая роль потребностей и интересов человека в развитии экономики общественного сектора обуславливает важность разработки и использования в теории специальной «модели экономического человека» как средства научного анализа, позволяющего повысить его эффективность. «Модель» (в рассматриваемом случае экономического человека) — элемент метода, свойственного не только экономической теории, но и всякой науке. Его обязательным признаком является абстрагирование в анализе объекта от целого ряда свойственных ему черт, ведущего к упрощению, но и искажению реальности. По выражению С. Булгакова, наука тем «вырезает куски действительности», «дробит жизнь», «превращает природу в мертвую пустыню с анатомическим театром» т.е. в «модели» экономический человек — это далеко не реальный человек[. Правильное понимание характера и роли модели экономического человека вызывает, однако, серьезные трудности в теории при конкретном ее построении. Причина этого, прежде всего в сложности установления пределов упрощения (искажения) потребностей и интересов «реального человека», т.е. пределов абстрагирования. Экономика возникает лишь в условиях господства товарно-денежных отношений. Соответственно, и экономический человек в этой модели — «рыночный человек-эгоист», появление которого в теории связывается с именем А. Смита. Второе решение — конструирование модели с более широких исторических позиций, предполагающих, что экономическая деятельность — в тех чертах, как она представлена выше, — существует, хотя и в разных формах, всегда, в любом обществе. В этом смысле и модель экономического человека (как и сам человек) при сохранении ее инвариантов содержательно развивается.

Отметим, что общественный сектор охватывает ту часть национальной экономики, за которую ответственность несет правительство. Экономисты изучают деятельность общественного сектора потому, что решения правительства оказывают влияние на жизнь людей и организаций. Роль человека в экономике в отдельные периоды его жизни различна и определяется тем, сколько человек получает различных благ от семьи, общества и сколько им возвращает. Таким образом, с чисто экономической точки зрения человек создает доход, значительно превышающий объемы использованных им благ, и как бы возвращает семье и обществу своего рода «долги», которые образовались естественным путем в пору его детства и отчасти юношества. Он также «авансирует» свое материальное благополучие в старости. Материальные блага и экономический продукт.

Ни общество, ни человек не могут существовать без удовлетворения потребностей. Средства, пригодные для удовлетворения потребностей, называются благами. Благо — то, что включает в себе определенный положительный смысл, предмет, явление, продукт труда, удовлетворяющий определенную человеческую потребность и отвечающий, интересам, целям, устремлениям людей. Роль государства в экономике заключается в том, что оно участвует в экономике практически повсюду, становясь все более активными участниками рыночных отношений. По моему мнению, человек, государство, общество и общественный сектор — это неотъемлемые части экономики.

Использованные источники:

1. Социальная сфера по состоянию на 1 января 2013 года. <http://www.mzsrrf.ru/>.
2. Гонтмахер Е., Малеева Т. Социальные проблемы России и альтернативные пути их решения // Вопросы экономики. - 2011. - № 2. - С.68-69.
3. Блауг М. Методология экономической науки или как экономисты объясняют 2012. С.318.
4. Жуков В.И. «Россия в глобализирующейся системе социальных координат: социологический анализ и прогноз // Социол. исслед. - 2010. - С.31.
5. Маккенель К.Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика-2011- С.400.
6. Стиглиц Дж.Ю — Экономика государственного сектора.-2010.- с145.

Гапоненко Ю.Н.

студент 2го курса

Дудник Т.А.

преподаватель

Кубанский Государственный Аграрный Университет

Россия, г. Краснодар

УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: в статье рассматриваются основы социальных конфликтов в организациях, проанализированы конфликтные ситуации и способы их разрешения. Изложены теоретические основы организационных конфликтов и способы управления ими. Определены типичные конфликтные ситуации, возникающие в работе предприятия. Выявлена роль руководства в предупреждении и устранении конфликтных ситуаций.

Ключевые слова: персонал, компромисс, стратегия преодоления конфликта, виды конфликта, профилактика конфликта.

Каждому из нас приходилось сталкиваться с конфликтными ситуациями. Конфликты проявляются в деятельности всех социальных институтов, социальных групп, во взаимоотношениях между людьми и играют ключевую роль в жизни отдельного человека, семьи, коллектива, государства, общества и человека в целом.

Работающие в организации люди различны между собой. Собственно, они по-разному воспринимают ситуацию, в которой они оказываются в силу

своих индивидуальных особенностей. Различие в восприятии часто приводит к тому, что люди не соглашаются друг с другом при решении какого-то вопроса. Это несогласие возникает тогда, когда ситуация действительно носит конфликтный характер. Конфликт определяется тем, что сознательное поведение одной из сторон вступает в противоречие с интересами другой стороны. Большинство конфликтов возникает помимо желания их участников. Это происходит из-за того, что большинство людей не имеет элементарного представления о конфликтах, либо не придает им значения. Руководитель организации согласно своей роли находится обычно в центре любого конфликта и призван разрешать всеми доступными ему средствами. Управление конфликтом является одной из важнейших функций руководителя. В среднем руководители тратят 20% рабочего времени на разрешение различного рода конфликтов. Каждому управленцу необходимо знать о конфликтах, способах поведения при их возникновении, средствах и методах предотвращения и разрешения. Для большинства людей характерно неумение находить достойный выход из конфликтных ситуаций.

Слово "конфликт" в буквальном переводе с латинского означает "столкновение". В основе любого конфликта лежит противоречие, которое ведет обычно либо к конструктивным (например, к усилению групповой динамики, развитию коллектива), либо к деструктивным (например, к развалу коллектива) последствиям.

Таким образом, конфликты в самом общем виде могут квалифицироваться как конструктивные - с позитивным знаком и деструктивные - с негативным знаком [1]. Понятие "конфликт" характеризуется исключительной широтой содержания и употребляется в разнообразных значениях. Самым общим образом конфликт можно определить как "предельное обострение противоречий". Психологи также подчеркивают, что такое трудно разрешимое противоречие связано с острыми эмоциональными переживаниями. Конфликт нередко определяется как отсутствие согласия между двумя или более участниками. При этом одна сторона пытается добиться реализации своих взглядов и помешать другой сделать то же самое. Конфликт - это вид противоречия, который может привести или к развитию деятельности организации, или к её угасанию [2].

В науке менеджмента различают следующие виды конфликтов:

- внутриличностный конфликт;
- межличностный конфликт;
- конфликт между личностью и группой;
- конфликт между группами людей, или межгрупповой конфликт.

Межличностные конфликты оказывают самое сильное влияние на производственный процесс. Типичные межличностные конфликты возникают:

- между работодателем и наёмным работником;
- между руководителями структурных подразделений за усиление роли

своего отдела, за ресурсы организации, за определение производственной, маркетинговой политики организации и т.д.;

Типичными ошибками руководителя в разрешении конфликта является обобщённость. Ему вспоминаются другие спорные события, факты, которые не имеют с причиной конфликта ничего общего или же произошли давно. Поняв ошибку, руководитель должен признать конкретность спора, что спор имеет причину.

А так же отгороженность, когда руководитель долгое время не включался в спор, избегая его. Кто-то обижался на него за это, продолжая развивать конфликт. Поняв ошибку, руководитель включается в спор, признавая, что он будет полезен. Непродуктивное общение, когда Руководитель постоянно повторял одно и то же не желая посмотреть на спорный вопрос глазами другого. Он был глух к высказываниям другого, допускал намёки неясности в объяснении, двусмысленные высказывания. Исправляя ошибку, менеджер должен приступить к чёткому, ясному, открытому общению. Он должен создать ситуацию, в которой участники конфликта слушают не только себя, но и другого. И нечестный спор-руководитель в споре вёл себя не честно. Его доказательства, факты не относились к делу и были направлены в слабое, чувствительное место соперника. При исправлении ошибки менеджер должен исключить свои удары при отсутствии веских доказательств своей правоты [3].

Считается, что конструктивное разрешение конфликтов зависит, как минимум, от четырех факторов:

- 1) адекватность восприятия конфликта;
- 2) открытость и эффективность общения;
- 3) создание атмосферы взаимного доверия и сотрудничества;
- 4) определение существа конфликта [4].

Что касается адекватности восприятия конфликта, то имеется ввиду достаточно точная, не искаженная личными пристрастиями оценка как собственных действий, намерений, позиций, так и поступков, намерений, позиций оппонентов. А получить такую оценку нелегко. В частности, трудно избежать влияния негативной установки в отношении противной стороны, обнаруживающегося в предвзятости оценки другого [5].

Следующий фактор конструктивного разрешения конфликтов - открытость и эффективность общения противодействующих сторон. Специалисты обращают внимание на такой существенный момент, связанный с разрешением конфликта, как открытое обсуждение проблемы, в ходе которого стороны, не стесняясь и не сдерживая эмоции, честно высказывают свое понимание происходящего.

Подобная конфронтация способствует прекращению циркуляции всевозможных слухов. Нередко открытое выражение взглядов и чувств закладывает основу для построения в дальнейшем доверительных отношений между оппонентами.

Если люди готовы к диалогу, если они открыты друг для друга,

естественно, создается атмосфера взаимного доверия и сотрудничества [7].

Одним из эффективных путей выхода из конфликта являются переговоры. Усилия по разрешению конфликта могут прилагать не только непосредственно втянутые в него лица, но и своего рода люди со стороны - посредники. Иногда им удается сделать гораздо больше, чем представителям конфронтующих сторон. В частности, хорошим посредником между конфликтующими сторонами может и обязан стать руководитель (если, конечно, он не является одним из участников конфликта).

Для разрешения конфликтной ситуации наличие посредника чрезвычайно важно скорее всего в психологическом плане, поскольку позволяет участникам конфликта, несмотря на взаимные уступки "сохранить лицо" [6].

Выбор посредника и определение круга его полномочий - сложная задача, которую также должен решать руководитель. Менеджеру целесообразно регламентировать поведение конфликтующих сторон и посредника.

Приведем их рекомендации по наиболее целесообразному использованию того или иного стиля в зависимости от конкретной ситуации и характера личности человека: «Стиль конкуренции, соперничества может использовать человек, обладающий сильной волей, достаточным авторитетом, властью, не очень заинтересованный в сотрудничестве с другой стороной и стремящийся в первую очередь удовлетворить собственные интересы. Однако следует иметь в виду, что это не тот стиль, который можно использовать в близких личных отношениях, так как кроме чувства отчуждения он ничего больше не сможет вызвать. Его также нецелесообразно использовать в ситуации, когда вы не обладаете достаточной властью, а ваша точка зрения по какому-то вопросу расходится с точкой зрения начальника.

На наш взгляд, стиль сотрудничества можно использовать, если, отстаивая собственные интересы, вы вынуждены принимать во внимание нужды и желания другой стороны. Этот стиль наиболее труден, так как он требует более продолжительной работы. Цель его применения - разработка долгосрочного взаимовыгодного решения. Такой стиль требует умения объяснять свои желания, выслушивать друг друга, сдерживать свои эмоции. Отсутствие одного из этих факторов делает этот стиль неэффективным. Для разрешения конфликта этот стиль можно использовать в следующих ситуациях: необходимо найти общее решение, если каждый из подходов к проблеме важен и не допускает компромиссных решений.

Стиль компромисса. Суть его заключается в том, что стороны стремятся урегулировать разногласия при взаимных уступках. В этом плане он несколько напоминает стиль сотрудничества, однако осуществляется на более поверхностном уровне, так как стороны в чем-то уступают друг другу. Этот стиль наиболее эффективен, обе стороны хотят одного и того же, но

знают, что одновременно это невыполнимо. Например, стремление занять одну и ту же должность или одно и то же помещение для работы. При использовании этого стиля акцент делается не на решении, которое удовлетворяет интересы обеих сторон, а на варианте, который можно выразить словами: «Мы не можем полностью выполнить свои желания, следовательно, необходимо придти к решению, с которым каждый из нас мог бы согласиться».

Такой подход к разрешению конфликта можно использовать в следующих ситуациях: обе стороны имеют одинаково убедительные аргументы и обладают одинаковой властью; удовлетворение вашего желания имеет для вас не слишком большое значение; вас может устроить временное решение, так как нет времени для выработки другого, или же другие подходы к решению проблемы оказались неэффективными; компромисс позволит вам хоть что-то получить, чем все потерять.

Управление конфликтом представляет собой сознательную деятельность по отношению к нему, осуществляемую на всех этапах его возникновения, развития и завершения участниками конфликта или третьей стороной. Важно не блокировать развитие противоречия, а стремиться разрешить его неконфликтными способами. Управление конфликтами включает их предотвращение и конструктивное завершение. Некомпетентное управление конфликтами социально опасно.

По нашему мнению, без знания причин возникновения и развития конфликтов трудно рассчитывать на их эффективное регулирование. Определение системы причин является результатом, главным образом, системно-генетического анализа конфликтных ситуаций. Необходимо различать причины конфликтов и причины изменений в их характеристиках. Следует отметить, что для предупреждения конфликтов важно знать не только, что необходимо делать, но и как добиться развития проблемной ситуации в конструктивном направлении. Предотвращение конфликтов в узком смысле заключается в работе с конкретными конфликтами. Это деятельность участников конфликта, а также третьих лиц по устранению объективных и субъективных причин назревающего столкновения, разрешению противоречия неконфликтными способами. Технология предотвращения есть совокупность знаний о способах, средствах, приемах воздействия на предконфликтную ситуацию, а также последовательность действий оппонентов и третьих лиц, в результате которых разрешается возникшее противоречие. Предупреждать конфликты можно, изменяя свое отношение к проблемной ситуации и поведение в ней, а также воздействуя на психику и поведение оппонента.

Использованные источники:

1. Алякринский Б.С. Общение и его проблемы.- М.: Вершина, 2013.- 240 с.
2. Андреев В.И. Конфликтология (Искусство спора, ведения переговоров, разрешения конфликтов).- М.: Педагогика, 2014.- 328 с.
3. Бодалев А.А. Психология личности.- М.: Издательство МГУ, 2013.- 188 с.

4. Бородкин Ф.М., Коряк Н.М. Внимание: конфликт! - Новосибирск, 2012.- 210 с.
5. Булыгина А. Этика делового общения.- Новосибирск, 2013.- 300 с.
6. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: Учебник.- 4-е изд.- М.: Гардарики, 2013.- 528 с.
7. Вудкок Н., Фрэнсис Д. Раскрепощенный менеджер / Пер. с англ.- М.: Дело, 2013.- 320 с.

*Гараев А.И.
студент 3го курса
Хасанова М.С.
студент 3го курса
КНИТУ-КАИ
Россия, г. Казань*

ПРОБЛЕМА КОРРУПЦИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Аннотация:

В данной статье рассмотрена проблема коррупции как опасного явления для общества. Коррупция разрушает не только государство изнутри, но и подавляет развитие внешних связей России с другими странами. Причины и последствия коррупции в органах власти непосредственно связаны с преувеличением и злоупотреблением наделенных должностных полномочий. Задача государства и общества в данной сфере – искоренить коррупционные явления и восстановить состояние сфер общества, поврежденных ее влиянием.

Ключевые слова: коррупция, государство, общество, служебное положение, причины, последствия, противодействие, меры.

Проблема коррупции в разрешении экономических и политических задач для современной России является одной из наиболее важных. Коррупционные преступления подрывают авторитет власти в глазах народа, как на федеральном, так и на муниципальном уровне, мешают эффективному развитию, как внутренним, так и внешним торгово-экономическим и хозяйственным связям. В нынешнем состоянии масштабность коррупции стала одним из главных и общепринятых тезисов об обществе или государстве.

Б.В. Волженкин полагает, что коррупция – это «социальное явление, заключающееся в разложении власти, когда государственные (муниципальные) служащие и иные лица, уполномоченные на выполнение государственных функций, используют свое служебное положение, статус и авторитет занимаемой должности в корыстных целях для личного обогащения или в групповых интересах».[1]

Явление, которое мы сейчас называем коррупцией, в России было всегда. Борьба с коррупцией в любых ее проявлениях осуществлялась на протяжении всей многовековой истории нашей страны, однако не систематически от имени государственной власти, а эпизодически, и носила

локальный характер. Эта борьба имела двойственное состояние: первое – когда власть стремилась ограничить незаконное обогащение чиновников и вводила различные законодательные запретительные меры, направленные на борьбу с проявлениями коррупции; второе – когда оплату их служебной деятельности определяли очень низкой по отношению к другой категории служащих, не соизмеряя ее с трудовыми затратами и прожиточным уровнем в обществе, что вынуждало чиновников прибегать к вымогательству, взяточничеству, а также вставать на путь поборов с подчиненных, а порой и с населения.

Что касается основных причин развития коррупции в контрольных и надзорных органах исполнительной власти РФ, то они выявлены в ходе социологического исследования и приведены ниже, в таблице 1. Вот какие результаты были получены:

Таблица 1

Причины развития коррупции

Варианты ответа	P-1	P-2	Среднее значение
1. Низкая заработная плата должностных лиц.	36%	45%	40,5
2. Широкий круг полномочий должностных лиц, которыми он может злоупотреблять.	33%	41%	37%
3. Разрешительный, а не регистрирующий характер подписи должностных лиц.	18%	7%	12,5%
4. Множество административных барьеров, которые увеличивают зависимость гражданина от чиновника.	45%	37%	41%
5. Многовековые традиции «мздоимства» в России.	17%	5%	11%
6. Свой вариант ответа.	0%	0%	0%

Далее следует анализ наиболее значимых, причин развития коррупции в контрольных и надзорных органах исполнительной власти РФ.

1. Крайне низкий уровень оплаты труда служащих данных органов. Действительно, человек, не получающий достаточной компенсации за свою деятельность и испытывающий из-за этого нужду, просто вынужден использовать все возможности (как законные, так и нет) для получения вознаграждения.

2. Огромный круг полномочий служащего, которыми он может злоупотребить. При этом контрольные и надзорные органы исполнительной власти РФ осуществляют ряд функций: правотворчество, предварительный и текущий контроль и надзор, применение мер реагирования на неправомерные действия.

Все это обуславливает широкий круг коррупционных преступлений.

Несомненно, коррупция оказывает пагубное влияние на все стороны жизни общества. В целом состояние борьбы с коррупцией отражается и на

общем состоянии преступности и ее показателях исходя из уровня преступности, структуры и динамики.

Коррупция и ее последствия проявились и будут проявляться в сфере экономических отношений в следующих направлениях:

- расширение теневой экономики. Это приводит к нарушению технологических финансовых операций и уменьшению налоговых поступлений, ослаблению бюджета. Частично утрачиваются финансовые рычаги управления экономикой, что влечет обострение социальных проблем и невыполнение бюджетных затрат в сфере развития производства, науки, техники, образования и здравоохранения;
- нарушается конкурентоспособность рынка, ибо в выигрыше остается тот, кто получил преимущества на взятки. Это влечет снижение экономических механизмов рынка и нарушение рыночной конкуренции;
- нарушается порядок оборота с недвижимостью;
- искусственное повышение цен на потребительском рынке за счет коррупционных «накладных расходов»;
- подрывается инвестиционный интерес, способствуя тем самым снижению и развалу производства, обновлению основных фондов;
- расширение влияния коррупции в неправительственных организациях (фирмы, предприятия, общественные объединения) приводит к уменьшению эффективности экономических связей, направленных на развитие хозяйственных и производственных отношений в стране.

Рассматривая коррупцию и ее последствия в сфере экономических отношений, следует остановиться на некоторых моментах, затрагивающих социальные последствия:

- 1) увеличение и закрепление резкого имущественного неравенства, увеличение бедности населения;
- 2) снижение способности власти решать социальные вопросы в связи с обострением бюджетного кризиса и его последствий не только в сфере производства, но и в сфере потребления;
- 3) в общественном сознании формируется, а порой и сформировалось представление о бесправном и незащищенном положении перед лицом власти;
- 4) социальная напряженность, вызывающая неустойчивое осознание правильности пути в развитии экономики;
- 5) коррумпированность правоохранительных органов способствует слиянию организованной и профессиональной преступности.

Говоря об экономических и социальных проблемах, следует указать на отдельные политические последствия:

- власть дистанцируется от общества, тем самым снижая доверие народа к власти, ставит под угрозу любые ее начинания;
- на международной арене падает престиж страны, растет угроза политической и экономической изоляции;
- граждане разочаровываются в ценностях демократии и ее институтов, политическая конкуренция не вызывает оптимизма у населения

страны;

- на волне борьбы с коррупцией увеличивается вероятность уничтожения демократических принципов в борьбе с преступностью.

Так, если оценить потери от коррупции, возникающие от того, что коммерческие сделки осуществляются не на основе цен и лучшего качества товаров, а на основе взяток, «подарков» и взяточничества, то по приблизительным оценкам коррупция увеличивает стоимость товаров и услуг на 5–15%.

Общие дополнительные издержки в 15% эквивалентны сумме налогов со среднего рабочего. Если эти средства использовать для развития производства, то количество рабочих мест возросло бы примерно на 10%, что позволило бы обеспечить работой практически всех безработных, увеличить средний доход примерно на 10%. Следует обратить внимание на распространенный во всем мире источник вершущей коррупции – государственные заказы и закупки; потери составляют в этой сфере до 30% всех бюджетных затрат по этим статьям. По оценкам правоохранительных органов, согласно которым криминальные структуры в отдельных отраслях промышленности (нефть, газ, редкие металлы) тратят до 50% получаемой прибыли (реальной) на подкуп различных должностных лиц. Если соотнести размеры взяток и потери от коррупции, то можно установить суммы соответствующих сделок, которые будут исчисляться миллиардами долларов.[2]

Низовая коррупция, по подсчетам экспертов общественной организации «Технологии XXI века», в части дачи взяток не обходит предпринимателей, которые тратят по всей стране на взятки чиновникам около 500 миллионов долларов в месяц! Это без мелких расходов на содержание «крыш». «Вход в бизнес» требует разрешений чиновников различных уровней, а, в конечном счете, эти потери предпринимателей перекладываются на покупателей и клиентов мелкого бизнеса, потраченные на взятки деньги закладываются в цену товаров и услуг.

Не изучена и неподконтрольна коррупция, как в государственных, так и в негосударственных предприятиях и организациях независимо от форм собственности. Суммарные потери от преступлений коррупционной направленности в нашей стране составляют примерно от 10 до 20 миллиардов долларов в год. И поэтому, насколько, сегодня борьба с коррупцией рентабельна, может показать только ее эффективность и свобода использования трудовых, сырьевых, денежных и иных ресурсов при занятии лидирующего места в мировом сообществе в сфере производства, благосостояния народа и обороноспособности страны.

Коррупция, исходя из ее масштабов, уровня и динамики, развивается на основе существующих проблем общего характера в политике, экономике и социальной сфере. Россия длительное время переживает модернизацию старых общественных, государственных и экономических устоев, а новые формации еще не созданы. Отсюда следует, что на современном этапе

необходимо не только модернизировать законодательную базу, направленную на предупреждение и профилактику коррупции, но и создавать нового человека на нравственном, культурном и образовательном уровне.

Коррупция в России, пронизывает все слои общества: органы власти, предпринимателей, общественные организации, тем самым неся негативные последствия, как для общества, так и для государства в целом.

Таблица 2

Сферы влияния коррупции и ее последствия

Сфера	Последствия
Экономическая	В результате продажности чиновников, недобросовестного исполнения ими служебного долга теневая экономика (криминальная и полулегальная) дает почти 40 процентов всего валового внутреннего продукта.
Политическая	Политическая коррупция начинается с выборов, коррупция в ходе выборов приводит к недоверию властям и к дискредитации института выборов как общедемократической ценности. Коррупция в бюджетном процессе приводит как к разворовыванию бюджетных денег, так и к потере привлекательности страны для своих и иностранных инвесторов.
Социальная	Рост имущественного неравенства: коррупция подстегивает несправедливое и неправомерное перераспределение средств в пользу узких олигархических групп за счет наиболее уязвимых слоев общества и увеличение социальной напряженности в обществе, бьющей по экономике и угрожающей политической стабильности в стране.

В настоящее время российское общество самым серьезным образом обеспокоено решением проблемы в борьбе с коррупцией, и в связи с этим утвержден Президентом Российской Федерации Медведевым Д.А. Национальный план противодействия коррупции на 2014–2015 годы (в ред. Указа Президента РФ от 13.04.2010 № 460), где определены дальнейшие меры по реализации Федерального закона от 25.12.2008 № 273-ФЗ «О противодействии коррупции».[3]

В национальном плане противодействия коррупции на 2014–2015 годы преимущественно акцентируется внимание на политической, экономической, административной, бытовой и элитной коррупции и, кроме того, выделяется национальная и международная коррупция. Все

перечисленные виды коррупции носят социально опасный характер, и они взаимосвязаны между собой.

Из всего выше изложенного можно сделать вывод о том, что, несмотря на многовековой опыт противодействия с коррупцией, в настоящее время государство, как и прежде, признавая опасность этого явления, ведет себя не всегда последовательно в части исполнения законодательных актов, направленных на борьбу с коррупцией. Сегодня широкомасштабная борьба с коррупцией, опираясь на федеральные законы, международные конвенции, перешла от кампанийщины к постоянным плановым мерам, отраженным в федеральных и местных документах по противодействию коррупции.

Только активное использование всех законных мер ко всем гражданам независимо от их социального положения в обществе может привести к желаемому результату в противодействии коррупции.

Использованные источники:

1. Волженкин Б.В. Коррупция. СПб, 2011.
2. Талапина Э. Правовые способы противодействия коррупции // Право и экономика. 2013. № 6. С.
3. <http://base.consultant.ru>

Гаранина О.В.
студент I курса группы 473
факультет экономики и управления
Елабужский институт
Казанский (Приволжский) федеральный университет
Сазанов О. В.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра экономики и менеджмента
Россия, г. Елабуга

ПОЧЕМУ РОССИИ СТОИТ ПЕРЕСТАТЬ ДЕЛАТЬ АКЦЕНТ ТОЛЬКО НА ДОБЫЧУ И ЭКСПОРТ НЕФТИ?

Экспорт и добыча нефти — одна из главных составляющих основу российской экономики. Ещё совсем недавно Россия занимала место главного экспортёра нефти в страны дальнего зарубежья, страны СНГ. Однако события 2014 года в корне изменили данную ситуацию. Если в январе 2014 года цена на нефть составляла более 106 долларов за баррель, то на сегодняшний день её стоимость колеблется в пределах 57-59 долларов за баррель. Другими словами, цена нефти упала в 2 раза! Следовательно, бюджет России понёс огромные потери. Так стоит ли нашей стране по-прежнему делать упор на добычу природных ресурсов или стоит найти способ развития нашей экономики, это я и попытаюсь выяснить в своей статье. [1]

Говоря о данном природном ресурсе, необходимо вспомнить, что добыча нефти в нашей стране ведётся достаточно давно. Открытие первого месторождения нефти принадлежит Леонтию Кислянскому, это произошло в

районе Иркутского острога в 1684 году. Постепенно количество находок этого ценного ресурса увеличивалось, что подталкивало людей всерьёз заняться нефтедобывающей промышленностью. Например, в 1958 году на левом берегу Камы была освоена нефтяная скважина №68. И уже 12 марта того же года Елабуга стала центром нефтяного Прикамья, получило огромную популярность НГДУ «Прикамнефть». Таким образом, нефтеперерабатывающая сфера не стояла на месте. Археологи находили всё новые и новые месторождения нефти, совершенствовались технологии и способы её добычи, строились новые заводы по её переработке, т.е. всё было направлено на развитие данной отрасли. [2]

Стоит обратить внимание, что на сегодняшний день особое значение для России в данной отрасли имеют такие компании, как «Татнефть», «НОВАТЭК», «Газпром», «Сургутнефтегаз» и «Роснефть». По мнению одного из российских миллионеров, продажа нефти и газа – это 80% федерального бюджета РФ или 65% совокупного бюджета (федеральный бюджет + бюджеты субъектов федерации). Опираясь на статистические данные, за 2014 год Россия потеряла около 10,5 миллиардов долларов от падения цен на нефть. Не стоит забывать, что при сокращении нефтяных продаж сокращается и сумма налоговых взносов, поступающих от компаний. Это и налог на добычу, транспортировка, акцизы, экспортные пошлины, что опять же отрицательно скажется на государственном бюджете. Соответственно, мы примерно можем представить, какой огромный ущерб несёт наша страна в связи с падением цены на нефть. Вследствие этого значительно упал курс национальной валюты, на многих предприятиях нашей страны началось сокращение сотрудников, люди стали скупать бытовую технику, боясь, что цены поднимутся в несколько раз. Можно сказать, что эта проблема затронула каждого жителя нашей страны. [3], [4]

Так нужно ли отдавать преимущество нефтяной промышленности, если стоило только опуститься цене на нефть, и моментально российская экономика понесла значительные убытки, а наше место на мировом нефтяном рынке заняла Саудовская Аравия, основной импортёр нефти в США и Японию. Я считаю, что данная ситуация должна повлиять на выбор нового положительного направления в развитии экономики, чем Россия уже сейчас и занимается. [5]

Во-первых, нужно поддерживать отечественных производителей. Стоит отметить, что данная политика с недавнего времени получила популярность у наших властей. И действительно, зачем нужно переплачивать иностранным компаниям в связи с транспортными издержками, разницей в валюте, когда мы сами можем выращивать экологически чистые овощи и фрукты, изготавливать сыры, колбасы, добывать морепродукты. Следовательно, мы можем обеспечить себя продуктовыми товарами и получить от этого выгоду.

Во-вторых, я считаю, что государство должно вести активную политику поощрения молодых и талантливых учёных нашей страны. Россия

– богатая на таланты страна. Здесь живут гении компьютерных технологий, экономической сферы, медицины. Нужно создать такие условия, чтобы они не захотели уехать за рубеж, а работали здесь на благо Родины. По моему мнению, требуется увеличить количество грантов, стипендий, чтобы у учёных был в том числе и материальный стимул для совершения открытий. Также стоит больше внимания уделить получению опыта и навыков для «умов России», т. е. нужно отправлять их на стажировки за границу, проводить на территории нашей страны различные курсы повышения квалификации, чтобы учёные смогли всё в большей степени раскрывать свои способности.

В-третьих, очень важным источником получения доходов может стать сфера туризма. Уже в настоящее время после проведения олимпиады можно наблюдать активный прирост туристов в Сочи. Сейчас его посещают около 5 миллионов гостей в год, и это не предел. Здесь планируется открытие новых гостиничных центров, проведения песенного конкурса «Новая волна», организации различных спортивных мероприятий, что также благоприятно скажется на бюджете нашей страны. Присоединение к России Крыма также благотворно повлияло на привлечение внимания к нашему краю.

Таким образом, можно сделать вывод, что Россия – самостоятельная, достаточно многоликая, одарённая держава, что позволяет найти достаточное количество новых источников пополнения государственного бюджета, и тем самым обеспечить благополучное существование народа. Я не говорю о том, что нужно полностью исключить развитие нефтяного сектора из российской экономики. Просто не нужно опираться только на наше природное богатство, ведь ресурсы ограничены, поэтому в какой-то момент времени нефть может закончиться. И на этот случай у нас должны быть и другие высокоразвитые отрасли хозяйствования, которые позволят нашей стране всегда оставаться востребованной.

Использованные источники:

1. <http://novosti-online.info/ekonomika/515-snizhenie-cen-na-neft-2014-kak-eto-bylo.html>
2. https://ru.wikipedia.org/wiki/%CD%E5%F4%F2%FF%ED%E0%FF_%EF%F0%EE%EC%FB%F8%EB%E5%ED%ED%EE%F1%F2%FC_%D0%EE%F1%F1%E8%E8#.D0.A1.D0.BE.D0.B2.D1.80.D0.B5.D0.BC.D0.B5.D0.BD.D0.BD.D0.B0.D1.8F_.D1.81.D0.B8.D1.82.D1.83.D0.B0.D1.86.D0.B8.D1.8F
3. <http://www.elabuga-city.ru/articles-istoriya-razvitiya-neftyano-promisla-elabugi.htm>
4. <http://www.ppnf.ru/ppnf/neft-gaz-2014.htm>
5. <http://www.profi-forex.org/novosti-rossii/entry1008152794.html>
6. Смирнов Е.Н. Введение в курс мировой экономики: Учебное пособие для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. // Издательство: КноРус, 2009.
7. Желтиков В.П., Кузнецов Н.Г., Тяглов С.Г. Экономическая география - Ростов н/Д: Феникс, 2001
8. В. К. Ломакин Мировая экономика. Учебник для ВУЗов- М.: ЮНИТИ-

*Гарданов Р.Р.
студент
Ураев Р.Р., к.с.н.
доцент
ФГБОУ ВПО БГАУ
Россия, г. Уфа*

ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: статья посвящена специфике законодательного обеспечения национальных интересов Российской Федерации.

Ключевые слова: национальный интерес, законодательное обеспечение, государственная политика, нормативные правовые акты.

Национальный интерес есть важнейшая составная часть социальных интересов, которые являются главной детерминантой, исходным пунктом и реальной причиной сознательных действий людей. Национальный интерес, будучи выражением объективных потребностей, представляет собой совокупность сбалансированных интересов личности, общества и государства в различных сферах жизни, во внутренней и внешней политике. Национальный интерес складывается на основе национальных ценностей, учитывает образ жизни, менталитет и устремления народа, особенности социально-экономического и политического устройства страны, ее мощь и возможности, геополитическое и геостратегическое положения.

Основной формой выражения национального интереса выступает государственная политика, цели и конкретные задачи которой вырабатывают и осуществляют соответствующие органы государственной власти с привлечением неправительственных организаций и институтов гражданского общества.[1]

Что касается законодательного обеспечения национальных интересов нашей страны, то здесь, прежде всего, надо выделить Стратегию национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года и Концепцию долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года. В Стратегии национальной безопасности дано понятие «национальные интересы Российской Федерации – совокупность внутренних и внешних потребностей государства в обеспечении защищенности и устойчивого развития личности, общества и государства». Там же отмечено, что национальные интересы Российской Федерации на долгосрочную перспективу заключаются:[2]

- в развитии демократии и гражданского общества, повышении конкурентоспособности национальной экономики;
- в обеспечении незыблемости конституционного строя, территориальной целостности и суверенитета Российской Федерации;
- в превращении Российской Федерации в мировую державу,

деятельность которой направлена на поддержание стратегической стабильности и взаимовыгодных партнерских отношений в условиях многополярного мира.

Цель разработки Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года - определение путей и способов обеспечения в долгосрочной перспективе (2008 - 2020 годы) устойчивого повышения благосостояния российских граждан, национальной безопасности, динамичного развития экономики, укрепления позиций России в мировом сообществе.

В соответствии с этой целью в Концепции сформулированы:[3]

- основные направления долгосрочного социально-экономического развития страны с учетом вызовов предстоящего периода;
- стратегия достижения поставленных целей, включая способы, направления и этапы;
- формы и механизмы стратегического партнерства государства, бизнеса и общества;
- цели, целевые индикаторы, приоритеты и основные задачи долгосрочной государственной политики в социальной сфере, в сфере науки и технологий, а также структурных преобразований в экономике;
- цели и приоритеты внешнеэкономической политики;
- параметры пространственного развития российской экономики, цели и задачи территориального развития.

Необходимо отметить, что система документов по обеспечению и реализации национальных интересов (программы социально-экономического развития Российской Федерации на краткосрочную перспективу, стратегии (программы) развития отдельных секторов экономики, стратегии (концепции) развития федеральных округов, стратегии и комплексные программы социально-экономического развития субъектов Российской Федерации, межгосударственные программы, в выполнении которых принимает участие Российская Федерация, федеральные (ведомственные) целевые программы, государственный оборонный заказ, концепции, доктрины и основы (основные направления) государственной политики в сферах обеспечения национальной безопасности и по отдельным направлениям внутренней и внешней политики государства) формируется Правительством Российской Федерации и заинтересованными федеральными органами исполнительной власти с участием органов государственной власти субъектов Российской Федерации на основании Конституции Российской Федерации, федеральных законов и иных нормативных правовых актов Российской Федерации.

Таким образом, формирование и реализация национальных интересов является первоочередной прерогативой государства и основной его функцией.

Использованные источники:

1. Государственная служба [Текст]: Энциклопедический словарь / Под общ. ред. В.К. Егорова, И.Н. Барцица. – М.: Изд-во РАГС, 2008. - С. 129.
2. О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года [Электронный ресурс]: указ Президента РФ от 12 мая 2009 г. № 537 // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
3. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года») [Электронный ресурс]: распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

Гарипова В.В., к.э.н.

доцент

ЧОУ ВПО «Институт экономики, управления и права»

Россия, г. Казань

ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИИ КАК ЗАЕМЩИКА

В системе государственных кредитных отношений государство может выступать в роли заемщика. В данном типе отношений государство осуществляет заимствования на международной кредитной арене, а также среди резидентов своей страны.

Важной особенностью экономики России является, усиление тенденции ускоренного роста совокупного национального долга России, включающего государственный внешний и внутренний долг, внутренний корпоративный долг и корпоративный долг перед нерезидентами.

Государство выступая в качестве заемщика образует государственный долг – неизбежное порождение дефицита бюджета, причины которого связаны со спадом производства, ростом предельных издержек, необеспеченной эмиссией денег, возрастанием затрат по финансированию военно-промышленного комплекса, ростом объемов теневой экономики, непроизводственных расходов, потерь, хищений и т. д.

По мнению Ковалева В.В., под государственным долгом Российской Федерации понимаются ее долговые обязательства перед физическими и юридическими лицами, иностранными государствами, международными организациями и иными субъектами международного права. Государственный долг Российской Федерации полностью и без условий обеспечивается всем находящимся в федеральной собственности имуществом, составляющим государственную казну.

Взаимосвязь бюджетного дефицита и государственного долга проявляется в выпуске займов для покрытия бюджетного дефицита, что приводит к последующему нарастанию долговых последствий. Увеличительное влияние на государственной долг оказывает и

необходимость выплаты его с процентами. Со временем, текущие займы превращаются в последующие налоги. Поэтому государства, имеющие большие долги, вынуждены постоянно к ним прибегать для погашения процентов по долгу. Покрывая старые долги, государство прибегает к еще большим займам. Критическим моментом, угрожающим стабильности экономики и нормальному денежному обращению, считается ситуация, когда задолженность превышает величину годового ВВП.

Россия выступает в качестве заемщика, как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

Основные параметры, характеризующие величину, структуру и динамику государственного долга России на этом этапе, подробно отражены в таблице 1.

Таблица 1

**Основные параметры, характеризующие формирование
государственного долга РФ за период 2010-2013гг.**

Показатели	ед.изм.	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.
ВВП	млрд.руб.	46 308,54	55 644,02	61 810,84	66 689,1
Государственный долг РФ	млрд.руб.	4 158,2	5 343,2	6 522,6	8 747
	% от ВВП	8,98	9,60	10,55	13,1
	прирост, млрд.руб.	925,1	1 185,0	1 179,4	2 224,40
	прирост, %	28,61	28,5	22,07	34,11
Государственный внешний долг РФ	млрд.руб.	1 217,81	1 152,65	1 544,7	2 146
	млн. долл.	39 959,9	35801,4	50 769,2	55,76
	% от ВВП	2,63	2,07	2,50	3,22
	прирост, млрд.руб.	79,44	-65,16	392,05	601,30
	прирост, %	6,98	-5,35	34,01	38,93
	% от общего долга	29,29	21,57	23,68	24,33
Государственный внутренний долг	млрд.руб.	2 940,39	4 190,55	4 977,9	6 601,00
	% от ВВП	6,35	7,53	8,05	9,90
	прирост, млрд.руб.	845,66	1 250,16	787,35	1623,10
	прирост, %	40,37	42,52	18,79	32,61
	% от общего долга	70,71	78,43	76,32	75,66

Анализ таблицы 1 показал, что рост внутренней задолженности неизменно растет, так на конец 2010 года этот показатель был равен 2940,39 млрд. рублей, а на конец 2013 года уже стал составлять 6 601,00 млрд. рублей, что стало одним из показателей восстановления отечественного рынка государственного долга и доверия инвесторов к политике федерального правительства, серьезно пострадавших после августа 1998 г.

Из таблицы 1 видно, что общий размер государственного долга России в период 2010-2013гг. постоянно увеличиваться. В основном это связано с ростом внутреннего долга. В целом государственный долг РФ в 2010г. составил 8,9 % ВВП. Внутренний долг в рассматриваемом периоде увеличился почти в два раза и составил в 2013г. 6 601,00 трлн. руб. (или 9,90% ВВП).

Размер внешнего долга России составил в 2010 году 2,63 % ВВП. Доля внешнего долга в общем объеме долговых обязательств за анализируемый

период в среднем 23%.

Более наглядно долю государственного внутреннего и внешнего долга Российской Федерации можно увидеть на рисунке 1.

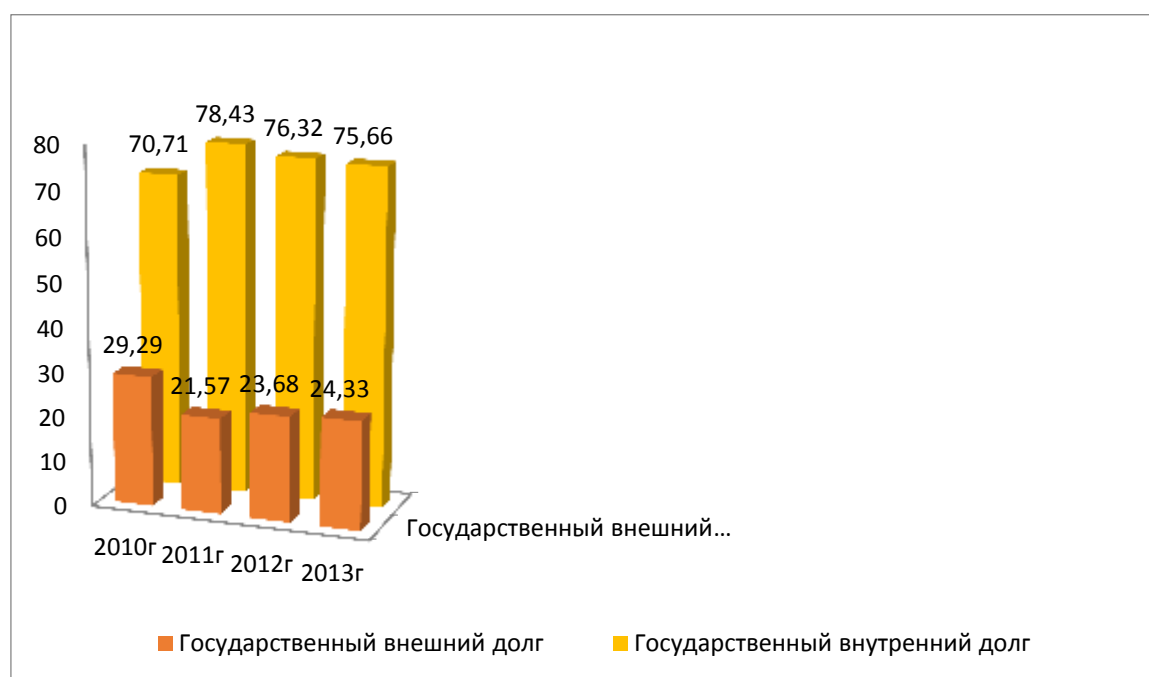


Рис.1. Динамика структуры государственного долга РФ в 2010-2013гг., %

В составе государственного долга Российской Федерации внутренняя его часть за анализируемый период превалирует над внешним долгом. По данным видно, что с 2010 по 2013 год происходит снижение государственного внешнего долга с 29,29% до 24,3%. Доля государственного внутреннего долга с 2011 г по 2013г идет в сторону увеличения с 70,1% до 75,6%.

Сам факт наличия внешнего долга у государства вряд ли может внушать какие-либо опасения. На сегодняшний день в мире не осталось практически ни одного государства, которое не прибегало бы к внешним заимствованиям. Причем, активными заемщиками являются не только развивающиеся страны. О грамотности долговой политики говорит структура государственного внешнего и внутреннего долга. Структура государственного внешнего долга РФ за период 2010-2013гг. представлена в таблице 2.

Таблица 2

Структура государственного внешнего долга РФ в 2010-2013гг.

Показатели	2010г.		2011г.		2012г.		2013г.	
	млн. долл.	уд. вес. %	млн. долл.	уд. вес. %	млн. долл.	уд. вес. %	млн. долл.	уд. вес. %
Государственный внешний долг РФ (включая	39,95	100	35,80	100	50,76	100	55,76	100

обязательства бывшего СССР, принятые РФ)								
Задолженность странам-участникам Парижского клуба	0,55	1,37	0,35	0,97	0,16	0,31	0,16	0,28
Задолженность странам, не вошедшим в Парижский клуб	1,76	4,31	1,45	4,04	1,06	2,16	1,03	1,8
Задолженность бывшим странам СЭВ	1,13	2,79	1,01	2,79	0,99	1,95	0,95	1,7
Коммерческая задолженность	0,5	0,14	0,5	0,16	0,02	0,05	0,02	0,03
Задолженность перед международными финансовыми организациями	3142,8	7,87	2531,5	7,07	2026,2	3,99	1,53	2,74
Задолженность по внешним облигационным займам	30,45	76,22	29,1	81,51	34,9	68,76	40,66	72,9
ОВГВЗ	0,02	4,44	0,01	0,03	0,01	0,02	0,01	0,02
Предоставление гарантий РФ в иностранной валюте	0,86	2,29	0,96	2,82	1,40	22,43	11,40	20,44

Данные таблицы демонстрируют, что государственный внешний долг РФ растет: в 2012 г сумма составляет 50769,20 млн. долларов, а в 2013 году на 5065,4 млн. долл. больше. Также наблюдается рост сумм по предоставлению гарантий РФ в иностранной валюте. В 2010 г. Сумма составляет 913,3 млн. долл., в 2011 г на 95,6 млн.долл. больше, а в 2013 г. сумма выросла на 10386 млн. долл., что составляет 11394,9 млн. долл. По остальным показателям, характеризующим структуру государственного внешнего долга РФ наблюдается тенденция к снижению как в абсолютных так и в относительных показателях.

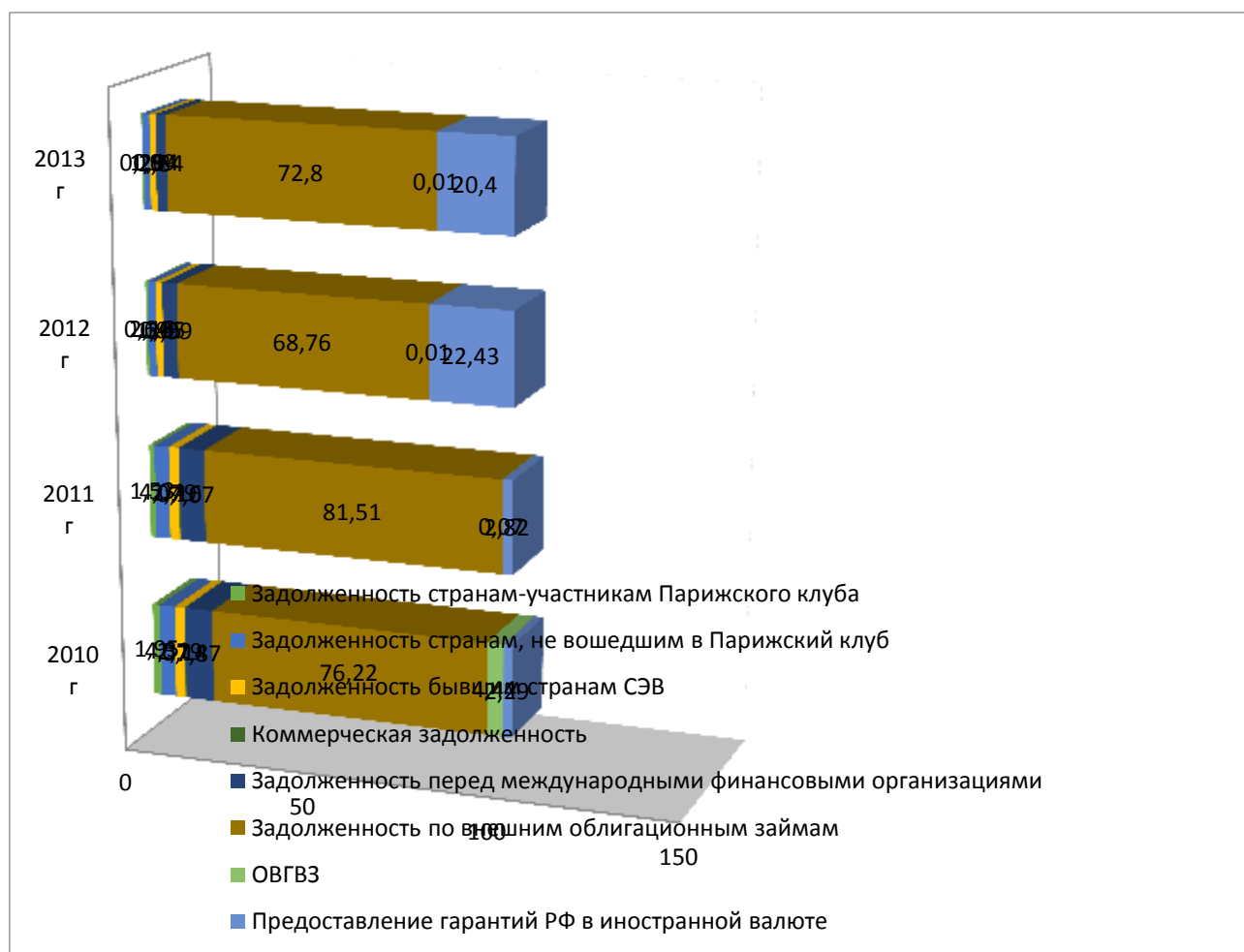


Рис 2. Структура государственного внешнего долга РФ в 2010-2013гг., %

За анализируемый период, по рисунку это видно, наибольший удельный вес составляет по еврооблигационным займам. Незначительный удельный вес в 2013г во внешнем долге РФ составляют задолженность странам участникам Парижского клуба, задолженность бывшим странам СЭВ, задолженность сформированная с помощью ОВГЗ и так называемая коммерческая задолженность.

Рассмотрим как менялись объемы государственного внешнего долга в динамике лет. Динамики государственного внешнего долга РФ представлен в таблице 3.

Таблица 3
Динамика государственного внешнего долга РФ за период 2010-2013гг. [47]

Показатели	2010г.	2011г	темп прироста, %	2012г	темп прироста, %	2013г	темп прироста, %
Государственный внешний долг РФ (включая обязательства бывшего СССР, принятые	39,95	35,80	-10,39	50,76	41,81	55,76	9

РФ)							
Задолженность странам-участникам Парижского клуба	0,55	0,35	-29,54	0,16	-40,41	0,16	-
Задолженность странам, не вошедшим в Парижский клуб	1,76	1,45	-15,87	1,06	-24,29	1,03	-6
Задолженность бывшим странам СЭВ	1,13	1,01	-10,13	0,99	-0,95	0,95	-5
Коммерческая задолженность	0,5	0,5	-	0,02	-58,96	0,02	-
Задолженность перед международными финансовыми организациями	3,1	2,5	-19,45	2,06	-19,96	1,53	-76
Задолженность по внешним облигационным займам	30,45	29,1	-4,18	34,9	19,62	40,66	15
ОВГВЗ	0,02	0,01	-96,85	0,01	-77,05	0,01	-
Предоставление гарантий РФ в иностранной валюте	0,86	0,96	10,46	1,40	1028,93	11,40	122

В 2010-2013гг. наблюдается постепенное увеличение общего размера государственного внешнего долга. В 2011 году однако произошло незначительное уменьшение объема государственного внешнего долга, но уже в 2012 году произошло увеличение задолженности на 41,81%. В 2013 году рост государственного внешнего долга наблюдается незначительный.

В разрезе отдельных видов внешних займов наибольшее снижение в 2013г. отмечено по задолженности перед международными финансовыми организациями, которое составило 76%. Более чем на 15% увеличилась задолженность по внешним облигационным займам.

С 2009г. политика Правительства РФ была направлена на досрочное погашение задолженности перед Парижским клубом, в результате чего данный вид задолженности за анализируемый период значительно сократился. По остальным направлениям также отмечено уменьшение размера долга.

С точки зрения платежеспособности более надежными (при прочих равных условиях) считаются долги, в структуре которых долгосрочные обязательства преобладают над краткосрочными. В этом отношении российский внешний долг в целом выглядит достаточно благополучно, правда, со значительными колебаниями по разным группам должников.

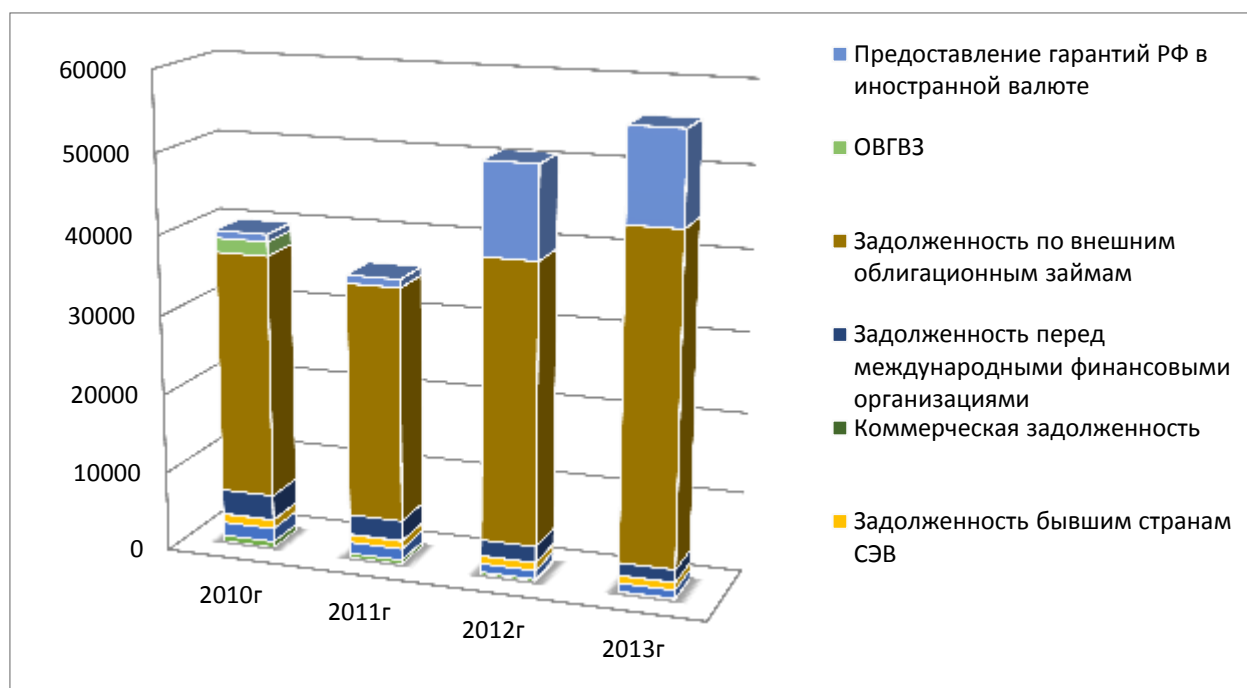


Рис. 3 Динамика государственного внешнего долга РФ за период 2010-2013гг., млн.долл.

Динамика государственного внешнего долга России представленная в рисунке демонстрирует, что в целом государственный внешний долг России в 2010-2013гг. увеличивается. Наибольшее увеличение государственного внешнего долга происходит за счет задолженности по внешним облигационным займам. Также наблюдается рост объемов выданных государственных гарантий. Данная тенденция обусловлена проводимой долговой политикой в РФ на современном этапе.

Погашение государственного долга и процентов по нему производится либо путем рефинансирования – выпуска новых займов для того, чтобы рассчитаться по облигациям старых займов, либо путем конверсии и консолидации. Конверсия – изменение условий займа и размеров выплачиваемых процентов по нему или превращение его в долгосрочные иностранные инвестиции. В этом случае иностранным кредиторам предлагается приобрести недвижимость, участвовать в совместном вложении капитала, приватизации государственной собственности. Частные национальные фирмы страны-кредитора выкупают у своего государства или банка обязательства страны-должника и с обоюдного согласия используют их для приобретения собственности. Последствием такой конверсии является увеличение иностранного капитала в национальной экономике без поступления в страну финансовых ресурсов. По мнению Добрынина А.И. и Тарасевича Л.С., консолидация – изменение условий займа, связанное с изменением сроков погашения, когда краткосрочные обязательства консолидируются в долгосрочные и среднесрочные. Такая консолидация возможна только при взаимном согласии правительства-заемщика и правительства-кредитора.

Обременительность государственного долга и навязывание условий при его формировании приводит к тому, что в современных условиях страны стараются перейти от политики дефицитного финансирования к бездефицитным бюджетам. Новая бюджетная политика прежде всего находит выражение в изменениях доходной части государственных бюджетов, стимулировании инвестиционной деятельности и расширении налоговой базы за счет роста доходов и рентабельности национальной экономики.

Многократное преобладание долга, номинированного в иностранной валюте, является серьезным фактором риска, ставящего управление долгом в жесткую зависимость от валютной политики и состояния платежного баланса, что предполагает необходимость замещения внешнего долга внутренним. В этой связи приоритет осуществления государственных заимствований должен быть отдан в долгосрочном плане внутренним заимствованиям.

Несмотря на повышение уровня суверенного кредитного рейтинга России и улучшения условий привлечения государственных заимствований, основной проблемой в области государственного долга остается отсутствие возможности устойчивого рефинансирования государственного долга за счет внутренних и внешних заимствований в необходимых объемах и на благоприятных условиях.

При этом способность осуществлять внешние займы ограничивается не только сравнительно низким кредитным рейтингом Российской Федерации, и риском сокращения доступа на рынки заимствований по причинам, не зависящим от РФ (политическая ситуация в мире, долговые кризисы в крупнейших развивающихся странах и т.д.), а также сохраняющейся относительной структурной слабостью экономики РФ, ее высокой зависимостью от колебаний мировых цен на энергоносители.

Подробно состав, структура, а также виды государственного внутреннего долга России представлены в таблице 4.

Данные таблицы демонстрируют, что размер государственного внутреннего долга, как и объем предоставленных государственных гарантий, ежегодно увеличивается. При этом общий объем внутреннего долга России, а также долг, выраженный в рублевых государственных ценных бумагах, увеличились и составили в 2013г. соответственно 4,868 млрд. руб.

Таблица 4

**Структура государственного внутреннего долга России
в 2011-2013гг.**

Год	Объем государственного внутреннего долга РФ			
	Всего, млрд. руб.	в том числе:		
		государственные ценные бумаги в руб.	государственные гарантии РФ в валюте РФ	прочие государственные займы

		млрд. руб.	% к итогу	млрд. руб.	% к итогу	млрд. руб.	% к итогу
2011	4 190,55	3 546,43	84,63	637,33	15,21	6,79	0,16
2012	4 977,90	4 064,29	81,65	906,6	18,21	7,01	0,14
2013	6 601,00	4 868,00	73,75	1732	26,24	436,615	6,61

Государственные ценные бумаги составляют наибольший объем государственного внутреннего долга (73,75-84,63%). При этом следует отметить снижение удельного веса объема государственного внутреннего долга, выраженного в ценных бумагах с 84,63% в 2011г. до 73,75% в 2013г.

Объем предоставленных государственных гарантий в валюте РФ составили 1732 млрд. рублей. На государственные гарантии в 2011-2013гг. приходится от 15,21% до 26,24% общего объема внутреннего долга России. Прочие внутренние займы не столь значительны и не значительно превысили в 2011-2013гг. 436,615 млрд. руб. Доля прочих займов не превышает 6,61% государственного внутреннего долга РФ.

Анализ показал, что преобладание государственных заимствований с помощью государственных ценных бумаг в общем объеме внутреннего долга РФ. При этом следует отметить снижение доли ценных бумаг с 84,63% до 67,15% внутреннего долга. При этом доля государственных гарантий в целом в 2011-2013гг. увеличилась с 15,21% до 26,24%.

На текущем этапе развития российской экономики государственные гарантии играют все более значительную роль, выступая в качестве важного инструмента посткризисной экономической политики. В последнее время многие, если не большинство программных документов (отраслевых стратегий, федеральных целевых программ, «дорожных карт» и т.п.) содержат ссылки на государственные гарантии Российской Федерации как главное условие привлечения денежных ресурсов для финансирования проектов в сфере модернизации экономики, инфраструктуры, частного государственного партнерства, поддержки экспорта высокотехнологичной отечественной продукции.

Принятие обязательств по государственным гарантиям оказывает существенное влияние на основные параметры федерального бюджета. Объем предоставленных гарантий формирует условные обязательства государства и включается в общий объем государственного долга Российской Федерации. Таким образом, увеличение объема гарантийных обязательств непосредственно влияет на рост государственного долга, расходы бюджета и источники покрытия его дефицита. При этом на стадии формирования бюджетных проектировок обеспечение точности прогноза величины бюджетных ассигнований на исполнение данного вида условных обязательств крайне затруднено в связи с неопределенностью условий сделок (проектов), которым оказывается государственная поддержка. Эта особенность значительно осложняет бюджетное планирование, как на короткий период, так и в долгосрочной перспективе.

Анализ структуры государственного внутреннего долга РФ, выраженного в государственных ценных бумагах РФ представлен в таблице 5.

За весь анализируемый период наибольший удельный вес составляли ОФЗ-ПД обязательства по облигациям федерального займа с постоянным купонным доходом. (ОФЗ-АД и ОФЗ - ПД). Стабильное увеличение иллюстрируют также ОФЗ-ПД (облигации федерального займа с постоянным купонным доходом).

Таблица 5

Структура государственного внутреннего долга РФ, выраженного в государственных ценных бумагах в 2010-2013гг.

Показатели	2010г.		2011г.		2012г.		2013г.	
	млрд. руб.	уд. вес. %	млрд. руб.	уд. вес. %	млрд. руб.	уд. вес. %	млрд. руб.	уд. вес. %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
ОФЗ-ПД	1338,59	54,38	1823,7	51,42	2248,15	55,32	2146,16	54,58
ОФЗ-АД	815,58	33,13	1079,58	30,44	1048,58	25,8	1048,58	26,6
ГСО-ППС	175,42	7,13	421,15	11,88	545,55	13,42	515,55	13,11
ГСО-ФПС	132,0	5,36	132,0	3,72	132,0	3,25	132,0	3,36
ОВОЗ	0,0	0,0	90,0	2,54	90,0	2,21	90,0	2,3
Итого государственный внутренний долг РФ, выраженный в государственных ценных бумагах	2461,59	100	3546,43	100	4064,29	100	3932,24	100

Следует также отметить увеличение объема займов, выраженных в виде ГСО-ППС (**государственные сберегательные облигации с постоянной процентной ставкой купонного дохода**). В 2011 году РФ поместила облигации внутренних облигационных займов (ОВОЗ) на международном рынке капитала (рис. 4).

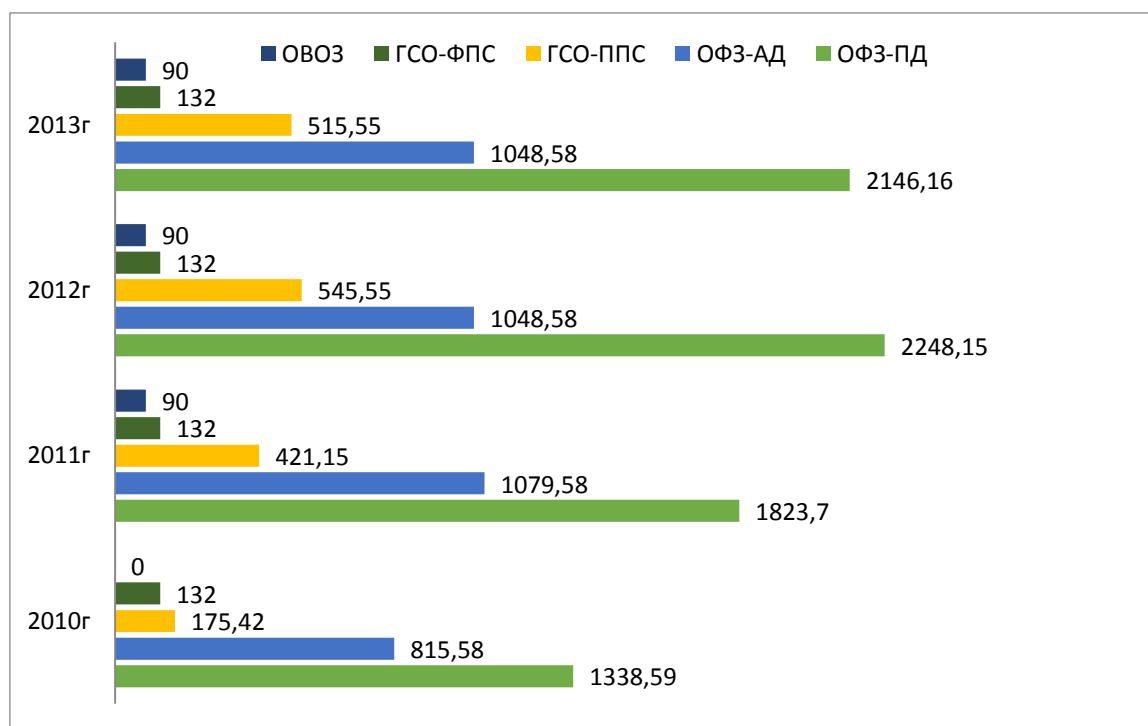


Рис. 4. Динамика государственного внутреннего долга РФ, выраженного в государственных ценных бумагах в 2010-2013гг.

Данные рисунка демонстрируют, что наибольшее увеличение заимствований осуществляется с помощью ОФЗ-ПД.

Резюмируя сказанное, следует отметить, что российский рынок государственных ценных бумаг относится к числу развивающихся рынков. Его дальнейшая динамика будет связана с совершенствованием нормативной базы, продолжением работы по подключению к единой электронной рыночной системе новых региональных площадок и институциональному развитию рынка, формированием единой системы управления государственным внутренним и внешним долгом. Многое предстоит сделать в части более активного вовлечения в орбиту государственного долга средств мелких инвесторов, прежде всего населения, удешевления и удлинения сроков государственных заимствований, совершенствования технологии выпуска и обращения ценных бумаг государства, которые совершают свои обороты вне системы электронного рынка, ослабления зависимости российского рынка государственного долга от поведения иностранных инвесторов. Развитие рынка государственных заимствований по этим направлениям будет способствовать решению правительственной задачи по поддержанию рейтинга России как первоклассного заемщика, обеспечивающего безусловное, своевременное и полное выполнение всех обязательств по государственному долгу.

Разрешение проблемы внешнего долга является задачей стратегического характера. В последние годы можно отметить тенденцию снижения государственного внешнего долга при одновременном увеличении внутреннего долга. Также следует отметить быстрый рост корпоративной задолженности, что в конечном итоге приводит к увеличению совокупного

внешнего долга России. Последствия государственного долга приводят к существенному сокращению возможностей роста потребления для населения данной страны, а также увеличению налогов для оплаты растущего долга и связанных с ним процентов. За последние годы в результате проводимой в России бюджетной политики произошли кардинальные изменения в объеме и структуре совокупного национального долга России, включающего государственный внешний и внутренний долг, внутренний корпоративный долг и корпоративный долг перед нерезидентами.

Таким образом, общий размер государственного долга России в период 2010-2013гг. постоянно увеличиваться. В основном это связано с ростом внутреннего долга. В целом государственный долг РФ в 2013г. составил 13 % ВВП. Внутренний долг в рассматриваемом периоде увеличился почти в два раза. В составе государственного долга Российской Федерации внутренняя его часть за анализируемый период превалирует над внешним долгом. По данным видно, что с 2010 по 2013 год происходит снижение государственного внешнего долга с 29,29% до 24,3%. Доля государственного внутреннего долга с 2011 г по 2013г идет в сторону увеличения с 70,1% до 75,6%.

Гарипова В.В., к.э.н.

доцент

ЧОУ ВПО «Институт экономики, управления и права»

Россия, г. Казань

ПУТИ РАЗВИТИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ В РОССИИ

Российская пенсионная система переживает серьезные изменения. Полным ходом идет пенсионная реформа.

В целях оценки дальнейшего потенциала развития деятельности НПФ в рамках системы ОПС и по НПО целесообразно провести статистический анализ.

Корреляция – это статистическая взаимосвязь двух или нескольких случайных величин (либо величин, которые можно с некоторой допустимой степенью точности считать таковыми). Корреляция используется для выявления статистической зависимости величин при обработке данных. Наряду с указанной формулой используется ряд формул эмпирического определения тесноты корреляционной связи между наблюдаемыми признаками исследуемых величин.

Таблица 1

**Показатели, необходимые для определения корреляционной
зависимости пенсионных резервов и пенсионных накоплений НПФ в
России**

Показатель	2007г.	2008г.	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.	2013
Детерминирующие факторы:							

Численность населения, млн. руб.	142,8	142,8	142,7	142,8	142,9	143	143,3
Средняя заработная плата, руб. в мес.	13 593,4	17 290,1	18 637,5	20 952,2	23 369,2	26 628,9	28 702
Результирующий фактор:							
Пенсионные резервы, млрд. руб.	473	463	564	643	700	758	832
Пенсионные накопления, млрд. руб.	27	36	77	155	394	669	1 086

Коэффициент корреляции показывает степень статистической зависимости между двумя числовыми переменными. Он вычисляется следующим образом (формула 3.1):

$$r = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{n \delta_x \delta_y} \quad (3.1)$$

где n – количество наблюдений, x – входная переменная, y – выходная переменная. Значения коэффициента корреляции всегда расположены в диапазоне от -1 до 1. Чем ближе значение коэффициента корреляции к 1 или -1, тем теснее связь. Если коэффициент имеет отрицательное значение – это говорит об обратной зависимости.

Таблица 2

Значение коэффициента корреляции

Детерминирующий фактор	Коэффициент корреляции к пенсионным резервам	Коэффициент корреляции к пенсионным накоплениям
Численность населения	0,8146514	0,9663737
Средняя заработная плата	0,9713759	0,9215693

Из данных таблицы 2 можно отметить более тесную зависимость пенсионных резервов НПФ от уровня средней заработной платы. Коэффициент корреляции составляет 0,9713759.

Пенсионные накопления Фондов в свою очередь в большей степени зависят от динамики численности населения. Коэффициент корреляции к численности населения составляет 0,9663737.

Тенденцию изменения пенсионных резервов и пенсионных накоплений НПФ в среднесрочной перспективе позволит оценить трендовый анализ. Тренды могут быть описаны различными уравнениями - линейными, логарифмическими, степенными и т.д. Фактический тип тренда устанавливают на основе подбора его функциональной модели статистическими методами либо сглаживанием исходного временного ряда.

Коэффициент детерминации (R^2) – это доля дисперсии зависимой переменной, объясняемая рассматриваемой моделью зависимости, то есть

объясняющими переменными. Более точно – это единица минус доля необъяснённой дисперсии (дисперсии случайной ошибки модели, или условной по факторам дисперсии зависимой переменной) в дисперсии зависимой переменной. Коэффициент детерминации для модели с константой принимает значения от 0 до 1. Чем ближе значение коэффициента к 1, тем сильнее зависимость. При оценке регрессионных моделей это интерпретируется как соответствие модели данным.

Уравнения трендов для пенсионных резервов и пенсионных накоплений отражены в таблице 3.

Таблица 3

Уравнения тренда для пенсионных резервов и пенсионных накоплений НПФ

Модель	Уравнение тренда	Значение R^2
Пенсионные резервы		
1.Экспоненциальная	$y = 409\,723\,005,57e^{0,10x}$	$R^2 = 0,96$
2.Линейная	$y = 64\,376\,682,81x + 375\,843\,873,40$	$R^2 = 0,98$
3.Логарифмическая	$y = 190\,813\,166,11\ln(x) + 400\,963\,028,79$	$R^2 = 0,86$
4.Парабола второго порядка	$y = 1\,851\,389,12x^2 + 49\,565\,569,87x + 398\,060\,542,80$	$R^2 = 0,98$
5.Парабола третьего порядка	$y = -2\,010\,129,82x^3 + 25\,972\,946,98x^2 - 32\,849\,752,84x + 470\,425\,216,40$	$R^2 = 0,98$
6.Степенная	$y = 423\,854\,775,29x^{0,31}$	$R^2 = 0,88$
Пенсионные накопления		
1.Экспоненциальная	$y = 11\,461\,031,54e^{0,67x}$	$R^2 = 0,99$
2.Линейная	$y = 170\,079\,771,19x - 331\,273\,400,77$	$R^2 = 0,84$
3.Логарифмическая	$y = 460\,156\,614,61\ln(x) - 211\,369\,943,28$	$R^2 = 0,62$
4.Парабола второго порядка	$y = 42\,019\,465,36x^2 - 166\,075\,951,73x + 172\,960\,183,61$	$R^2 = 1,00$
5.Парабола третьего порядка	$y = 3\,055\,695,34x^3 + 5\,351\,121,34x^2 - 40\,792\,442,99x + 62\,955\,151,55$	$R^2 = 1,00$
6.Степенная	$y = 14\,373\,198,94x^{2,00}$	$R^2 = 0,90$

Исходя из данных таблицы можно отметить, что наиболее объективной моделью тренда для пенсионных резервов является линейная модель, а также парабола 2-го и 3-го порядка. Данным моделям соответствует коэффициент детерминации, равный 0,98.

Для прогнозной оценки динамики пенсионных накоплений НПФ целесообразно использовать параболу 2-го и 3-го порядка. Коэффициент детерминации для данных моделей иллюстрирует максимальное значение и равен «1».

Тренд пенсионных резервов и пенсионных накоплений НПФ представлен на рис.1 и 2 на основе модели параболы второго порядка.

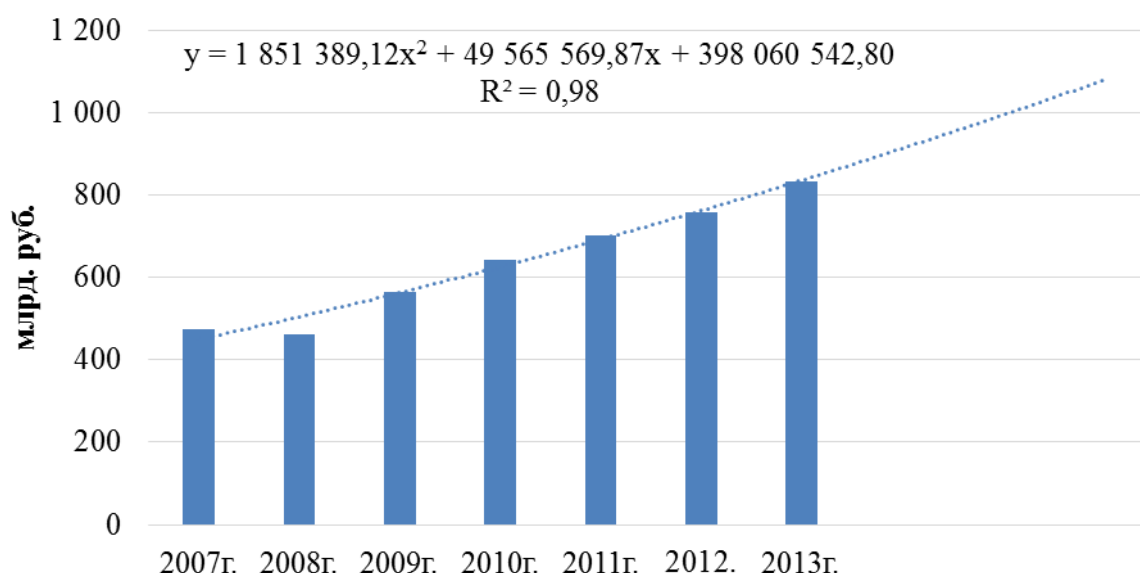


Рис. 1. Тренд пенсионных накоплений, млрд. руб.

Рисунок отражает дальнейшую тенденцию увеличения пенсионных резервов НПФ, что свидетельствует о финансовой перспективе и привлекательности данного вида деятельности для НПФ.

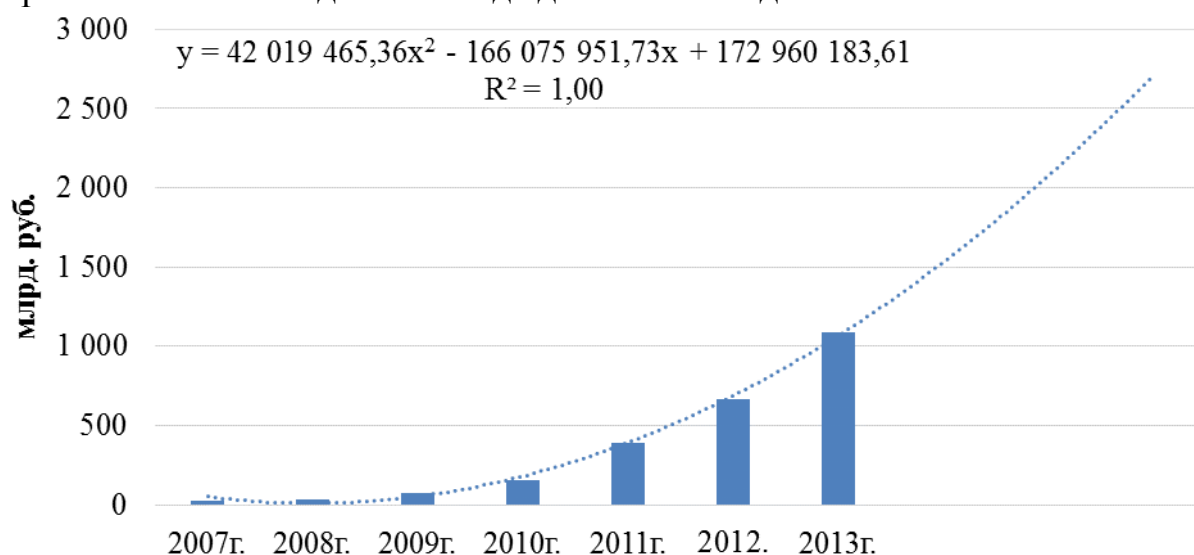


Рис. 2. Тренд пенсионных накоплений, млрд. руб.

Тренд изменения пенсионных накоплений наиболее динамичен и иллюстрирует перспективу значительного увеличения в предстоящих периодах, в т.ч. за счет того, что объем пенсионных накоплений в НПФ учитывается нарастающим итогом (в частности, размер взносов на ОПС превышает взносы по НПО). Таким образом, учитывая столь значительную привлекательность ОПС для НПФ и значительной перспективы данного вида деятельности для Фондов, решение Правительства РФ от ограничения (выводе) накопительной составляющей из системы ОПС является необъективным, преждевременным и не отвечающим современным требованиям, в т.ч. условиям расширения деятельности НПФ.

Итак, Россия переживает очередную трансформацию пенсионной системы. Основная цель проведения новой пенсионной реформы имеет

фискальный характер и состоит в том, чтобы государство могло устранить дефицит бюджета Пенсионного фонда РФ, в т.ч. за счет создания многоуровневой пенсионной системы и развития деятельности НПФ.

Кроме того, в России наблюдается тенденция к демографическому спаду. Согласно прогнозу экономистов к 2040 г. количество пенсионеров будет значительно превышать численность работающего населения. Это значит, что распределительная система не сможет обеспечить будущим пенсионерам даже тот минимальный уровень пенсии, который выплачивается нынешним пенсионерам. С каждым годом нагрузка на бюджет будет возрастать, т.к. страховых взносов, перечисляемых за счет занятого населения, недостаточно.

Как и в России, неблагоприятные демографические процессы, связанные со старением населения, заставляют правительства большинства развитых стран пересматривать структуру систем социальной защиты и пристальнее следить за вопросами финансирования накопительной составляющей пенсий. В настоящее время, индивидуальные пенсионных накопления формируются в обязательном порядке более чем в 20-ти странах мира.

Согласно докладу ООН 2002 года «Старение населения мира: 1950-2050 годы» увеличение пропорции пожилых людей (60 лет и старше) сопровождается снижением пропорции молодых людей (в возрасте до 15 лет). Это означает, что количество лиц трудоспособного возраста по мере старения населения пропорционально уменьшается относительно людей в возрасте 60 лет и старше. Соответственно вместе с сокращением общей численности занятых растет доля государственных расходов на поддержку престарелых и увеличивается нагрузка на трудоспособных членов общества.

Поэтому, начиная с 80-х гг. эти тенденции поставили вопрос о финансовой состоятельности и эффективности сложившихся на тот момент в мире систем пенсионного обеспечения.

Под эгидой Всемирного банка в 1994 году был подготовлен итоговый доклад «Предупреждение кризиса старения: политика защиты престарелых и содействия экономическому росту». В данном докладе рассматривалось три пенсионные системы: управляемая государством распределительная система, предусматривающая обязательное участие и преследующая ограниченную цель сокращения нищеты среди престарелых; находящаяся в частном управлении обязательная накопительная система и добровольная накопительная система. Первая система в данном случае выполняет функцию перераспределения доходов, а вторая и третья – накопление средств и все три обеспечивают совместное страхование от многих факторов риска в преклонном возрасте.

В развитых странах государственная пенсия не является основным доходом пожилых граждан. Значительную часть его составляют индивидуальные частные накопления и средства, аккумулируемые в негосударственных пенсионных фондах. К сожалению, в нашей стране

отсутствуют подобного рода традиции. Препятствиями для развития негосударственного пенсионного обеспечения являются низкий уровень заработной платы, с которой работники могли бы добровольно отчислять взносы, недостаточно привлекательные условия участия в негосударственных пенсионных фондах, отсутствие навыков самостоятельно заботиться о своем будущем пенсионном обеспечении.

Развитие НПФ – важная часть пенсионной реформы. На сегодняшний день число застрахованных в НПФ лиц, находящихся в системе обязательного пенсионного страхования, составляет порядка 12 млн. человек. И еще 7 млн. чел. формируют свою пенсию добровольно, совместно с работодателями. Объем средств пенсионных накоплений на российском рынке приближается к 2 трлн. руб., это примерно 3,5 % от ВВП. В то же время в других странах эта цифра составляет в среднем около 75 % от ВВП. А в США, Великобритании, Австралии еще выше. Таким образом, резерв для роста и развития НПФ в нашей стране огромный.

Современный мировой опыт свидетельствует о том, что за рубежом успешно функционируют система, сочетающая управляемые государством пенсионные схемы с находящимися в частном управлении сберегательными пенсионными счетами. При этом происходит усиление внимания к негосударственным накопительным схемам и постепенное внедрение их в комплексную систему пенсионного страхования.

Добровольное пенсионное страхование - самый распространенный способ обеспечения жизни по выходу на пенсию в развитых странах мира. На Западе диапазон продуктов в области пенсионного обеспечения очень велик. На зарубежном рынке существует три основных "кита" пенсионных систем - США, континентальная Европа и Великобритания. При этом пенсионные продукты в этих странах предлагают не только частные фонды, но и страховые компании, пенсионные кассы, банки, инвестиционные компании. Но розничный пенсионный бизнес строится на двух основаниях - коллективном и индивидуальном инвестировании. Такие программы адаптированы к потребностям клиентов и отличаются налоговыми и юридическими аспектами. Кроме того, программы разнятся по схемам инвестирования. Как правило, это смешанные портфельные формы, к которым относятся так называемые тракерные схемы, когда процесс инвестирования привязывается к какому-либо рыночному индексу или фиксированному портфелю инвестиционных инструментов. Есть и фонды социально ответственного инвестирования (SRI), когда портфель формируется на основе специальной расчетной методики.

Из множества механизмов гарантии пенсий в зарубежных странах можно выделить две большие категории: гарантии минимальной доходности и гарантии минимального размера пенсионных выплат с накопительного счета.

Гарантии минимальной доходности. Под гарантиями минимальной доходности понимается то, что участники пенсионной программы будут

наделены правом получать пенсионные платежи, по крайней мере, равные их пожизненным вкладам в систему плюс оговоренный заранее прирост капитала (норму прибыли).

Одним из вариантов такого подхода является введение гарантии «принципала» (суммы вложенных средств), которая эквивалентна нулевой номинальной ставке доходности. Этот подход был недавно введен в Германии и Японии. В этих странах участники, к моменту наступления пенсионного возраста, могут получить сумму накоплений равную уплаченным взносам.

До кризиса в США гражданам был предложен более щедрый вариант, связанный с обеспечением «реальной гарантии вложений», предусматривающую гарантирование не только вложенных денежных взносов, но и корректировку накопленной суммы на индекс инфляции.

Самым идеальным вариантом мог бы стать тот, который предусматривал помимо корректировки на инфляцию ещё и минимальную норму прибыли (соответствующую хотя бы норме доходности по безрисковым ценным бумагам).

Минимальная гарантия размера пенсии. В этом случае участникам обещается такая пенсия с индивидуальных накопительных счетов, которая будет как минимум соответствовать некоторым базовым значениям пенсий из государственной пенсионной системы. Так, в Чили, принят именно такой вариант, при котором пенсии из системы государственного пенсионного обеспечения, соответствуют размерам пенсии, сформированных за счет дополнительных пенсионных накоплений.

Затраты на обеспечение гарантий. Важным фактором, влияющим на «стоимость» гарантии, является уровень инвестиционного риска, взятого на себя владельцем пенсионных накоплений. Естественно, что затраты увеличиваются по мере увеличения риска инвестиционного портфеля, куда вкладываются пенсионные накопления, а также неопределенности уровня инвестиционного дохода.

Распределительная система действительно успешно работала во времена СССР, однако следует заметить, что основным фактором той эффективности было соотношение шести работающих человек на одного пенсионера. В нынешних обстоятельствах пенсионная система нуждается в дополнительной поддержке. Такой «опорой» и становится накопительная часть пенсии, введенная в 2002 г.

В настоящее время на рынке наблюдается сильная диспропорция в распределении суммы пенсионных резервов между фондами. Так первые 15 фондов аккумулируют более 90% всех пенсионных резервов. Фактически все они являются корпоративными НПФ – созданными в целях негосударственного пенсионного обеспечения работников соответствующих предприятий и отраслей. Развитие открытых фондов происходит медленно, что в основном связано с отсутствием налоговых льгот, недостаточно развитой информационной структурой рынка и рисками долгосрочных

финансовых вложений. Тем не менее, в последнее время, особенно с развитием рынка обязательного пенсионного страхования, наблюдается заметный прирост числа договоров с физическими лицами.

Рынок НПФ достаточно жестко контролируется со стороны государства. Государственное регулирование, контроль и надзор за деятельностью НПФ в области негосударственного пенсионного обеспечения осуществляется ЦБ РФ в области обязательного пенсионного страхования – с участием Министерства здравоохранения Российской Федерации и Министерства финансов Российской Федерации. Инвестиционная деятельность дополнительно контролируется специализированным депозитарием.

Основные изменения проводимой реформы в настоящее время касаются именно накопительного компонента пенсии. Преобразования в этой части заключаются в том, что в 2013 г. россиянам 1967 года рождения и моложе, так называемым молчунам, предоставлено право выбрать размер тарифа взносов в накопительную часть пенсии. "Молчуны" - это те граждане, которые никогда не подавали заявление о переводе своих накоплений в один из негосударственных пенсионных фондов или управляющие компании. К этой же категории граждан относятся люди, заявления которых по той или иной причине не были удовлетворены.

Если подробнее говорить о выборе, то россиянам предлагается сохранить тариф взносов на накопительную часть пенсии в прежнем объеме 6% либо сократить отчисления до 0%. Такую инициативу высказало Правительство в сентябре. Сегодня судьбу накопительной части пенсии решили уже более 22 млн. россиян. Именно столько человек являются клиентами НПФ. В результате данных изменений пенсионного законодательства в части отмены накопительного компонента с 2015г., по итогам 2013г. произошло увеличение числа переходов из ПФ в НПФ.

Уличение страховой части как минимум недальновидно. Накопительная часть пенсии - это деньги, а не обязательства (баллы). Эти средства аккумулируются на личном счете человека. Средствами накопительной части пенсии гражданин может управлять. Иными словами, он может выбирать выгодного ему управляющего и получать дополнительный доход от инвестирования этих средств.

В целом для граждан России назрела необходимость кардинально пересмотреть отношение к своему будущему, в том числе к пенсии. Важно сформировать понимание персональной ответственности за свое будущее. К слову, в России существует целый ряд «инструментов», позволяющих увеличить будущую пенсию. К их числу относятся программы негосударственного пенсионного обеспечения (НПО), корпоративные пенсионные программы (КПП), программа государственного софинансирования пенсии.

Программы негосударственного пенсионного обеспечения позволяют человеку самому определить, сколько средств он будет вносить, в какой

срок, а также когда и в каком размере будет получать в будущем. Многие граждане оценили преимущества НПО и стали участниками НПФ по негосударственному пенсионному обеспечению. Стоит заметить, что оба вышеописанных «инструмента» так или иначе требуют от человека личного вовлечения в процесс - человек должен изучить программы, выбрать подходящий вариант и далее на постоянной основе вносить средства. Третий же способ увеличения будущей пенсии, наоборот, не требует от граждан инициативы, поскольку это прерогатива работодателей. Это корпоративные пенсионные программы (КПП).

Во всех экономически развитых странах широко распространены КПП. В этих странах в дополнение к государственной пенсии выплачивается производственная пенсия за счет компании, в которой трудился человек. Именно такой механизм позволяет получать высокие пенсии зарубежным пенсионерам и сохранять привычный уровень жизни. В России статистика несколько иная. Сегодня около 20% российских компаний внедрили у себя КПП. Причиной достаточно низкого показателя в сравнении с таковым у зарубежных коллег может быть банальное отсутствие доступной и внятной информации о сути и преимуществах корпоративных программ. Между тем их несколько.

Каждая современная и динамично развивающаяся компания заинтересована в высокопрофессиональных сотрудниках. В свою очередь, профессионалы будут выбирать то место работы, где им предлагают не только высокий уровень заработной платы. Для многих работников социальный пакет так же важен, как и уровень дохода. В подобный соцпакет может и должна входить корпоративная пенсионная программа. Выгода КПП для работников понятна - сотрудники за счет участия в таких программах получают социальные гарантии и уверенность, что в будущем они получат достойную пенсию. Работодатель получает не меньше преимуществ. Рассмотрим их подробнее на примере КПП НПФ Сбербанк - около 700 компаний реализуют корпоративные пенсионные программы в Фонде.

Корпоративные пенсионные программы (КПП) - мощный инструмент высокоэффективного и качественного управления в компании. КПП решают четыре ключевые управленческие задачи:

1. Оптимизация расходов компании;
2. Повышение эффективности производства;
3. Повышение мотивации работников, увеличение лояльности работников и имиджа социально-ориентированной компании;
4. Выстраивание кадровой политики;
5. Удобное обслуживание, не требующее отдельной штатной единицы в Компании.

На базе КПП разработаны программы эффективной мотивации работников. При наличии социальных гарантий и уверенности в получении достойной пенсии в будущем у работников появляется стимул к

долгосрочным трудовым отношениям и карьерному росту. Кроме того, практика формирования пенсионных программ является показателем социальной ответственности компании и повышает интерес к работодателю со стороны потенциальных сотрудников. Внедрение КПП позволяет компаниям сократить и оптимизировать свои накладные расходы за счет уменьшения налогов:

- перечисляемая работодателем сумма на пенсионный счет работника не облагается подоходным налогом (НДФЛ);
- уменьшается налоговая база по налогу на прибыль, т.к. пенсионные взносы по КПП включаются в расходы предприятия;
- не уплачиваются страховые взносы.

Одной из причин недостаточной востребованности услуг НПФ является определенное недоверие к Фондам, а также отсутствие четких гарантий по сохранности вкладов, пенсионных накоплений, переданных НПФ.

В России успешно работает государственная система страхования вкладов. Средства граждан, размещенные в банках на достаточно короткий срок, полностью гарантированы к возврату. Однако пенсионные средства, которые вкладываются на десятки лет, никак не защищены. Такая ситуация порождает недоверие к деятельности НПФ и, как следствие, не позволяет им развиваться. Выходом может быть введение обязательного страхования средств пенсионных накоплений, передаваемых гражданами в НПФ.

Основная задача НПФ – обеспечить доходность пенсионных средств не ниже уровня инфляции. Конечной целью деятельности фондов является выплата гражданам пенсий. Для того чтобы не нарушить интересы будущих пенсионеров, необходимо сохранить накопления в реальном выражении.

Долгосрочный инвестиционный потенциал НПФ не реализуется в полной мере – фактически управляющие компании преобразуют долгосрочные ресурсы НПФ в краткосрочные активы (почти 70% активов НПФ размещаются на срок менее 1 года). Таким образом, принцип сохранности при инвестировании пенсионных накоплений следует трактовать в долгосрочном аспекте. Управление средствами пенсионных накоплений не исключает возможность получения отрицательных финансовых результатов в краткосрочном периоде. Убытки, возникшие под влиянием рыночного риска, подлежат компенсации застрахованному лицу на момент назначения накопительной пенсии и в период ее выплаты.

Усиление мер по сохранности средств НПФ (в т.ч. путем введения механизма обязательного страхования средств, передаваемых в доверительное управление) будет сопряжено с дополнительными издержками, т.е. снижением доходности указанных средств, их защищенности от инфляции. Поэтому необходим финансово-экономический расчет, доказывающий, что положительный социальный эффект от новаций будет превалировать.

В целях реализации положений Федерального закона от 30 ноября

2011 г. № 360-ФЗ «О порядке финансирования выплат за счет средств пенсионных накоплений» в конце 2013г. был утвержден Федеральный закон от 28.12.2013 № 422-ФЗ «О гарантировании прав застрахованных лиц в системе обязательного пенсионного страхования Российской Федерации при установлении выплат за счет средств пенсионных накоплений» (закон № 422-ФЗ). Закон именует рассмотренную им новую систему публичного страхования риска обесценивания пенсионных накоплений системой гарантирования прав застрахованных лиц. Такая система охватывает всех застрахованных лиц в системе обязательного пенсионного страхования (формирующих пенсионные накопления как в Пенсионном фонде Российской Федерации, так и в НПФ).

Страховщиком и держателем соответствующего страхового фонда (именуемого в законе № 422-ФЗ фондом гарантирования пенсионных накоплений) выступает государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов». Предусматривается обязанность всех страховщиков по обязательному пенсионному страхованию (как Пенсионного фонда Российской Федерации, так и НПФ) уплачивать взносы, формирующие гарантийный фонд, по ставке, которая будет устанавливаться Правительством Российской Федерации, от расчетной базы, соответствующей размеру пенсионных накоплений, переданных страховщиком в доверительное управление. В переходный период гарантийный фонд будет формироваться за счет средств федерального бюджета, аккумулированных в Фонде национального благосостояния (первоначальный взнос государства). Гарантийный фонд будет возмещать недостаток средств пенсионных накоплений, который может возникнуть у страховщика по обязательному пенсионному страхованию.

Предлагается страховать, по сути, риск ошибок в инвестиционной политике, когда НПФ, имеющие отрицательный экономический результат инвестирования средств пенсионных накоплений, будут получать возмещение соответствующих потерь из «общей страховой кассы» (гарантийного фонда). Это может провоцировать неоправданно высокий риск и безответственность в инвестиционной политике. Если НПФ и действующая на основании договора с ним управляющая компания неверно выбрали активы для инвестирования, то убытки покроет держатель гарантийного фонда.

Согласно модели, указанной в Федеральном законе № 422-ФЗ, отрицательный результат инвестирования средств пенсионных накоплений (когда эти средства не только не защищаются от инфляции, но и оцениваются ниже их первоначального номинала) не влечет никаких неблагоприятных последствий для НПФ. Выступающий от лица государства держатель гарантийного фонда, согласно закону № 422-ФЗ, не приобретает права требовать что-либо от НПФ, получившего средства гарантийного возмещения. Такой подход нельзя признать правильным.

К сожалению, указанные законодательные предложения не решают

другую важную проблему, активно обсуждающуюся в последние годы, - страхование риска несостоятельности отдельных НПФ. Соответствующая проблема могла бы найти решение в комплексе с проблемой, решаемой законопроектом, т.е. в едином федеральном законе. Вполне возможен вариант единого страхового случая (по терминологии законопроекта Минэкономразвития «гарантийного случая») - аннулирование лицензии, предоставленной НПФ (как в результате того, что фактические размеры пенсионных накоплений оказались ниже номинальных и НПФ не может своими силами и за свой счет это исправить, так и по другим основаниям, связанным с неисполнением НПФ своих обязательств перед пенсионерами).

Подобный комплексный подход позволит обеспечить защиту не только средств пенсионных накоплений, предназначенных для исполнения обязательств по договорам обязательного пенсионного страхования, но и средств пенсионных резервов НПФ, предназначенных для исполнения обязательств по договорам негосударственного пенсионного обеспечения.

Принятие мер по обеспечению сохранности средств пенсионных накоплений и пенсионных резервов является конституционной обязанностью Российской Федерации как социального государства. Вместе с тем конкретные предложения в этой области должны иметь глубокое финансово-экономическое обоснование. Необходимо продолжить поиск оптимальной модели профессионального страхования рисков, сочетающей в себе рыночные принципы и законодательно установленные унифицированные гарантии прав участников пенсионной системы.

С 1 января 2014г. также были внесены изменения в Федеральный закон «О негосударственных пенсионных фондах». В соответствии с законодательством НПФ, осуществляющие деятельность в качестве страховщика по обязательному пенсионному страхованию (ОПС), в срок до 1 января 2016 года подлежат преобразованию в негосударственные пенсионные фонды, являющиеся акционерными обществами, или ликвидации. Негосударственные пенсионные фонды, не осуществляющие деятельность в качестве страховщика по ОПС, обязаны это сделать до 1 января 2019 года.

Минимальный размер собственных средств фонда должен составлять не менее 150 млн. руб., а с 1 января 2020г. - не менее 200 млн. руб. Минимальный размер уставного капитала фонда должен составлять не менее 120 млн. руб., а с 1 января 2020г. - не менее 150 млн. руб.

В Банк России на 20 мая 2014 года поступило 20 ходатайств о согласовании на реорганизацию некоммерческих негосударственных пенсионных фондов, 4 из них приняли решение о реорганизации в форме выделения некоммерческого фонда с одновременным преобразованием в акционерный пенсионный фонд, остальные 16 - в форме преобразования в акционерные пенсионные фонды.

По состоянию на 20 мая 2014 года Банк России принял решение о согласовании проведения реорганизации в отношении 8 негосударственных

пенсионных фондов, 3 из которых проводят реорганизацию в форме выделения некоммерческого фонда с одновременным преобразованием в акционерный пенсионный фонд, остальные 5 - в форме преобразования в акционерный пенсионный фонд.

20 мая 2014 года ЦБ РФ принял решение согласовать проведение реорганизации в форме преобразования некоммерческого пенсионного фонда в отношении НПФ: «Наследие», НПФ электроэнергетики, «Промагрофонд», «СтальФонд», «Телеком-Союз», а также решение о согласовании проведения реорганизации в форме выделения некоммерческого пенсионного фонда с одновременным его преобразованием в акционерный пенсионный фонд в отношении НПФ «ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ».

Минимальный размер собственных средств фонда должен составлять не менее 150 млн. руб., а с 1 января 2020г. - не менее 200 млн. руб. Минимальный размер уставного капитала фонда должен составлять не менее 120 млн. руб., а с 1 января 2020г. - не менее 150 млн. руб.

Также НПФ должны создать резерв по обязательному пенсионному страхованию. Это необходимо для обеспечения устойчивости и гарантий исполнения обязательств перед застрахованными гражданами.

Размер резерва фонда по обязательному пенсионному страхованию после 1 января 2018г. должен составлять не менее 1% и не более 10% от суммы всех пенсионных накоплений, сформированных фондом и переданных в доверительное управление.

Главные преимущества акционирования — повышение открытости и прозрачности деятельности НПФ. Во-первых, это укрепит доверие граждан, ведь НПФ, сменивший статус на акционерное общество, сможет войти в систему страхования пенсионных накоплений. Во-вторых, надеемся, что контроль за деятельностью НПФ станет более четким со стороны регулирующих органов. Третий плюс — укрепление самого пенсионного рынка: акционирование НПФ повысит интерес со стороны инвесторов.

Таким образом, в целях дальнейшего развития НПФ в России Правительством РФ было сделано много шагов. Однако нецелесообразным можно считать решение Правительства по увеличению страховой части трудовой пенсии и выведение накопительной части в отдельный вид пенсионного страхования. В частности, накопительной части пенсии гражданин может управлять. Кроме того, данная часть пенсии подлежит наследованию. Как показал анализ, проведенный во второй главе дипломной работы, спрос на услуги НПФ (в первую очередь — по ОПС) в последние годы имеет тенденцию роста. Все это говорит о необходимости сохранения накопительного компонента в системе ОПС. Учитывая опыт зарубежных стран целесообразно обеспечить гарантии минимальной доходности и гарантии минимального размера пенсионных выплат с накопительного счета. Также необходимо развивать индивидуальные и корпоративные пенсионные планы. КПП, в частности, обеспечивают повышение мотивации работников, увеличение лояльности работников и имиджа социально-

ориентированной компании. В целях повышения финансовой устойчивости НПФ наряду с созданием фонда гарантирования пенсионных накоплений необходимо введение страхования риска несостоятельности отдельных НПФ. В частности может быть предложен вариант единого страхового случая (по терминологии законопроекта Минэкономразвития «гарантийного случая» - аннулирование лицензии, предоставленной НПФ (как в результате того, что фактические размеры пенсионных накоплений оказались ниже номинальных и НПФ не может своими силами и за свой счет это исправить, так и по другим основаниям, связанным с неисполнением НПФ своих обязательств перед пенсионерами). Акционирование НПФ, начавшееся с 1 января 2014г. обеспечит большую прозрачность деятельности Фондов, а также будет способствовать повышению эффективности и оперативности контроля со стороны государства. Все это, в свою очередь, приведет к укреплению самого пенсионного рынка: акционирование НПФ повысит интерес со стороны инвесторов и вкладчиков (застрахованных лиц).

*Гарифуллина А.Ф., к.п.н.
доцент*

*Багаутдинов Д.С.
студент 6 курса*

ФГБОУ ВПО «БГАУ»

Республика Башкортостан, г. Уфа

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ ДОРОГАМИ МЕСТНОГО ЗНАЧЕНИЯ

Управление дорогами местного значения – это осознанное, целенаправленное управляющее воздействие системы органов, управляющих дорогами местного значения, с целью обеспечения жизнедеятельности населения и социально-экономического развития муниципального района.

Систему органов, управляющих дорогами местного значения составляют: органы государственной власти Российской Федерации; органы государственной власти субъектов Российской Федерации; органы местного самоуправления.

Полномочия указанных органов в сфере управления дорогами местного значения определены Федеральным законом от 08 ноября 2007 г. № 257-ФЗ «Об автомобильных дорогах и о дорожной деятельности в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [2], Федеральным законом от 06 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [1] и другими нормативно-правовыми актами.

Современное государственное и муниципальное управление невозможно без применения информационных технологий, под которыми

необходимо понимать совокупность программно-технических средств, объединенных в технологическую цепочку, обеспечивающую сбор, обработку, хранение, передачу и отображение информации [4].

Использование информационных технологий имеет огромное значение для повышения эффективности управления дорогами местного значения. Поэтому информатизация органов, управляющих дорогами местного значения, является одной из приоритетных задач.

По всему миру муниципальные и региональные органы власти управляющие дорогами местного значения, создают собственные официальные сайты в сети Интернет, которые способствуют реализации таких целей управления, как открытость, прозрачность, подотчетность, вовлечение пользователей автомобильных дорог в процессы управления ими. Сведения о распределении бюджетных средств и о расходах, планы и программы развития автомобильных дорог, отчеты о работе органов государственной власти, а также принимаемые ими нормативно-правовые акты, становятся доступны обществу через сеть Интернет. Созданные в сети Интернет веб-страницы помогают органам государственной власти делать публичные сообщения и отслеживать различные процедуры.

С помощью современных технологических решений люди могут направлять свои предложения и жалобы в сфере управления дорогами местного значения. Наличие таких обращений позволяет выявлять ошибки и нарушения. Например, в Республике Башкортостан успешно функционирует портал «Электронная приемная органов государственной власти Республики Башкортостан», который создан Указом Президента Республики Башкортостан от 18.01.2013 г. № УП-5 «Об информационной системе «Электронная приемная органов власти Республики Башкортостан». Электронная приемная органов государственной власти Республики Башкортостан (<https://letters.openrepublic.ru/>) – информационный ресурс, предназначенный для организации единого входа для обращений граждан, поступающих в форме электронного документа в государственные органы Республики Башкортостан и органы местного самоуправления Республики Башкортостан с применением информационно-коммуникационных технологий [3].

Для оценки открытости информации о деятельности органов государственной власти в сфере управления дорогами местного значения и доступности государственных информационных ресурсов для граждан создана автоматизированная информационная система «Мониторинг государственных сайтов», находящаяся по адресу <http://gosmonitor.ru/>. Система раскрывает широкие возможности для мониторинга и оценки

соблюдения официальными сайтами требований законодательства в части обеспечения доступа к информации о деятельности государственных органов.

Информационные потоки, проходящие через Интернет, приближают власть к гражданам. При этом процесс управления дорогами местного значения становится менее формальным и более ориентированным на диалог, чем при традиционных способах взаимодействия.

Кроме перечисленных, в управлении дорогами местного значения используются и различные специальные программные средства. Например, органы местного самоуправления Бижбулякского района Республики Башкортостан для управления финансами используют линейку программных продуктов фирмы BSS, состоящую из информационных систем казначейского исполнения бюджета «АЦК-Финансы» и автоматизированной системы размещения муниципального заказа «АЦК-Муниципальный заказ». Указанные системы взаимодействуют между собой с помощью специальных механизмов обмена данными, что позволяет осуществлять контроль за наличием ассигнований в бюджете.

Блок учета дорог местного значения представлен программой «Монитор», которая не увязана с программами Парус и программами управления финансами и представляет собой изолированный список муниципального имущества.

Итак, информационные технологии играют все более заметную роль в управлении дорогами местного значения – без них невозможно принятие надежных обоснованных решений.

Использованные источники:

1. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон РФ от 06 окт. 2003 г. № 131-ФЗ : принят Гос. Думой 16 сент 2003 г. : одобр. Советом Федерации 24 сент 2003 г. : (ред. от 03.02.2015) // СПС «Консультант Плюс».
2. Об автомобильных дорогах и о дорожной деятельности в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон РФ от 08 нояб. 2007 г. № 257-ФЗ : принят Гос. Думой 18 окт. 2007 г. : одобр. Советом Федерации 26 окт. 2007 г. : (ред. от 31.12.2014) // СПС «Консультант Плюс».
3. «Об информационной системе «Электронная приемная органов власти Республики Башкортостан» [Электронный ресурс] : указ Президента РБ от 18 янв. 2013 г. № УП-5 // СПС «Консультант Плюс».
4. Трофимов, В.В. Информационные технологии в экономике и управлении / В.В. Трофимов.- М.: Юрайт, 2014.- 482 с.

*Гарифуллина А.Ф., к.п.н.
доцент*

*Гильманова И.Р.
студент*

*ФГБОУ ВО «Башкирский государственный
аграрный университет»
Россия, г. Уфа*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ ВЫВОДА РОССИИ ИЗ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Актуальность данной темы обусловлена несовершенством правовых основ государственной политики в области вывода России из демографического кризиса, как на федеральном, так и на региональном и муниципальном уровнях.

Государственная политика в области вывода России из демографического кризиса – это политика государства, направленная на достижение в долгосрочной перспективе желательного для данной страны режима воспроизводства населения. Как известно, воспроизводство населения складывается в результате процессов рождаемости, смертности, брачности и миграции.

Содержание государственной политики в области вывода России из демографического кризиса включает в себя совокупность мероприятий в различных сферах деятельности: здравоохранение, миграционные потоки, социальная и семейная политики. Государство разрабатывает систему мер, воздействующих на процессы проявления репродуктивного поведения, охраны здоровья граждан, обеспечения социальными благами населения для повышения уровня жизни, а также регулирующих тенденции перемещения населения на территории РФ с целью её оптимизации.

К основным нормативно-правовым актам, регулирующим вопросы государственной политики в области вывода России из демографического кризиса, относятся: Конституция РФ, содержащая в себе базовую установку о порядке взаимоотношений между государством и населением; Семейный кодекс РФ Трудовой кодексы РФ; Федеральные законы: «О государственных пособиях гражданам, имеющим детей», «Об основных гарантиях прав ребенка», «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» и др., Указы Президента РФ, Постановления Правительства РФ, а также нормативно-правовые акты субъектов Российской Федерации.

Помимо вышеперечисленных нормативно-правовых актов в РФ действуют различные федеральные целевые программы, в число которых можно отнести следующие:

- Концепция демографической политики РФ на период до 2025 года;
- Национальный проект «Здоровье»;
- Концепция государственной политики по снижению масштабов злоупотребления алкоголем и профилактике алкоголизма среди населения Российской Федерации на период до 2020 года.

Целями Концепции демографической политики РФ до 2025 года являются стабилизация численности населения к концу 2015 году на уровне 142 - 143 млн. человек и создание условий для ее роста к 2025 году до 145 млн. человек, а также повышение качества жизни и увеличение ожидаемой продолжительности жизни к 2015 году до 70 лет, к 2025 году - до 75 лет.

Однако, комплекс мероприятий, предусмотренных в данной Концепции, носит формальный характер. Для совершенствования содержащихся норм необходимо ввести следующие поправки:

- определить источники финансирования проведения мероприятий;
- установить показатели оценки эффективности реализации Концепции;
- больше внимания уделить мероприятиям по укреплению института семьи, возрождению и сохранению духовно-нравственных традиций и семейных отношений.

Целями национального проекта «Здоровье» являются укрепление здоровья граждан, повышение доступности и качества медицинской помощи, развитие первичной медицинской помощи, возрождение профилактического направления в здравоохранении, обеспечение населения высокотехнологичной медицинской помощью.

Основным недостатком данного национального проекта является то, что в нем не обозначено конечной цели – снизить смертность жителей России и увеличить продолжительность жизни. Только точечными мероприятиями, действующими по сетевому принципу (оснащением поликлиник, добавками к зарплате и т.д.), увеличить продолжительность жизни россиян и снизить смертность нельзя.

Если брать структуру смертности (в России умирает в среднем 2 млн. 300 тысяч человек в год), то 56% смертей - от сердечно-сосудистых заболеваний. 14,8 % смертей - от отравлений, убийств, самоубийств, несчастных случаев. 13% - от онкологических заболеваний. В связи с этим, необходимо отдельно рассмотреть мероприятия по снижению уровня заболеваемости сердечно - сосудистыми заболеваниями: проводить повсеместно обследования с целью выявления (коронарография) и профилактики.

Действие Концепции государственной политики по снижению масштабов злоупотребления алкоголем и профилактике алкоголизма среди населения Российской Федерации на период до 2020 года направлено на снижение объемов потребления населением алкогольной продукции, в том числе слабоалкогольных напитков, пива и напитков, изготавливаемых на его основе, улучшение демографической ситуации в стране, увеличение продолжительности жизни населения, сокращение уровня смертности, формирование стимулов к здоровому образу жизни.

Мероприятия, такие как социальная реклама, формирование нетерпимости общества к проявлениям злоупотребления алкогольной продукцией и т.д., не дают должных эффективных результатов.

В связи с этим, необходимо рассмотреть в Концепции методы действенного воздействия на поведение граждан, смотивировать и стимулировать граждан к переходу на здоровый образ жизни, создать благоприятную среду для массового занятий спортом (бесплатные спортивные центры, открытие пунктов общественного питания со здоровой пищей и т.д.).

Гарифуллина А.Ф., к.п.н.

доцент

Багаутдинов Д.С.

студент 6 курса

ФГБОУ ВПО «БГАУ»

Республика Башкортостан г. Уфа

ПОНЯТИЕ И ЗНАЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ДОРОГАМИ МЕСТНОГО ЗНАЧЕНИЯ

Дороги местного значения – это переданные в муниципальную собственность автомобильные дороги общего и необщего пользования в границах муниципального района, за исключением автомобильных дорог федерального, регионального, межмуниципального значения, частных автомобильных дорог [1].

Автомобильные дороги местного значения имеют большое значение для всех отраслей экономики, бизнеса и населения муниципального района. Они связывают населенные пункты муниципального района, обеспечивают жизнедеятельность населенных пунктов и во многом определяют возможности развития района, по ним осуществляются автомобильные перевозки грузов и пассажиров. Сеть автомобильных дорог местного значения обеспечивает мобильность населения и доступ к материальным ресурсам, а также позволяет расширить производственные возможности экономики за счет снижения транспортных издержек и затрат времени на перевозки.

Несоответствие уровня развития автомобильных дорог местного значения уровню автомобилизации и спросу на автомобильные перевозки приводит к существенному росту расходов, снижению скорости движения, продолжительным простоям транспортных средств, повышению уровня аварийности.

Значение автомобильных дорог местного значения постоянно возрастает в связи с изменением образа жизни людей, превращением автомобиля в необходимое средство передвижения со значительным повышением спроса на автомобильные перевозки в условиях роста промышленного и сельскохозяйственного производства, увеличения объемов строительства и расширения торговли и развития сферы услуг.

Опережение роста интенсивности движения на автомобильных

дорогах местного значения по сравнению с увеличением протяженности и пропускной способности автомобильных дорог приводит к росту уровня аварийности на сети автомобильных дорог общего пользования местного значения, к ухудшению показателей безопасности на транспорте [2].

Для того чтобы определить содержание понятия «управление дорогами местного значения», необходимо подробнее остановиться на изучении сущности такой ключевой категории, как «управление».

В современной научной литературе управление рассматривается в двух основных аспектах: посредством термина «отношение» и через термин «воздействие».

Например, А.Л. Гопоненко определяет управление как определенный тип отношений, существующих между двумя субъектами, один из которых находится в позиции субъекта управления, а второй - в позиции объекта управления [7].

В этом и других подобных определениях показано, что управление представляет собой особое отношение. Следует признать, что в определенных его проявлениях управление действительно можно представить в виде отношения, так как оно входит в систему общественных отношений и формирует определенные отношения между людьми как «по вертикали», так и «по горизонтали». Вместе с тем, такое понимание управления сводит на нет его уникальные качества, выделяющие из системы общественных отношений и позволяющие оказывать влияние на самую эту систему.

Наиболее отвечающим сущности управления, на наш взгляд, является его определение через термин «воздействие». Например, В.Р. Веснин определяет управление как целеполагающее, организующее и регулирующее воздействие людей на собственную, общественную, коллективную, групповую жизнедеятельность, осуществляемое непосредственно (в формах самоуправления), так и через специально созданные структуры (государство, общественные объединения, партии, фирмы, предприятия, ассоциации) [5].

Т.П. Авдулова дает определение управлению как «сознательному воздействию со стороны субъектов руководящих органов на людей и экономические объекты, осуществляемому с целью направить их действия и получить желаемые результаты» [4].

Г.В. Атаманчук рассматривает управление как управляющее воздействие субъекта на объект управления, с использованием определенной системы мер для достижения поставленных целей и выполнения объектом управления своих функций [3].

Очевидно, что мнения рассматриваемых ученых в передаче смысла управления совпали практически по всем пунктам. Вместе с тем, на наш взгляд, более полно отразил сущность управления в своем определении Г.В. Атаманчук.

Управление существует только тогда, когда его субъект оказывает на что-то влияние (преобразуют, изменяет, переводит в другое состояние) и

термин «воздействие» указывает на это.

Отношения могут быть во многих процессах. Однако, если нет управляющего воздействия, которое обеспечивает изменение, достижение какой-либо цели, то нет и управления. Г.В. Атаманчук справедливо отмечает и мы соглашаемся с его мнением, что воздействие – это результирующая отношения [3].

Управление предполагает наличие и связь двух сторон (субъекта и объекта управления), одна из которых воздействует, а другая эти воздействия воспринимает. В этом и заключается главная суть управления.

В объяснении сущности понятия «объект управления» мнения ученых расходятся. Это видно, например, из следующих определений, которые даются исследователями.

В.П. Васильев, Н.Г. Деханова, Ю.А. Холоденко определяют объект управления как управляемую подсистему, воспринимающую управляющее воздействие со стороны органа управления (управляющей подсистемы) [6].

А.Л. Гопоненко определяет объект управления как «орган, воспринимающий управляющее воздействие со стороны субъекта управления, получающий импульсы, команды управления и действующий в соответствии с ним» [7].

О.М. Рой определяет объект управления как деятельность людей (общества) по воспроизводству материальных и духовных продуктов, а также социальных условий жизнедеятельности людей [8].

Попробуем теперь обобщить эти объяснения. На наш взгляд, объект управления необходимо рассматривать как подсистему, воспринимающую управляющее воздействие со стороны субъекта управления. В сфере государственного и муниципального управления объектом управления являются общественные отношения, складывающиеся в определенной сфере, на который субъект управления может оказывать управляющее воздействие.

Следовательно, в ходе управления дорогами местного значения, объектом управления выступают соответственно общественные отношения в дорожной сфере, на которые оказывается управляющее воздействие с тем, чтобы они (дороги) выполняли свои функции, то есть обеспечивали жизнедеятельность населенных пунктов, безопасность передвижения населения, развивали экономику и бизнес муниципального района. Управляющее воздействие на дороги местного значения осуществляется с целью улучшения их характеристик, развития сети автомобильных дорог. Поскольку недостаточный уровень развития дорожной сети муниципалитетов является причиной значительных потерь для экономики и населения и одним из наиболее существенных инфраструктурных ограничений темпов социально-экономического развития муниципальных районов.

Итак, суть управления заключается в управляющем воздействии. Дадим следующее определение управлению дорогами местного значения – это осознанное, целенаправленное управляющее воздействие системы

органов, управляющих дорогами местного значения, осуществляемое с целью обеспечения жизнедеятельности населенных пунктов, безопасности передвижения населения, развития экономики и бизнеса муниципального района.

Использованные источники:

1. Об автомобильных дорогах и о дорожной деятельности в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон РФ от 08 нояб. 2007 г. № 257-ФЗ : принят Гос. Думой 18 окт. 2007 г. : одобрен Советом Федерации 26 окт. 2007 г. : (ред. от 31.12.2014) // СПС «Консультант Плюс».
2. О государственной программе «Развитие транспортной системы в Республике Башкортостан» [Электронный ресурс] : постановление правительства РБ от 22 янв. 2014 г. № 18 // СПС «Консультант Плюс».
3. Атаманчук, Г.В. Теория государственного управления [Текст] / Г.В. Атаманчук.- М.: Омега-Л, 2010.- 528 с.
4. Авдулова, Т.П. Менеджмент [Текст] / Т.П. Авдулова.- М.: ГЭОТАР-Медиа, 2013.- 208 с.
5. Веснин, В.Р. Основы менеджмента [Текст] / В.Р. Веснин.- М.: Проспект, 2015.- 320 с.
6. Васильев, В.П. Государственное и муниципальное управление [Текст] / В.П. Васильев, Н.Г. Деханова, Ю.А. Холоденко.- М.: Дело и сервис, 2014.- 352 с.
7. Гопоненко, А.Л. Менеджмент [Текст] / А.Л. Гопоненко.- М.: Юрайт, 2013.- 400 с.
8. Рой, О.М. Основы государственного и муниципального управления [Текст] / О.М. Рой.- СПб.: Питер, 2015.- 346 с.

*Гарифуллина Ф.Р., к.э.н.
доцент кафедры
Коротун А.С.
студент 3го курса
Яварова И.Д.
студент 3го курса
Баигу, ИнЭФБ
Россия, г. Уфа*

СТАНДАРТЫ КАЧЕСТВА БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: На современном этапе развития банковского сектора обеспечению качества работы кредитных организаций придается особое значение. Разработкой стандартов качества банковской деятельности в России занимается Ассоциация Российских Банков. Все больше кредитных организаций участвуют в разработке стандартов, работа по внедрению которых в настоящее время продолжается.

Ключевые слова: стандарты качества банковской деятельности,

В условиях рыночной экономики, где первостепенным условием развития компании является эффективность ее действий в борьбе с конкурентами, качественные характеристики деятельности предприятия выходят на первый план. Банковский сектор не является исключением. Банкам становится не обходимо постоянно оптимизировать организацию своей деятельности, улучшать процессы обслуживания клиентов, совершенствовать ассортимент и качество банковских продуктов. Эффективному осуществлению подобных мероприятий способствует использование в работе стандартов качества банковской деятельности.

Стандартом качества банковской деятельности является документ, в котором указываются взаимосвязанные качественные характеристики кредитной организации, которые принимаются и устанавливаются в качестве стандартных.

По своему направлению стандарты качества банковской деятельности можно разделить на стандарты качества банковского процесса и стандарты качества банковских продуктов. Стандарты качества банковского процесса содержат совокупность требований, отражающих состояние лучшей банковской практики по стандартизируемому процессу. Стандарт качества банковского продукта устанавливает оптимальные свойства для конкретного банковского продукта (услуги) с учетом мнений заинтересованных сторон⁴⁹.

На территории Российской Федерации существует орган, который наделен полномочиями по разработке стандартов качества банковской деятельности – Ассоциация Российских Банков.

В Российской Федерации применяются следующие виды документов в области стандартизации банковской деятельности, представленные на рисунке 1:

⁴⁹ А.И. Милуков. *Стандарты качества банковской деятельности*

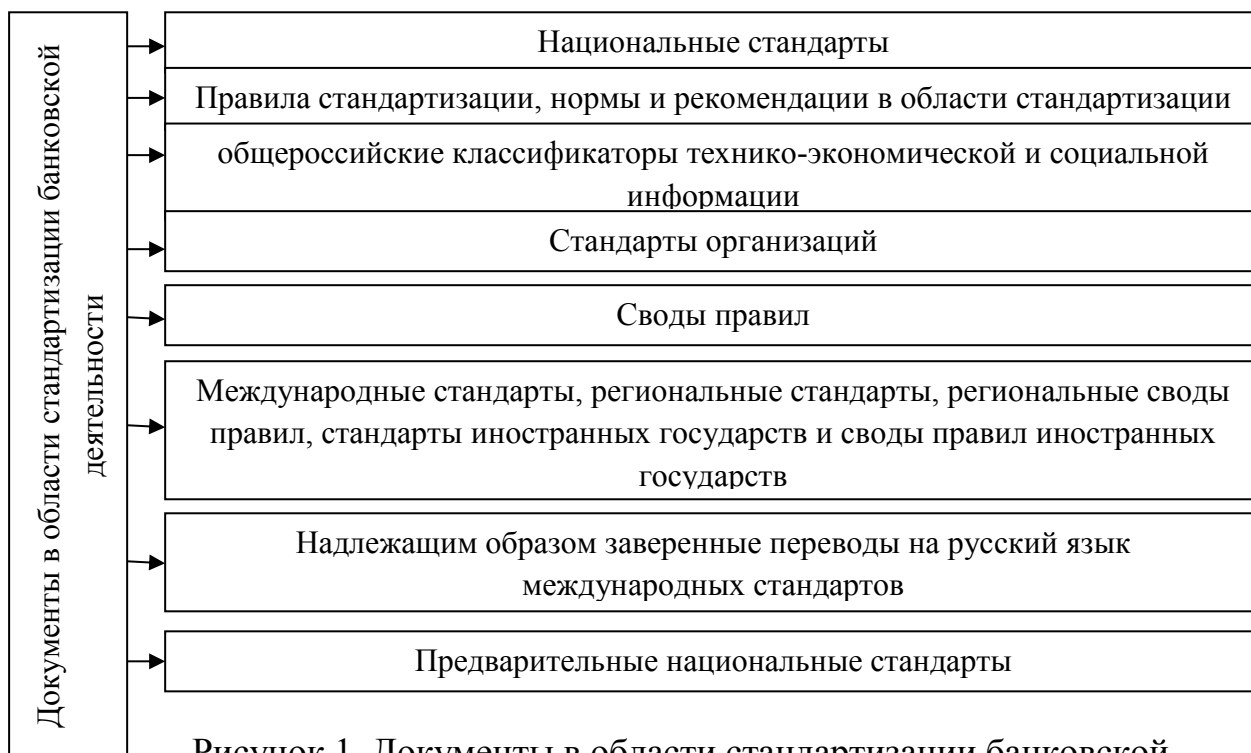


Рисунок 1. Документы в области стандартизации банковской деятельности⁵⁰

Среди стандартов можно перечислить: стандарты Ассоциации Российских Банков; внутренние стандарты банков по отдельным процессам и продуктам; типовые положения, договоры, формы раскрытия банковской информации и должностные инструкции; методические рекомендации по работе банков и другие.

Стоит отметить тот факт, что внутренние стандарты любой кредитной организации в Российской Федерации, считаются разновидностями стандартов качества банковской деятельности.

Если говорить об одобренных Советом Ассоциации Российских Банков стандартах качества банковской деятельности, то на данный момент их семнадцать. Более подробно они представлены на рисунке 2:

⁵⁰ М.Д. Кашапов. Систематизация стандартов качества банковской деятельности

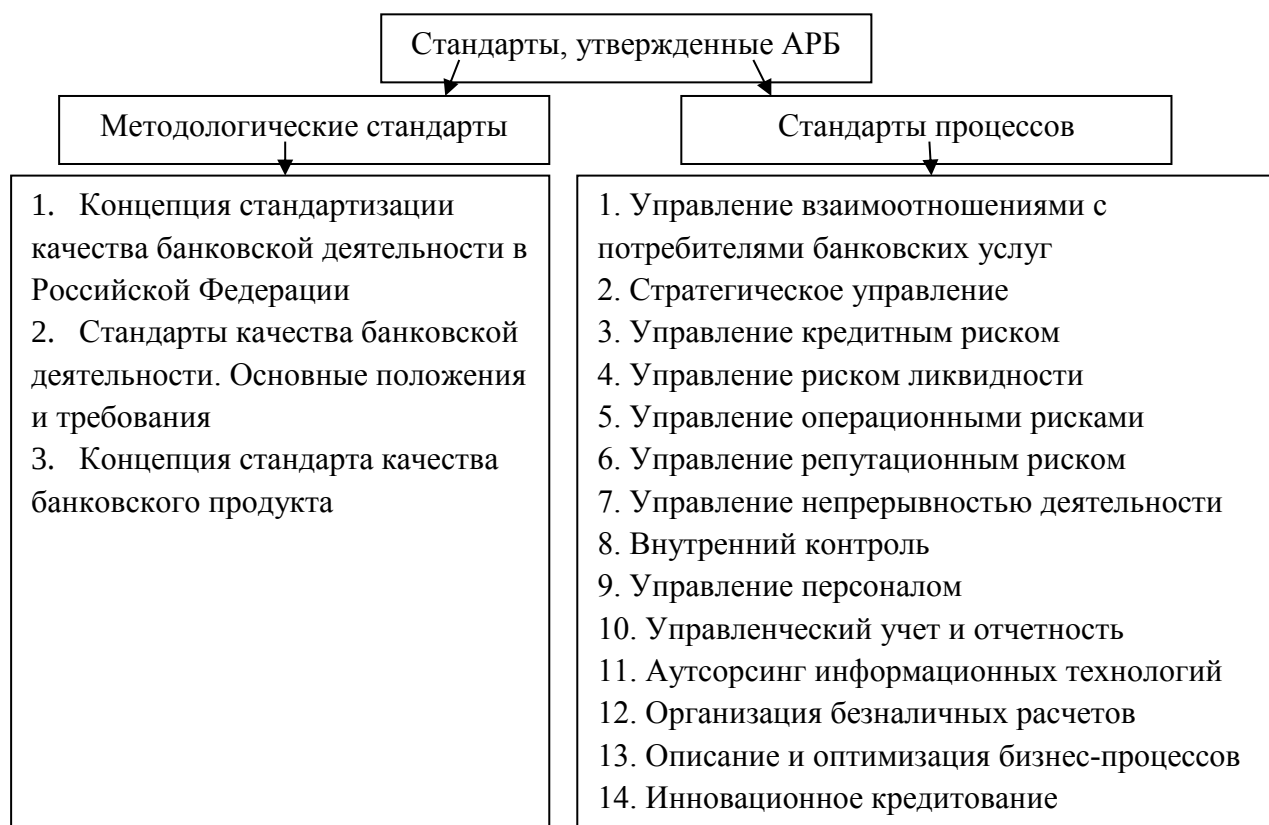


Рисунок 2. Стандарты, утвержденные Ассоциацией Российских Банков⁵¹

Из рисунка видно, что все стандарты, утвержденные Ассоциацией Российских банков, можно разделить на две категории: методологические стандарты, включающие в себя три стандарта, и стандарты процессов, которых насчитывается четырнадцать.

Важнейшим из перечисленных выше документов, является Концепция стандартизации, определившая основные требования к стандартам. Так, в данной концепции определяются составляющие компоненты структурно-уровневой схемы стандартов, которые отражают требования к банковским процессам (продуктовая, организационная, технологическая, управленческая, программно-техническая, информационная, кадровая, клиентская, имущественно-техническая составляющие), описывается процесс разработки стандарта качества банковской деятельности и его основные этапы, а также процессы утверждения, внедрения и контроля над соблюдением установленных стандартов.

Стоит отметить, что нынешняя нестабильная обстановка в финансовом секторе Российской Федерации является серьезным испытанием для всех представителей рынка банковских услуг, и качество их работы приобретает особую значимость. Для обеспечения наибольшего качества банковской деятельности необходимо дальнейшее внедрение стандартов качества в кредитных организациях страны, а также обеспечение соответствия

⁵¹ Данные Координационного комитета АРБ по стандартам качества банковской деятельности.

стандартов наилучшей мировой практике в этой отрасли и добровольный переход банков на новые уровни зрелости процессов.

Использованные источники:

1. Данные Координационного комитета АРБ по стандартам качества банковской деятельности. <http://arb.ru/arb/bureaux-and-committees/29634/>
2. А.И. Милюков. Стандарты качества банковской деятельности. <http://www.cbr.ru/publ/MoneyAndCredit/milukov.pdf>
3. М.Д. Кашапов. Систематизация стандартов качества банковской деятельности. Материал VIII научно-практической конференции «Банки. Процессы. Стандарты. Качество».

*Гатауллин Р.Ф., д.э.н.
профессор, заведующий сектором
Байгильдина А.У., к.э.н.
старший научный сотрудник*

*Институт социально-экономических исследований УНЦ РАН
Россия, г. Уфа*

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ВВЕДЕНИЯ САНКЦИЙ
ПРОТИВ РОССИИ**

Аннотация. В статье рассматриваются экономические последствия применения режима санкций ЕС и США в отношении России. Показано место различных стран в торговом балансе России и роль импорта в формировании отдельных товарных рынков. Анализируются проблемы развития национальной экономики в условиях введения международных санкций. Предложены меры по преодолению негативных последствий от применения санкций.

Ключевые слова: экономические санкции, Россия, США, ЕС, экспорт, импорт, национальная экономика, энергоносители, импортная зависимость, импортозамещение, реиндустриализация.

В связи с событиями на Украине с весны этого года Евросоюз и США начали применять экономические санкции против России. Активно ведутся разговоры о полной экономической блокаде России, о прекращении международной торговли, отмене виз, замораживании активов и ухода из страны американского бизнеса. К каким же последствиям для западных стран могут привести их попытки давления на Россию? По мнению доктора политических наук, профессора Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» М. Братерского «на санкциях настаивает Вашингтон, который имеет с Россией достаточно ограниченные торговые экономические связи, и США мало что теряют в результате, а претворять их в жизнь предлагается европейцам, которые экономически с Россией гораздо больше завязаны, и возможные потери лягут на них» [1].

По заявлению заместителя министра финансов США Дэвида Коэна, введенные против России экономические санкции рикошетом нанесут урон европейским странам, поскольку интеграция российской экономики в

мировую в последние годы заметно выросла. «Условно говоря, если будут заторможены западные инвестиции в Россию, то, с одной стороны, Россия не получит ожидаемый экономический эффект от этих инвестиций (налоги, новые рабочие места), с другой стороны, западные инвесторы не получают ту прибыль, на которую они рассчитывали» [2].

Многие европейские страны, связанные экономическими отношениями с Россией, оказались затронуты санкциями и опасаются возможных потерь от экономического давления на Россию. Это и Германия, у которой чрезвычайно много экономических интересов в России, и Франция, которая сотрудничала с Россией по целому спектру вопросов и, что важно, по вопросу военного присутствия в Африке. Для Испании это ещё и туризм, так же, как и для Италии, Болгарии. Как пишет британская газета Daily Telegraph, «санкции способны снизить прогноз экономического роста Германии – экономического лидера Европы – почти на 1%. Это приблизит Берлин к экономическому спаду и пагубно скажется на всей еврозоне. Такой сценарий возможен, если предположить, что будет введён запрет на импорт газа и нефти из России» [3].

Зависимость от российских энергоносителей в Европе большая. Германия, Франция, Италия, Испания импортировали в 2012 г. всего 233,6 млрд. м³ газа, из них 30% доля Газпрома. В Латвии, Литве, Эстонии, Украине, Белоруссии, Финляндии, Болгарии, Чехии, Словакии доля российского газа в структуре импорта – 100%, Турции – 70%, Греции, Венгрии – по 40-45%. Страны ЕС потребляют 9,5 млн. баррелей нефти и нефтепродуктов в день, из которых дефицит внутренних энергоресурсов составляет около 98%. Общая добыча нефти в Европе покрывает только малую часть потребностей европейской экономики и сокращается из-за истощения существующих доступных месторождений. Ресурсов для наращивания добычи нефти внутри Европы нет. Любые проблемы с поставками нефти и газа из России неизбежно приведут к росту цен на энергоносители и в долгосрочном плане – к отрицательным последствиям для европейской экономики. Поэтому всё больше проявляется в последнее время неспешность в расширении санкций против России. Ведь от этого зависит судьба 28 стран Евросоюза [4].

Очевидно, что для Европы плюсов от санкций против России нет. ЕС может в перспективе нескольких лет отказаться, например, от российского газа, который ему сейчас обходится в среднем 380 долл. за 1 м³. Тогда Европе придётся начать конкурировать с Азией, где топливо стоит в 1,5-2 раза дороже. Помимо роста цен на энергоносители, европейские компании потеряют российский рынок, который для многих из них является одним из наиболее значимых. Плюсы может получить США за счет расширения своего присутствия на европейском энергорынке. К этому и стремится Вашингтон, настраивая Брюссель против Москвы. Однако санкции против России могут привести к росту экономических и, как следствие, политических связей между Москвой и Пекином, что для США обернется

потерей статуса мирового лидера.

Сами по себе «западные санкции» – явление довольно расплывчатое, роли ЕС и США в них разные, как и последствия. Сотрудничество Европы и России основано на взаимной выгоде. И если равновесие в нём нарушается, то выгоду теряют обе стороны. «ЕС сейчас находится между двух огней. С одной стороны, Брюссель пытается угодить Америке, играя по её правилам, с другой, действует против своих собственных интересов, присоединяясь к санкциям. США это на руку», считает профессор Высшей школы экономики О. Матвейчев. «Если только представить, что Евросоюз откажется от российского газа, то Брюсселю не позавидуешь», продолжает эксперт. «Такой дешёвый газ Европе просто не найти. А если он будет дороже, то экономика региона резко пойдёт на спад, при том, что и сейчас с ней не всё в порядке. В результате в ЕС начнёт расти безработица, социальная напряжённость. А это в свою очередь может привести вообще к развалу Евросоюза. Европейский бизнес, конечно с этим не согласен, а вот господа политики, которые полностью зависимы от США, идут пока у них на поводу».

«Американские власти утверждают, что наказывая экономическими санкциями Россию, просто хотят остановить «российскую агрессию» в Восточной Европе. Но, по мнению аналитиков США, за такую стратегию неминуемо наступит расплата. И тогда придётся решать проблемы не в Восточной Европе, а уже в самих Соединённых Штатах. Бумеранг может больно ударить по крупным американским компаниям, которые тесно связаны с российской экономикой» – комментирует ситуацию вице-президент Академии геополитических проблем К. Сивков. «Такие американские компании как Boeing, ExxonMobil, Intel, GeneralMotors и GeneralElectric могут понести потери в первую очередь. Сокращение сотрудничества с Россией для них – это как минимум потеря рынка сбыта, снижение прибыли и замораживание совместных выгодных проектов». Не останутся в стороне и европейские корпорации. Это касается, например, нашего контракта с Францией по «Мистралям», где Россия выступает крупным заказчиком вертолётоносцев [5].

Ни США, ни наши западные соседи не взвесили последствий для собственных фермеров и производителей продуктов питания от замораживания торговых отношений с Россией. «Они уже несут колоссальные убытки: и США, которые не поставляют нам свинину в течение длительного периода времени, и Евросоюз. Уже только одна из стран ЕС – Польша, считает, что «благодаря» тому, что мы не покупаем у них свинину, они теряют по миллиону евро в день, – рассказывает помощник руководителя Россельхознадзора А. Алексеенко, подчеркивая, что «свинину из ЕС Россия уже не покупает из-за вспышек африканской чумы. На рынке стран Евросоюза из-за отсутствия сбыта разорятся достаточно много фермеров, произойдет серьезный экономический спад. Они уже

встретились с экономическими трудностями, которые в перспективе усугубятся. И в конце концов им придется субсидировать разорившихся фермеров» [2].

За последние годы, Россия активно развивала торговые связи с другими странами. Если в 90-е годы страна критически зависела от продовольствия из Северной Америки и Европы, то сейчас торговые отношения налажены со странами Латинской Америки, Австралией, Аргентиной, Новой Зеландией, Бразилией, Уругваем, Парагваем и Чили. Россия еще до вступления в ВТО стала частью мирового торгового сообщества и торгует со всем миром.

Партнеры России по БРИКС (Бразилия, Индия, Китай и ЮАР) выразили понимание российской позиции по Крыму и отвергли применение санкций в отношении России. Бразилия, являясь один из стратегических партнеров России и крупнейшим поставщиком мяса, планирует дальнейшее развитие торговых отношений с Россией. Предлагаются также развитие торговых отношений по поставкам свинины из Китая, буйволятины из Индии.

Некоторые страны ЕС, такие как Великобритания, Германия и Латвия также не поддержали США в намерении ввести экономические санкции против России. Президент Латвии в своем выступлении отметил, что это те элементы давления, которые, во-первых, неадекватны ситуации – «нет повода, по которому давить, никаких незаконных действий правового плана в отношении Украины не совершается», а, во-вторых, «эти действия были бы неэффективны». Премьер-министр Латвии полагает, что «в худшем случае санкции могут обойтись ее стране в несколько сотен миллионов евро». Опасения понятны поскольку около пятой части литовского и 12% латвийского экспорта направляются в Россию. Кроме того, все прибалтийские республики зависят от поставок российского природного газа.

Группа ученых-членов Научного совета по комплексным проблемам евразийской экономической интеграции, модернизации, конкурентоспособности и устойчивому развитию при президиуме РАН провела исследование о краткосрочных и долгосрочных финансовых рисках Германии и ЕС в связи с фактическим дефолтом Украины. В расчете ущерба для стран ЕС присутствовали не только прямые эффекты от возможной потери европейских инвестиций в экономику России (они оцениваются в 30-50 млрд. евро), но и, главным образом, потери от сокращения внешней торговли с Россией, которое может вызвать резкое падение прибылей энергетических и других компаний, списание банками кредитов этим компаниям, включая дефолты ряда компаний и, возможно, банков, падение европейских фондовых рынков на 15-25%, рост безработицы на 3-7%, дестабилизацию системы расчетов. Общие оценки прямых потерь ВВП стран ЕС от остановки торговли с Россией основаны на данных таможенной статистики и выглядят следующим образом (табл. 1).

Таблица 1

**Общие оценки прямых потерь ВВП стран ЕС от остановки
торговли
с Россией**

Страна	Внешняя торговля 2013 г., млн. долл.	Потери ВВП, млрд. долл.	ВВП 2012 г., млрд. долл.	Потери, %
Латвия	11136	35	28	126,8
Эстония	4811	15	22	69,7
Литва	7245	23	42	55,0
Словакия	9394	30	91	32,9
Нидерланды	75972	242	771	31,4
Финляндия	18716	60	248	24,1
Венгрия	9218	29	125	23,5
Чешская республика	11302	36	196	18,4
Болгария	2919	9	51	18,2
Польша	27916	89	490	18,2
Греция	6856	22	249	8,8
Италия	53868	172	2015	8,5
Бельгия	11760	37	483	7,8
Германия	74944	239	3428	7,0
Румыния	3662	12	193	6,0
Швейцария	11862	38	631	6,0
Швеция	8393	27	524	5,1
Австрия	5126	16	395	4,1
Дания	3657	12	315	3,7
Соединенное королевство	24556	78	2472	3,2
Франция	22215	71	2613	2,7
Испания	10941	35	1323	2,6
Япония	33212	106	5960	1,8
Норвегия	2561	8	500	1,6
Соединенные штаты	27733	88	16245	0,5
23 страны ЕС в целом	419303	1336	17205	7,8

Источник: URL://ria.ru/analytics/20140319/1000034125.html

Кроме расширения американского «черного списка» бизнесменов и чиновников РФ две крупнейшие международные платежные системы Visa и Mastercard, штаб-квартиры которых располагаются в США, прекратили оказывать услуги россиянам-клиентам банка «Россия» и «СМП». Кредитные организации были оценены американцами как приближенные к российским политическим кругам, почему и попали под санкции. Зампред комитета Госдумы по финансовому рынку Владислав Резник, подчеркнул, что своими действиями платежные системы, принявшие одностороннее решение о блокировании операций по картам российских банков, нарушили закон «О национальной платежной системе».

Сейчас производится активный поиск альтернативных американским процессингов, что позволит снизить зависимость россиян от западной

финансовой системы и укрыться от санкций. В СМИ (со ссылкой на высокопоставленные дипломатические источники) появилась информация о проведении переговоров между министерством финансов, Росфинмониторинга и представителями китайской платежной системы ChinaUnionPay и крупнейшего в Гонконге банка HSBC. На сегодняшний день в России имеют хождение китайские карты CUP, обслуживающие ряд отечественных банков: ВТБ, Газпромбанк, Интерпрогрессбанк, Юниаструм Банк, МБРР, Банк Москвы и др. Существует отечественный продукт, который способен заменить глобальные платежные системы, так называемая Универсальная электронная карта, а также «Золотая Корона» и UnionCard.

В условиях глобальной экономики представить себе государство, не встроенное в систему мировых хозяйственных связей, невозможно. Однако степень взаимосвязи может быть разной. Так, в торговом балансе России главными партнерами остаются страны ЕС (42,2% импорта и 53,8% всего экспорта), АТЭС (34,3% импорта и 18,9 % экспорта) и СНГ (13% импорта и 14% экспорта), крупнейшими из них – Китай и Германия. Подобная зависимость России от мира может отразиться на ряде сфер:

1. Обеспеченность страны стратегически важными товарами – продовольствием, лекарством, технологиями, комплектующими для машин. Так, доля импортной продукции превышает 70% лекарственного рынка страны. В случае экономической блокады российский фармацевтический рынок останется практически без импортной продукции, поскольку основной поставщик – это страны Европы (на крупнейших европейских поставщиков приходится 71,8%, причем, почти четверть поставляется фармацевтическими предприятиями Германии, активно поддержавшей санкции против России, на США – 4,7%, на Индию – 6,1%). По мнению эксперта Центра научной политической мысли и идеологии Л. Кравченко «цифры внушительные, чтобы задуматься о безопасности и суверенности государства». Директор Национальной дистрибьюторской компании Н. Иванова отмечает, что «проблема даже не в том, что медикаменты – это стратегически важная продукция. Вопрос в том, что именно из-за рубежа к нам идут инновационные, современные и потому наиболее эффективные лекарства – главная проблема российской фарминдустрии».

Другой пример, демонстрирующий чрезмерную зависимость России от импорта – это приобретение котлов, ядерных реакторов, механического оборудования и запчастей. Если будет принято решение ограничить поставки станков, технологического оборудования, это нанесет серьезный удар по планам увеличения производительности труда и по выполнению производственных программ. Отечественного станкостроения фактически не существует, в части металлообрабатывающего оборудования альтернативы зарубежным поставкам нет. Обеспечить собственные потребности в данном сегменте страна не может, но в то же самое время более 30% импорта – это Европа и США.

По мнению ведущего эксперта Института конъюнктуры аграрного

рынка Е. Иванова «для АПК точечные санкции обернутся ростом издержек и снижением эффективности, поскольку масса высокотехнологичных моментов связана с импортом и владеют этими технологиями западные компании. Например, семена высокоэффективных гибридов кукурузы, рапса, сахарной свеклы, сои и др. в значительной мере импортные. Как и эффективные средства защиты растений, уборочная, тракторная и другая сельскохозяйственная техника, оборудование для перерабатывающей промышленности» [6].

2. Падение курса рубля. Очевидно, что зависимость российской валюты от внешнеполитического курса страны сильная и с переходом к плавающему валютному курсу будет только расти. Девальвация рубля ударит по тяжелой промышленности, которая зависит от импортных компонентов:

- в производстве оборудования импорт занимает 79% общего объема сектора, треть импорта приходится на Италию и Германию;

- электрические моторы, генераторы и трансформаторы, которые используются в тяжелой промышленности, при производстве электричества и в других секторах, также, в основном, импортируются. На импорт приходится 77% всего рынка. На европейские страны, в том числе Германию, Великобританию, Италию и Францию приходится 35% импорта;

- зависит от импорта и автомобильная отрасль: на импорт приходится 75% рынка шестеренок, подшипников и других движущих элементов. В 2012 году на Германию приходилось 26% всего импорта, а на Китай – 13%;

- 60% аккумуляторов, батарей и первичных элементов импортируются, из них 30% – из Европы.

Если ЕС решится в ближайшее время ввести санкции против России, то это приведет к недостатку импортного оборудования и может замедлить активность в российском промышленном секторе. Если рубль продолжит падать в цене, то производителям придется нести более высокие издержки. В перспективе производители перейдут на более дешевые компоненты из Китая. Роль Китая как торгового партнера России продолжит расти.

3. Приток иностранных инвестиций находится в прямой связи с внешнеполитическим курсом. В структуре иностранных инвестиций в Россию, на долю США приходится 2,7% всех иностранных инвестиций. Сомнительно, что Европа, также, как и США прервет переговоры по инвестициям, поскольку через европейские оффшоры проходит значительный поток инвестиций как из России в Европу, так и наоборот. Однако, при сокращении американских инвестиций могут пострадать такие отрасли, как производство кокса и нефтепродуктов (12% идут от США), производство машин и оборудования (28,1%).

4. США уже пригрозил введением санкций против российских банков, замораживанием счетов российских частных инвесторов и государственных компаний. Европарламент обсуждал аналогичные ограничительные меры в отношении активов российских чиновников. Именно здесь у Европы и США

имеют наибольшие рычаги давления. По мнению экс-министра финансов РФ А. Кудрина, уже можно говорить о сокращении кредитования иностранными банками. Корпоративный сектор России закредитован в иностранных банках примерно на 700 млрд. долл. «Этот объем начнет уменьшаться в силу того, что многие кредитные линии не будут продолжены, некие совместные проекты останутся, и это уже началось». В следствии этого «рост экономики России в 2014 году может не преодолеть 1% ВВП или даже быть нулевым».

Вводить экономические санкции против России невыгодно, так как здесь переплетаются интересы частного бизнеса и власти. Точечно воздействовать на Россию возможно, но в таком случае последует ответная реакция со стороны России через Президента или Роспотребнадзор. В то же время не стоит забывать, что, несмотря на подобную невозможность и невыгодность санкций, Россия остается к ним уязвима, и в эту зависимость мы вогнали себя сами, когда перестали поддерживать обрабатывающую промышленность и перешли на потребление импортной продукции.

Давление на Россию должно ускорить развитие национальной экономики. На наш взгляд, сложившаяся ситуация – это не только угроза, но и возможность для реализации стратегии ускоренного подъема отечественного производства во многих отраслях. Наиболее перспективными с точки зрения импортозамещения являются: станкостроение (доля импорта в потреблении, по разным оценкам, более 90%), тяжелое машиностроение (60-80%), легкая промышленность (70-90%), электронная промышленность (80-90%), фармацевтическая, медицинская промышленность (70-80%), машиностроение для пищевой промышленности (60-80%).

Для того, чтобы России осуществить импортозамещение необходимо осуществление реиндустриализации, что, подразумевает поддержку отраслей-локомотивов, в которых Россия, во-первых, обладает заметным потенциалом, и во-вторых, эти отрасли способны обеспечить достаточно быстрый рост. В роли таких «локомотивов» нами видится машиностроение, строительство, транспорт, сельское хозяйство, нефтегазовый сектор в части углубленной переработки, развитие химической промышленности, способной вытащить, в свою очередь, лёгкую промышленность.

Ещё одной составляющей реиндустриализации должен стать малый бизнес. Необходимо создать для его развития все условия: резкое снижение налоговой нагрузки, устранение бюрократических барьеров, решительное пресечение коррупционеров (через всевозможные проверки, ограничения и т.д.). Ожидаемым результатом станет оживление малой экономики.

Пересмотр налогов должен коснуться всех, система в итоге должна стать гибче. Поспособствовать этому может реальная (а не чисто номинальная, как сейчас) работа антимонопольной службы. Антимонопольная служба должна реально функционировать и бороться со сговором по ценам. Причем начиная с первичных продовольственных

рынков, где цены просто диктуются рядовым продавцам, и заканчивая крупнейшими монополиями, например, нефтяными, где имеет место такой же сговор. В России в последние месяцы значительно растут цены на нефте- и сельскохозяйственные продукты, строительные материалы одновременно с падением цен на них на мировом рынке. Налоговые службы должны по рыночным правилам вводить для таких продавцов повышенные налоговые ставки с целью изъятия у продавцов сверхприбыли.

Еще одной важной проблемой являются кадры. Необходима скорейшая ликвидация дефицита квалифицированных рабочих массы специальностей. Нацеливание на реиндустриализацию позволит внести необходимые коррективы в систему их подготовки, выработать подлинную мотивацию для таких кадров. Более того, развитие собственно реиндустриализации и её углубление без высококлассных рабочих невозможны.

Одним из обязательных условий работы с кадрами является реальная оценка их труда. Ещё в начале XX века Форд провозгласил: «Дешёвым трудом не произведём качественный продукт». В России в стоимости продукции цена труда составляет 20-40%, на Западе – 50-70%, отсюда из-за слабой мотивации и низкая производительность труда. Размер оплаты труда рядовых работающих россиян минимален и находится на критически низком уровне, одновременно переоценен труд разного рода топ-менеджеров, которые имеют реально более высокую оплату труда, чем их западные коллеги, при этом обладают значительно более низкой квалификацией.

Использованные источники:

1. Как Россия пострадает от экономических санкций Запада из-за конфликта на Украине. URL: <http://www.aif.ru/politics/world/1209586> (дата обращения: 02.11.2014).
2. Санкции против России со стороны Запада негативно отразятся на экономике стран ЕС. URL: <http://www.eer.ru/a/article/u98/26-03-2014/17728> (дата обращения: 10.11.2014).
3. Глазьев С. Как оградить Россию от санкций. URL: <http://www.vedomosti.ru/politics/news/25829391/sergej-glazev-znaet-kak-ogradit-rossiyu> (дата обращения: 29.10.2014).
4. Стратегическая зависимость Европы от российских энергоресурсов. URL: <http://inosmi.ru/inrussia/20071112/237783.html> (дата обращения: 29.10.2014).
5. Обухов О. Санкции: эффект бумеранга. URL: http://ria.ru/trend/radio_sanction (дата обращения: 10.11.2014).
6. Опасны ли торговые санкции? URL: <http://voprosik.net/opasny-li-torgovye-sankcii> (дата обращения: 29.10.2014).
7. Зависимость России на 80% от импорта создает угрозу национальной безопасности. URL: <http://www.portal-investor.ru/russia/economics/8715> (дата обращения: 02.11.2014).
8. Цыб С. Зависимость России на 80% от импорта создает угрозу

национальной безопасности. URL: <http://www.portal-investor.ru/russia/economics/8715> (дата обращения: 12.11.2014).

9. Винокуров М.А. Щит и меч против санкций – кадры и реиндустриализация //Аргументы недели, 2014. – № 40 (432) от 23 октября. URL: <http://argumenti.ru/economics/n460/372360> (дата обращения: 14.11.2014).

*Гафарова А. З.
студент 4го курса
ФГБОУ ВПО БашГАУ
Россия, г. Уфа*

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ В АГРОПРОМЫШЛЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ЗИРГАНСКАЯ МТС»)

Любая организация, в процессе своего жизненного цикла, может столкнуться с кризисными ситуациями. Для предотвращения данной проблемы применяется метод антикризисного управления. Под антикризисным управлением понимается тип управления, в котором применяются специальные и управленческие решения для предупреждения и преодоления финансовых кризисов организации, а также минимизация их негативных финансовых последствий. Целью антикризисного финансового управления является восстановление финансового равновесия организации и снижение рыночной стоимости, вызываемыми финансовыми кризисами [4]. Стоит отметить, что данное управление очень четко отражается в финансах организации. *Финансы организаций* — это система финансовых или денежных отношений, возникающих в процессе формирования основного и оборотного капиталов, фондов денежных средств организации и их использования. Отсюда вытекает следующее понятие как финансовые ресурсы организации. Под финансовыми ресурсами понимаются денежные доходы, накопления и поступления, находящиеся в собственности или распоряжении организации и используемые ими на цели расширенного воспроизводства, социальные нужды, материальное стимулирование работающих, удовлетворение других общественных потребностей

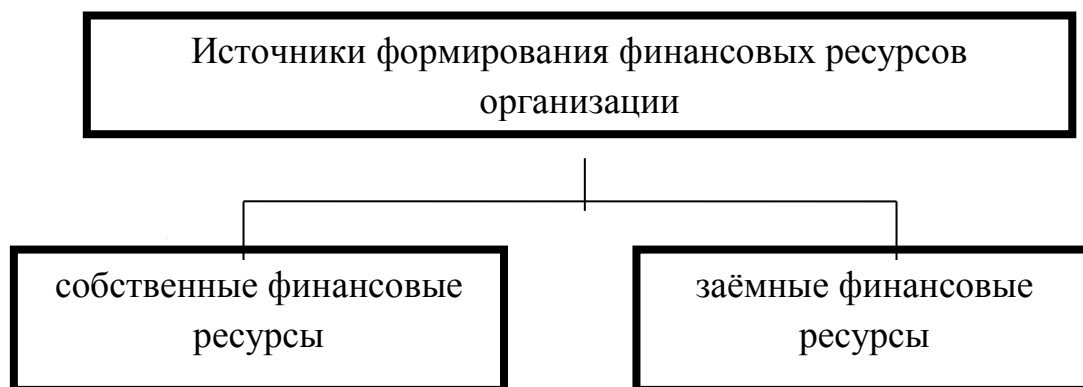


Рисунок 1 Структура источников средств организации [3]

Стоит отметить, что к собственным финансовым ресурсам организации относятся прибыль, амортизационные отчисления, уставный и добавочный капитал, а к заемным средствам относят кредиты коммерческих банков и других кредитных организаций, другие займы и т.д. Для анализа финансовых ресурсов организаций используют такие источники информации, как: бухгалтерский баланс (форма №1), отчет о прибылях и убытках (форма №2), отчет о движении капитала (форма №3), данные первичного и аналитического бухгалтерского учета, которые расшифровывают и детализируют отдельные статьи баланса и т.д. Рассмотрим антикризисное управление финансовыми ресурсами на примере ОАО «Зирганская МТС» [1].

ОАО «Зирганская МТС» является одним из успешных машинно-технологических станций в РБ. Основными видами деятельности организации являются производство, заготовка, переработка, доработка и реализация сельскохозяйственной продукции. Для того, чтобы узнать финансовое положение организации, рассмотрим ликвидность, рентабельность и финансовую устойчивость данной организации.

Под ликвидностью организации понимается возможность организации покрыть свои платежные обязательства за счет собственных средств (перевод активов в денежную наличность) и за счет привлечения заемных средств со стороны. Рассмотрим коэффициенты ликвидности ОАО «Зирганская МТС»

Таблица 1 Коэффициенты ликвидности организации

Показатели	Рекомендуемые значения	Значение показателя			Изменение (+;-)
		2011г.	2012г.	2013г.	
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,15-0,2	0,006	0,0004	0,0033	-0,0024
Коэффициент текущей ликвидности	0,5-0,8	0,188	0,084	0,174	-0,0139
Коэффициент ликвидности при мобилизации средств	0,5-0,7	1,538	1,584	1,464	-0,0739
Коэффициент общей ликвидности	1-2	1,726	1,668	1,638	-0,0878
Коэффициент собственной платежеспособности		0,726	0,668	0,638	-0,0878

Из таблицы видно, что большинство показателей ликвидности организации находятся за пределами рекомендуемой значении. Однако за данный период рекомендуемого значения лишь выполнил коэффициент общей ликвидности и за 2013 год составил 1,638.

Рассмотрим коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость данной организации

Таблица 2 Коэффициенты финансовой устойчивости
ОАО «Зирганская МТС»

Показатели	Рекомендуемые значения	2011г.	2012 г.	2013г.	Изменение (+;-)
Коэффициент финансовой независимости	выше 0,5	0,7811	0,807	0,784	0,002
Коэффициент задолженности	0,2-0,67	0,2802	0,239	0,276	-0,004
Коэффициент маневренности	0,2-0,5	0,1071	0,080	0,113	0,006
Коэффициент постоянного актива	индивидуален для каждой организации	0,8929	0,920	0,887	-0,006
Коэффициент финансовой напряженности	не более 0,5(50%)	0,2189	0,193	0,216	-0,002

Из таблицы 2 видно, что наибольшая часть показателей финансовой устойчивости выполняют нормативного значения организации. Например, коэффициент финансовой независимости за данный период показывает положительную тенденцию и за 2013г. составил 0,784. Если рассмотреть коэффициент маневренности, то он характеризует долю собственных оборотных средств в собственном капитале и за последний год составил 0,113, а коэффициент финансовой напряженности -0,216.

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы организации в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, предпринимательской, инвестиционной), окупаемость затрат и т.д. Рассмотрим показатели рентабельности ОАО «Зирганская МТС» за 2012-2013гг.

Таблица 3 Показатели рентабельности организации

Показатели	2012 г., %	2013 г., %	Изменение, %
Рентабельность реализованной продукции	2,64	0,07	-2,57
Рентабельность производства	0,20	0,32	0,11
Рентабельность совокупных активов	0,20	0,31	0,11
Рентабельность собственного капитала	0,08	0,02	-0,06
Рентабельность инвестиций	0,15	0,04	-0,11
Рентабельность продаж	0,75	1,44	0,69

Из таблицы 3 видно, что все показатели рентабельности находятся на очень низком уровне (0,02% - 0,032%), кроме рентабельности продаж, который за 2013 год составил 1,44%. Особенно стоит обратить внимание на рентабельность собственного капитала, который за данный период

уменьшился на 0,06% [5].

Таким образом, антикризисное управление является важным аспектом в любом предприятии, организации, учреждений. В условиях рыночной нестабильности хорошо налаженное антикризисное управление позволяет достичь стабильного положения организации на рынке. Для того, чтобы избежать от неприятных последствий антикризисного управления, любая организация обращается к страховой компании. Например, страхование финансовых рисков данной организации предусматривает полную или частичную компенсацию страховщиком потери доходов (дополнительных расходов) страхователя, вызванных следующими событиями:

- остановка производства или сокращение объема производства в результате оговоренных событий;
- банкротство;
- непредвиденные расходы и т.д [2].

Однако, в ходе анализа ОАО «Зирганская МТС» было обнаружено, что данная организация имеет низкий уровень рентабельности. Для решения данной проблемы необходимо ускорить оборот активов. Отдачу собственного капитала можно повысить, увеличив в составе совокупного капитала долю заемных средств методом участия в государственных программах, а также используя дешевые кредиты. Вследствие грамотного использования заемного капитала повысится рентабельность собственного капитала, а также увеличится деловая активность данной организации.

Использованные источники:

1. Бланк И.А. Управление финансовыми ресурсами [Текст] / И.А.Бланк-М: издательство «Омега-Л», 2010.-768с.
2. Ефимов О.Н. Основы страхового дела [Текст] / О.Н.Ефимов-Уфа: БГАУ, 2014.-123с.
3. Ефимов О.Н. Экономика предприятия [Текст] / О.Н.Ефимов-Уфа: БГАУ, 2014.-746с.
4. Коротков Э.М. Антикризисное управление [Текст] / Э.М.Коротков-М: ИНФРА-М, 2009.-620с.
5. ОАО «Зирганская МТС» [Электронный ресурс] / - режим доступа: www.zirgan-mts.ru- 21.03.15 г.

Гашко Д.В.
старший преподаватель
Санкт-Петербургский Государственный
Экономический Университет
Россия, г. Санкт-Петербург

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЩЕСТВЕННОЙ СТАВКИ ДИСКОНТИРОВАНИЯ В ЦЕЛЯХ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОГРАММ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация: в статье на основе данных российской статистики за 2004-2013 гг. рассчитана социальная ставка межвременных предпочтений,

рассмотрены иные подходы к определению общественной ставки дисконтирования, проведены сопоставления полученных результатов.

Ключевые слова: общественная ставка дисконтирования, SRTP, региональные программы инновационного развития

При отборе нуждающихся в финансовой поддержке инновационных проектов в рамках региональных программ инновационного развития возникает задача оценки социально-экономической эффективности проектов, претендующих на такую поддержку. Оценка социально-экономической эффективности таких проектов может производиться с использованием Методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов [1]. В частности, указанные Методические рекомендации предлагают для оценки эффективности инвестиционного проекта использовать показатель чистого дисконтированного дохода. Эффективным по результатам такой оценки признаётся проект, чистый дисконтированный доход от реализации которого положителен, т.е. выраженный в стоимостных показателях положительный эффект от реализации проекта хоть сколько-нибудь превышает сумму издержек реализации этого проекта. При этом сопоставление разновременных положительных и отрицательных денежных потоков в рамках оценки социально-экономической эффективности должно проводиться с учётом временной стоимости денег, т.е. с применением операции дисконтирования к соответствующим величинам, относящимся к различным моментам времени.

Кроме того, методы оценки инвестиционных проектов, в том числе методы, основанные на сопоставлении дисконтированных положительных и отрицательных денежных потоков, связанных с реализацией проекта, могут применяться для оценки социально-экономической эффективности самих инновационных программ регионального развития. Во всех этих случаях применение операции дисконтирования требует использования некоторой дисконтной ставки, которая в рассматриваемых случаях, поскольку речь идёт о проектах, имеющих определённое общественное значение и (или) реализуемых за счёт общественных (государственных, муниципальных) средств, имеет смысл социальной ставки дисконтирования. От выбора размера этой ставки результат оценки социально-экономической эффективности рассматриваемого проекта или программы в целом может зависеть весьма существенно. И, как следствие, от такого выбора весьма существенно может зависеть принятие управленческих решений, последствия которых могут оказывать значительное влияние на состояние региональной экономики. Выбор социальной ставки дисконтирования для применения в моделях оценки социально-экономической эффективности региональных проектов и программ представляется с этой точки зрения весьма важной и актуальной проблемой.

В качестве социальной ставки дисконтирования в мировой практике широко используется социальная ставка межвременных предпочтений (SRTP). В частности, такой подход был использован D. Pearce и D. Uiph при

расчете соответствующего показателя для Соединенного Королевства [2]. В разное время различными авторами подобные расчеты были выполнены для Австралии, Канады, Франции, Германии, Италии, Норвегии, Соединенного Королевства, Испании, Пакистана, Сингапура, КНР, Филиппин, США, Индонезии, Малайзии, Японии. Достаточно подробный обзор использования этого подхода приведен, в частности, в работе «Theory and Practice in the Choice of Social Discount Rate for Cost-benefit Analysis: A Survey», выполненной Азиатским банком развития в 2007 году [3]. На русском языке обзор зарубежного опыта можно найти в статье М.А. Шелунцовой [4].

Применительно к Российской Федерации указанный подход был использован А.М. Емельяновым и В.М. Архиповым в 2006 году [5] по данным 2000 – 2004 гг., А.М. Емельяновым и М.А. Шелунцовой в 2007 году [6] по данным 2000 – 2006 гг., Т.В. Коссовой и М.А. Шелунцовой в 2012 году [7]. В последней работе также приведены результаты расчетов SRTP для некоторых регионов страны.

В соответствии с указанными работами общественную ставку дисконтирования можно рассчитать как социальную ставку межвременных предпочтений по формуле [5]:

$$SRTP = \delta + L + \mu \cdot g, \quad (1)$$

где δ - «чистая» ставка межвременных предпочтений, L - уровень риска для жизни (сумма «чистой» ставки и уровня риска для жизни представляют собой индивидуальную ставку межвременных предпочтений), μ - эластичность предельной общественной полезности по потреблению, g - темп роста потребления на душу населения.

Как отмечается, «чистая» ставка не поддается эмпирическому определению, разумным и справедливым ее значением можно считать $\delta = 0$, поскольку отрицательное значение означало бы предпочтение более позднего потребления более раннему, а положительное означало бы занижение ценности благосостояния будущих поколений.

Остальные, входящие в (1), показатели могут быть определены по статистическим данным Росстата. При этом уровень риска для жизни предлагается измерять отношением количества смертей за период к численности населения в этот период. В качестве g можно использовать показатель «Темп прироста потребления домашних хозяйств», ежегодно рассчитываемый Росстатом и представленный в Российском статистическом ежегоднике [8-9], либо темпом прироста показателя «Фактическое конечное потребление домашних хозяйств (в текущих ценах)». В первом случае используется реальный, очищенный от влияния инфляции, показатель; во втором – показатель, рассчитанный в текущих ценах. Какие именно показатели следует использовать в расчетах – вопрос, требующий отдельного обсуждения.

Расчет параметра μ следует производить по формуле [2, С. 15]:

$$\mu = \frac{r - \delta}{S/Y \cdot (r - y) + y}, \quad (2)$$

где r - альтернативная стоимость капитала, S/Y - средняя норма сбережений, y - темп роста дохода от работы (зарботной платы).

В качестве альтернативной стоимости капитала при расчетах для Российской Федерации можно использовать средневзвешенную ставку по депозитам физических лиц в кредитных организациях (такая информация доступна на сайте Центрального банка Российской Федерации в разделе «Статистика» [10]) (здесь также можно использовать реальную или номинальную ставку). В качестве средней нормы сбережений используем долю сбережений в доходах домохозяйств по данным Росстата, представляющую собой сумму доли денежных расходов на приобретение недвижимости и доли вложений в прирост финансовых активов, включая деньги на руках у населения. Темп роста доходов y можно характеризовать показателем темпа прироста реальной начисленной заработной платы, либо темпом прироста среднемесячной номинальной начисленной заработной платы. Здесь, таким образом, также возможно использование показателя в текущих ценах, либо реального показателя, рассчитанного с учетом инфляции.

Входящие в выражение (1) параметры не являются одинаковыми для различных регионов страны и не являются величинами, постоянными во времени. Таким образом, результаты расчетов SRTP для различных регионов, равно как и результаты расчётов для любого региона или для страны в целом в разные годы, будут неодинаковы. Анализ территориального распределения результатов и их динамика является весьма интересной задачей, но представляет собой тему отдельного исследования. В настоящей статье далее будут приведены результаты расчетов величины социальной ставки подходом SRTP по данным Росстата за 2004-2013 гг. для РФ в целом, а также будут рассмотрены другие соображения, которые могут быть использованы для её оценки.

Обратимся к вопросу о том, какие именно показатели использовать при расчетах для характеристики альтернативной доходности, темпа роста потребления и темпа роста дохода от работы. Очевидно, что для всех, используемых в расчетах SRTP, величин необходимо использовать одни и те же, номинальные или реальные, значения.

Из анализа данных Министерства финансов РФ о значениях средневзвешенной ставки по депозитам физических лиц и темпах инфляции за последние десять лет (с 2004 по 2013 гг.) следует, что реальная ставка по депозитам в России только в 2009 году была положительной. Отрицательная реальная ставка доходности дает при расчетах отрицательные значения параметра μ , рассчитываемого по формуле (2), и, соответственно, приводит

к отрицательным значениям общественной ставки дисконтирования во все периоды с 2004 по 2013 годы, исключая лишь 2009 год.

Использование для расчета средних за определенный период величин, как это рекомендуется, например, в [7], не приводит к положительному результату. Так, средние значения необходимых для расчета величин, определенные по данным за период 2004-2013 гг., следующие: $L = 1,4\%$; $r = -1,5\%$; $\frac{S}{Y} = 18,0\%$; $Y = 8,3\%$; $g = 6,8\%$. Соответственно, параметр $\mu = -0,23$ и расчет SRTP по формуле (1) дает значение: $-0,16\%$.

Отрицательное значение ставки дисконтирования означает предпочтение более позднего потребления перед более ранним. Такое значение вряд ли можно считать приемлемым для осуществления операции дисконтирования и противоречит самой идее временной стоимости денег. Кроме того, при оценке региональных программ инновационного развития, как затраты на реализацию программ, расписанные в соответствии с определенным планируемым календарным планом, так и целевые показатели, характеризующие результаты реализации программ, определяются с использованием их текущих, т.е. номинальных значений. Это соображение также указывает на то, что в данном случае предпочтительно использование ставки, рассчитанной по номинальным значениям входящих в (1) и (2) величин. Результаты такого расчета, выполненного для 2004-2013 гг., представлены ниже в табл. 1.

Полученные значения SRTP за период 2004-2013 гг. колеблются год от года в пределах от $7,9\%$ до $16,8\%$. Сопоставление этих значений с данными о темпах инфляции соответствующего года показывает, что в некоторые периоды (2007, 2008 и 2010 годы) реальная (с поправкой на инфляцию) социальная ставка дисконтирования представлена отрицательной величиной (см. данные в табл. 2). В 2007-2008 годах отрицательность SRTP стала результатом стабильных (и даже немного снижающихся) номинальных процентных ставок на финансовом рынке России на фоне значительного ускорения инфляции в стране в ходе мирового финансового кризиса 2007-2009 гг. На значение ставки в 2008 году также оказало вызванное кризисом сокращение средней нормы сбережений. В 2010 году отрицательная ставка стала результатом резкого сокращения ставок по депозитам на фоне постоянного темпа инфляции в условиях стабилизировавшегося финансового состояния в стране.

Таблица 1. Расчет социальной ставки межвременных предпочтений (SRTP) для Российской Федерации

Показатель	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
δ, %	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Смертность (млн. чел.) ⁵²	2,295	2,304	2,167	2,080	2,076	2,011	2,029	1,926	1,906	1,872
Численность населения на конец года, млн. чел. ⁵³	144,2	143,5	142,8	142,2	142,0	141,9	142,9	142,9	143,0	143,3
Риск для жизни, L (%)	1,60	1,61	1,52	1,46	1,46	1,42	1,42	1,35	1,33	1,31
r^{54} , %	11,0	8,7	7,9	7,2	7,6	10,4	6,8	5,4	6,5	7,5
S/Y^{55} , %	21,0	20,3	20,5	18,6	13,6	19,9	20,7	16,2	14,7	14,7
y^{56} , %	22,6	26,9	24,3	27,8	27,2	7,8	12,4	14,0	14,0	11,9
μ	0,55	0,37	0,38	0,30	0,31	1,25	0,60	0,43	0,50	0,67
Темп прироста потребления домашних хозяйств ⁵⁷ , g, %	27,8	26,5	22,7	23,8	25,2	6,1	11,2	15,4	13,0	10,9
SRTP, %	16,8	11,5	10,1	8,6	9,3	9,0	8,2	7,9	7,9	8,6

Среднее значение SRTP (рассчитанное как среднегеометрическое) по данным табл. 1 за 2004-2013 гг. составляет 9,5%. Среднее значение на первую половину рассматриваемого десятилетия (2004-2008 гг.) – 10,9%, на вторую половину (2009-2013 гг.) – 8,3%. Реальная ставка за 2004-2013 гг. составляет 0,5%; за 2009-2013 гг. – 1%; по данным за 2004-2008 гг. – имеет отрицательное значение.

Помимо расчета социальной ставки межвременных предпочтений, для оценки общественной ставки дисконтирования широко рекомендуется использование подхода социальной альтернативной стоимости капитала

⁵² Данные за 2005-2009 годы: Российский статистический ежегодник, 2010, табл. 4.21; данные за 2010-2013 годы: Российский статистический ежегодник, 2014, табл. 4.18.

⁵³ Данные за 2005-2009 годы: Российский статистический ежегодник, 2010, табл. 4.2; данные за 2010-2013 годы: Российский статистический ежегодник, 2014, табл. 4.2.

⁵⁴ Средневзвешенная ставка по депозитам физических лиц в кредитных организациях (включая Сбербанк России) сроком до 1 года принята для расчета по данным статистики Центрального банка России. URL: www.cbr.ru/statistics/print.aspx (дата обращения: 13.05.2014 г.).

⁵⁵ Данные за 2005-2009 годы: Российский статистический ежегодник, 2010, табл. 6.29; данные за 2010-2013 годы: Российский статистический ежегодник, 2014, табл. 6.30. Доля сбережений в доходах домохозяйств складывается из доли денежных расходов на приобретение недвижимости и вложений в прирост финансовых активов, включая деньги на руках у населения.

⁵⁶ В строке указаны темпы роста реальной начисленной заработной платы в % к предыдущему году. Данные за 2005-2009 годы: Российский статистический ежегодник, 2010, табл. 6.1; данные за 2010-2013 годы: Российский статистический ежегодник, 2014, табл. 6.1.

⁵⁷ Данные за 2005-2009 годы: Российский статистический ежегодник, 2010, табл. 6.1; данные за 2010-2013 годы: Российский статистический ежегодник, 2014, табл. 6.1.

(social opportunity cost of capital, SOC), представляющего собой оценку по наибольшей доходности альтернативного проекта с тем же уровнем риска, который мог бы быть реализован в частном секторе [4]. С применением такого подхода связаны определенные трудности.

Определенная таким образом ставка дисконтирования фактически представляет собой коммерческую ставку дисконтирования. Действительно, в проектах, реализуемых на коммерческой основе, для оценки общественных эффектов можно использовать коммерческую ставку, и на такую возможность прямо указывают Методические рекомендации [1]. Однако, если реализация проекта осуществляется за счет общественных, т.е. бюджетных, средств и, соответственно, с целью удовлетворения каких-то определенных общественных интересов, то, возможно, это означает, что реализация такого проекта не может быть состоятельна коммерчески. В этом случае использование коммерческой ставки заведомо даст отрицательный результат и для оценки эффективности в этом случае должны быть использованы другие подходы. Кроме того, такой подход неприемлем для оценки эффективности программ развития, в силу отсутствия в частном секторе проектов, которые можно было бы рассматривать в качестве адекватных альтернатив.

Альтернативные возможности использования общественных денежных средств вообще весьма ограничены. Реальной альтернативой финансированию инвестиционного проекта для физических или юридических лиц, обладающих некоторыми относительно свободными средствами, является размещение этих средств на депозитах коммерческих банков. Рассмотрение такой альтернативы лежит в основе некоторых способов оценки коммерческой ставки дисконтирования, использующих понятие безрисковой ставки. Часто в качестве значения, близкого к безрисковому (в качестве некоторой квазибезрисковой ставки), выбирается именно ставка по банковским депозитам, предлагаемая надежными банками (т.е. банками с существенным участием государственного капитала, или банками, имеющими статус «системообразующих»). На базе этой ставки путем добавления к ней некоторых поправок, отвечающих определенным параметрам рассматриваемого проекта с учетом особенностей конкретного инвестора, для которого оценивается ставка (здесь к безрисковой ставке добавляется поправка на риск, определяемая с учетом специфики, как проекта, так и инвестора, другие поправки, отвечающие особенностям проекта, как, например, поправка на необходимость инвестиционного менеджмента, используемая при оценке недвижимости, и др.).

Использование такого подхода при оценке социальной ставки весьма ограничено. Такая альтернативная возможность использования общественных средств, как размещение бюджетных средств на депозитах, имеет существенные ограничения. Если говорить об общественной ставке дисконтирования в целях её использования для оценки эффективности проектов и программ на региональном уровне, то не каждый регион РФ

имеет право размещать свободные средства на банковских депозитах. Для того чтобы бюджетные средства могли быть размещены на банковских депозитах, в бюджете субъекта доля межбюджетных трансфертов из федерального бюджета в течение двух из трех последних лет не должна превышать 20 процентов объема собственных доходов консолидированного бюджета субъекта РФ. Таких регионов немного, а для прочих подход не имеет смысла, ибо наблюдающая ставка по депозитам в таком регионе не представляет собой альтернативной ставки ввиду отсутствия соответствующей альтернативы. Для федерального бюджета по данным Федерального казначейства соответствующая ставка составила на декабрь 2013 года от 5,7% до 7% годовых.

Существуют ли иные альтернативы в использовании общественных средств с общественной пользой? Денежные средства, необходимые для реализации того или иного проекта (программы), могут быть использованы на увеличение финансирования текущих расходов, обеспечивающего непрерывное, стабильное и гармоничное развитие экономики и общества страны или региона, с целью повышения уровня их развития во всех направлениях. В качестве другой альтернативы финансированию общественного проекта (программы) можно рассматривать отказ от привлечения части денежных средств в общественных целях (отказ от финансирования проекта приводит к уменьшению необходимых расходов и, как следствие, к возможности снижения доходов бюджета). Такое решение может приводить к положительным эффектам для общества и, соответственно, бюджета (здесь сложно разграничить общественные и бюджетные эффекты от реализации проекта (программы), поскольку «бюджет – форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления» [9, С. 543]) в виде роста ВВП за счет снижения налогового бремени.

Для того, чтобы учесть существование этих альтернатив в целях оценки общественной ставки дисконтирования, нужно оценить эффективность соответствующих решений, предложив способ расчёта их своего рода «доходности». Для этого необходимо использовать зависимости показателя, имеющего смысл положительного эффекта, от показателей, имеющих смысл затрат, связанных с соответствующими решениями.

Показателем, характеризующим положительный эффект, является объём экономики (страны в целом или отдельного региона), измеряемый валовым внутренним продуктом (ВВП) или валовым региональным продуктом (ВРП) соответственно. Показателями, характеризующими затраты, являются объём финансирования текущих затрат в рамках соответствующего бюджета в первом случае, либо объём снижения доходной части бюджета – во втором (здесь, очевидно, уменьшение доходов рассматривается как своего рода дополнительные расходы). Иначе говоря, необходимо оценить, к каким изменениям ВВП (ВРП) приводят изменения в

расходной и доходной частях бюджета.

В различных работах можно найти такие показатели, связывающие ВВП с расходами или доходами бюджета, как мультипликатор бюджетных расходов и мультипликатор бюджетных доходов. Оценку их величин для РФ можно найти, например, в работе С.А. Власова и А.А. Пономаренко. Величина мультипликатора бюджетных расходов составляет 0,6, мультипликатора бюджетных доходов 0,1 [11, С. 126]. Точные определения этих величин можно взять из указанной работы: «при увеличении государственных расходов на 1% ВВП реальный рост ВВП по итогам трёх лет составит 0,6%» и, соответственно, «кумулятивный рост показателя ВВП в течение трёх лет после уменьшения государственных доходов в отношении к величине, на которую изначально были уменьшены государственные доходы» составит 0,1 [Там же]. Довольно сложно корректно оценить эти данные с точки зрения «альтернативной доходности» использования бюджетных (общественных) средств, но, очевидно, «доходность» эта не превышает приведенной выше доходности по депозитам.

Необходимо также отметить, что номинальная ставка не должна быть ниже уровня инфляции. Это отражает тот факт, что реальная ставка не должна быть отрицательной. Показатели темпов инфляции приведены в таблице 2. Средний темп инфляции за последние десять лет (2004-2013 гг.), рассчитанный как среднее геометрическое, составил 9,05%. Среднее значение за последние пять лет – 7,27%.

Таблица 2. Общественная ставка дисконтирования, рассчитанная как $SRTP$ и основные макроэкономические показатели

Показатель	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<i>SRTP, %</i>	16,8	11,5	10,1	8,6	9,3	9,0	8,2	7,9	7,9	8,6
<i>Темп инфляции</i>	11,7	10,9	9,0	11,9	13,3	8,8	8,8	6,1	6,6	6,5
<i>Доходность на рынке государственных ценных бумаг⁵⁸, %</i>	7,86	6,78	6,57	6,53	9,11	8,64	7,43	8,07	6,79	7,42
<i>Темп прироста ВВП РФ⁵⁹, %</i>	28,9	26,9	24,6	23,5	24,6	-5,6	18,4	20,9	11,2	7,3
<i>Темп прироста доходов федерального бюджета⁶⁰, %</i>	31,2	58,0	23,8	25,8	19,7	-15,0	17,9	30,1	12,4	4,3
<i>Темп прироста расходов федерального</i>	17,8	46,1	22,8	35,9	23,0	14,7	9,8	13,5	15,9	9,1

⁵⁸ Данные за 2004-2009 годы: Российский статистический ежегодник, 2010, табл. 22.46; данные за 2010-2013 годы: Российский статистический ежегодник, 2014, табл. 23.32.

⁵⁹ Данные за 2004-2009 годы: Российский статистический ежегодник, 2010, табл. 1.1; данные за 2010-2013 годы: Российский статистический ежегодник, 2014, табл. 1.1.

⁶⁰ Данные за 2004-2009 годы: Российский статистический ежегодник, 2010, табл. 22.4-22.5; данные за 2010-2013 годы: Российский статистический ежегодник, 2014, табл. 23.3.

бюджета, %										

Номинальная ставка также не должна быть ниже стоимости бюджетных средств. Под стоимостью финансовых ресурсов принято понимать отношение суммы, отдаваемой в уплату за пользование ресурсами, к общей сумме ресурсов, выраженное в процентах. При определении ставки дисконтирования в коммерческом секторе считается, что если проект реализуется за счет заёмного капитала, то ставка дисконтирования не должна быть ниже ставки процента по кредиту. Стоимостью акционерного капитала следует считать ту доходность, которую требуют держатели акций и т.п. Кроме того, в случае использования смешанного капитала принято использовать WACC – средневзвешенную стоимость капитала инвестиционного проекта с учётом различных источников.

Что можно принять за стоимость капитала для рассматриваемых целей? Источниками средств для финансирования расходов бюджета в любом случае являются доходы бюджета и, если бюджет является дефицитным, источники покрытия дефицита. Источниками покрытия дефицита бюджета являются заимствования на внутреннем и внешнем рынках. Соответственно, в качестве стоимости финансовых ресурсов для обеспечения реализации проектов и программ в этом случае можно считать доходность по государственным (региональным, муниципальным) ценным бумагам. Соответствующие показатели за 2004-2013 гг. приведены в таблице 2. За рассматриваемые десять лет этот показатель довольно стабилен, средняя ставка доходности составила 7,52%. Среднее значение за последние пять лет составляет 7,67%.

Расходы бездефицитного бюджета полностью финансируются за счёт его доходов. Структура доходов консолидированного бюджета РФ в 2013 году была следующей. Из 24442,7 млрд. руб. доходов бюджета 2071,9 млрд. руб. составляли доходы от налога на прибыль организаций (8,5%), 2499,1 млрд. руб. – от налога на доходы физических лиц (10,2%), 4694,2 млрд. руб. – от страховых взносов на обязательное социальное страхование (19,2%), 3539,4 млрд. руб. – от налога на добавленную стоимость (14,5%), 1015,9 млрд. руб. – от акцизов (4,2%), 2598,0 млрд. руб. – от налогов, сборов и регулярных платежей за пользование природными ресурсами (10,6%), 5011,0 млрд. руб. – доходы от внешнеэкономической деятельности (20,5%), 900,7 млрд. руб. – от налогов на имущество (3,7%), 292,8 млрд. руб. – от налогов на совокупный доход (1,2%), 693,0 млрд. руб. – доходы от использования имущества (2,8%). Остальное представлено задолженностью и перерасчётами, платежами при пользовании природными ресурсами и безвозмездными поступлениями. В соответствии с методологическими пояснениями Росстата доходы от внешнеэкономической деятельности включают таможенные пошлины, таможенные сборы, доходы от реализации на экспорт высокообогащенного урана и пр. Из приведенных данных следует, что доходы консолидированного бюджета РФ по крайней мере на

72,1% формируются за счёт налоговых поступлений (к которым также отнесём страховые взносы и акцизы). В налоговых доходах следовало бы ещё учесть таможенные пошлины и сборы, однако они в явном виде в статистике не учтены.

Как можно оценить стоимость такого «источника капитала»? Возникновение дополнительных расходов для финансирования какого-либо инвестиционного проекта требует привлечения дополнительных средств, источником которых в основном являются налоги и сборы. Увеличение налоговой нагрузки приводит к отрицательному воздействию на экономику и общество вправе требовать адекватной «компенсации». Здесь для оценки, как и выше можно использовать соответствующий мультипликатор, однако корректный расчёт «стоимости капитала» выполнить так же затруднительно, как и расчёт «альтернативной доходности». Можно полагать, что эта величина не превышает приведённую выше доходность по государственным бумагам.

Учитывая всё вышеизложенное можно сделать следующие выводы. При выборе величины ставки дисконтирования для целей оценки эффективности реализации региональной программы инновационного развития можно руководствоваться следующими положениями:

- в качестве базовой величины ставки можно использовать расчётное значение SRTP для соответствующего региона;
- общественная ставка дисконтирования не должна быть ниже уровня инфляции соответствующего периода;
- общественная ставка дисконтирования не должна быть ниже ставки по депозитам коммерческих банков;
- в случае реализации проектов (программ) в условиях дефицита бюджета, покрываемого за счёт эмиссии государственных (муниципальных) ценных бумаг общественная ставка дисконтирования не должна быть ниже ставки доходности по этим бумагам.

Для РФ в целом за период 2004-2013 гг. можно предложить следующие размеры общественной ставки дисконтирования (см. табл. 3):

Таблица 3. Общественная ставка дисконтирования для РФ

Показатель	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Общественная ставка дисконтирования, %	16,8	11,5	10,1	11,9	13,3	9,0	8,8	8,07	7,9	8,6

Среднее значение общественной ставки дисконтирования по данным за последние десять лет, таким образом, составляет 10,6%.

Использованные источники:

1. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. Утверждены Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ, Государственным комитетом РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике 21.06.1999 № ВК 477.

2. Pearce D.W., Ulph. D. A Social Discount Rate for the United Kingdom / CSERGE Working Paper 95-01. Centre for Social and Economic Research on the Global Environment. Norwich: University of East Anglia, 1995.
3. Juzhong Zhuang, Zhihong Liang, Tun Lin, and Franklin De Guzman. Theory and Practice in the Choice of Social Discount Rate for Cost -benefit Analysis: A Survey / ERD Working Paper No.94. Economics and Research Department. Asian Development Bank, 2007.
4. Шелунцова М.А. Оценка социальной ставки дисконтирования в проектах общественного сектора экономики: мировой опыт // Проблемы современной экономики. 2010. №4. С. 69 – 71.
5. Архипов В.М., Емельянов А.М. оценка социальной ставки дисконтирования // Финансы и кредит. 2006. №17 (221).
6. Емельянов А.М., Шелунцова М.А. Использование подхода ставки межвременных предпочтений для оценки социальной ставки дисконтирования // Корпоративные финансы. 2007. №1. С. 9 – 21.
7. Коссова Т.В., Шелунцова М.А. Социальная ставка дисконтирования в России: методология, оценка, межрегиональные различия // Экономическая наука современной России. 2012. №3 (58). С. 16 – 27.
8. Российский статистический ежегодник. 2010: Стат. сб. / Росстат. – М., 2010. – 813 с.
9. Российский статистический ежегодник. 2014: Стат. сб. / Росстат. – М., 2014. – 693 с.
10. Статистика Центрального банка российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL: www.cbr.ru/statistics/print.aspx (дата обращения: 13.05.2014 г.).
11. Власов С.А., Пономаренко А.А. Роль бюджетной политики в условиях финансово-экономического кризиса // Вопросы экономической политики. 2010. №7. С. 111 – 133.

*Герасименко О.А., к.э.н.
доцент*

кафедра финансов

Кавун С.Ю.

студент 4 курса

факультет Финансы и кредит

Кубанский Государственный Аграрный Университет

Россия, г. Краснодар

**АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ КАК
ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ СТОИМОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ (НА
ПРИМЕРЕ ОАО «КУБАНЬ» НОВОПОКРОВСКОГО РАЙОНА)**

Сложные экономические условия, обострение социальных и экологических проблем, нестабильная правовая база требуют от компании создания такой системы, которая бы дала возможность эффективно использовать все имеющиеся и потенциально возможные финансовые

ресурсы, быстро реагировать на изменения внешней среды и обеспечивать достижение высоких финансовых результатов не только в текущем периода, но и в долгосрочной перспективе.

Именно такие параметры характеризуют финансовый потенциал компании. Проблема формирования оптимального по своим составу и размеру финансового потенциала компании, а также его эффективное использование характеризуется чрезвычайной актуальностью в современных экономических условиях [3].

Устойчивое финансовое положение оказывает положительное влияние на выполнение производственных планов и обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективного его использования.

Главная цель анализа - своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности [1].

Для преодоления кризиса в сельском хозяйстве России необходима активизация инвестиционной деятельности. В настоящее время инвестиционная привлекательность этой сферы производства невелика; в большей степени это обусловлено высокими рисками инвестиций в сельское хозяйство и их неопределенностью [4].

Наши исследования проводились на примере сельскохозяйственной организации ОАО «Кубань», основным видом деятельности которого является производство и переработка сельскохозяйственной продукции, в том числе животноводство, растениеводство и питомниководство на территории Краснодарского края.

Оценка финансового потенциала ОАО «Кубань» свидетельствует в 2014 г. о высокой независимости деятельности организации от заемных средств, о чем говорит коэффициент финансовой независимости 0,82, коэффициент текущей ликвидности, равный 3,92, свидетельствует о нерациональной структуре капитала, коэффициент срочной ликвидности 0,004, показывает, что кредиты организации, в случае необходимости, будут выданы под большой процент, так же увеличится размер залогового имущества, так же возможен отказ в кредитовании, вероятен риск потери потенциальных инвесторов, именно поэтому, при реализации инвестиционных проектов на базе организации необходимо инвестировать их за счет собственных средств или же за счет нераспределенной прибыли.

За исследуемый период замечено увеличение чистой прибыли на 18172 тыс. руб., что свидетельствует о росте цен на товары организации. Незначительное увеличение рентабельности собственного капитала до 0,86 в 2014 г. показывает, что расчет прибыль организации. На низком уровне эффективность использования активов для производства в 2014г. 0,65.

Коэффициент финансовой зависимости показывает, что на единицу источников собственных средств приходится 1,23 общей суммы финансовых ресурсов. Коэффициент финансового риска свидетельствует о том, что на 1 руб. основных средств приходится 0,23 заемных средств организации.

В данной организации планируется реализовать инвестиционный проект – «Закладка интенсивной плантации земляники».

В рамках данного проекта предусматривается закладка интенсивной плантации земляники на площади 1 га, с использованием оздоровительного посадочного материала типа «frigo» и сортами «Мармалада», «Эльсанта», «Ева» и «Галя». Срок реализации проекта 2015 – 2017 гг.

На данный проект будет задействована нераспределенная прибыль организации в сумме 2016,8 тыс. руб., следовательно, используя нераспределенную прибыль, а не заемные средства, мы можем ожидать уменьшение финансового риска за счет увеличения собственного капитала, сохранение контроля над организацией (нет угрозы потери контроля вследствие роста задолженности или появления новых участников), улучшение структуры баланса и повышение кредитоспособности организации, свидетельство прибыльности деятельности в прошлом и долгосрочности целей владельцев, повышение внутреннего и устойчивого темпа роста организации в целом [5].

В процессе реализации проекта могут возникнуть риски различной сложности. Нами были выявлены наиболее явные из них, сопровождающие процесс инвестирования в сельскохозяйственные организации: влияние болезней и вредителей растений; выход из строя в вегетационный период одного или нескольких гидротехнических сооружений или оборудования насосных станций, дождевальных машин, который может оказать влияние на режим подачи воды; коммерческий риск, связанный с реализацией на товарном рынке из – за уменьшения емкости рынка, снижения платежеспособности покупателя, появления новых конкурентов; финансовый риск, связанный с неплатежеспособностью партнеров, колебаниями рыночных цен, ранее не предвиденные затраты и потери; риск, связанный с нестабильностью экономического законодательства, текущей экономической ситуации, условиями использования прибыли [2].

Нами был произведен расчет сроков окупаемости проекта в организации ОАО «Кубань» по годам.

Таблица 1 – Расчет сроков окупаемости

Наименование затрат	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Капитальные вложения, эксплуатационные затраты, тыс. руб.	1116,8	500,0	400,0
Накапливаемые затраты по годам, тыс. руб.	1116,8	1616,8	2016,8
Урожайность, т/га.	4	30	20
Валовый сбор, тонн	4	30	20
Валовый доход, тыс. руб.	480,0	2400,0	1600,0
Накапливаемые доходы по годам, тыс. руб.	480,0	2880,0	4480,0
Чистый доход проекта, тыс. руб.	-636,8	1263,2	2463,2

Превышение доходов над расходами наступает на второй вегетационный год. По результатам наших исследований, ожидаемая чистая прибыль от реализуемого проекта составит 2463,2 тыс. руб.

К концу анализируемого периода индекс прибыльности проекта составит: $PI = 1,2$.

По своей сути индекс прибыльности следует понимать, как дополнительную ценность, созданную на каждый вложенный рубль. В нашем проекте на каждый такой рубль приходится 1 руб. и 20 коп. Следовательно, стоимость вложенного рубля увеличивается в абсолютном измерении на 20 коп.

Таким образом, положительное значение чистой текущей стоимости показывает, что за расчетный период денежные поступления превысят сумму капитальных вложений и тем самым обеспечат увеличение ценности фирмы.

Так же в ОАО «Кубань» планируется реализовать инвестиционный проект – «Расширение садоводческого хозяйства». В рамках данного проекта предусматривается посадка на 1 га многолетних насаждений черешни, сорта «Испанский куст». Срок реализации данного проекта 2015 – 2020 гг.

На рост финансовых показателей, таких как прибыль и рентабельность, оказывают влияние: урожайность, срок съема, привлекательность и технологическая ценность плодов черешни.

Рост финансовых показателей эффективности черешневого сада проводился на основе статистических данных показателей урожайности, суммы всех затрат, пошедших на его создание и уборку, а также исходя из цены реализации продукции.

Нами был произведен расчет сроков окупаемости второго проекта в организации ОАО «Кубань» по годам.

Таблица 2 – Расчет сроков окупаемости

Показатели	2015 г.	2015 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Проектирование и закладка сада, тыс. руб.	91,3	-	-	-	-	
Затраты всего, в т.ч. уборка, тыс. руб.	135,1	64,5	73,9	60,5	80,7	145,7
Затраты всего нарастающим итогом, тыс. руб.	226,4	290,9	364,8	425,3	506	651,7
стоимость, тыс. руб./т	-	-	-	-	83	90
Урожайность, т/га	-	-	-	-	4,1	15,4
Выручка, тыс. руб.	-	-	-	-	340,3	1386
Выручка нарастающим итогом, тыс. руб.	-	-	-	-	340,3	1726,3
Прибыль, тыс. руб.	-226,4	-64,5	-73,9	-60,5	259,6	1240,3
Прибыль нарастающим итогом, тыс. руб.	-226,4	-290,9	-364,8	-425,3	-165,7	1074,6
Чистый доход проекта, тыс. руб.	-452,8	-581,8	-729,6	-850,6	-671,7	422,9

Превышение доходов над расходами наступает на шестой вегетационный год. По результатам наших исследований, ожидаемая чистая прибыль от реализуемого проекта составит 422,9 тыс. руб.

К концу анализируемого периода индекс прибыльности второго проекта составит: $PI = 0,7$.

В нашем втором проекте на каждый такой рубль приходится 70 коп. Следовательно, стоимость вложенного рубля снизится в абсолютном измерении на 30 коп.

Таким образом, отрицательное значение чистой текущей стоимости показывает, что за расчетный период денежные поступления не превысят сумму капитальных вложений и тем самым снизят стоимость организации.

Проведенный финансовый анализ показывает целесообразность вложения средств в реализацию проекта «Закладка интенсивной плантации земляники». Проект в организации ОАО «Кубань» является прибыльным и высокоэффективным, так же он отличается средней степенью рискованности.

Использованные источники:

1. Грищенко О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2000. – 112с.
2. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов мелиорации сельскохозяйственных земель РД-АПК 300.01.003-03 Москва 2002. [Электронный ресурс]. URL: <http://meganorm.ru/Index2/1/4293845/4293845763> (дата обращения 27.03.2015)
3. Канкиа А.Г. Финансовый потенциал деятельности компаний // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2013. № 3 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2013/03/1677> (дата обращения: 26.03.2015).
4. Чекмарева Н.В. Анализ рисков для принятия инвестиционных решений в сельском хозяйстве – Москва. – 2002. [Электронный ресурс]. URL: <http://economy-lib.com/analiz-i-otsenka-riskov-dlya-prinyatiya-investitsionnyh-resheniy-v-selskom-hozyaystve-1> (дата обращения 26.03.2015)
5. Что следует учитывать при разработке стратегии финансирования [Электронный ресурс] // – URL: <http://www.klerk.ru/boss/articles/331936/> (дата обращения 27.03.2015)

*Герасимова А.Ю., к.п.н.
доцент*

*кафедра социальных и гуманитарных наук
Санкт-Петербургский национальный исследовательский
университет информационных технологий, механики и оптики
Российская Федерация, г. Санкт-Петербург*

СОЦИУМ КАК СОЦИАЛЬНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ И СИСТЕМА: ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ И САМООРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: В статье проводится анализ общества как социальной реальности, в ходе которого осуществляется переосмысление феномена «социум» в контексте управления и самоорганизации. Выявляются

характеристики парадигмы управления, учитывающей вызовы и угрозы XXI века, нарастание рисков для российского социума в условиях глобализации социального времени и пространства.

Ключевые слова: общество, социальная система, социальная реальность, социальная структура, управление, самоорганизация.

Современное развитие социологического знания привело к результатам, меняющим некоторые традиционные подходы к социальному управлению, в том числе государственному, муниципальному, бизнес-управлению. Представление об объекте социологии, т.е. обществе, казавшееся незыблемым и всеобщим, обогатилось идеей социума как «самоорганизующейся системы социальных систем в реальном пространстве-времени, тесно взаимодействующей с природной самоорганизацией», «системы социального взаимодействия, социального континуума, встречного движения государства и общества, социального пространства взаимоотношений людей друг с другом и с институтами» [3, с.188].

В этом контексте базисная структура социума выглядит следующим образом: социальные субъекты; социальная деятельность; социальные отношения; социальное сознание, культура, информация. По В.Г.Немировскому, каждый социум, подобно любому материальному объекту, имеет три субстанциональных уровня: вещественно-энергетический, функционально-организационный, информационный. Первый представлен социальными общностями, второй – социальными институтами и организациями, третий – системами культуры [7, с.103].

Представляется, что разработка проблем социума, социумных закономерностей и детерминаций существенно значима для понимания взаимодействия управления и самоорганизации, структур государственной службы и институтов гражданского общества, социального вектора предпринимательства

В свою очередь государство как важнейший компонент российского и мирового социума есть институт политической и административной организации жизнедеятельности, реализующий общие потребности (личную и общественную безопасность, необходимый уровень и качество жизни граждан, социокультурные параметры и др.) Направление его развития в России – социальное, правовое, федеративное, светское государство во взаимодействии с гражданским обществом и рынком.

Связь между государством и обществом аргументированно показал еще Л.Г.Морган, автор «Древнего общества» [6]. Различая типы обществ (первобытно-коммунистическое, доклассовое и цивилизованное, классовое), он связывал их с «двумя планами управления» – собственно обществом (*societas*) и политической формой управления – государством (*civitas*). Семья и род, первичные ячейки общества, у Г. Моргана впервые получают научное обоснование, приобретают свою историю.

Общество (компонент социума) как особая социальная реальность,

являясь «совокупностью социальных отношений» (К. Маркс), опирается на личные и частные потребности и интересы. Н.А.Бердяев также полагал, что общество есть некая реальность, реальность не только «Я» и «Ты», но и «Мы», т. е. проблема отношений – не «Я» к «Ты», а «Я» к «Мы» и через отношение к «Мы» – отношение к «Ты». По Э. Дюркгейму, общество – система, образованная ассоциацией индивидов и представляющая собой реальность, наделенную своими свойствами. Наконец, общество, утверждает П. Штомпка, необходимо рассматривать и как процесс, как постоянно длящийся, бесконечный поток событий.

Российское трансформирующееся общество приобретает новые качественные характеристики, выступает, прежде всего, как общество гражданское, открытое, демократическое. В данном контексте общество – сверхсложный социальный феномен, самоорганизующаяся и самоуправляющаяся система. В силу этого идея об управлении обществом со стороны тех или иных государственных институтов не является обоснованной и адекватной современной системе взаимодействий и взаимоотношений государства и общества.

Одновременно преодолевается некоторый методологический тупик, связанный со стремлением отдельных исследователей, занимающихся той или иной общественной проблемой, представить ее суть как некую синтезирующую характеристику современного общества. Так, появилось «информационное общество»; «общество риска» (У.Бек); «сетевое общество» (О.Тоффлер), «открытое общество» (К.Поппер); «горизонтальное общество», т. е. общество неиерархичной демократии (Г.Гусева); «технологизированное общество», или «общество сверхвысоких технологий»; «постиндустриальное общество» (Д.Белл), «супериндустриальное общество»; «общество абсурда, мистификации»; «досуговое, карнавальное общество», как бы «заигранное» общество... Можно продолжить этот ряд определений, однако хотелось бы акцентировать внимание на следующем: любое из этих и других подобных определений относится к группе доминирующих общественных характеристик, т.е. всегда лишь к определенной части, стороне, хотя и существенной, системы общественных отношений. Принцип дополнительности Н.Бора применительно к обществу как сверхсложной социальной реальности актуален сегодня как никогда.

Остановимся на одной из новейших тенденций развития современного общества – виртуализации, в соответствии с которой появляется и такая характеристика, как «виртуальное общество». Так, Д.В.Иванов считает, что «распространение технологий виртуальной реальности вызывается стремлением компенсировать с помощью компьютерных симуляций дефицит социальной реальности» [2, с.156]. Налицо собственно социологический подход: не компьютеризация жизни виртуализирует общество, а виртуализация общества компьютеризирует жизнь. Представляется в связи с этим, что и понимание общества как системы

институтов неминуемо подводит к проблеме виртуализации общества, поскольку институты – надличностные образования - персонифицируются, становятся первичной реальностью, а человек по отношению к ним выступает реальностью вторичной. По Г.В.Осипову, структуры начинают функционировать, т.е. обретают социальное бытие, только тогда, когда они наполняются действующими личностями, приводятся в движение индивидами и группами индивидов [8, с.152]. В управленческом аспекте абсолютизация «принимаемого за реальное» (У.Томас), виртуального мира приводит к искажению смыслов и результатов управленческой практики.

В еще большей степени наши соображения относятся к попыткам абсолютизировать некоторые виды социальной деятельности, например, инновационной, и на этой основе обосновать становление инновационного общества как социальный факт. В.С.Карпичев прав, считая, что недопустимо распространение «инноваций» как феномена человеческой деятельности на природу и искать, к примеру, «инновационное цунами» или «идеальные землетрясения». В этом проявляется один из «идолов разума» (Ф.Бэкон), когда человек переносит человеческое в природу и населяет ее смыслами. Остается лишь их «распаковать» и предложить институтам и структурам управления, организации и самоорганизации.

Высказанные соображения отнюдь не снижают значимости разработки проблем инновационного развития, инновационного управления. Риски и угрозы будущего не позволят институтам управления «законсервироваться» на нынешнем опыте.

Российское общество имеет собственную и довольно разветвленную структуру управления и самоорганизации. К ней, прежде всего, относятся: муниципальная служба; бизнес-структуры; партийные структуры; институт семьи; административный институт конфессионального управления. Как видим, общим звеном здесь выступают негосударственные административные институты управления. Однако именно «административистике», включая административное государственное управление, особенно не повезло с социологическим «прикрытием». Концепция рациональной бюрократии М.Вебера остается, по существу, чуть ли не единственной методологией административного управления. Не в этом ли корень стереотипов вроде: «А зачем, собственно, нужна наука для административного управления?»; «Административное управление – это бюрократическое, механистическое, жесткое, силовое, безынициативное и т.п. управление». Сегодня представляют интерес самоорганизация региональных и муниципальных сообществ, особенности взаимодействия управленческих и самоуправляющихся структур, общественных движений и инициатив.

Поскольку общество не выступает субъектом непосредственной деятельности, осмысление роли общественных институтов – организаций, сохраняющих социальные характеристики институтов и одновременно объединяющих людей, реализующих совместную цель по определенным

правилам и процедурам, – становится первоочередной задачей социологии управления. Общественные институты являются социальными субъектами управления и организации в обществе. С методологической же точки зрения открывается возможность для понимания реального механизма включения общества как совокупности отношений в социум.

Остановимся в связи со сказанным на одной из ключевых проблем диалектики управленческого взаимодействия государства и общества в российском социуме – проблеме специфики и роли социокультурных систем. Возможно, в этом плане выступает более значимой и наполняется новым содержанием концепция культурной динамики П.Сорокина. В соответствии с ней социокультурная система должна обладать:

- идеологической культурой – совокупностью смыслов, ценностей и норм;

- поведенческой культурой – совокупностью значимых действий, через которые чистые смыслы, ценности и нормы проявляются и осуществляются;

- совокупностью всех других механизмов, материальных и биопсихологических объектов и энергией, посредством которых идеологическая культура выходит наружу, социализируется, давая материальную культуру [9].

Понимание структуры социокультурных систем, к которым П.Сорокин относил и такие суперсистемы, как язык, наука, философия, религия, право и др., дает возможность через культуру увязать общество как совокупность отношений с социальной деятельностью, в которой рождаются эти отношения, и с социальным сознанием как отражением социальной деятельности и социальных отношений. Данный вывод созвучен суждениям российских социологов, рассматривающих в своих исследованиях социокультурное как «детерминационно-императивный компонент человеческого бытия» [1, с.25], как детерминанту исторического процесса [4, с.136]. В свою очередь управление «через культуру», управление развитием организационной культуры привлекает все большее внимание российских и зарубежных исследователей.

Еще один аспект – деятельностный. По К.Марксу, любая социальная жизнь, главным образом практика, «реальность чувственного мира», должна восприниматься «как конкретная деятельность людей». Система социальной деятельности, как мы уже отмечали, относится к важным компонентам социума. Поэтому, еще раз отметим, существенным моментом выступает осмысление роли особого класса институтов – институтов-организаций, т.е. ассоциированных субъектов социальной деятельности и, прежде всего, социального управления. Социальное сознание одновременно рассматривается в качестве механизма опережающего отражения действительности, являющегося глубинной основой стратегического управления.

Завершая осмысление в управленческом контексте триады

«социальная деятельность – социальные отношения – социальное сознание», остановимся на проблеме взаимодействия общества и социального сознания. Несомненным фактом является то, что социальные отношения (общество) так же отражаются в социальном сознании, как и социальная деятельность. Следовательно, общество может характеризоваться и с этой стороны такими дисциплинами, как социология знания, социология образования, социальная философия. В методологическом аспекте подчеркнем и необходимость описания рефлектирующих систем, в которых самоорганизация происходит в пространстве поведенческих стратегий: «субъективной синергетики», или «синергетики-II» (В.И.Аршинов, Г.Г.Малинецкий) [5, с.242-250]. Мы полагаем, что одним из направлений развития социосинергетики может стать синергетика социального сознания.

В качестве вывода можно отметить следующее: переосмысление феномена «общество» в контексте управления и самоорганизации, уточнения его новой роли в российском социуме выступает методологической необходимостью. Тем самым становится возможным и уточнение характеристик парадигмы управления, учитывающей нарастание рисков для российского социума в условиях глобализации социального времени и пространства, всей общественной жизни современного мира.

Использованные источники:

1. Барулин В.С. Социально-философская антропология. – М., 1994.
2. Иванов Д.В. Императив виртуализации: Современные теории общественных изменений. – СПб., 2002.
3. Карпичев В.С. Социум // Организация и самоорганизация социальных систем: Словарь. – М., 2004.
4. Крапивенский С.Э. Социокультурная детерминанта исторического процесса // Общественные науки и современность. 1997. № 4.
5. Куракин П.В., Малинецкий Г.Г. На пороге «субъективной» синергетики (синергетика - II) // Синергетика: Труды семинара. Т.3. – М., 2000.
6. Морган Л.Г. Древнее общество, или исследование линий человеческого прогресса от дикости через варварство к цивилизации. – Л., 1934.
7. Немировский В.Г. Универсумная парадигма в российской социологии // Социология на пороге XXI века. – М., 1999.
8. Осипов Г.В. Социальное мифотворчество и социальная практика. – М., 2000.
9. Сорокин П.А. Главные тенденции нашего времени. – М., 1997.

Герасимова А.Ю., к.п.н.

доцент

кафедра социальных и гуманитарных наук

*Санкт-Петербургский национальный исследовательский
университет информационных технологий, механики и оптики*

Российская Федерация, г. Санкт-Петербург

ИНДИВИДУАЛИЗАЦИЯ ВОСПИТАНИЯ И ЛИЧНОСТНОЕ САМОРАЗВИТИЕ В ЮНОШЕСКОМ ВОЗРАСТЕ

Аннотация: Утверждаемый идеологией либерализма индивидуализм представляет собой довольно сложное явление, имеющее одновременно и положительные, и отрицательные стороны. Пытаясь решить непростую проблему человеческой индивидуальности, одной из своих задач современная психология ставит исследование предпосылок, способствующих гуманистически ориентированному саморазвитию личности.

Ключевые слова: Индивидуализация, социализация, саморазвитие, самореализация, самопознание, самоактуализация, самоопределение, кризис идентичности, личность.

Уникальность, непохожесть человека являлась предметом философского осмысления с древних времен, и в современных условиях социального слома, когда на смену идеологии поглощающего индивидуальность абсолютизма приходит идеология либерализма, когда снимается самопорабощение общества, происходившее путем взаимного подавления индивидами друг друга, - снова воскрешается индивидуализм как мировоззрение, признающее уникальность человеческой жизни и интересов отдельной личности, происходит осознание диалектической связи потребностей человека в индивидуальном развитии, с одной стороны, и в сообществе как необходимом контексте развития и проживания, в защищенности коллективом, с другой. «Каждый человек - это однажды случающееся чудо. В этой строго последовательной своей непохожести он прекрасен и достопримечателен, нов и невероятен», - так выразил веру в великие возможности человека Ф. Ницше, уходя однако от этой верной посылки в разрушительный абсолютизм индивидуализма как трагический протест против унижения обществом достоинства человека.

Размышляя о соотношении индивидуального и коллективного в человеке, Н.А. Бердяев подчеркивал, что только личность «с ее единственностью, однократностью, неповторимостью» является носителем ценностей. «Человек, человеческая личность есть верховная ценность, а не общности, не коллективные реальности». Именно поэтому, утверждает он, борьба за свободу человека есть прежде всего изменение сознания, изменение установок и ценностей - признание внутреннего экзистенциального универсализма личности, ее индивидуальности, внутренней свободы, так как «свободный есть существо

самоуправляющееся, а не управляемое». Он считает, что индивидуализм - явление сложное, одновременно и положительное, и отрицательное, он усматривает «парадокс индивидуализма» в несвободе от борьбы: «Индивидуалист есть, в сущности, человек социализированный, но переживающий эту социализированность как насилие, страдающий от нее, изолирующий себя и бессильно восстающий». Не индивидуалист, по его мнению, есть подлинный носитель глубинного индивидуального свойства человека, а личность, как «внутренняя целостность и единство, овладение самим собою, победа над рабством»; коллективность же, братство людей - «задача духовная, не разрешимая социальной организацией», это соединение их не в абстрактно-общем, а в конкретно-индивидуальном [3].

Современные философы, единодушно отмечая становление новой, постиндустриальной цивилизации, по-разному рассматривают тенденции развития ее гуманистической направленности: одни считают определяющим утверждение индивидуализма и отход от коллективизма (Я. Рейковски), другие - наступление коллективизма индивидуальностей, рождение новой расы людей - «коллективный облик расы людей, с выраженной индивидуальностью, ознаменует развитие объединенной культуры» [2].

Психология также стремится разрешить непростую проблему человеческой индивидуальности, которая, в зависимости от условий внутренних и внешних, может стать созидательной или разрушительной силой. Так, А. Адлер индивидуальность человека осмысляет через линию его поведения, выражающую его отношение к своим социально установленным задачам, через «степень слияния человека с требованиями жизни, окружающих людей, Вселенной» [1]. Понятие индивидуальности он рассматривает через феномен «жизненный стиль личности», который он понимает как соотношение двух главных личностных сил - социального интереса и стремления к индивидуальному превосходству: «Истинный смысл жизни - это вклад в развитие человечества. Стремление к развитию своих способностей должно лишь помогать реализации этой цели» [5].

Саморазвитие человека происходит как процесс многосложный и многослойный, точнее, многонаправленно взаимосвязанный и заключающий внутри себя механизмы самопробуждения и саморегуляции. В его сложном составе наиболее определены такие процессы-подсистемы, как самопознание, самосовершенствование и самовоспитание; сознательная саморегуляция; целенаправленное повышение продуктивности собственной деятельности; самореализация, самоактуализация (А. Маслоу, К. Роджерс) [4].

Предпосылки для активного гуманистически ориентированного саморазвития личности закладываются в раннем детстве, буквально с постнатального периода. Кризисное противоречие каждого возраста, согласно утверждению Э. Эриксона, состоящее в противостоянии способности ребенка к свободному волеию, самостоятельности, с одной стороны, и его зависимости, несамостоятельности, - с другой, порождается

первыми отношениями к нему воспитателей: если ребенок ощущает свою нужность, значимость, то у него формируется «основополагающая вера и надежда против основополагающей безнадежности», что выступает основой развивающейся самостоятельности, открытости, инициативности; если же исходным у младенца было постоянное ощущение своей **ненужности** и малоценности, тревоги и нестабильности, то развивается его «основополагающая безнадежность»[2], обуславливающая последующую нерешительность, застенчивость, малоинициативность. Такому ребенку почти невозможно будет продуктивно изменить самую себя, даже когда с возрастом у него актуализируется данная потребность, потому что у него нет опыта свободного волеизъявления, воля не развита, нет веры в свои силы, противоречива и неполна мотивация, неопределенна направленность. И если не будет своевременной высококвалифицированной психолого-педагогической помощи ребенку, то его саморазвитие, хотя и обнаружит себя как процесс объективный, будет малоэффективным, нецелостным, изменяющим в зависимости от случая вектор направленности, возможно, асоциальным или даже антиобщественным. На каждом возрастном этапе ребенок овладевает все более сложными возможностями саморегуляции, возрастает ее сознательность, целенаправленность.

Фактически же саморазвитие как осознанное самообогащение наиболее продуктивно (сообразно природе ребенка) в подростковом и юношеском возрасте. Однако свой первый шанс целенаправленного саморазвития – в подростничестве – человек использует с низкой эффективностью, потому что массово распространенная недостаточная выраженность родительской любви, «силовое» семейное воспитание, авторитарная школа сузили возможности самопознания подростка, его самоактуализацию, дезориентировали в определении личностных смыслов и практически не развили предпосылки саморазвития, а отсутствие психологической грамотности и мягкой педагогической помощи ребенку в самоосмыслении, самопрограммировании и адекватном самосовершенствовании обусловило деформацию или угасание у него этих процессов.

Поэтому наиболее ценным - благоприятным (сензитивным) для саморазвития человека - является возраст ранней юности. Естественно, что он вбирает в себя те предпосылочные попытки и опыт самоизменения, который сопрягается сначала с проявлениями «предличности (М.И. Лисина), затем с интенсивным самоограничением ребенка от «других» и самопознанием, попытками ситуативного самоизменения на уровне значимых недостатков-достоинств и пр. И тем не менее сознательное самоизменение, значимое для личности («судьбическое», определяющее стратегию жизни), возможно именно в юности - на основе целостного (в той или иной степени) мировидения, концептуальности мышления (и, следовательно, наиболее развернутой и зрелой «Я-концепции»), развитого ценностно-мотивационного ядра», опыта целеустремленного регулирования своей

деятельности (как собственной жизнедеятельности, по К.А. Абульхановой-Славской), определенного видения (и в известной степени выстраивания) стратегии своей жизни как продукта развитого личностного самоопределения.

Юность — пора самоанализа и самооценок. Самооценка осуществляется путем сравнения идеального «я» с реальным. Но идеальное «я» еще не выверено и может быть случайным, а реальное «я» еще всесторонне не оценено самой личностью. Это объективное противоречие в развитии личности молодого человека может вызвать у него внутреннюю неуверенность в себе и сопровождается иногда внешней агрессивностью, развязностью или чувством непонятости.

В целом, юношеский возраст, по Э.Эриксону, строится вокруг кризиса идентичности, состоящего из серии социальных и индивидуально-личностных выборов, идентификаций и самоопределений. Юность - это период наиболее насыщенного и наиболее ответственно осознаваемого проживания в двух, по крайней мере, измерениях одновременно - «вкушения» полноты настоящего и подготовки к судьбоопределяющему будущему. Юность не просто «включает» процесс саморазвития как одну из значимых деятельностей, но одновременно возвращает и сам этот процесс, усложняя и обогащая его сообразно решаемым задачам как экзистенциального, так и духовного плана. Способность к саморазвитию созревает как новая, высокая фаза становления человека в самом этом процессе, саморазвитие - своеобразный «функциональный орган» (Б.Г. Анохин) человека в юности, инструмент его самоукоренения в действительности, способ выбора - определения пути своего проживания в мире - антагонистического или симбиотического (подлинно гуманистического - соединения с человечеством через каждого из людей).

Использованные источники:

1. Аргуэльес М., Аргуэльес Х., Мандала - М., 1993.
2. Адлер А., Практика и теория индивидуальной психологии. - М., 2002
3. Бердяев Н.А.. Царство духа и царство кесаря. - М., 1995.
4. Маслоу А., Мэй Р., Оллпорт Г., Роджерс К. Экзистенциальная психология. – М., 2005
5. Сидоренко Е.В. Комплекс «неполноценности» и анализ ранних воспоминаний в концепции Альфреда Адлера. - СПб, 2002.
6. Аминов И.И. Психология делового общения. – М.: Омега-Л, 2009. – 304с.
7. Бороздина Г.В. Психология делового общения.. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 295с.
8. Психология и этика делового общения. Под ред. Лавриненко В.Н. 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Юнити-Дана, 2005. — 415 с.
9. Рогов Е.И. Психология общения. – М.: Владос, 2007. – 336с.
10. И. Б. Храпков. Телефонное общение в бизнесе. – М.: Генезис, 2004. – 112с.

11. Уткин Э.А. Этика бизнеса: Учебник для вузов. – М.: Зерцало, 2004. – 254с.
12. Панфилова А.П. Деловая коммуникация в профессиональной деятельности: Учебное пособие. 2-е изд. – СПб: Знание, СПб ИВЭСЭП, 2005. – 496 с.

*Гербекова Д.П.
студент
институт экономики и управления
Узденова Ф.М., к.э.н.
доцент
Северо-Кавказская государственная
гуманитарно-технологическая академия
Россия, г. Черкесск*

ТРАНСФОРМАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ В РАМКАХ МИРОВЫХ ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Ключевые слова: рыночные отношения; финансовая система; рыночные трансформации ; финансовые инструменты; ВТО.

На современном этапе рыночные трансформации происходят под влиянием увеличения международных потоков капитала, которые происходят в форме резервных активов, развития международных рынков акций, облигаций и банковского кредитования, а также реформирования мировой финансовой «архитектуры» и формирования региональных валютных группировок [1]. Несомненно, что отмеченные тенденции и направления движения в значительной мере влияют на финансовые системы государств, в частности с развивающейся экономикой, к которым относится и Россия. Они гарантируют современное формирование и стимулируют усовершенствование абсолютно всех систем и компонентов, а также являются основой появления системного риска, который довольно сложно регулируется и одолевается в условиях экономических систем и несовершенных финансовых секторов. В Российской Федерации масштабные антикризисные проекты истощили государственные финансы, что явилось источником возникновения новых рисков. Более того, анализ факторов и результатов последнего кризиса показывает, что действующая система регулирования и надзора за финансовым сектором несостоятельна [5]. Поэтому, особый интерес в момент трансформационных изменений должен быть направлен состоянию финансовой системы страны, развитию адекватной институциональной среды.

Исходя из этого, проблемы оздоровления финансовой системы страны и её стабилизация - это наиболее актуальные императивы для России на сегодняшний день . Задача стабилизации - сформировать по настоящему реальные стартовые предпосылки для структурного преобразования экономики, мобилизовать путем развития финансового рынка и прочих финансовых институтов приток инвестиций в страну,

полностью восстановить инвестиционный процесс.

С учетом отмеченных вопросов, представляется, что в условиях рыночной трансформации анализ изменений финансовой системы России имеет высокую значимость и важность, предполагает рассмотрение актуальных для развития страны вопросов и позволит расширить уже имеющиеся данные в этой области. Общая турбулентность и нестабильность национальной ситуации породила новые формы конкурентной борьбы на финансовом рынке, основанные как на стабильных сравнительных преимуществах, так и на выявлении или создании новых, временных преимуществ, нередко путем целенаправленного подрыва сложившегося равновесия на рынках.

Перемены в рыночных отношениях, их усложнение и усовершенствование приводят к тому, что в национальной финансовой системе деформируется большинство принципов функционирования эффективного финансового сектора с мощными и надежными финансовыми институтами, т. к. инерция старых неформальных институтов столь сильна, что нерыночные формы делового поведения настолько глубоко укоренились, что под давлением требований рынка они только усиливают свое влияние. Научно-технический прогресс и глобализация являясь составными элементами трансформации рынка стали причинами значительного расширения фронта конкурентной борьбы финансовых учреждений и превратили участников финансового сектора в конкурентов [6].

Таким образом, рыночные преобразования тормозят развитие финансового сектора России из-за невысокой капитализации финансовых учреждений. Маломочность банков и финансовых компаний является серьезным барьером для обеспечения реального сектора отечественной экономики долгосрочными финансовыми ресурсами. В таблице 1 представлены количество и структура кредитных организаций РФ.

Таблица 1- Количество и структура кредитных организаций

	2014	2015
1. Зарегистрировано кредитных организаций Банком России либо на основании его решения уполномоченным регистрирующим органом	1052	1049
2. Кредитные организации, имеющие право на осуществление	842	834
3. Зарегистрированный уставный капитал действующих кредитных организаций, млн. руб.	1598428	1840301
4. Филиалы действующих кредитных организаций на территории Российской Федерации	1737	1708
5. Филиалы действующих кредитных организаций за рубежом	6	6
6. Филиалы банков-нерезидентов на территории Российской Федерации	-	-
7. Представительства действующих российских кредитных организаций	315	318
8. Дополнительные офисы кредитных организаций	23367	23301
9. Операционные кассы вне кассового узла кредитных организаций	6807	6735
10. Кредитно-кассовые офисы кредитных организаций	2348	2289
11. Операционные офисы кредитных организаций	9357	9273
12. Передвижные пункты кассовых операций кредитных организаций	192	196

Данные таблицы показывают, что количество кредитных организаций

в 2015 г. сократилось по сравнению с предыдущим периодом.

Отсталость рынков общего инвестирования, страхования жизни, негосударственной пенсионной системы и доверительного управления в России не позволяет в полной мере привлекать сбережения домашних хозяйств к инвестиционному процессу, который затрудняется нестабильной ситуацией на рынке.

Таблица 2- Структура использования доходов домашних хозяйств [8]

	2012 г.	2013г.	2014г.
Всего денежных доходов (в процентах)	100	100	100
в том числе			
Покупка товаров и оплата услуг	73,5	74,2	73,6
Обязательные платежи и разнообразные взносы	10,3	11,1	11,7
Сбережения	10,4	9,8	9,9
Покупка валюты	4,2	4,8	4,2
Прирост (уменьшение) денег на руках у населения	1,6	0,0	0,7

Кроме того, рыночные трансформации усиливают информационную закрытость финансовых учреждений, в частности, сокрытие информации о результатах своей деятельности и понижают транспарентность государственных регуляторных органов, что не позволяет качественно оценить уровень надежности, кредитоспособности и финансовой устойчивости операторов рынка.

Итак, в чем же заключаются положительные перемены?

Во-первых, возникновение простых и обусловленных природными требованиями реальной экономики методик управления рисками, хеджирования, инновационных форм страхования привело к появлению на финансовом рынке России новых, сложных, технологичных финансовых инструментов. В прошлом страховкой для реальной экономики служили фьючерсы, форвардсы и опционы или сделки [7]. К примеру, экспортеры чтобы защитить себя от колебаний стоимости валюты своих торговых партнеров пользовались данными инструментами. Но в связи с увеличением мощностей компьютеров торговля деривативами, став вполне автономной и перестала выполнять свои первоначальные задания, обусловивших ее возникновение.

Во-вторых, единые для всего мира финансовые инструменты, одинаковые кредитные и информационные институты, стандарты передачи и обработки информации позволяют создать идеальную среду для свободного движения его капитала и транснационализации бизнеса. Технологическое сочетание путей информационных и финансовых коммуникаций способствовало созданию в финансовой системе России нового информационно-финансового пространства и привело к сближению и постепенному слиянию информационной и финансовой сфер деятельности. С помощью новейших коммуникационных технологий все больше банковских структур привлекаются к электронному бизнесу. Широкое использование Интернет-технологии

также способствовало росту роли фондовых рынков.

В-третьих, к абсолютным достижениям относится и факт вступления России во Всемирной торговой организации. Возможность цивилизованно, в правовом поле отстаивать интересы страны на международных рынках и использовать инструменты антидемпинговых расследований ВТО является значительным плюсом для России от членства в ВТО. Вступление в ВТО дает возможность принимать активное участие в торговых спорах в качестве третьего участника, кроме того дает возможность отстаивать свои интересы. Российские экспортеры от дискриминационных мер на внешних рынках теряли 2 миллиарда долларов в год. Специалисты убеждены в том, что в следующем году, после консультаций с партнерами в рамках ВТО, этот показатель значительно сократится [4].

В части слияний и поглощений в финансовом секторе России можно наблюдать активизацию. Возможность уменьшения страховых резервов ликвидности, которые необходимы для устойчивой деятельности финансовой системы явилось причиной укрупнения финансовых структур.

Итак, на сегодняшний день процесс рыночных трансформаций предоставляет огромные неограниченные возможности, которые включают в себя всё необходимое для развития национальной финансовой системы. Трансформация рынков - это большие возможности и повышенные риски, в результате чего финансовый сектор России функционирует в чрезвычайно сложных условиях - жесткая конкуренция на финансовых рынках. Вследствие чего многие сегменты финансовой сферы демонстрируя высокие показатели роста и превышая при этом допустимые границы финансовой безопасности государства, развиваются стремительными темпами.

Использованные источники:

1. Барулина Е.В. Трансформация современной экономики в финансовую рыночную экономику // Научное обозрение. – 2012. - №8.
2. Бондаренко Т.Г. Основные трудности банковской системы при переходе на международные стандарты финансовой отчетности // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. - 2012.
3. Вацлав К. Опыт реформ и проблемы посткризисного развития // Экономика и управление. - 2013.
4. Киндюкова С.С., Черкасов М.Н. Государственная поддержка инновационной деятельности РФ // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. - 2014.
5. Новиков А.В., Новикова И.Я. Финансовый рынок России: динамика развития после кризиса // ЭКО. - 2013.
6. Тупчиенко В.А. Научно-технический прогресс и его влияние на экономический рост // Экономический анализ: теория и практика. - 2013.

7. Царькова Л.Н., Черкасов М.Н. Использование инновационных технологий как основы решения основных проблем современности // Проблемы современной экономики (Новосибирск). - 2014.
8. Федеральная служба государственной статистики Р.Ф [Электронный ресурс]Режимдоступа:http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/#

*Гиззатуллина Д.Н.
студент 6 курса
Мингазовой З.Р., к.п.н.
руководитель, доцент
ФГБОУ ВО «Башкирский Государственный Аграрный
Университет»*

РЕГУЛИРОВАНИЕ АГРАРНЫХ ОТНОШЕНИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

На сегодняшний день, мы можем наблюдать, как сельское хозяйство России постепенно выходит из затяжного экономического и финансового кризиса. За последние годы в аграрной политике России произошли серьезные изменения, благодаря тому, что сельское хозяйство отнесено к приоритетным отраслям. Таким образом, возросло внимание к сельскому хозяйству органов власти на всех уровнях управления, и повысилась их ответственность за решение актуальных вопросов развития сельскохозяйственного производства.

Не отрицая верховенство экономических методов государственного регулирования отношений в аграрном секторе экономики страны, в то же время необходимо заметить, что эти методы, применяются не хаотично, а в соответствующих правовых формах, их опосредующих. Таким образом, здесь можно говорить о поиске формулы правильного сочетания экономических и правовых (административных) методов государственного регулирования аграрных отношений [4].

Кроме того, в условиях мирового экономического кризиса немаловажной проблемой в развитии сельского хозяйства и, дальнейшего совершенствования российского аграрного законодательства является обеспечение продовольственной безопасности страны.

Агропромышленный комплекс Республики Башкортостан на современном этапе развития представляет собой сложную социально-экономическую систему.

За последние три года благодаря господдержке республиканским сельхозтоваропроизводителям за счет субсидирования затрат на приобретение приоритетных видов сельскохозяйственной техники в Башкортостане удалось стабилизировать ситуацию по основным видам самоходных машин, а по некоторым видам почвообрабатывающей и посевной техники – даже улучшить [5].

Серьезной поддержкой для аграриев стало также субсидирование

реализованного молока, приобретения сельхозтехники, минеральных удобрений, удешевление горюче-смазочных материалов. Эти меры стали определяющими в ходе сезонных полевых работ, позволили завершить их качественно и в срок. По мнению самих сельхозтоваропроизводителей, эта государственная поддержка очень своевременна и сейчас – появление оборотных средств позволит им подготовиться к весенне-полевым работам, погасить банковские кредиты, уплатить налоги, полностью рассчитаться по заработной плате [5].

Республиканские отраслевые программы представлены в таблице 1.

Программа	Цель
Республиканская отраслевая целевая программа «Поддержка начинающих фермеров Республики Башкортостан на период 2013-2015 годов»	Стимулирование развития крестьянских (фермерских) хозяйств [2]
Ведомственная целевая программа «Развитие семейных животноводческих ферм на базе крестьянских(фермерских) хозяйств Республики Башкортостан на 2013-2015 годы»	Увеличение числа семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств и их дальнейшего развития, и распространения на территории РБ [1]
Республиканская целевая программа «Развитие молочного скотоводства и увеличение производства молока. Комплексная модернизация 500 молочно-товарных ферм в Республике Башкортостан» на 2012-2016 годы»	Устойчивое развитие молочного скотоводства на основе создания экономических, технологических и социальных условий производства молока [3]

Таблица 1 Республиканские отраслевые программы

Направления субсидирования: поддержка табунного коневодства и овцеводства.

Аграрный сектор в целях эффективного функционирования нуждается в активной поддержке со стороны государства, которая дает ему возможность успешно развиваться и быть конкурентоспособным в современных экономических условиях.

Использованные источники:

1. Ведомственная целевая программа «Развитие семейных животноводческих ферм на базе крестьянских(фермерских) хозяйств Республики Башкортостан на 2013-2015 годы» [Электронный ресурс]: http://www.cckrb.ru/pages/docs/mc_showdoc.aspx?id=8822
2. Республиканская отраслевая целевая программа «Поддержка начинающих фермеров Республики Башкортостан на период 2013-2015 годов [Электронный ресурс]: http://www.cckrb.ru/pages/docs/mc_showdoc.aspx?id=8822
3. Республиканская целевая программа «Развитие молочного скотоводства и увеличение производства молока. Комплексная модернизация 500 молочно-товарных ферм в Республике Башкортостан» на 2012-2016 годы» [Электронный ресурс]: http://www.cckrb.ru/pages/docs/mc_showdoc.aspx?id=8822
4. Панов А.Б. Проблемы правового регулирования агропромышленного комплекса // АПК: экономика, управление. – 2014. - №6. – С. 29-32.
5. Официальный сайт Правительства Республики Башкортостан.

*Гилязова А.А.
студент 2го курса
КНИТУ имени А. Н. Туполева
Россия, г. Казань*

ОЦЕНКА РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «АЗНАКАЕВСКИЙ ЗАВОД НЕФТЕМАШ»)

Данная статья посвящена оценке рисков на предприятии (на примере ОАО «Азнакаевский завод Нефтемаш»). Рассмотрены основные экономические результаты деятельности предприятия, с помощью которых выявлены риски предприятия.

Ключевые слова: риски, управление рисками на предприятии, риск – менеджмент, самострахование.

В решении задач устойчивого развития промышленности важное место принадлежит совершенствованию систем управления рисками, которые позволяют предприятиям достигнуть более высоких результатов работы, повысить эффективность их деятельности.

Множественность факторов риска в машиностроении ставит перед предприятиями сложные задачи по организации целенаправленного воздействия на них. Повышение эффективности управления требует формирования новых подходов к риск - менеджменту, предполагающих снижение негативного влияния неопределенности в структуре факторов, определяющих эффективность реализации управленческих и иных процедур предприятия. Недостаточная изученность вопросов управления рисками в процессе развития предприятий машиностроения определила актуальность темы статьи.

В данной статье рассматриваются экономические результаты деятельности ОАО «Азнакаевский завод Нефтемаш», проводится оценка рисков предприятия, а также выявляются риски предприятия.

Открытое акционерное общество «Азнакаевский завод Нефтемаш» создано в августе 1983 года на основании решения учредителей. Общество является юридическим лицом со статусом коммерческой организации [1].

Приоритетными направлениями деятельности Общества являются следующие направления, связанные с основными видами деятельности [2]:

1. производство специальной техники на шасси автомобилей;
2. производство мобильных зданий (вагон - домов), производство модульных зданий;
3. монтаж крано - манипуляторных установок (КМУ) на шасси автомобилей;

Оценка рисков является важнейшей составляющей общей системы

управления рисками. Относительная оценка риска на основе АФХД предприятия представляет сегодня особый интерес. Это один из самых доступных методов оценки риска, как для предпринимателя-владельца фирмы, так и для его партнеров.

Анализ финансового положения предприятия следует осуществлять, основываясь на главных документах финансовой отчетности, таких, как бухгалтерский баланс и отчет прибылей и убытков [5].

Для того чтобы более подробно рассмотреть динамику экономической деятельности исследуемого предприятия, проводится горизонтальный анализ баланса предприятия. Для расчета использованы данные баланса ОАО «Азнакаевский завод Нефтемаш» за 2012 - 2014 гг.[4] Исходя из полученных экономических результатов, видно, что наблюдается снижение стоимости имущества на 18% за второй год анализируемого периода в сравнении с первым. Приведенные данные свидетельствуют о более активном росте компании в 2014 году в сравнении с 2013 годом.

Анализ финансового состояния с помощью финансовых коэффициентов ликвидности проводится для более глубокого изучения оценки финансово - хозяйственной деятельности ОАО «Азнакаевский завод Нефтемаш».

Значения коэффициентов ликвидности на предприятии имеют следующий вид, представленный в таблице 1.

Таблица 1

Показатели ликвидности ОАО «Азнакаевский завод Нефтемаш»
в 2012-2014 гг., %

Показатели	На начало 2013г.	На начало 2014г.	На начало 2015г.	Средне- отрас- левое значение
Коэффициент текущей ликвидности	1,17	1,33	1,40	>1
Коэффициент быстрой ликвидности	0,65	0,59	0,20	>0,7
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,09	0,06	0,11	>0,2

Приведенные в таблице 1 данные свидетельствуют о росте текущей платежной готовности предприятия, хотя среднеотраслевые значения не выдерживаются по двум основным показателям. Коэффициент текущей ликвидности (покрытия) позволяет установить, в какой кратности текущие активы покрывают краткосрочные обязательства. Так, если на начало рассматриваемого периода деятельности предприятия (2013г.) на 1 рубль краткосрочной кредиторской задолженности приходилось 1,17 руб. оборотных средств, то на конец периода это значение равно 1,4 руб. Приведенные данные свидетельствуют о росте текущей платежной готовности в течение анализируемого периода, а также о том, что если предприятие направит все свои оборотные активы на погашение долгов, то оно полностью ликвидирует краткосрочную кредиторскую задолженность.

На основе проведенного анализа коэффициентов ликвидности можно сделать вывод о том, что, несмотря на некоторое снижение показателей,

ОАО «Азнакаевский завод Нефтемаш» в целом платежеспособное предприятие. На данный момент оно не может покрыть краткосрочные обязательства путем привлечения в этих целях своих денежных средств, краткосрочных финансовых вложений, взыскания дебиторской задолженности, но дополнительное привлечение запасов предприятия позволит полностью рассчитаться с краткосрочными обязательствами. Таким образом, следует отметить, что текущие активы предприятия способствуют покрытию его краткосрочных обязательств.

В зарубежных странах для оценки риска банкротства и кредитоспособности предприятий широко используются дискриминантные факторные модели известных западных экономистов Альтмана, Лиса, Таффлера, Тишоу и др., разработанные с помощью многомерного дискриминантного анализа. Впервые в 1968 году профессор Нью-Йорского университета Альтман исследовал 22 финансовых коэффициента и выбрал из них 5 для включения в окончательную модель определения кредитоспособности субъектов хозяйствования. Таким образом, в качестве одного из показателей вероятности банкротства организации ниже рассчитан Z-счет Альтмана:

$$Z\text{-счет} = 0,717T1 + 0,847T2 + 3,107T3 + 0,42T4 + 0,998T5,$$

где T1 — собственный оборотный капитал / сумма активов;

T2 — нераспределенная (реинвестированная) прибыль / сумма активов;

T3 - прибыль до уплаты процентов / сумма активов;

T4 - рыночная стоимость собственного капитала / заемный капитал;

T5 - объем продаж (выручка) / сумма активов.

Для более конкретного изучения дискриминантного анализа следует рассмотреть таблицу 2.

Таблица 2

Прогноз банкротства ОАО «Азнакаевский завод Нефтемаш»

Коэф-т	Расчет	Значение на 31.12.2014	Множитель	Произведение (гр. 3 x гр. 4)
1	2	3	4	5
T1	Отношение оборотного капитала к величине всех активов	0,25	0,717	0,18
T2	Отношение нераспределенной прибыли к величине всех активов	0,3	0,847	0,26
T3	Отношение ЕБИТ к величине всех активов	0,14	3,107	0,42
T4	Отношение собственного капитала к заемному	0,57	0,42	0,24
T5	Отношение выручки от продаж к величине всех активов	3,11	0,998	3,1
Z-счет Альтмана:				4,2

Для ОАО «Азнакаевский завод Нефтемаш» значение Z-счета по

состоянию на 31.12.2014 составило 4,2. Такое значение показателя свидетельствует о незначительной вероятности банкротства Общества.

Таким образом, в целях стабилизации положения и снижения кризисности, необходимо осуществлять управление рисками. Для реализации функции управления риском на предприятии необходимы значительные организационные усилия, затраты времени и других ресурсов.

Наиболее целесообразно осуществлять эту функцию с помощью специальной подсистемы в системе управления предприятием. Этим специализированным подразделением должен являться отдел управления риском, который был бы логичным дополнением к традиционно самостоятельным функциональным подсистемам предприятия.

Центральное место в оценке предпринимательского риска занимают анализ и прогнозирование возможных потерь ресурсов при осуществлении предпринимательской деятельности.

Чтобы оценить вероятность тех или иных потерь, обусловленных развитием событий по непредвиденному варианту, следует, прежде всего, знать все виды потерь, связанных с предпринимательством, и уметь заранее исчислить их или измерить как вероятные прогнозные величины[3].

Для данного предприятия характерна подверженность следующим видам потерь:

1. Снижение намеченных объемов производства и реализации продукции вследствие уменьшения производительности труда, простоя оборудования или недоиспользования производственных мощностей, потерь рабочего времени, отсутствия необходимого количества исходных материалов, повышенного процента брака ведет к недополучению запланированной выручки;

2. Снижение цен, по которым намечается реализовать продукцию, в связи с недостаточным качеством, неблагоприятным изменением рыночной конъюнктуры, падением спроса, ценовой инфляцией приводит к вероятным потерям;

3. Повышенные материальные затраты, обусловленные перерасходом материалов, сырья, топлива, энергии, ведут к потерям;

4. Другие повышенные издержки, которые могут быть вследствие высоких транспортных расходов, торговых издержек, накладных и других побочных расходов;

5. Уплата повышенных отчислений и налогов, если в процессе осуществления бизнес - плана ставки отчислений и налогов изменятся в неблагоприятную для предприятия сторону.

Осознавая наличие вышеперечисленных рисков, ОАО «Азнакаевский завод Нефтемаш» предпринимает все зависящие от него усилия для минимизации потенциального влияния рисков и для снижения вероятности их реализации.

Рассматривая систему управления рисками, используемую на предприятии ОАО «Азнакаевский завод Нефтемаш», следует выделить такой

метод снижения степени риска как метод самострахования. На предприятии создан резервный фонд. Создание подобных фондов особенно актуально в условиях кризиса неплатежей. Однако размер резервного фонда является недостаточным по сравнению с возможными потерями в результате возникновения просроченной дебиторской задолженности, неисполнения договора или возникновения непредвиденных расходов.

Кроме самострахования в ОАО «Азнакаевский завод Нефтемаш» используется один из приемов компенсации риска – «мониторинг социально-экономической и нормативно-правовой среды». Данное предприятие приобретает различные актуализируемые компьютерные системы нормативно-справочной информации, заказывает прогнозно-аналитические исследования консультационных фирм и отдельных консультантов. Полученные в результате данные позволяют уловить новые тенденции во взаимоотношениях хозяйствующих субъектов, предусмотреть необходимые меры для компенсации потерь от изменений правил ведения хозяйственной деятельности, заблаговременно подготовиться к нормативным новшествами.

Анализ финансового состояния показал, что у ОАО «Азнакаевский завод Нефтемаш» в течение анализируемого периода улучшилось финансовое состояние, в частности, увеличилась платежеспособность и финансовая устойчивость по группам проверенных показателей. Однако, в настоящее время предприятие имеет неустойчивое финансовое состояние. По результатам анализа можно также сделать вывод, что в период 2012 - 2014 гг. ОАО «Азнакаевский завод Нефтемаш» финансировало свои запасы и отсрочки платежей своих должников за счет неплатежей коммерческим кредиторам. Такая политика в дальнейшем может привести к ухудшению финансового состояния и повышению риска банкротства. Это свидетельствует о необходимости корректировки выбранной стратегии финансового менеджмента организации.

Использованные источники:

1. Азнакаевский завод Нефтемаш, юбилейный выпуск, Гайсин М. С., Зарифуллина Л.М., Муратова Г. Р., 2008г.
2. Азнакаевский завод Нефтемаш, АЗНК – производство автомобилей с кранами: Электронный ресурс, 2014г.
3. Воробьев, С.Н. Управление рисками в предпринимательстве / С.Н. Воробьев, К.В. Балдин. - М.: Дашков и К, 2013г.
4. Годовой Отчет ОАО «Азнакаевский завод Нефтемаш» за 2012 - 2014гг.
5. Рыхтикова, Н.А. Анализ и управление рисками организации: Учебное пособие / Н.А. Рыхтикова. - М.: Форум, 2012г.

*Гильманов Д.Д.
Шутько Г.Н., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО БашГАУ
Россия, г. Уфа*

ПУТИ СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТ ОРГАНИЗАЦИИ

Основная цель деятельности любой организации— развитие бизнеса, увеличение прибыли, снижение рисков и оптимизация других ключевых показателей. В нынешнее время, в период жесткой конкуренции и нестабильной экономики в целом деятельность любой организации может прекратиться в любой момент — обанкротится или в лучшем случае будет поглощена.

Одной из главных целей развития организации является оптимизация затрат или достижение такого их уровня, который обеспечивает требуемый финансовый результат при условии выполнения производственных и других планов организации. Существует несколько подходов к снижению затрат организации: стратегические мероприятия по снижению затрат и инструменты регулярного управления затратами[2].

К первой группе относятся сокращения избыточных мощностей, переход на систему тендерных закупок, сокращение персонала, приобретение ключевых поставщиков ресурсов, поглощение конкурентов, отказ от практики взаиморасчетов и расчетов векселями.

Такие методы, как правило, приводят к существенному снижению затрат, но их недостаточно для обеспечения экономного использования ресурсов организации. Для этого необходимы инструменты регулярного управления затратами, важнейшими из которых являются планирование и контроль затрат и программа мероприятий по снижению затрат.

Для этого необходимо определить ответственных за затраты и выполнить стандартный набор действий: формировать планы затрат, отчетность об их исполнении, анализ затрат и принимать меры.

Несмотря на простоту и очевидность подходов, руководство многих организаций сталкивается с трудностями, связанными с недостаточной прозрачностью и контролируемостью затрат.

В последние годы очень популярной в практике управления стала разработка стратегии, которая отражает цели, принципы и задачи развития организации. Неконкретность, отсутствие взаимосвязи с применяемыми на организации методами управления – главные причины того, что стратегия не всегда является эффективным способом снижения затрат. В свою очередь, без связи со стратегией процесс управления затратами становится похож скорее на бессистемную трату средств.

Прежде чем формировать стратегии и построении системы управления необходимо определить, как стратегические задачи и направления развития будут преобразованы в текущие планы организации. Для этого составляются

долгосрочные программы развития, в которых стратегические замыслы конкретизируются в определенные мероприятия с указанием сроков их выполнения, оценки затрат и источников финансирования. В процессе планирования затрат долгосрочные программы должны превращаться в планы затрат и капиталовложений, что обеспечит финансирование стратегических направлений развития организации[3].

На многих организациях существует мнение, что управление затратами – это дело экономистов, а их стремление привлечь функциональные службы к процессу управления вызывает крушение существующей системы без построения более эффективной.

Но экономисты не в силах охватить всю деятельность организации учесть производственную специфику различных его направлений.

Рассмотрим анализ затрат на примере организации ООО “УФА-КЕРАМА”.

Таблица Анализ затрат за 2013-2014 гг.

Наименование показателей	2013 год	2014 год	Темп роста, %
Затраты на оплату труда, руб.	14822305	18364762	123,90
Аренда складских помещений, руб.	3306555	3936519	119,05
Аренда офиса, руб.	1265486	1221900	96,56
Аренда магазина, руб.	10572099	11371218	107,56
Реклама, руб.	961991	712423	74,06
Командировочные расходы, руб.	1210800	908827	75,06

Из данных таблицы мы видим, что затраты на оплату труда в 2014 году по сравнению с 2013 годом возросли на 23,9 %, затраты на аренду складских помещений также увеличились на 19,05 %. Что касается затрат на аренду офиса, то они в 2014 году по сравнению с 2013 годом уменьшились, но не значительно, на 3,54%. Затраты на рекламу и командировочные расходы значительно уменьшились- 25 %.

Для включения функциональных служб в процесс управления затратами необходимо привлекать ведущих специалистов подразделений к разработке планов затрат и методики их формирования, закрепить за конкретными отделами функции по проведению анализа затрат и определению причин отклонений от планов, а также способствовать повышению статуса управления затратами на организации[1].

По моему мнению, первый метод снижения затрат организации (а именно это стратегические мероприятия по снижению затрат) является наиболее правильным решением. Он менее трудоемкий и не смотря на свою простоту он поможет в более чем 50 % случаях руководителям организации эффективно снизить свои затраты организации.

Использованные источники:

1. Ананькина, Е.А. Управление затратами / Е.А. Ананькина, Н.Г. Данилочкина. М.: "Издательство ПРИОР", ИВАКО Аналитик, 2013. - 64 с.
2. Холодов П. П. Управление текущими затратами организации [Текст] / П. П. Холодов, Г. И. Зяблицкая // Молодой ученый. — 2012. — №11. — С. 220-223.
3. Гудушаури, Г.В. Управление современным предприятием / Г.В. Гудушаури, Б.Г. Литвак. М.: Ассоциация авторов и издателей "Тандем", Издательство ЭКМОС, 2012. - 336 с.
4. Рафикова Ф.Ф., Шутько Г.Н. Совершенствование управления затратами в организации. — Экономика и социум, №1(10), 2014.

Гималетдинов Р.М.

студент 4 курса

профиль производственный менеджмент

ФГБОУ ВПО Башкирский Государственный Аграрный

Университет

Россия, г.Уфа

СТРАХОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА. INSURANCE COMPANY AS A TOOL FOR MOTIVATION

Аннотация. Статья посвящена актуальной проблеме – мотивация персонала на предприятие. В ней раскрыты понятия мотивации, ее основные элементы и страхование как инструмент мотивации на предприятие.

Abstract. The article is devoted to the actual problem - the motivation of staff to the company. It disclosed the concept of motivation, its main elements and insurance as a motivational tool for the company.

Ключевые слова: Управление, контроль, побуждение, труд, сотрудник, страхование, менеджмент

Keywords: management, control, motivation, work, employee, insurance.

Самым сложным для предприятия является потеря квалифицированных кадров. Удержание ключевых сотрудников становится одной из основных задач менеджмента. Однако руководители большинства предприятий основное своё внимание уделяют управлению производством, маркетингом, финансами, а не совершенствованию системы мотивации персонала.

На любом предприятии должна быть хорошая мотивация персонала для ее благополучной жизнедеятельности. Мотивированный персонал - это залог успешной работы и поступательного движения организации для реализации ее стратегии и выполнения задач.

Мотивация - это создание таких условий, регулирующих трудовые отношения, в рамках которых у работника появляется потребность самоотверженно трудиться. Это создание условий отождествления интересов организации и работника, при которых то, что выгодно и

необходимо одному, становилось столь же необходимым и выгодным другому.

Мотивацию в общем виде можно разделить на материальную и нематериальную.

Материальная мотивация предусматривает получение определенных материальных благ, которые могут быть выражены в денежном выражении, материальных объектах или услугах. Этот вид мотивации персонала применяется на уровне мотивации отдельного сотрудника или групп сотрудников. На уровне мотивации всего коллектива организации он применяется реже, так как является малоэффективным.

Нематериальная мотивация направлена на получение сотрудниками эмоциональных выгод. Выгоды могут проявляться в различных формах, например, повышение самооценки, психологический комфорт, гордость за труд и пр. Этот вид мотивации применяется на всех уровнях мотивации персонала. Наиболее часто его применяют на уровне мотивации всего коллектива организации, т.к. позволяет «сформировать» причастность каждого сотрудника к организации.

Одним из методов нематериальной мотивации персонала можно предложить, страхование как элемент системы мотивации персонала.

Страхование - отношения по защите интересов физических и юридических лиц, Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований при наступлении определенных страховых случаев за счет денежных фондов, формируемых страховщиками из уплаченных страховых премий (страховых взносов), а также за счет иных средств страховщиков.

Чем безопаснее себя чувствует работник в социальном плане, тем больше и эффективнее он может вкладывать усилий в решение производственных задач. Так, именно страхование позволяет решить ряд социальных потребностей работников и обеспечить им определенную стабильность и защищенность. Необходимо уделять серьезное внимание на существующие в настоящее время возможности страхового рынка. Сейчас, когда рынок страхования приобретает все более развитый характер, можно весьма удачно включать в мотивационную систему комбинации из различных видов страхования, komponуя из них пакет страхования сотрудников.

Страхование работников дает ряд преимуществ:

- Страхование ценных сотрудников компании, удержание специалистов и руководителей высокого уровня. Вера в идею – это замечательно, но большинство работников ценит свое место в компании по более утилитарным причинам. Последние исследования показывают, что инвестиции в накопительные страховые программы в объеме 12–20 % от ФОТ (фонда оплаты труда) позволяют снизить текучесть кадров на 30–35 % в пятилетней перспективе;

- Страхование дешевле прямых бонусов для работника, например существенного повышения зарплаты, и одновременно ценнее в глазах работников среднего возраста, думающих, кроме уровня своего дохода, о сохранении благополучия своей семьи в случае болезни или смерти;

- Страховые взносы уменьшают налогооблагаемую базу;

- В случае смерти или потери трудоспособности ценного сотрудника, фирма может частично или полностью компенсировать эту утрату. Последний фактор кажется не таким важным, но на деле потеря ценного специалиста может быть очень болезненной, особенно в некоторых отраслях, где производство строится не на принципе конвейера, а сильно зависит от личности работников.

Таким образом страхование персонала является хорошим нематериальным инструментом мотивации на предприятие, является важным аспектом корпоративной жизни любой компании. Оно послужит отличной мотивацией для привлечения квалифицированных и ценных сотрудников, а также мотивацией персонала к достижению наилучших результатов работы.

Страхование помимо очевидных плюсов, измеримых в денежных единицах, улучшает имидж компании, делая ее более социально ориентированной, и повышает лояльность ключевых сотрудников и руководителей, которые всегда важны для успешности конкретных проектов, а в конечном итоге – для развития всей компании.

Использованные источники:

1. Ефимов О.Н Страхование по закону о страховом деле. Учебное пособие (приложение к программе подготовки бакалавров) / О.Н.Ефимов. - LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG, Heinrich-Böcking-Str. 6-8, 66121 Saarbrücken, Germany, напечатано в России, 2012, 685 стр.
2. Ефимов О.Н. Социальное страхование в России [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Ефимов О.Н.— Электрон, текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2014.— 165 с.
3. Цыпкин Ю.А. Управление персоналом на предприятии: Учеб. пособие для вузов. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2012.- 544 с.
4. Бакирова Г.Х. Психология развития и мотивации персонала: учебное пособие Юнити-Дана 2012.- 439 с.
5. Ефимов О.Н. Экономика предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Ефимов О.Н.— Электрон, текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2014.— 732 с. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/23085>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю

*Гималтдинова А.Х.
студент 4 курса
кафедра ГМУ
Шапошникова Р.Р.
научный руководитель, ассистент
ФГБОУ ВО БГАУ
Россия, г. Уфа*

ОПЕКА И ПОПЕЧИТЕЛЬСТВО В РОССИИ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Человек изначально всегда стремился жить в благополучном и комфортном обществе. Из века в век мы создаем условия для хорошей жизни, обеспечивая себя всем необходимым для полноценной жизнедеятельности. В настоящее время существует множество социальных проблем, решение которых положительно влияет на развитие общества в целом.

Так проблема устройства и социализации детей-сирот в современной России с каждым годом приобретает особую степень важности и решения.

Если проанализировать статистические данные на 2014 год о семейном устройстве детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, можно выделить его структуру, которая состоит из: безвозмездной формы опеки (попечительства) (51,4 %), возмездной формы опеки (попечительства) (36,6 %), усыновлении иностранными гражданами (1,6 %), усыновление российскими гражданами (10,4 %) [3]. Опираясь на эти статистические данные важно отметить, что в России лидирующую позицию занимает безвозмездная опека (попечительство), которая представляет собой форму опеки, когда опекун безвозмездно, то есть бесплатно выполняет принятые на себя обязанности в отношении опекаемого. Государство до совершеннолетия подопечного выплачивает денежные пособия опекуну. Самый маленький процент приходится на усыновление детей иностранными гражданами, хотя в настоящее время достаточно часто данное усыновление применяется на практике во всем мире.

Существующая актуальная потребность общества в жизнеустройстве детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, связана не только с тем, что определенное число родителей не выполняет свои функции по отношению к родным детям, но и с тем, что общество не в полной

мере исполняет свои обязанности по отношению к детям данных категорий. Поэтому необходимо проанализировать состояние опеки и попечительства детей-

сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, в России и выделить основные пути ее дальнейшего развития.

Согласно Федеральному Закону РФ «Об опеке и попечительстве»

[4], опека является формой социального устройства малолетних граждан (не достигших возраста четырнадцати лет несовершеннолетних). Назначенные органом опеки и попечительства граждане (опекуны) являются законными представителями подопечных. Опекуны, в соответствии с законом, могут совершать от имени опекаемых и в их интересах все юридически значимые действия. В отличие от опеки, попечительство — это такая форма социального устройства несовершеннолетних граждан в возрасте от четырнадцати до восемнадцати лет. Попечители (граждане, назначенные органом опеки и попечительства) обязаны: оказывать подопечным, которые являются несовершеннолетними, содействие в осуществлении их прав; охранять несовершеннолетних подопечных от злоупотреблений со стороны третьих лиц; давать согласие совершеннолетним подопечным на совершение ими действий в соответствии со статьей 30 Гражданского кодекса Российской Федерации [1]. Опека и попечительство представляет собой систему норм, содержащихся в семейном, гражданском, административном законодательстве и законодательстве об органах местного самоуправления. Следует отметить, что основные положения об опеке и попечительстве установлены гражданским законодательством.

На сегодняшний день важно, чтобы институт опеки и попечительства активно реализовывал свои программы на практике. В настоящее время в РФ реализуется такая стратегия семейного устройства детей-сирот, как приемная семья, которая является одним из путей развития эффективности института опеки и попечительства. Данная стратегия должна предусматривать создание школы для приемных родителей. Такая школа для приемных родителей может быть представлена в виде обучающего курса подготовки родителей к приему детей. Целью курса является освоение необходимых знаний в области воспитания, ухода и защиты ребенка. Эти знания помогут будущим приемным родителям справиться с трудностями приема, стать компетентным опекуном (усыновителем, приемным родителем, патронатным воспитанием), воспитать ребенка, чья история жизни омрачена потерями и неблагополучием. Вся программа курса должна быть разделена на четыре блока: юридический (социально-правовой), медицинский, психолого-педагогический и социальный. Раскроем основное содержание каждого из блоков.

Юридический блок будет включать в себя ознакомление с процедурой подготовки документов на усыновление. Здесь будущие родители и опекуны могут разобраться в требованиях, которые предъявляются к усыновителям и опекунам.

Медицинский блок должен включать оценку собственных сил и возможностей для принятия ребенка в семью; изучение влияния генетики на развитие ребенка; понимание особенностей развития и состояния здо

ровья детей.

В психолого-педагогическом блоке будут реализовываться следующие задачи: восстановление детей от моральных травм и негативного опыта, полученного в кровной семье и учреждениях; изучение педагогических приёмов, способствующих общению с детьми; получение необходимой помощи и моральной поддержки.

Социальный блок будет включать два основных направления, способствующих решению конкретных задач социального характера: получение консультации и обсуждение с новыми слушателями и опытными принимающими родителями проблем различного характера через интернет-телефонию, открытые и закрытые в рамках сообщества онлайн конференции и чаты; принятие участия в групповых семинарах по наиболее востребованным темам, на которые будут приглашены интересные и квалифицированные специалисты. Участие приемных родителей в работе социального блока позволит им быть в курсе новостей и того, когда и почему происходят изменения в семейном устройстве, что ждет их в ближайшем и отдаленном будущем. У приемных родителей будет возможность обменяться опытом по воспитанию детей, обустройству быта, тонкостям общения с окружающими. Это можно будет осуществлять не только на конференциях сообщества, но и в рамках самостоятельно созданного сообщества, и в кругу своих друзей.

В рамках этой программы обучающего курса должны обсуждаться основные проблемы, возникающие у приемных родителей:

1. В рамках проблемы, связанной с психологической неготовностью принять ребенка в семью, можно обсудить мотивы семьи, которые могут привести к психологическому кризису из-за неоправданных ожиданий. Важной темой для обсуждения должна стать психология ребенка, который остался без попечения родителей. На таких занятиях необходимо рассказывать об изменениях, неизбежно происходящих с ребенком, который потерял семью или никогда ее не имел.

2. Наиболее актуальной остается проблема знакомства будущих родителей с ребенком. Ведущие курса будут рассказывать, как избежать травмы родителей и детей, поскольку органы опеки в большинстве своем не умеют правильно представлять информацию о ребенке, а персонал сиротских учреждений не всегда грамотно проводит первую встречу.

3. Должны активно обсуждаться вопросы законодательства, касающиеся проблемы опекунов и усыновления, а именно получение пошаговой инструкции действий приемных родителей, разъяснение их прав и обязанностей.

4. В рамках обсуждения проблемы адаптации ребенка в приемной семье, специалисты должны рассказывать об особенностях поведения ребенка, которому нужно привыкнуть к новой жизни, описать возможные

конфликты и способы их преодоления.

Кроме этого в школе приемных родителей будут проводиться консультации на тему — как оценить потенциал ребенка, что особенно важно для маленьких детей, которые из-за психологической травмы очень сильно отстают в развитии. В данной школе будут вести занятия практикующие психологи, врачи, юристы, работники сиротских учреждений. Общение с ними может дать довольно полное представление о процессе, который предстоит приемным родителям.

Несмотря на то, что реализация идеи школы приемных родителей для всех желающих пока несовершенна, идея эта, безусловно, актуальна. И усыновителям, и опекунам, и приемным семьям необходимы подобные занятия. Следует отметить, что люди, которые работают в органах опеки и сиротских учреждениях, не оказывают кандидатам в родители должную психологическую поддержку и, как правило, не дают необходимых им рекомендаций. В результате и приемные родители, и приемные (усыновленные) дети получают психологические травмы, совершают ошибки. Поэтому создание школы приемных родителей может помочь в решении волнующих человека вопросах в данной области.

Таким образом, одним из перспективных путей повышения эффективности опеки и попечительства в современной России является создание школы для приемных родителей. В какой-то мере, занятия в школе приемных родителей позволят получить необходимую информацию и «дозреть» будущим родителям до ответственного решения, а также сберечь им массу нервов и сил на этом нелегком, но таком необходимом жизненном пути. Данные школы помогут гражданам нашей страны стать грамотнее в правовых и практических аспектах института опеки и попечительства, что в дальнейшем может стать залогом постепенного улучшения жизни детей-сирот в целом.

Использованные источники:

1. Информационно-консультационный портал Министерства образования и науки РФ// Банк данных о детях сиротах. Семейные формы устройства. [Электронный ресурс]. — Режим доступа. —

URL: http://www.usynovite.ru/adoption_/guardianship_/

2. Информационно-консультационный портал Министерства образования и науки РФ// Банк данных о детях сиротах. Усыновление. [Электронный ресурс]. Режим доступа. — URL: <http://www.usynovite.ru/statistics/>

3. Информационно-консультационный портал Министерства образования и науки РФ// Банк

данных о детях сиротах. Структура семейного устройства детей. [Электронный ресурс]. — Режим доступа. —

URL: <http://www.usynovite.ru/statistics/2014/>

4. «Об опеке и попечительстве»: ФЗ РФ от 24.04. 2008 № 48-ФЗ (с изм. и доп.). [Электронный ресурс]. — Режим доступа. —

URL: http://base.garant.ru/193182/1/#block_100

5. Рабец А.М. Традиционные и современные формы устройства детей, оставшихся без попечения родителей. М., 2008. — 153 с.

Гладыш В.Н.

магистрант 2го курса

Кубанский Государственный Университет

Россия, г. Краснодар

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА НА ОСНОВЕ ПУБЛИЧНОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Коммерческие банки являются одними из самых значимых субъектов финансового рынка – кровеносной системы экономики. Осуществляя весь спектр операций с деньгами и ценными бумагами, они обеспечивают функционирование денежных процессов, аккумуляцию и перераспределение финансов, приращение инвестиций и др. На фоне роста их влияния на экономическую систему в целом чрезвычайно актуальным становится вопрос объективной, достоверной оценки их деятельности, информационную базу которой составляет финансовая отчетность.

Применение международных стандартов финансовой отчетности, внедрение в практику российской банковской системы требований к достаточности капитала, закрепленных международными договоренностями (Базель I, Базель II, Базель III), развитие инструментов государственного регулирования деятельности кредитных организаций не только вывели российскую банковскую систему на качественно новый уровень, но и потребовали пересмотра подходов к комплексной оценке деятельности банков, осуществляемой на основе публичной финансовой отчетности. Подобная оценка в силу самой философии публичной финансовой отчетности, предполагающей ее открытость, прозрачность и понятность для внешних пользователей должна обладать такими качествами, как простота, универсальность, комплексность.

Для банка, также как и для любого другого хозяйствующего субъекта, принципиально важна интегрированность, целостность оценки. Отдельные показатели демонстрирующие такие важные аспекты его деятельности, как например, объем кредитного портфеля, величина прибыли, показатели ликвидности и финансовой устойчивости, безусловно важны, но не дают возможности оценить деятельность банка комплексно. Например, высокие абсолютные значения прибыли банк может получить и при крайне низкой рентабельности. Столь же мало информативны данные о кредитном портфеле банка без детализации его структуры, уровня кредитного риска и

др.

На эти вопросы обращают внимание многие специалисты. Так, по мнению Н.А. Тюленевой «комплексная оценка банковской деятельности – это совокупность определенных методов и приемов всестороннего исследования финансово-экономической деятельности коммерческого банка, основанных на принципах полноты, системности, наличия единой цели, согласованности и одновременности анализа и направленных на комплексное выявление и оценку резервов повышения эффективности банковской деятельности с целью реализации стратегии развития банка» [9].

Н.В. Лифанова обращаясь к данному вопросу, предлагает рассматривать комплексную оценку деятельности банка, как «всестороннюю качественно-количественную характеристику эффективности реализации всей совокупности взаимосвязанных целей банка и существующих перспектив его развития. Проведение внутреннего анализа финансового состояния банка и на его основе оценку экономического потенциала банка следует признать ключевым элементом процесса управления коммерческим банком» [4]. В данном случае следует обратить внимание на расширенное понимание автором оценочных характеристик. Помимо количественных показателей она дополняет «комплексную оценку» еще и качественными характеристиками, подчеркивая при этом, что комплексность полученного результата должна быть достигнута благодаря многоаспектности оценки, т.е. оцениванию различных сторон деятельности банка (экономической, социальной, технической, правовой, технологической, при ведущей роли экономического аспекта деятельности).

Схожее определение дает А.А. Макаренко, определяя комплексную оценку деятельности банка, как анализ, позволяющий всесторонне оценить достигнутые результаты, определить финансово-экономические, организационно-технические, социальные резервы повышения эффективности банковского бизнеса и может служить объективной информационной базой для принятия руководством банка управленческих решений [5].

Предложенное А.А. Макаренко видение комплексной оценки деятельности банка нуждается в некотором уточнении. Конечно, анализ финансовой отчетности проводится, прежде всего, финансовыми менеджерами банка выявления и устранения проблем в текущей деятельности, для выработки и принятия оптимальных решений по вопросам повышения эффективности деятельности, рационального использования имеющихся ресурсов, для обеспечения выполнения плановых финансовых показателей и обязательств перед контрагентами. Но комплексная оценка служит базой для принятия управленческих решений не только руководством банка и вышестоящих органов, но и деловых партнеров банка, его инвесторов и др.

Так, например В.А. Путиловский обращает внимание на актуальность прогноза уровня рисков по операциям на рынке межбанковского

кредитования, конверсионных операций, вложений в ценные бумаги банка, требующих объективной и всеобъемлющей оценки [8]. Анализ финансовой отчетности проводится также аудиторами, которые делают официальное заключение о финансовом состоянии банка, включаемое в годовой отчет. Таким образом, перечень лиц и структур заинтересованных в комплексной оценке банковской деятельности достаточно широк.

Именно по этой причине недостаточно корректными представляются и определения комплексной оценки деятельности банка, дающиеся такими авторами, как К.М. Поляков, Ю.И. Петров и другие, рассматривающие комплексную

Более того, значение комплексной оценки деятельности банка все более возрастает. В условиях нестабильной макроэкономической ситуации, угрозы возникновения кризисных явлений в экономике на первый план выходят новые аспекты банковской деятельности, например, повышение рисков вследствие санкций со стороны зарубежных государств, снижение эффективности деятельности в связи с высокой волатильностью национальной валюты и др. На этом фоне вопросы содержания комплексной оценки банковской деятельности остаются чрезвычайно актуальными.

Как известно, среди методов обобщающей (комплексной) оценки можно выделить две базовые группы: расчетные и описательные. Расчетные методы оценки опираются на измеримые показатели деятельности. В основу расчетных методов оценки может быть положен принцип сравнения достигнутого уровня деятельности данной производственной системы с плановым, предшествующим периодом, выявленными общими тенденциями, уровнем других аналогичных систем.

Описательные методы оценки используются для качественной характеристики результатов хозяйственной деятельности, трудно измеряемых и представляемых в виде количественных показателей. Основные недостатки описательных методов оценки: неоднозначность выводов, расплывчатость формулировок, несопоставимость при сравнениях. Тем не менее, описательные методы очень важны для стратегической ориентации и широко используются в практике хозяйствования.

В утвержденном Банком России документе «О методике анализа финансового состояния банка» [2] определена конечная цель проведения такого анализа – она состоит в выявлении у банка проблем на возможно более ранних стадиях их формирования. Непосредственно в рамках анализа решается задача получения достоверной картины текущего финансового положения банка, существующих тенденций его изменения и прогноза на краткосрочную и среднесрочную перспективу, в том числе при возможном неблагоприятном изменении внешних условий.

Методика Банка России ориентирована, прежде всего, на оценку расчетных показателей, но, по мнению, некоторых авторов, такой подход необходимо дополнять и качественными показателями.

Так, Н.А. Тюленева считает, что комплексная оценка должна

включать, помимо финансовых данных, еще и углубленный анализ технико-организационного уровня, социальных факторов и других условий деятельности коммерческого банка.

В.С. Кромонов предлагает дополнять комплексную оценку деятельности банка сравнительной (рейтинговой) информацией, позволяющей составить более целостное видение рыночных позиций конкретного коммерческого банка. Таким образом, можно сделать вывод о том, что на сегодняшний день доминирующей является точка зрения, согласно которой комплексность оценки деятельности банка предполагает учет широкого спектра показателей разного порядка: абсолютных, относительных, качественных, отражающих базовые аспекты банковской деятельности.

Различия в точках зрения на сущность понятия комплексная оценка представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Определения понятия «комплексная оценка деятельности коммерческого банка»

Автор	Определение
Тюленева Н.А.	совокупность определенных методов и приемов всестороннего исследования финансово-экономической деятельности коммерческого банка, основанных на принципах полноты, системности, наличия единой цели, согласованности и одновременности анализа и направленных на комплексное выявление и оценку резервов повышения эффективности банковской деятельности с целью реализации стратегии развития банка [9]
Лифанова Н.В.	всесторонняя качественно-количественная характеристика эффективности реализации всей совокупности взаимосвязанных целей банка и существующих перспектив его развития. Проведение внутреннего анализа финансового состояния банка и на его основе оценку экономического потенциала банка следует признать ключевым элементом процесса управления коммерческим банком [4]
Макаренко А.А.	анализ, позволяющий всесторонне оценить достигнутые результаты, определить финансово-экономические, организационно-технические, социальные резервы повышения эффективности банковского бизнеса и может служить объективной информационной базой для принятия руководством банка управленческих решений [5]
Л.В. Кох, Ю.В. Кох	система специальных знаний, связанных с изучением финансово-экономических результатов деятельности банка, выявлением факторов, тенденции и пропорций хозяйственных процессов, обоснованием направлений развития банка [3]
Петров А.Ю.	Анализ деятельности банка включающий два взаимосвязанных раздела - финансовый (внешний) и управленческий (внутренний) [6]
Вадимова С.А.	комплексная оценка результативности деятельности банка и разработка путей ее повышения в будущем, основанная на анализе динамики и структуры источников финансовых ресурсов и

	направлений их размещения как системного фактора, определяющего возможный размер финансового оборота банка и формирующего основную составляющую его расходов [1]
Поляков К.М.	анализ финансовых результатов и финансового состояния анализируемого объекта, оценка эффективности управления его активами и обязательствами, рентабельности в целом, дополненная данными управленческого анализа, состоящего в контроле за выполнением показателей бизнес-плана, проведении факторного анализа затрат и результатов деятельности в целях обоснования механизма достижения организацией максимальной прибыли [7]
Банк России	анализ деятельности банка, целью которого является выявление у банка проблем на возможно более ранних стадиях их формирования. Непосредственно в рамках анализа решается задача получения достоверной картины текущего финансового положения банка, существующих тенденций его изменения и прогноза на краткосрочную и среднесрочную перспективу, в том числе при возможном неблагоприятном изменении внешних условий
Авторская	совокупность методов исследования финансово-экономических, технико-организационных, рейтинговых показателей направленных на формирование интегративного видения текущего и перспективного состояния банка

Обобщение точек зрения разных авторов показывает, что к пониманию сущности комплексной оценки деятельности коммерческого банка существуют различные подходы. Некоторые авторы понимают ее как совокупность количественных и качественных показателей, позволяющих всесторонне оценить деятельность банка, при этом в качестве заинтересованной в оценке стороны рассматривается достаточно широкий круг лиц.

Другая группа ученых рассматривает комплексную оценку как сочетание методов финансового и управленческого анализа. Согласно этой позиции комплексная оценка проводится прежде всего для управленческих целей, а не для внешних заинтересованных.

Существуют при этом и общие требования. Так, проведение эффективной оценки деятельности банка предполагает выполнение ряда условий:

- достоверность и точность информации, используемой при анализе;
- своевременность и завершенность оценки.

Данные требования к оценке деятельности коммерческого банка выдвигает Банк России. Действительно, недостоверность данных может привести к недооценке имеющихся проблем, исказить итоговые результаты анализа. В этой связи качество представляемых банками отчетов, а также адекватность оценки принимаемых ими на себя рисков проверяется как в процессе документарного надзора, так и в ходе инспекционных проверок.

Отчетность банков подлежит, помимо контроля Центрального Банка, еще и обязательной аудиторской проверке.

Понимание своевременности и завершенности оценки трактуется по-разному. Так, наиболее распространен подход в соответствии с которым своевременность рассматривается как аналог ритмичности и оперативности оценочной деятельности. Данный вопрос особенно актуален для внутренней оценки деятельности банка.

Что же касается завершенности оценки, то, по нашему мнению, Банк России, выдвигая данное требование, предполагал полноту анализа, что полностью согласуется с рассмотренным выше пониманием комплексности, как важнейшего условия объективности.

Обобщая анализ теоретических взглядов на сущность комплексной оценки деятельности банков можно предложить следующее определение. Исходя из представлений о том, что комплексная оценка деятельности любого хозяйствующего субъекта представляет собой систему выводов о состоянии хозяйствующего субъекта, сделанную в результате детального анализа его финансово-экономической деятельности и позволяющую сформировать целостное представление о современном состоянии и перспективах развития данного субъекта, сопоставив достигнутые результаты с его целями, предъявляемыми к нему требованиями или аналогичными результатами других субъектов, применительно к коммерческому банку можно предложить следующее определение комплексной оценки деятельности: совокупность методов исследования финансово-экономических, технико-организационных, рейтинговых показателей направленных на формирование интегративного видения текущего и перспективного состояния банка. При этом комплексную оценку деятельности банка, проводящуюся на основе публичной отчетности банка можно рассматривать, прежде всего как внешнюю, доступную заинтересованным лицам.

Принципами комплексной оценки являются достоверность исходной информации, ее точность, своевременность и завершенность оценки, полнота, системность и согласованность результатов оценки, наличие обобщающих показателей, которые легко могут поддаваться обзору субъектами оценки. Комплексная оценка может включать как расчетные (количественные), так и качественные показатели. В этой связи систему принципов комплексной оценки качественных показателей мы дополнили принципами измеримости и сопоставимости. В современных методиках соблюдение данного принципа выражено в тенденции к расширению учета рейтинговых показателей.

Использованные источники:

1. Вадимова С.А. Развитие методического обеспечения анализа деятельности коммерческого банка. Автореф.дисс.к.э.н. Йошкар-Ола, 2012
2. Информационно-аналитические материалы «О методике анализа финансового состояния банка». Утверждены Центральным банком РФ 4

сентября 2000 г. // ИПС «Консультант Плюс»

3. Кох Л.В., Кох Ю.В. Анализ деятельности коммерческого банка. Владивосток, 2007.

4. Лифанова Н.Ф. Интегральная оценка деятельности банков в системе управления банковской деятельностью. Автореф. дисс. к.э.н. Самара, 2004.

5. Макаренко А.А. Основы банковского менеджмента. М.: Бератор – Пресс, 2009.

6. Петров А.Ю. Анализ деятельности коммерческого банка. Автореф. дисс. д.э.н. М., 2001

7. Поляков К.М. Методика комплексного экономического анализа деятельности коммерческих банков. Автореф. дисс. к.э.н. М., 2004

8. Путиловский В.А. Методика подготовки заключения по анализу финансового состояния банка-контрагента // Банковское кредитование. 2014. № 6.

9. Тюленева Н.А. Комплексная оценка деятельности коммерческого банка на примере ОАО «Райффазен банк» // Аудит и финансовый анализ. 2011. № 2.

*Глотова И.И., к.э.н.
доцент*

*Бахарова А.И.
студент*

*Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь*

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА

Переход страны на новые экономические отношения привел к усилению роли финансов предприятий и организаций и необходимости их прогнозирования. В современных условиях финансы становятся важной сферой денежных отношений. Это обусловлено тем, что в рыночных отношениях деньги (основа финансов), выполняя функцию средства обращения, становятся капиталом.

Финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия и путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции. Поэтому финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости предприятия. Залогом выживаемости и основой стабильности положения предприятия служит его устойчивость. На устойчивость предприятия оказывают влияние различные факторы:

- положение предприятия на товарном рынке;
- производство и выпуск дешевой, пользующейся спросом продукции;
- его потенциал в деловом сотрудничестве;

- степень зависимости от внешних кредиторов и инвесторов;
- наличие неплатежеспособных дебиторов;
- эффективность хозяйственных и финансовых операций и т. п.

Проведем оценку финансовой устойчивости предприятия - ОАО «Сыродельный комбинат «Ичалковский».

Оценка финансового состояния организации будет неполной без анализа финансовой устойчивости. Задачей анализа финансовой устойчивости является оценка степени независимости от заемных источников финансирования. Это необходимо, чтобы ответить на вопросы: насколько организация независима с финансовой точки зрения, растет или снижается уровень этой независимости и отвечает ли состояние его активов и пассивов задачам ее финансово-хозяйственной деятельности. Показатели, которые характеризуют независимость по каждому элементу активов и имуществу в целом, дают возможность измерить, достаточно ли устойчива анализируемая организация в финансовом отношении.

Таблица 1

Оценка финансовой устойчивости

Показатель	На 31 декабря 2013	На 31 декабря 2012	Изменение	Оптимальное значение
Собственный капитал, тыс. р.	174638	113696	60669	
Долгосрочные обязательства, тыс. р.	50522	59707	-9185	
Краткосрочные обязательства, тыс. р.	263365	59733	203632	
Заемный капитал, тыс. р.	46216		46216	
Совокупные пассивы, тыс. р.	488525	233136	255389	
Оборотные активы, в том числе	245526	84829	160697	
Запасы	37313	33862	3451	
Внеоборотные активы, тыс. р.	242999	148307	94692	
Коэффициент автономии	0,3575	0,4877	-0,1302	>0,5
Коэффициент финансовой устойчивости	0,4609	0,7438	-0,2829	
Коэффициент финансовой зависимости	2,7974	2,0505	0,7468	<2,0
Коэффициент финансирования	0,5564	0,9519	-0,3955	
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	0,2646	0,0000	0,2646	<=1,0

Проведенный анализ финансовой устойчивости показал, что за анализируемый период снизилась финансовая независимость (автономия) (= капиталы и резервы/стоимость имущества) предприятия от заемного капитала, но данный показатель не соответствует нормативному значению, и его значение уменьшилось на -0,1302 и на конец года он составил 0,3575. Коэффициент показывает, насколько организация независима от кредиторов. По мере приближения коэффициента к 1 уменьшается риск невыполнения предприятием своих долговых обязательств.

При анализе финансовой структуры также используется коэффициент финансовой устойчивости (собственный капитал + Долгосрочные кредиты и займы/ Валюта баланса). Можно отметить снижение данного показателя с 0,7438 до 0,4609 в отчетном году. Значение коэффициента финансовой устойчивости показывает удельный вес тех источников финансирования, которые предприятие может использовать длительное время.

Для оценки собственного и заемного капитала используется коэффициент финансирования и обратный к нему коэффициент финансовой зависимости (стоимость имущества/капиталы и резервы). Коэффициент финансовой зависимости предприятия означает, насколько активы предприятия финансируются за счет заемных средств. Значение данного коэффициента увеличилось на 0,7468 и составило 2,7974 в 2013 году. Данное обстоятельство влияет отрицательно, так как большая доля заемных средств снижает платежеспособность предприятия, подрывает его финансовую устойчивость и соответственно снижает доверие к нему контрагентов и уменьшает вероятность получения кредита.

Коэффициент финансирования (собственные источники / заемные источники) у анализируемого предприятия снизился за рассматриваемый период с 0,9519 до 0,5564. Коэффициент финансирования показывает, какая часть деятельности организации финансируется за счет собственных источников средств, а какая - за счет заемных.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств характеризует общее соотношение расчетов по видам задолженности предприятия. Значение данного коэффициента на начало периода равно 0, а на конец периода 0,2646. Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности возросло, по причине появления заемного капитала. Чем больше коэффициент превышает 1, тем больше зависимость предприятия от заемных средств.

Таблица 2

Источники финансирования

Показатель	На 31 декабря 2013	На 31 декабря 2012
СОС	245526	84829
Запасы	37313	33862
Собственные и долгосрочные	225160	173403

источники финансирования		
Общая величина источников финансирования	488525	233136

Таким образом, анализируемому предприятию свойственно неустойчивое финансовое состояние, при котором предприятие подключает для покрытия запасов различные нормальные источники средств.

Так как у предприятия в отчетном периоде незначительно увеличилась величина запасов и выросла величина собственных оборотных средств, то есть $\Delta \text{СОС}$ увеличились с 33862 на начало периода до 37313, предприятие не может иметь абсолютную финансовую устойчивость.

В результате проведенного анализа были сделаны выводы, что администрации предприятия необходимо разработать и внедрить следующие мероприятия для повышения финансовой устойчивости:

- усилить контроль, анализ и инкассацию дебиторской задолженности;
- создать резерв по сомнительным долгам;
- осуществить краткосрочные финансовые вложения.

Для эффективного управления дебиторской задолженностью предприятию необходимо выполнять следующие рекомендации:

1. контролировать состояние расчетов с покупателями (по отсроченной задолженности) и своевременно предъявлять иски о взыскании;

2. осуществлять факторинговые операции и спонтанное финансирование;

3. создать резерв по сомнительным долгам.

Для повышения финансовой устойчивости организации необходимо изыскивать резервы по увеличению темпов накопления собственных источников, обеспечению материальных оборотных средств собственными источниками. Кроме того, для получения дополнительной прибыли рекомендуется осуществить краткосрочные финансовые вложения.

Использованные источники:

1. Беседина В. Н., Оценка финансового состояния и управление прибылью на предприятии. - 2013. - 120с.

2. Официальный сайт ОАО «Сыродельный комбинат «Ичалковский» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.ichalki.ru/>

*Глотова И.И., к.э.н.
доцент*

*Хорольская Д.О.
студент 3го курса*

*Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь*

ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В УСЛОВИЯХ ДЕЙСТВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ

Аннотация: В данной статье рассматривается современная ситуация на рынке банковского кредитования сельского хозяйства. Взяты во внимание все экономические условия в которой находится наша страна в настоящее время. Определены некоторые перспективы в развитии данного сектора.

Ключевые слова: банк, кредит, финансовый сектор, экономические условия, кредитные организации.

В современных условиях эффективность деятельности организации во многом зависит от взаимоотношений с банковской системой, поскольку среди заемных источников финансирования важная роль принадлежит банковским кредитам. А особенно зависит от банковского кредитования сельское хозяйство, так как цикл движения денежных средств, длительный и неравномерный.

В Российской Федерации кредиты сельскому хозяйству выдает Россельхозбанк. Этот банк при стопроцентном участии государства был специально создан для обеспечения сельхозпроизводителей деньгами. Основная клиентская база банка состоит из сельхозпредприятий малого и среднего бизнеса. Сегодня, в условиях действия экономических санкций Россельхозбанк тоже попал под ограничения.

Совсем не давно Европейский союз ввел секторальные санкции в отношении российского финансового сектора, говорится в официальном журнале Евросоюза, опубликованном 31 июля. Под ограничения попали пять российских: Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, ВЭБ и Россельхозбанк. Данные санкции будут действовать один год с возможностью пересмотра через три месяца. Данным банкам и российским госкомпаниям запрещается привлечение новых займов и размещение выпусков облигаций на рынках Соединенных Штатов и Европы.

Можно сказать, что под новые санкции попали те организации, государственная доля в которых составляет более 50%. Отсюда следует, что под эти санкции попадают такие коммерческие банки как – ВТБ, гос. доля в котором составляет 60,9%, и Россельхозбанк, который полностью состоит из долей государства, а также сюда можно отнести и один институт развития — ВЭБ доля государства в котором составляет 100%. Но у ВЭБа есть два розничных банка — «Глобэкс» и Связь-банк, которые работают с населением. Так же государство косвенно является владельцем крупнейшего банка страны — Сбербанком (через ЦБ РФ, 50 плюс одна акция) и Газпромбанком — через ВЭБ и Газпром (Газпром владеет 35,5414% акций

банка, НПФ ГАЗФОНД — 49,6462%, Внешэкономбанк — 10,1906%), передает ИТАР-ТАСС.

Европа полагает, что в отношении России не вызовут её переориентацию на азиатские финансовые площадки и развитие офшорных финансовых практик в отдельных российских регионах, в частности в Крыму, а вынудят Москву «пересмотреть свою политику в отношении Украины».

Если произойдет так, что привлечение финансов на внешних рынках окажется невозможным для отечественных госкомпаний, то государству, скорее всего, придется оказать госсектору финансовую помощь. Как подсчитали в НИУ Высшей Школы Экономики, если финансовые санкции США и Евросоюза ограничатся госбанками, денежная поддержка государством госсектора может составить порядка 40 млрд. долларов. В ситуации, когда источники внешнего финансирования полностью перекроются для отечественных госкомпаний в банках США и Европы (и как следствие – невозможности перекредитоваться), объем государственной помощи может подняться до 90 млрд. долларов. Что является значительной нагрузкой на финансовую «подушку безопасности» в виде золотовалютных резервов России. Если собственно государственный долг России относительно невысок и составлял на 1 июля 2014г. 54,638 млрд. долларов (данные ЦБ), то совокупные внешние долги РФ (включая задолженность банков, корпораций и др.) оцениваются в 720,926 млрд. долларов. Это – в полтора раза больше, чем в кризисном 2008г.

С точки зрения компании «Midlincoln Research», в настоящее время российский финансовый сектор является более уязвимым, чем нефтегазовый. Если события будут развиваться отрицательно и наступит кризис ликвидности (перерастающим в банкротства) для того чтобы уравновесить ситуацию потребуется до 400-500 млрд. долларов. Для примера – в 2008г. спасение банков и компаний обошлось в 200 млрд. долларов.

Нужно добавить, что аналитики из «Sberbank Investment Research» считают что внешняя совокупная задолженность российского банковского сектора равна примерно в 207 млрд. долларов. При этом существует необходимость погашения долговых обязательств до конца 2014г., которые достигают 20,6 млрд. долларов, и в 2015г. – 30 млрд. долларов.

В современных экономических условиях, банки пересматривают долю распределения отраслей в своих кредитных портфелях. Если раньше приоритет отдавался таким отраслям как: нефтяная, металлургическая, финансовый сектор и телекоммуникации, то в настоящее время банки наращивают кредитование пищевой сельского хозяйства, промышленности, фармацевтики, розничной торговли и IT-сферы.

Согласно данной отчетности, пять самых крупных банков России (ВТБ, РСХБ, Сбербанк, Группа, Альфа-банк, Газпромбанк) снижают

кредитование нефтяных и финансовых отраслей и наращивают выдачу ссуд в отраслях торговли, сельском хозяйстве и пищевой промышленности. Официальных комментариев от названных банков о будущих тенденциях, с учетом изменения кредитных портфелей, получить не удалось.

Кредитные организации меньших размеров, тоже следуют данному тренду и открыто связывают смену приоритетов с новыми вызовами, которые стоят перед экономикой. В ответ на запретные санкции, Россия запретила ввоз импортных продовольственных товаров, в том числе и сельскохозяйственной продукции, из США, Европы и других западных стран, а эти страны закрыли для России финансовые рынки и поставки высокотехнологичного оборудования.

В нынешних условиях, когда действует запрет на ввоз продуктов из стран Евросоюза и США, руководители банков предложили Центробанку ввести пониженные коэффициенты риска для кредитования сельхозпроизводителей. Для банков, чем ниже коэффициент риска по кредитам, тем выше норматив достаточности капитала банков, что является показателем их финансовой устойчивости. Это предложение выдвинула Ассоциация региональных банков России (АСРОС). Они полагают, что при соглашении Центрального банка с предложением, в рамках кредитования агропромышленного комплекса, банки смогут выдавать вдвое больше средств аграриям. В пресс-службе заявили, что Центральный банк рассматривают предложение АСРОС.

Современный агропромышленный комплекс напрямую зависит от объемов кредитования. Сегодня это бизнес, зависящий от инвестиций, и проблема в их нехватке, особенно долгосрочных. Можно сказать, что на данный момент большая часть объектов комплекса АПК существуют за счет кредитных средств, поэтому в условиях сложившейся ситуации инициатива АСРОС более чем правильна.

В нашей стране есть два крупных банка, которые кредитуют агропромышленный комплекс — Сбербанк и Россельхозбанк, который входит в АСРОС. По данным отчетности МСФО, на начало 2014 года кредиты Сбербанка и Россельхозбанка предприятиям сельского хозяйства превышали 1,5 трлн рублей, из них на РСХБ приходился 1 трлн рублей. В августе меры по стимулированию кредитования предприятий АПК в условиях санкций предложил ЦБ и финансово-экономическому блоку правительства Минсельхоз. Первая идея Минсельхоза сводилась к тому, что нужно установить уровень резервов в 1% от суммы займа по сельским кредитам, договоры по которым неоднократно продлевались в том числе из-за чрезвычайных ситуаций, но которые, по мнению банка, будут погашены. Сейчас в среднем уровень резервов по таким кредитам составляет 1–20%. Во-вторых, Минсельхоз предложил перевести земли сельхозназначения из третьей качественной категории залогового обеспечения во вторую. Залоги второй категории качества банк может продать в течение 180 календарных дней со дня возникновения основания для обращения взыскания на предмет

залога. Сейчас обращение взыскания на участок сельхозназначения не допускается до момента завершения на нем всех сельскохозяйственных работ. Скоро предложения Минсельхоза будут направлены в правительство.

Использованные источники:

1. РИАНовости (Электронный ресурс) <http://ria.ru/>
2. Известия.ру (Электронный ресурс) <http://izvestia.ru/>
3. Новости Mail.Ru (Электронный ресурс) <http://news.mail.ru/>
4. Ассоциация российских банков (Электронный ресурс) <http://arb.ru/>

*Глотова И.И., к.э.н.
доцент
Манастырная Е. С.
студент*

*Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь*

**СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ БЮДЖЕТОВ СУБЪЕКТОВ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Устойчивое социально-экономическое развитие Российской Федерации невозможно без обеспечения сбалансированного развития субъектов Российской Федерации, особенно учитывая наблюдаемую в последнее время регионализацию экономических, социальных и политических процессов. В связи с расширением границ самостоятельности субъектов Российской Федерации значительно возрастает их роль в регулировании экономических процессов и решении социальных проблем [1].

Рассматривая бюджет Ставропольского края можно отметить, что в краевом бюджете на 2012 год выстроены межбюджетные отношения бюджета Ставропольского края с различными бюджетами бюджетной системы Российской Федерации: с федеральным бюджетом, местными бюджетами Ставропольского края и бюджетами государственных внебюджетных фондов.

Общая сумма межбюджетных трансфертов на 2012 год в проекте закона Ставропольского края «О бюджете Ставропольского края на 2012 год» предусматривается в размере 22 399 741,5 тыс. рублей. По сравнению с показателями ожидаемого исполнения бюджета края за 2011 год абсолютная сумма межбюджетных трансфертов увеличивается на 4 591 579,9 тыс. рублей или на 25,8 %. Доля межбюджетных трансфертов в общей сумме расходов краевого бюджета в 2012 году составляет 38,9 %, тогда как в 2011 году этот показатель составлял 35,1 %. Также, в сформированном проекте краевого бюджета помощь краевого бюджета местным бюджетам усиливается.

Если говорить о задолженности Ставропольского края перед бюджетом РФ, то можно отметить, что по состоянию на 2011 года государственный внутренний долг Ставропольского края составит 2260,7 млн. рублей. [3]

В сложившихся условиях политика в области управления государственным внутренним долгом Ставропольского края будет направлена на обеспечение его оптимальной структуры и поддержание его объема на управляемом уровне.

Направление развития налоговой реформы в Российской Федерации, недостаток средств на реализацию полномочий, закрепленных на региональном и муниципальном уровнях, и перераспределение налоговых доходов в пользу федерального бюджета привели к тому, что краевой бюджет последние три года принимался и исполнялся с дефицитом.

Для покрытия данного дефицита необходимо привлекать заемные средства. Учитывая, что дефицит краевого бюджета будет сохранен и в среднесрочном периоде, большое значение приобретает выбор источников для погашения планового дефицита краевого бюджета.

Наиболее рациональным способом привлечения средств в настоящее время является открытие кредитной линии с правом выбора денежных средств по мере необходимости и возможным досрочным погашением заемных средств.

Важнейшей задачей в ближайшей перспективе является дальнейшее снижение внутреннего государственного долга Ставропольского края и минимизация размера планового дефицита краевого бюджета. Для этого целесообразно направлять сверхплановые доходы краевого бюджета, получаемые в ходе его исполнения, прежде всего, на погашение дефицита краевого бюджета, учитывать необходимость сохранения объемов привлекаемых кредитных ресурсов на уровне займов предыдущего года в целях минимизации объема планового дефицита краевого бюджета на очередной финансовый год.

Как на счет доходов консолидированного бюджета Ставропольского края, то план поступления доходов в консолидированный бюджет Ставропольского края почти выполнен.

Министерство финансов Ставропольского края выполнило задания по большинству запланированных на 2012 год показателей. Так, общий объем доходов консолидированного бюджета Ставропольского края составил 62,7 млрд. рублей, по сравнению с прошлым годом прирост составил 32 процента. Удельный вес собственных доходных источников в структуре доходов консолидированного бюджета края составил 67,9 процента. Исполнение плана поступления доходов в консолидированный бюджет края достигнуто по всем видам налогов, за исключением налога на имущество организаций (99,2 процента) и задолженности по отмененным налогам и сборам. В неналоговых доходах не выполнены задания по поступлению платы за негативное воздействие на окружающую среду (82,6 процента), а также по доходам от продажи материальных и нематериальных активов (62,5 процента). Невыполнение указанных доходных источников обусловлено недостаточным контролем над поступлением указанных сборов со стороны администрирующих органов [3].

По поводу расходов консолидированного бюджета Ставропольского края можно сказать следующее: учитывая необходимость предоставления населению Ставропольского края конституционных социальных гарантий, а так же тот факт, что объем расходов краевого бюджета ограничен его доходными возможностями, бюджетная политика Ставропольского края в 2012 году в области расходов была направлена, прежде всего, на исполнение в полном объеме публичных обязательств перед населением и предоставление бюджетных услуг [2].

В заключении нашего анализа регионального бюджета можно сделать выводы, что консолидированный бюджет края является дотационным на 90 % и формируется по минимальной бюджетной обеспеченности.

В 2011 году доходы бюджета исполнены в сумме 417,6 млн. рублей, что на уровне 2010 года. В 2012 году планируется сохранить доходную часть бюджета в сумме 416,1 млн. рублей. В 2012-2013 годах рост доходов бюджета составит 2-6 % ежегодно. Увеличение доходов планируется как за счет собственных (налоговых и неналоговых) доходов, так и за счет поступлений из бюджетов других уровней.

Расходы бюджета всех уровней и внебюджетных фондов в 2011 году превысили доходы на 272,4 млн. рублей и составили 889,5 млн. рублей, что на 40 % или 252,2 млн. рублей больше, чем в 2010 году. В 2012 году, а также в последующие годы планируется рост расходов бюджета на 16-23 % ежегодно, в основном, за счет значительного роста расходов на жилищно-коммунальное хозяйство, на здравоохранение и образование ежегодно. Рост расходов на образование планируется 30-35 % ежегодно, на социальную политику планируется 19-30 % ежегодно, в том числе пенсионное обеспечение - 21-35 % ежегодно.

Сумма превышения расходов над доходами бюджета за планируемый период увеличивается на 45-50 % ежегодно.

По прогнозу бюджет района 2012 года должен быть выполнен как по доходам, так и по расходам в пределах утвержденных значений.

Дефицит средств в бюджете района наблюдается по статьям: питание, капитальный и текущий ремонты, расходные материалы и прочие затраты по учреждениям здравоохранения, образования и культуры [4].

Реальные располагаемые доходы населения до 2013 года будут расти ежегодно на 8-10 %.

К 2013 году планируется рост расходов и сбережений населения на 10 % ежегодно.

Превышение суммы доходов населения над расходами в 2011 году составил 385 млн. рублей, в 2012-2013 годах наблюдается рост на 30-40 % ежегодно [4].

Исходя из полученных результатов, можно сделать вывод, что бюджетных средств часто оказывается недостаточно для финансирования жизненно необходимых функций края. Для превышения доходной части бюджета над расходной необходимо совершенствование системы

укрепления собственной доходной базы бюджета Ставропольского края, которую следует осуществлять как по отношению к внутренним, межбюджетным отношениям, основывая их исключительно на принципах бюджетного федерализма, так и по отношению к количественным и качественным показателям самого бюджета.

Использованные источники:

1. Болдырева Л.В. Реализация принципов системного подхода в обосновании структуры и функций региональных финансов // Финансы и кредит. - 2014. - №28.
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 4.10.2014.
3. Министерство финансов Ставропольского края - [электронный ресурс] - Режим доступа. - URL:<http://www.mfsk.ru> (дата обращения 30.10.2014).
4. Проект закона Ставропольского края «О бюджете Ставропольского края на 2012 год».
5. Ряховская А.Н. Проблемы антикризисного управления коммунальным хозяйством в муниципальных образованиях / М.: ИПК ГС, Типография ПЭМ, 2014.

*Глотова И.И., к.э.н.
доцент кафедры
Молчанова А.С.
студент 3 курса
Ставропольский ГАУ
Россия*

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

В статье рассматривается практика оценки кредитоспособности заемщиков, имеющая место в коммерческих банках России и зарубежья. Описаны основные критерии и методики оценки кредитоспособности юридических и физических лиц.

Ключевые слова: кредитоспособность, процентная ставка, капитал, характер клиента, анализ денежного потока, сбор информации о клиенте, способность заимствовать средства.

Анализ и оценка кредитоспособности заемщика необходима для того, чтобы решить вопрос, стоит ли давать ему кредит и, если да, на каких условиях: сумма, предоставляемая банком, срок, процентная ставка, график выплаты процентов и основной суммы кредита, необходимость залога. Делается это для минимизации рисков, связанных с невыплатой или выплатой не в срок настолько, насколько это возможно. Уровень кредитоспособности клиента определяет степень риска банка, связанного с выдачей ссуды конкретному заемщику. Мировая и отечественная банковская практика позволила выделить следующие критерии оценки кредитного риска и кредитоспособности клиента:

-характер клиента;

- способность заимствовать средства;
- способность зарабатывать средства для погашения долга;
- капитал;
- обеспечение кредита;
- условия, в которых совершается кредитная операция;
- контроль (законодательная основа деятельности заемщика, соответствие характера кредита стандартам банка и органов надзора).

Под характером клиента понимается его репутация как юридического лица, степень ответственности за погашение долга, четкость представления целей кредита, соответствие целей кредита кредитной политике банка.

Способность заимствовать средства означает наличие у клиента права подать заявку на кредит, подписать кредитный договор или вести переговоры, дееспособность заемщика.

Способность зарабатывать средства для погашения долга в ходе текущей деятельности определяется ликвидностью баланса, прибыльностью деятельности заемщика, его денежными потоками.

Для такого критерия кредитоспособности клиента, как капитал, наиболее важны два аспекта оценки:

- достаточность капитала;
- степень вложения собственного капитала в кредитруемую операцию (свидетельствует о распределении риска между банком и заемщиком).

Условия, в которых совершается кредитная операция (текущая или прогнозная экономическая ситуация в стране, регионе и отрасли, политические факторы), определяют степень внешнего риска банка.

Последний критерий — контроль, то есть законодательная основа деятельности заемщика, соответствие характера кредита стандартам банка и органов надзора.

Способами оценки кредитоспособности клиента банка являются:

- оценка менеджмента;
- оценка финансовой устойчивости клиента;
- анализ денежного потока;
- сбор информации о клиенте;
- наблюдение за работой клиента путем выхода на место.

Специфика оценки кредитоспособности юридических и физических лиц, крупных, средних и мелких клиентов определяет комбинацию применяемых способов оценки.

Кредитоспособность мелких предприятий также оценивается на основе финансовых коэффициентов кредитоспособности, анализа денежного потока и оценки делового риска. Использование банком финансовых коэффициентов и метода анализа денежного потока затруднено из-за состояния учета и отчетности у клиентов банка. У предприятий малого бизнеса, как правило, нет лицензированного бухгалтера. Еще одна особенность малых предприятий: их руководителями и работниками нередко являются члены одной семьи или родственники; личный капитал владельца

часто смешивается с капиталом предприятия. При оценке кредитоспособности мелкого клиента учитывается финансовое положение владельца, определяемое по данным личного финансового отчета.

Система оценки банком кредитоспособности мелких заемщиков складывается из следующих элементов:

- оценка делового риска;
- наблюдение за работой клиента;
- собеседования банкира с владельцем предприятия;
- оценка личного финансового положения владельца;
- анализ финансового положения предприятия на основе первичных документов.

Оценка кредитоспособности физического лица основана на соотношении запрашиваемой ссуды и его личного дохода, общей оценке финансового положения заемщика и стоимости его имущества, состава семьи, личностных характеристиках, изучении кредитной истории. Выделяют три основных метода оценки кредитоспособности физического лица:

- 1) скорринговая оценка;
- 2) изучение кредитной истории;
- 3) оценка по финансовым показателям платежеспособности.

В модели, построенной на оценке в баллах системы отдельных показателей, значимость показателей кредитоспособности физического лица определяется через дифференциацию уровня максимальной балльной оценки.

Модель, группирующая информацию о показателях кредитоспособности физического лица. Например в скорринговой оценке целесообразности выдачи потребительского кредита выделяют три раздела:

- 1) информация по кредиту;
- 2) данные о клиенте;
- 3) финансовое положение клиента.

Класс кредитоспособности физического лица можно определить на основе модели, содержащей шкалу баллов, которая строится в зависимости от значения показателя кредитоспособности.

В зависимости от класса кредитоспособности банк определяет шкалу предельных сроков и суммы кредита (процент от годового дохода клиента).

В России коммерческие банки используют разные модели скорринговых оценок кредитоспособности физического лица. Они адаптированы к российским условиям. При оценке в баллах системы отдельных показателей на первом этапе дают предварительную оценку возможности выдачи ссуды, основанную на данных анкеты клиента. По результатам заполнения анкеты определяют число набранных заемщиком баллов и подписывают протокол оценки возможности получения ссуды.

В основе показателей платежеспособности лежат данные о доходе физического лица и степени риска потери этого дохода. Сбербанк России

при выдаче единовременной ссуды рассчитывает платежеспособность индивидуального заемщика на базе данных о среднемесечном доходе за предшествовавшие шесть месяцев, который определяется по справке о заработной плате или по налоговой декларации. Доход уменьшается на обязательные платежи и корректируется на коэффициент, который дифференцируется в зависимости от величины дохода (от 0,3 до 0,6). Чем больше доход, тем больше корректировка.

Использованные источники:

- 1.Абакумов Р.Г. Сущностные аспекты цикла воспроизводства основных средств организации, 2014. № 4. С. 116-117.
- 2.Атамас П. И. Финансовый учет: практикум. Учеб. пос. / под ред. А. П. Атамас. - К.: Центр учебной литературы, 2013, 568 с.
- 3.Абакумов Р.Г. Методический инструментарий экономического обоснования выбора метода воспроизводства основных средств организации. 2012. № 4. С. 126- 130
- 4.Бухгалтерский финансовый учет: учебник. / Ф. Ф. Ефимова; Мин-во образования и науки, 2011. - 672 с.

Глушко Д.Ю.

магистрант

*Институт сферы обслуживания
и предпринимательства (филиал) ДГТУ*

Блинников В.А., д.ю.н.

профессор

кафедра Гражданское право и процесс

*Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
ДГТУ*

ПОНЯТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ДОГОВОРА

В соответствии с Федеральным законом "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений", под инвестиционной деятельностью понимается вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта. Инвестиции - денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

В юридической литературе высказывают мнение, о том, что инвестиции - это не только правовой институт предпринимательских отношений, включающий объекты гражданских прав, но и экономический стимулятор, влияющий на стратегию инновационной деятельности государства, определяет в качестве их существенных признаков следующие:

- это имущество (в широком смысле), а также неимущественные права, имеющие денежную оценку;

- капитальные вложения в объект какой-либо деятельности;
- прибыль или иной полезный эффект как особая цель капитальных вложений;

Кроме того, выделяются и такие признаки инвестиций:

- осуществление вложений лицами (инвесторами), которые имеют собственные цели, не всегда совпадающие с общеэкономической выгодой;
- потенциальная способность инвестиций приносить доход;
- определенный срок вложений средств (всегда индивидуальный);
- целенаправленный характер вложения капитала в объекты и инструменты инвестирования;

Согласно одной точке зрения инвестируемые объекты - объекты права собственности. Однако поскольку не все объекты гражданских прав могут выступать объектами права собственности, выступая при этом в экономической форме товара (например, имущественные права), такая позиция представляется несостоятельной.

С учетом экономической составляющей инвестиционную деятельность (инвестирование) можно определить как введение инвестиций в гражданский оборот путем вложения в объекты инвестиционной деятельности с целью получения прибыли (о том, что понятия "доход" и "прибыль" не являются идентичными, уже говорилось выше) и достижения иного положительного эффекта в определенный срок.

По объекту инвестирования выделяются реальные, финансовые инвестиции и инвестиции в нематериальные активы.

Реальные (капиталообразующие) инвестиции - вложения в реальные активы - в основные фонды, в запасы товарно-материальных ценностей. Такие инвестиции осуществляются в форме капитальных вложений.

Под финансовыми инвестициями понимают вложения средств в различные финансовые инструменты (активы), среди которых наиболее массовой и перспективной формой являются вложения средств в доходные виды фондовых инструментов (в различные виды ценных бумаг, свободно обращающихся на фондовом рынке, так называемые рыночные ценные бумаги). При осуществлении финансовых инвестиций инвестор увеличивает свой финансовый капитал, получая дивиденды и другие доходы.

В некоторых классификациях интеллектуальные инвестиции заменяются на инвестиции в нематериальные активы, к которым относятся: права пользования земельными участками, природными ресурсами, патенты, лицензии, ноу-хау, программные продукты, торговые марки, товарные знаки, научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки и др..

По периоду инвестирования различают долгосрочные (вложения капитала на период от трех и более лет), среднесрочные (вложения от одного до трех лет) и краткосрочные (вложения на период до одного года) инвестиции.

По форме собственности выделяются инвестиции:

- государственные - инвестиции, осуществляемые государственными

органами власти различных уровней за счет соответствующих бюджетов, внебюджетных фондов и заемных средств, а также вложения, осуществляемые государственными предприятиями и предприятиями с государственным участием за счет собственных и заемных средств;

- частные - вложения капитала физическими и юридическими лицами негосударственной формы собственности;

- иностранные - вложения, осуществляемые нерезидентами;

- совместные - вложения, осуществляемые совместно субъектами страны и иностранными инвесторами.

Субъектами инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, являются инвесторы, заказчики, подрядчики, пользователи объектов капитальных вложений и другие лица. Инвесторы осуществляют капитальные вложения на территории Российской Федерации с использованием собственных и (или) привлеченных средств в соответствии с законодательством Российской Федерации. Инвесторами могут быть физические и юридические лица, создаваемые на основе договора о совместной деятельности и не имеющие статуса юридического лица объединения юридических лиц, государственные органы, органы местного самоуправления, а также иностранные субъекты предпринимательской деятельности.

Заказчики - уполномоченные на то инвесторами физические и юридические лица, которые осуществляют реализацию инвестиционных проектов. При этом они не вмешиваются в предпринимательскую и (или) иную деятельность других субъектов инвестиционной деятельности, если иное не предусмотрено договором между ними. Заказчиками могут быть инвесторы. Заказчик, не являющийся инвестором, наделяется правами владения, пользования и распоряжения капитальными вложениями на период и в пределах полномочий, которые установлены договором и (или) государственным контрактом в соответствии с законодательством Российской Федерации.

В юридической литературе отмечается, что при осуществлении инвестиций могут использоваться различные виды договоров, может быть заключен не один договор, а несколько: отдельные договоры инвестора с исполнителем работ; с заказчиком о передаче инвестиций и прав на управлении ими; с пользователем - о порядке и условиях эксплуатации объекта и т.д.

Использованные источники:

1.Федеральный закон от 25.02.1999 N 39-ФЗ(ред. от 28.12.2013) "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений"

2.Козлова Е.Б. Система договоров, направленных на создание объектов недвижимости. М.: КОНТРАКТ, 2013. 368 с.

ФУНКЦИОНАЛИЗАЦИЯ АНАЛИЗА РЫНКА В МАРКЕТИНГЕ

Маркетинговый анализ рынка подразумевает исследование его структуры с целью выявления неохваченных сегментов и поиска рыночных возможностей. Основная цель анализа рынка – представить материал, достаточный для подтверждения предположения о том, что предлагаемый товар имеет устойчивый спрос и может быть продан в условиях конкуренции.

Этап 1. Характеристика товара – подразумевает описание сферы применения товара, его потребительских свойств и особенностей. Анализ этих параметров проводится в форме таблицы на основе объективных параметров (вес, цена, свойства и т.д.) или через оценку в номинальных шкалах (по балльной системе). В качестве источников информации используются экспертные оценки, фокус-группы и потребительские конференции. Цель характеристики товара: сформировать торговое предложение, сформулировать преимущества товара с точки зрения потенциальных потребителей.

Этап 2. Определение ёмкости рынка – подразумевает описание целевых групп потребителей продукции (тип, потребность, территория), степень насыщения рынка и оценку платёжеспособного спроса. В качестве источников информации используются данные государственной статистики, консалтинговых организаций и торговых посредников, а также метод наблюдения. Цель определения ёмкости рынка: спрогнозировать потенциал и структуру продаж, выявить характер потребительского спроса.

Этап 3. Анализ конкуренции – подразумевает анализ маркетинговых стратегий и тактики конкурентов, исследуется занимаемая ими доля целевого рынка. Анализ этих параметров проводится в табличной форме путём количественной (в рублях, штуках и т.д.) или качественной (в процентах) оценки. В качестве источников информации используется наблюдение или экспертные заключения торговых посредников. Цель анализа конкуренции: выявить особенности конкуренции на рынке, учесть опыт работы конкурентов и избежать нерационального расходования средств.

Этап 4. Определение товарных границ рынка – подразумевает расчёт рыночной доли товара в сопоставлении с товарами (аналогами и заменителями) конкурентов. В качестве источников информации используются данные государственной статистики, консалтинговых организаций и торговых посредников, а также метод наблюдения. Цель определения товарных границ рынка: выявить занимаемую долю рынка и определить потенциал её расширения за счёт доли рынка конкурентов.

Сегментация рынка с выделением целевых рынков, а также

разработкой для них комплексов маркетинга и маркетинговых стратегий является результатом маркетингового анализа. Задача маркетинга – так сегментировать рынок, чтобы обеспечить оптимальное расположение торговых точек по двум основным критериям: «близость» и «известность».

Поэтому, во-первых, сегментация – это стратегия, используемая продавцом для концентрации ресурсов на целевом рынке и оптимизации их использования. Во-вторых, сегментация – это алгоритм анализа рынка продавцом для лучшего учёта его особенностей. Следует разделять два понятия:

1. Признаки сегментированности рынка – это выделенные особенности покупательского поведения, по которым можно судить о том, что рынок поддаётся сегментации. Таких признаков может быть много, но в основе их всех лежит одно – наличие дисбалансов спроса на рынке. К примеру, далеко не все потребители готовы регулярно приобретать подгузники или запчасти для мотоциклов.

2. Критерии сегментации рынка – это критерии, по которым из множества участников рынка выделяются целевые аудитории. Таких критериев тоже может быть много, но все они ориентированы на потребности потенциальных покупателей. Например, поскольку детские подгузники чаще всего покупают для детей до 2 лет, то наличие в домохозяйствах детей до 2 лет является основанием для отнесения домохозяйств к определённому сегменту рынка.

Эффективно проведённая сегментация упрощает и удешевляет маркетинговую политику, позволяет отказаться от многих затратных методов продвижения. Объяснение очень простое. Покупатель приходит к продавцу не за рекламой и скидками, а за удовлетворением своих потребностей. Поэтому продавцы, предлагающие товары, лучше удовлетворяющие потребности покупателей (по свойствам, качеству, цене, сервису и т.д.), могут добиться большего эффекта, а также свести к минимуму затраты на рекламу и скидки.

В этом смысле сегментация поставщиков напоминает сегментацию контрагентов.

1. Разделение поставщиков по критерию зависимости на тех, с кем предприятие вынуждено взаимодействовать и тех, кто вынужден взаимодействовать с предприятием. Пример: Закупки у поставщика составляют значительную долю его продаж, что даёт предприятию возможность выторговывать выгодные условия поставок. Или, наоборот, доля закупок предприятия незначительна для поставщика, а равнозначных альтернатив у заказчика не существует. В этом случае поставщик диктует условия поставок.

2. Разделение поставщиков по условиям поставок в зависимости от удалённости, срочности контрактов, размера поставок, сервиса и т.д. Пример: Поставщики находятся на разном удалении от предприятия и поставляют свою продукцию на различных условиях. Задача маркетолога –

выбрать оптимальный вариант. Эта деятельность относится к сфере маркетинговой логистики.

Помимо приведённой выше, могут быть и иные подходы к проведению сегментации рынка. Например, возможна целенаправленная сегментация в соответствии с требованиями руководства предприятия (иметь дело только с производителями оборудования или с оптовыми потребителями и т.д.). Однако субъективизм при принятии решений неизбежно увеличивает количество совершаемых ошибок и ведёт к застою и утрате рыночной доли.

Другой вариант. Сегментация может проводиться на основе анализа прошлой деятельности для определения сегментов, в которых удалось достичь максимальной прибыли (объёмов сбыта и т.п.). Это так называемый ретроспективный анализ, основанный на сопоставлении показателей прошлых продаж. Его главный недостаток – отказ от анализа потенциальных рыночных возможностей. Тактически ретроспективный анализ – быстрый и безотказный метод. Стратегически такой подход рано или поздно также ведёт к утрате рынка.

Основные параметры сегментации рынка:

- актуальность избранного сегмента;
- количественные параметры сегмента (рыночная ниша, ёмкость);
- конкурентоспособность товара в избранном сегменте (завоёванные позиции, имидж);
- сложность освоения избранного сегмента;
- количественные параметры сбыта в сегменте (прибыльность и затратность);
- перспективность избранного сегмента и т.д.

Использованные источники:

1. Зюзина Н.Н. Маркетинг как инструмент управления предприятием. Учебное пособие // Зюзина Н.Н. // Липецк: ЛКИ, 2011.-4,06 п.л.
2. Зюзина Н.Н. Коллективная монография преподавателей ЛФ Финансового университета при Правительстве РФ // Зюзина Н.Н. // Тамбов-Липецк: Изд-во Першина Р.В., 2013.-1,13 п.л.
3. Зюзина Н.Н. Основы маркетинга: практикум, тесты. Учебное пособие // Зюзина Н.Н., Ролдугина Л.А. // Воронеж: ИММиФ, 2013.-2,7 п.л.

*Головкина Ю.М.
студент 3го курса
НИ ТПУ
Россия, г. Томск*

ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В ГЕРМАНИИ НА ПРИМЕРЕ УНИВЕРСИТЕТА ПРИКЛАДНЫХ НАУК Г. ЛЮДВИГСХАФЕН: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ С РОССИЕЙ

Аннотация: Статья раскрывает особенности системы высшего образования в Германии: организации занятий и учебных групп, составления расписаний, формирования отношений между студентом и преподавателем,

разработки формата проведения лекций, практических занятий и экзаменов. **Ключевые слова:** система высшего образования, лекции, практические занятия, программы бакалавра и магистра, Германия, дисциплины.

Молодое поколение является основой движущей силы прогресса, и, в рамках развития страны, вопрос предоставления ему качественного образования становится критичным. В условиях реформы системы образования в нашей стране все большую важность приобретает изучение и анализ тенденций развития образования за рубежом.

Современное понятие системы высшего образования может трактоваться как высший уровень профессионального образования; уровень квалификации по специальности, полученный в высших учебных заведениях (вузах) на базе полного среднего образования, формально подтверждённый дипломом об окончании вуза, характеризующийся системой знаний, практических умений и навыков, личностных качеств, которые обеспечивают возможность решать профессиональные задачи на уровне достижений научно-технического и социального прогресса.

Система высшего образования Германии включает более 440 вузов. Ее основу составляют университеты и специализированные (профессиональные) вузы. Наряду с ними существуют педагогические, теологические вузы, высшие школы управления, искусств. Германские вузы являются преимущественно государственными (примерно 360), Бесплатное образование – главное преимущество учебы в данной стране. Однако, в Германии существует обязательный «семестровый взнос» - взнос перед началом каждого семестра на оплату административных расходов, студенческого союза, а также оплату проездного на все виды общественного транспорта в течение семестра. Этот вид взноса есть во всех вузах Германии (от 100 до 300 евро). Частных платный университетов немного. Университетское образование нацелено на подготовку всесторонне развитого, обладающего широким кругозором профессионала. Согласно академическому рейтингу университетов мира за 2014 год [1], 39 университетов Германии, таких, как Гейдельбергский университет (Universität Heidelberg), Мюнхенский технический университет (Technische Universität München), Боннский университет (Universität Bonn) и т.д. входят в топ 500 университетов мира, тем самым Германия занимает четвертое место по количеству рейтинговых университетов.

Временные рамки обучения в Германии мало отличаются от отечественных: 4 года обучения на степени бакалавра (сроки получения медицинского образования являются более продолжительными, педагогическое же образование наоборот занимает только 3ех лет), получение степени магистра занимает в средней 4 семестра. Во многих университетах программы бакалавра и магистра делятся на модули, которые состоят из лекций, семинаров и практических работ. За каждый пройденный модуль начисляются так называемые кредитные пункты. Для того чтобы студента перевели на следующий курс, необходимо набрать определенное

(назначенное еще в октябре) количество кредитных единиц. Для получения степени бакалавра в зависимости от учебного плана нужно набрать от 180 до 240 кредитных единиц, соответственно специальности. Система оценок существенно отличается от Российской: при наличии 5 баллов, Германская система имеет противоположное, по сравнению с Россией, направление оценивания (1- ausgezeichnet «отлично», 2 - gut «хорошо», 3 - befriedigend «удовлетворительно» и т.д.).

В высших учебных заведениях практикуется множество форм организации занятий: лекции, практики, семинарские часы, лабораторные. Курсовые в отечественном понимании отсутствуют, как и единая форма проведения занятий. Большая роль отводится интеграции студента в учебный процесс. Учебный год в Германии, как и в России, поделен на два семестра. Только зимний начинается в октябре, а летний - в марте или апреле. Перед началом занятий проводится ознакомительная неделя, в течение которой студентам предоставляются все необходимые данные: папка документов с первичной информацией, рассказывающая о сроках обучения, периоде экзаменационной сессии и каникул, расположении корпусов кампуса; список предлагаемых предметов с их подробным описанием, указанием имени преподавателя, количества кредитов и формы итогового оценивания; контакты администрации университета, с которыми можно связаться в случае возникновения вопросов, рабочие часы сотрудников университета. Для иностранных студентов помимо прочего прилагается информация о системе работы визового центра, туристические брошюры, базовые сведения о городе пребывания: расположении магазинов, организации системы общественного транспорта и т.д.

В течение ознакомительной недели студенты могут в свободной форме посетить все занятия и выбрать понравившейся курс, в соответствии со своей специальностью и необходимым количеством кредитов. Таким образом, с одной стороны, каждый студент изучает дисциплины, наиболее его заинтересовавшие; с другой стороны, распределение и специализация берет начало с первых курсов. Такой принцип высшего образования в Германии называется «академической свободой», позволяющей студенту самостоятельно определять перечень изучаемых дисциплин, которые войдут в его диплом, а также совмещать учебный процесс с научными исследованиями. Еще одним отличием Германской системы, вытекающим из вышесказанного, является отсутствие фиксированных учебных групп, занимающихся вместе на протяжении всего периода получения образования. Новый предмет – новая группа. Данный подход, в отличие от российского метода, позволяет произвести ускоренную интеграцию студента в жизнь университета, стимулирует к работе с разными людьми, учит быть гибким.

Перед началом занятий каждому студенту выдается идентификационная карта (ID-card), с именем владельца и индивидуальным номером. Данная карта помогает зарегистрировать студента в системе университета, предоставляя возможность доступа к определенным сервисам

(библиотеке, столовой, онлайн-документам и т.д.).

Множество операций в университете прикладных наук г. Людвигсхафен (Hochschule Ludwigshafen am Rhein) проводятся в электронной системе OLAT [2]. Для посещения всех занятий студент обязан зарегистрировать свое имя в графе выбранного предмета онлайн. Помимо этого, регистрации подлежат все экзамены. Студенты, не прошедшие запись на ту или иную дисциплину – не допускаются до финального тестирования. Расписание лекций и практик, в той же мере, как и учебные материалы можно найти только в электронном варианте. Превалирование технического подхода делает учебный процесс более комфортным для каждого студента, а запись на предметы и экзамены – является компонентом, стимулирующим самостоятельность и ответственность.

Отношения между студентами и преподавателями складываются исключительно на деловой основе. Карточная система стимулирует переход к отчасти безличному подходу: при прохождении письменного экзамена, например, студент вносит только номер ID-карты, тем самым преподаватель не может знать чья конкретно работа находится в его руках во время проверки. Вся система, таким образом, направлена на повышение объективности оценивания, исключение любых возможностей субъективизма. Данный подход, на мой взгляд, являлся бы полезным для Российской системы получения высшего образования и способствовала бы снижению спорных ситуаций.

Выдающийся немецкий политик Отто фон Бисмарк в своё время отметил: «Германия своим могуществом и славой обязана в первую очередь своему образованию». На сегодняшний день Германия гармонично объединяет старые университетские традиции, инновационные методы управления образованием и научно-исследовательскую деятельность, что приводит к высокому качеству образования. России, как стране, взявшей курс на повышение международного уровня конкурентоспособности, критически важно проводить анализ иностранных практик организации системы высшего образования, перенимая новые подходы и улучшая собственную систему.

Использованные источники:

1. ARWU 2014 // Академический рейтинг университетов мира 2014 [Электронный ресурс] – URL: <http://www.shanghairanking.com/ru/World-University-Rankings-2014/Germany.html> (дата обращения 01.05.2015)
2. Service // OpenOLAT [Электронный ресурс] – URL: <http://www.hs-lu.de/en/service/openolat.html> (дата обращения 01.05.2015)

*Головкова Е. М.
специалист I кат.
Самарский филиал ОАО «Ростелеком»
Россия, г. Самара*

УСЛОВИЯ И ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Статья посвящена определению сущности, факторов и особенностей формирования инновационной экономики. Особое внимание уделено выявлению основных проблем и противоречий формирующейся экономической системы, что дает возможность заранее предусмотреть возможные пути сглаживания социально-экономических изменений.

Ключевые слова: инновационная экономика, инновация, предпринимательство, знаниеемые технологии, информационные ресурсы.

Инновационный вектор развития отечественной экономики рассматривается, в настоящее время, как основа всех дальнейших преобразований в социально-экономической сфере России. Становление новой экономики позволит провести коренные преобразования не только производственной сферы, но и способствовать изменениям в общественной среде, способствовать росту гуманизации всех сфер жизни человека, минимизировать техногенное воздействие на окружающую среду, содействовать развитию всех секторов экономики на инновационной основе.

Для выбора наиболее оптимальных возможностей инновационных преобразований и их эффективного внедрения и использования в социально-экономической среде необходимо четко представлять саму сущность, факторы и условия становления инновационной экономики. Немаловажным является определение и возможное предвосхищение появления проблемных мест при формировании и развитии инновационной экономики.

Существующее многообразие трактовок и определений понятия «инновация» дает широкие возможности для анализа сущностных характеристик как самого понятия, так и, возникших на основе этого явления, социально-экономических трансформаций, происходящих в мировом сообществе.

В научной литературе используются различные подходы к определению сущности инноваций. Многие трактовки этого термина не являются полными и не отражают в полной мере роли инновации в современной хозяйственной системе. Анализ сущностных характеристик инноваций, на наш взгляд, следует начать с понятия термина «новация». «Новация – это явный и признанный результат научного или иного творчества, который обладает главным существенным качеством – новизной, т. е. появлением впервые и отсутствием в прошлом» [4]. Естественно, что далеко не каждая новация будет воплощена в производственном процессе, т. е. станет инновацией.

Для рассмотрения сущности самой инновационной экономики необходимо сформулировать определение инновации, на котором мы будем основываться в дальнейшем.

Инновация – это результат инновационной деятельности (подкрепленный спросом), воплощенный в новом или усовершенствованном продукте, услуге или технологическом процессе, ведущий к улучшению качества и эффективности производственного, социального, управленческого, экономического и любого другого процесса, реализующего инновации.

Следует отметить важный, на наш взгляд, факт, что инновации рассматриваются не только как технологические изменения в производственном процессе. Инновационным изменения могут быть подвержены институциональная среда, социальная и образовательная сферы, немаловажны преобразования и в организационно-управленческих структурах.

Формулировка ключевого понятия инновационного процесса, позволяет нам перейти к следующему логическому этапу – определению основных характеристик инновационной экономики.

Наиболее близко, на наш взгляд, сущность инновационной экономики отражает определение, данное Склярской Е. Е. «Инновационная экономика – это способ хозяйствования, основой которого являются экономические отношения между хозяйствующими субъектами по воспроизводству инноваций для наиболее эффективного распределения и использования имеющихся ресурсов в целях повышения экономического потенциала страны, обеспечивающего экономический рост, необходимый для достижения увеличения личностного и общественного благосостояния» [9]. Немаловажным аспектом, на наш взгляд, является то, что инновационная экономика рассматривается как совокупность отношений, затрагивающих все аспекты социально-экономической жизни общества и отдельной личности.

Функционирование и развитие инновационной экономики определяется рядом факторов. Первую группу составляют факторы, определяющие существование любой экономической системы. Определим их как базовую основу функционирования экономики. Вторая группа – это факторы, определяющие качественные характеристики существующей экономической системы. В данном случае к таким факторам мы относим факторы, определяющие и способствующие формированию и эффективному функционированию именно инновационной экономики [7], [9].

Природно-климатические факторы обусловлены, прежде всего, ресурсно-сырьевым потенциалом страны. При этом связь между количественно-качественной характеристикой этого потенциала и уровнем инновационной активности экономической системы является разнонаправленной. Богатые природные ресурсы зачастую обуславливают экспортно-сырьевой вектор развития экономики. Возможность быстрого

получения сверхприбыли от природной среды снижает инновационную активность внутри страны.

Производственно-экономические факторы составляют основу всего производственного процесса в экономике. К ним относятся, прежде всего, средства производства, соответствующие технологии, образовательно-квалификационный уровень работников, формы организации труда и производства. Все эти компоненты напрямую связаны с качественными характеристиками производственного процесса, определяют его эффективность, производительность, безопасность, экологичность и т.д. С другой стороны, именно уровень производства в экономике напрямую зависит от инновационного компонента: квалификации рабочей силы, применяемых методов управления, инновационности технологического процесса и т.д.

Социо-культурные факторы – это преобладающие жизненные ценности, установки, культурные традиции, определяющие духовно-созидательную деятельность человека. Одним из определяющих начал здесь выступает национальный менталитет, формирующий социальную позицию человека и общества, формирующий направление развития всей социальной, экономической, политической и международной жизни страны.

Факторы второй группы, определяющие качество инновационной системы, включают в себя:

- инновационно-ориентированный человеческий капитал;
- научно-исследовательский потенциал;
- система трансфера инноваций;
- венчурное инвестирование;
- развитие сотрудничества науки и предпринимательства;
- развитие инновационного предпринимательства;
- государственная политика по формированию инновационной среды;
- инновационная инфраструктура;
- международные условия.

Неоспоримым является тот факт, что инновационное развитие становится основным фактором экономического роста. Создание экономики, генерирующей инновации, должно основываться на интеллектуальной и творческой составляющей человеческого капитала, применении высокоточных и знаниеемких технологий, расширении роли науки и образования в производственных процессах, проникновении инновационного подхода во все сферы жизни человека.

В инновационной экономике идет процесс превращения человеческих ресурсов в ведущую и определяющую производительную силу. На первое место выступают знания, умения индивидов, их готовность адаптироваться к новым реальностям, что обусловлено иной системой мотивации, отличной от принятой в индустриальной экономике. Мотивирование инновационно-

ориентированного специалиста основывается на формировании интеллектуального потенциала, повышении уровня его компетентности и ответственности, развития у работника склонностей к росту и творчеству, постоянному совершенствованию своих навыков. Тем самым меняется сама роль труда в производственном процессе. Труд видоизменяется и приобретает новые черты, повышается его интеллектуальная составляющая. Все свои знания и умения работник переносит на производимый продукт посредством реализации своей трудовой функции. «Знания способны реализоваться в материальном и нематериальном благе только через целесообразный труд человека» [8]. Таким образом, можно говорить об усложнении процесса воспроизводства фактора труд и увеличении его ценности в экономике, так как предложение творческо-интеллектуальной деятельности ограничено и требует значительных затрат на ее формирование.

Научно-исследовательский потенциал определяется уровнем развития науки и технологий, возможностями и ресурсами, которыми располагает общество и экономика для проведения научно-исследовательских работ. Он включает в себя научно-техническую базу (сеть научно-исследовательских, конструкторских, проектных организаций, исследовательских подразделений вузов), ученых, разработчиков и технических специалистов страны, систему распространения и внедрения в практику научных знаний, научно-техническую политику государства. В рамках инновационной экономики должно обеспечиваться постоянное движение знаний и инноваций между и внутри организаций-участников в целях передачи научно-технических знаний и опыта, оказания научно-технических услуг, применения технологических процессов, выпуска знаниеемких продуктов и услуг.

Венчурный капитал направлен на развитие научно-технической и инновационной активности в хозяйственных системах. Венчурное инвестирование способствует улучшению инвестиционного обеспечения инновационной деятельности, развитию малого инновационного предпринимательства, содействует коммерциализации результатов научно-технической и инновационной деятельности, способствует формированию научно-инновационных концернов и т. д. «В настоящее время во многих странах венчурное финансирование является признаком экономических и социальных изменений в обществе, в котором информация стала самостоятельным фактором производства, а сам венчурный капитал становится специфическим ресурсом для инновационного развития экономики» [3].

Эффективное функционирование инновационной экономики основано на взаимовыгодном взаимодействии всех экономических субъектов, поиске путей их рационального взаимодействия и развития. Важная роль в этом процессе принадлежит синтезу научного и предпринимательского секторов экономики. Их взаимодействие обусловлено двусторонним взаимовыгодным

сотрудничеством, что в итоге ведет к общему социально-экономическому результату. Научная сфера формирует, генерирует и преобразовывает информационный ресурс в знаниеемкие технологии, продукцию и услуги, а предпринимательский сектор берет на себя риск по производству, продвижению и реализации этих продуктов, внедрению их во все сферы жизни общества. Здесь же встает вопрос становления и развития инновационного предпринимательства, его необходимости и роли в инновационной экономике. На наш взгляд, именно эта экономическая единица и является основным двигателем инновационного процесса, с другой стороны, именно инновационное предпринимательство претерпевает наибольшие изменения при переходе в новый тип хозяйствования. В частности, на предпринимательский сектор приходится основная доля затрат на исследования и разработки: Россия – 58,3%, Германия – 67,8%, Великобритания – 63,4%, Канада – 52,3%, США – 69,8% [10].

Но формирование взаимодействия науки и предпринимательства и формирование на этой базе качественного нового инновационного предпринимательства невозможно без посредничества государства. Поэтому основой инновационного развития становятся инновационные комплексы взаимосвязи науки и предпринимательства при участии государственных структур. Роль государства в данном случае не ограничивается рамками установления эффективного взаимодействия предпринимательства и науки, его роль значительно обширнее – формирование инновационной среды региона, как социально-экономической, организационно-правовой и политической сфер, обеспечивающих развитие инновационной деятельности. В частности, в России участие государства в финансировании науки, несмотря на постепенный рост, находится все еще на низком уровне.

Инновационная инфраструктура представляет собой комплекс взаимосвязанных организационно-экономических институтов, обеспечивающих условия для осуществления непрерывной инновационной деятельности: НИИ, учреждения высшего профессионального образования, инновационно-технологические центры, технопарки и т.д.

Международные условия неоднозначно влияют на инновационное развитие страны. Межстрановая конкуренция, с одной стороны, способствует стремлению развивающихся стран формировать и укреплять свой инновационный потенциал, с другой стороны, растущий разрыв между странами-лидерами и остальным миром все более усложняет возможности выхода на их уровень инновационно-экономического развития.

Обретение наукой и теоретическими знаниями качественно новой роли стало отправной точкой для формирования инновационной экономики. Информация, ее обработка, дальнейшее превращение в знания и инновации служат основой развития современных технологий, определяют новые подходы к решению технических, экономических и социальных задач. Современный научно-технический прогресс набирает обороты в высокоточных областях производства: замена механических взаимодействий

электронными технологиями; миниатюризация; переход к цифровым методам хранения и обработки информации, производство программного обеспечения, которое становится даже более важным, нежели создание самой применяющей его техники.

Столь значительная роль информационного сектора в обеспечении производственного процесса, по мнению некоторых экономистов, дает возможность выделять в общественном производстве долю отраслей, производящих знаниеемкую продукцию.

Быстрый рост новых технологий, их широкое распространение и внедрение не только во все отрасли народного хозяйства, но и в социальную и бытовую сферы жизни населения привлекает значительные инвестиционные средства, позволяя тем самым еще более углублять данный процесс. Происходит быстрое и массовое распространение нововведений, ускорение спроса на новые технологические разработки.

Информационная среда становится естественной средой взаимодействия различных экономических субъектов, происходит развитие виртуального сектора. «Интерактивность связей институциональных структур предлагает иную схему их взаимодействия – фирма – государственная структура – домохозяйство – Интернет» [5].

Основываясь на всех этих изменениях, характеризующих инновационную экономику, и в целях четкого определения данной экономической категории выделим основные укрупненные черты инновационной экономики.

Во-первых, все больше расширяется информатизация всех сфер экономики. Благодаря внедрению и освоению новых технологий, увеличению наукоемкости производства все в большей степени обеспечивается экономический рост. Рост производительности труда и экономический рост обеспечивается за счет высокотехнологичных секторов. Все это ведет к значительному увеличению доли инновационной продукции в общем объеме продукта. Объём инновационных товаров, работ, услуг в 2011 г. составил в России 6,3 % от общего объёма отгруженных товаров, выполненных работ и услуг. Уровень инновационной активности организаций - 10,4 %, в то время как в странах Европейского союза этот показатель составляет 30-50% [2].

Информация и знания, становясь экономическими ресурсами, отличаются свойством неисчерпаемости, а самовоиспроизводства. Это проявляется в инновационной непрерывности. Идет процесс сокращения жизненного цикла товаров и услуг, ускоряется движение потока знаний внутри и между секторами экономики.

Во-вторых, в рамках инновационной экономики происходит переосмысление роли человека в экономике, уровня его интеллектуального и духовного развития. Труд работника становится более творческим, наукоемким. Меняется качество трудового процесса, ведущее к одновременному изменению положения человека в экономической системе.

Например, лидерами по удельному весу исследователей в численности экономически активного населения являются Финляндия (1,48%) и Дания (1,31%). В России этот показатель составляет 0,59% [11]. Причем, к сожалению, эта величина в России имеет тенденцию к понижению.

Изменение характеристик и мотивационных ориентиров человеческого капитала происходит не на пустом месте. Научный и образовательный процессы, интегрируя знания, становятся основой формирования новых качеств человеческого капитала. Общий объем расходов на образование в развитых европейских странах составляет 5,5 – 6,5% ВВП. В России этот показатель в 2012 году был равен 4,8% [12]. Рационализаторский, исследовательский, творческий потенциал работника воплощается в материальных и нематериальных производственных процессах. «... на основе интеллектуального капитала создается инновационный капитал» [9].

Интеллектуализация экономических отношений, формирование нового типа работника требуют коренных изменений в системе управления трудовыми ресурсами. Преобладают инновационные методы и персонал-ориентированные технологии управления, получают распространение нематериальная мотивация и стимулирование. «Они направлены на формирование интеллектуального потенциала, повышение уровня компетентности и ответственности, развитие у работников склонностей к росту и творчеству» [6].

В-третьих, инновационная экономика ставит перед собой задачи не только качественного преобразования производственной сферы. Одновременно должны происходить общественно-социальные изменения, гуманизация всех сфер жизни человека, минимизация техногенного воздействия на природу, поиск новых возможностей максимального удовлетворения общественных потребностей. «На самом деле на инновационной основе могут и должны развиваться все сектора хозяйства, хотя и в различной мере. ... Если концентрироваться исключительно на задачах разработки отдельных, высокотехнологичных продуктов, то результатом станет создание действительно конкурентоспособного обособленного кластера, но это не будет означать инновационного развития всей экономики» [8].

В-четвертых, инновационная экономика характеризуется ростом нематериальных активов в их общей величине. Но следует иметь в виду, что материальное производство не исчезает и не сокращается, оно качественно преобразуется. Расширение всей сферы инновационно-интеллектуально характера базируется на современной и эффективно функционирующей материальной основе.

Можно отметить бесконечное количество плюсов инновационного процесса и развивающейся на его основе экономической системы: широкая доступность информации, получение ее в реальном времени, снижение издержек на получение информационного ресурса, ускорение товарно-ресурсных потоков и т. д. Но естественно, что это лишь верхушка айсберга,

поскольку данные процессы хранят в себе и немалые скрытые проблемы и противоречия.

С развитием компьютерных технологий значительно упростилось копирование практически любых данных. Их неконтролируемое тиражирование привело к тому, что звукозаписывающие компании, видеоиздатели и другие компании терпят огромные убытки и тратят большие средства на борьбу с этим явлением. Развитие онлайн-изданий и Интернет-новостей приводит к снижению тиражей газет и журналов. Чрезвычайно высокая доступность информации несет в себе определенную угрозу при ненадлежащем ее использовании.

В структуре мотивации происходит смена доминанты: главенствующими становятся не внешние, т. е. экономические мотивы деятельности, а внутренние, основанные на стремлениях к саморазвитию и совершенствованию личности. Другой стороной интеллектуализации общества становится его расслоение на основе уровня образованности его членов, обладания ими знаниями. Информация становится источником власти. Причем наличие доступа к ней не означает возможности обладания ею, необходима способность воспользоваться информационными ресурсами – уровень развития индивида, наличие определенных интеллектуальных способностей, память. Эти качества не всегда можно воспитать, зачастую они обусловлены врожденными способностями. На данной основе формируется новый класс – класс владельцев информации, признаком которого является «не право распоряжаться благом, а способность им воспользоваться» [1]. С другой стороны, те, кто не обладают знаниями, навыками и способностями, необходимыми в развивающемся интеллектуальном производстве, не удовлетворяют все возрастающим требованиям профессионального уровня, будут нести убытки, хотя именно рост благосостояния эти работники ставят главной целью своей производственной деятельности. «Неимушим субъектом становится не тот, кто более 50% доходов тратит на питание, а тот, кто не включается в качестве участника единого информационного пространства» [5]. Таким образом, конфликт между материально и нематериально мотивированными работниками, назревание которого происходит постепенно, ученые считают одним из опасных и трудно преодолимым в структуре формирующегося инновационного общества.

Данное противоречие тем труднее преодолимо, чем менее охотно предпринимательский сектор готов вкладываться в «долгие», но прибыльные инновации в будущем. Именно к таким можно отнести развитие человеческого капитала. Развитие инновационной экономики во много зависит от активности предпринимательского сектора, от его готовности к работе в инновационной, и как следствие, рискованной сфере, от понимания необходимости венчурных инвестиций, от готовности взаимодействия с научной средой и повышении интеллектуальной составляющей управленческого процесса.

Основываясь на вышеизложенном, можно говорить о том, что инновационная экономика в России еще только формируется. Но ее становление несет глобальные изменения во всех сферах социально-экономической жизни. Глубокий анализ сущности и факторов формирования нового типа экономики позволит более эффективно использовать и расширять уже существующий инновационный потенциал страны, обеспечивать экономический рост и способствовать увеличению общего благосостояния страны.

Использованные источники:

1. Иноземцев В. Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. Логос, М., 2000 г. Лекц. 1, 10.
2. Колмакова И. Д., Колмакова Ек. М. Инновационная деятельность: пути обеспечения и факторы мотивации // Вестник Челябинского государственного университета. № 2, 2014. С. 44.
3. Ланина О. И., Бочарова О. Н., Потокина С. А. Привлечение венчурного капитала – необходимок условие активизации инновационной деятельности // Социально-экономические явления и процессы. № 2, 2014. С. 65.
4. Лутохина Э. А. Особенности инновационной экономики и проблемы ее формирования. URL: http://www.pas.by/dfiles/001395_676218_lutohina_innov_econ.pdf.
5. Манохина Н. В. Институциональные структуры реальной экономики: теория развития и практика хозяйствования. Саратов, 2002. С. 236, 215.
6. Петренко Т. В. К вопросу о роли труда и человеческого капитала в экономике инновационного типа // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. №1, 2014. С. 33.
7. Семенов А. К. Факторы инновационного развития России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. № 2, 2012. URL: <http://vestnik.volbi.ru/upload/numbers/219/article-219-343.pdf>.
8. Скворцов А. О., Тарасова Е. М. Инновационный этап развития экономики // Известия пензенского государственного педагогического университета им. В. Г. Белинского, № 28, 2012. С. 551, 549.
9. Склорова Е. Е. Концептуальная модель инновационной экономики // Социально-экономические явления и процессы. № 9, 2012. С. 155, 157.
10. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_39/IssWWW.exe/Stg/05-18.doc.
11. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_65/IssWWW.exe/Stg/12-10.doc.
12. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_39/IssWWW.exe/Stg/05-18.doc.

Голубятникова К.А.
студент 2-ого курса
Экономический факультет
Бураева Е.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
ФГБОУ ВПО Орёл ГАУ

СТАТИСТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ, ИХ ПРИМЕНЕНИЕ В АНАЛИЗЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРАРНОГО СЕКТОРА

Аннотация: Основой формирования метода статистики АПК является общая теория статистики. При всестороннем изучении работы организации любой сферы АПК могут быть использованы общие теоретические методы статистики. Без знания основ техники, технологий организации производства сельскохозяйственной продукции, без представления о работе каждой из сфер АПК невозможно углубленное изучение статистики АПК. Поэтому статистика АПК не изолирована от других научных дисциплин, а взаимосвязана с ними в практическом и теоретическом понимании.

Задачи статистики АПК - правильное отражение в цифрах состояния и развития сельского хозяйства и других сфер АПК, - обеспечение исходных данных для составления плана, - разработка статистических данных, вскрывающих неиспользуемые возможности, внутренние резервы для перевыполнения плана и ускорения развития сельского хозяйства и других сфер АПК, - обобщение и пропаганда передового опыта хозяйств. В качестве статистических единиц наблюдения могут быть приняты организации АПК и подразделения этих организаций: бригады, фермы, цеха, отряды, КЛПХ, фермерские хозяйства, индивидуальные предприниматели, которые занимаются производственной деятельностью в АПК. Каждая статистическая единица обладает комплексом взаимосвязанных количественных и качественных показателей.[1]

Задача статистики АПК: постоянное изучение состояния каждой сферы АПК с помощью системы статистических показателей. Предмет статистики АПК: система статистических показателей, характеризующих состояние и развитие каждой из сфер АПК. Показатели бывают: - общие (характерные для любой из сфер АПК) - рентабельность, производительность, себестоимость, - специфические (присущи каждой определенной сфере и не встречаются в другой (посевная площадь). [6]

Основой формирования метода статистики АПК является общая теория статистики. При всестороннем изучении работы организации любой сферы АПК могут быть использованы общие теоретические методы статистики. Без знания основ техники, технологий организации производства сельскохозяйственной продукции, без представления о работе каждой из сфер АПК невозможно углубленное изучение статистики АПК. Поэтому статистика АПК не изолирована от других научных дисциплин, а взаимосвязана с ними в практическом и теоретическом понимании. Она

связана с экономической теорией, учетной теорией, практикой и использует технические и технологические, экономические особенности производства сельскохозяйственного сырья, его переработки и сбыта сельскохозяйственной продукции.

Только опираясь на конкретную информационную статистическую основу, накопленную по каждой организации, возможно принятие взвешенных управленческих решений. В статистике АПК важнейшую роль играет:

- балансовый метод;
- нормативный метод;
- программно-целевой метод.

Балансовый метод считается основным на всех иерархических уровнях планирования. Он заключается в увязке (установлении равновесия) потребностей и ресурсов на предприятии, обеспечивает достижение пропорциональности и сбалансированности всех элементов плана. В зависимости от стадии разработки различают прогнозные (провизорные), плановые и отчетные (исполнительные) балансы. Прогнозные балансы позволяют правильно обосновать расчетные показатели плановых заданий по развитию предприятия на предстоящий период. В плановых балансах предварительные расчеты уточняются, проводится углубленное технико-экономическое их обоснование. Отчетные балансы - это база для разработки основных мероприятий по развитию предприятия на плановый период. Таким образом, они смыкаются с прогнозными балансами. В практике планирования на предприятии используется система материальных, трудовых и стоимостных балансов. Посредством материальных балансов осуществляется координация и увязка производства и потребления конкретных видов продукции, средств производства. В планировании на сельскохозяйственном предприятии в группу материальных балансов входят: материальные балансы отдельных видов продукции в натуральном выражении (продовольственного зерна, кормов, продукции животноводства и др.); сводные материальные балансы как в натуральном, так и в стоимостном выражении (движение основных сельскохозяйственных машин и оборудования и др.). Трудовые балансы позволяют планировать распределение трудовых ресурсов по отраслям и подразделениям предприятия, обосновывать мероприятия по подготовке кадров и определять показатели использования трудовых ресурсов. Стоимостные балансы составляют для обеспечения необходимых стоимостных пропорций в экономике предприятия. Они имеют сводный синтетический характер. К ним относятся сводный финансовый план предприятия, баланс доходов и расходов внутрихозяйственных подразделений, представительств и филиалов, дочерних и зависимых обществ. В планировании могут широко использоваться и натурально- стоимостные балансы. Их применяют на уровне отдельных предприятий и страны в целом. При этом все расчеты производятся параллельно в натуральном и стоимостном выражении.

Балансы также могут быть дифференцированы: по назначению и использованию продукции - балансы средств производства и предметов потребления; охвату объекта планирования - отраслевые, территориальные и локальные; видам использования - однопродуктовые и межотраслевые. В планировании на сельскохозяйственном предприятии используется большое число балансов, в том числе сельскохозяйственных угодий, пашни, посевных площадей, семян, минеральных и органических удобрений, энергетических мощностей, средств механизации, трудовых ресурсов, кормов по видам и группам, основных средств, производства и распределения сельскохозяйственной продукции и др. Из материальных балансов особенно большое значение имеют балансы по валовым ресурсам сельскохозяйственной продукции и сырья. [1]

Нормативный метод планирования - метод разработки планов, основанный на использовании норм и нормативов. Эффективное использование этого метода возможно в том случае, если привлекаются научно обоснованные прогрессивные нормы и нормативы. Понятие «норма» в переводе с латинского означает руководящее начало, правило, образец, признанный обязательный порядок, установленную меру, среднюю величину чего-нибудь. Норматив - это расчетная величина затрат рабочего времени, материальных и денежных ресурсов, применяемых в нормировании труда планировании производства и хозяйственной деятельности предприятия. В экономической литературе под нормами понимают максимально допустимую величину расхода производственных ресурсов на производство единицы продукции или выполнение работы установленного качества в принятых в плане единицах измерения. Норма показывает расход ресурсов на единицу продукции в условиях эталонных предприятий. Нормы имеют конкретное отраслевое, внутрихозяйственное или внутрипроизводственное назначение. Они определяются для соответствующих условий рабочего места на предприятии при допустимых ограничениях в планируемые сроки использования. Нормы, как правило, устанавливаются на краткосрочный период для заданных отраслевых условий с учетом комплекса конкретных производственно-технических, социально-экономических и других факторов процесса воспроизводства. Все применяемые нормы должны обязательно соответствовать условиям, для которых они установлены, и пересматриваться в соответствии с изменениями нормообразующих факторов.

Программно-целевой метод - это метод формирования системы плановых решений, включающий выявление важнейших научно-технических и социально-экономических проблем развития предприятия, определение конкретных целей, детализирующих выявленные проблемы, разработку мероприятий, обеспечивающих достижение намеченных целей оптимальными путями. Метод позволяет увязывать цели плана с ресурсами путем разработки целевых программ: цели экономического развития предприятия разбиваются на подцели и выявляются ресурсы для их

достижения. Таким образом, при использовании программно-целевого метода обязательно должны быть определены цели, средства, исполнители и ресурсы. [4] Метод основан на последовательном применении принципов планирования и служит одной из форм их практической реализации в планах развития предприятия. Основные принципы формирования и осуществления комплексных программ следующие: увязка конечной цели со стратегическим планом развития предприятия; единство научно-исследовательских, проектных и производственных работ и их подчиненность общей цели программы; наличие органа управления, обладающего определенной компетенцией и наделенного правами по отношению ко всем исполнителям программы; единая методологическая основа. Программно-целевой метод способствует обеспечению единства планов предприятия, увязке их целей и задач, а также плановых периодов раз- личной продолжительности. Он позволяет разукрупнять главные цели и проблемы до более частных и локальных, представлять их в системе показателей плана. Помимо усиления целевой ориентации плана создаются предпосылки для отражения обратных связей в плановых расчетах, укрупнения и разукрупнения отдельных показателей, упорядочения плановой информации. Несмотря на большую практическую значимость программно-целевого метода планирования, его не следует абсолютизировать. Этот метод, по мнению отдельных экономистов, не является альтернативой другим методам планирования (балансовому, нормативному, экономико-математическим и др.), не заменяет их, а, наоборот, предполагает комплексное использование и взаимодействие этих методов. Действительно, применение программно- целевого метода планирования способствует большей целевой ориентации системы балансовых расчетов, использованию прогрессивных норм и нормативов, согласованности и преемственности заданий в системе планов. Без его применения трудно осуществить переход от долгосрочных плановых разработок к среднесрочным и годовым. Метод используется и при оптимизации плановых расчетов по различным критериям оптимальности с учетом целей и задач развития предприятия. В то же время программно-целевой метод не может существовать без использования балансовых расчетов, нормативной базы, системы плановых показателей и т. д. Сочетая в известной мере различные методы планирования, он способствует более эффективному применению всей их совокупности благодаря взаимному обогащению, дополнению и усилению целевой ориентации, системности, комплексности, вариантности в плановых расчетах, приоритетности в выделении ресурсов и их концентрации на решении ключевых проблем развития экономики предприятия. Этот метод не столько отражает в соответствующих показателях объект планирования, сколько обеспечивает его развитие в нужном направлении через систему взаимосвязанных организационно-экономических мероприятий. Программно-целевой метод охватывает весь процесс планирования на предприятии и не сводится только

к разработке программ. Он проявляется в следующих формах плановой работы: разработка системы планов на основе стратегических целей развития предприятия; рациональная организация планового процесса; обоснование системы плановых показателей, ориентированных на достижение высокоэффективных конечных результатов; формирование комплексных разделов планов; составление перспективных программ (разных видов, масштабы и длительности); разработка организационно-экономических и финансовых мероприятий по реализации программ. Таким образом, программно-целевой метод планирования подчиняет своим требованиям все сферы плановой деятельности на предприятии. При этом специфической формой его являются разнообразные программы решения крупных экономических и социальных проблем, имеющие стратегическое и определяющее значение для развития предприятий АПК. Программно-целевой метод применяется при разработке программ вывода предприятий АПК из долговременного аграрного кризиса. [2]

Использованные источники:

1. Бураева Е.В., Гуляева Т.И. Учебное пособие для проведения практических занятий для студентов бакалавриата, обучающихся по направления подготовки: 080100.62 «Экономика», 080200.62 «Менеджмент» / Орел, 2014.
2. Бураева Е.В. Экономический анализ: теория и практика. № 31, 2014, 382 с.
3. Брянцева Л.В. Система сбалансированного управления промышленно-производственными подсистемами АПК. - Воронеж: Научная книга, 2013. - 320 с.
4. Берестов А.П., Неганова В.П., Чистяков Ю.Ф. Интеграционные процессы в агропромышленном комплексе и самообеспечение территории сельскохозяйственной продукцией / Рос. акад. наук, Урал. отд-ние, Ин-т экономики. - Екатеринбург: ИЭ, 2012. - 133 с.
5. Дудник А.В., Матвеев А.М. Защита внутреннего рынка продукции животноводства и поиск возможностей ее укрепления (на примере мясного подкомплекса Курганской области): монография / Электронное издание БД «Агрос» вып. 2.1, № 0220510769 в НТЦ «Информрегистр» за 2013 г.
6. Неганова В.П., Смелик Н.Л. Трансформационные отношения в самоорганизующейся системе: агроэкономика // Журнал экономической теории. — 2014. — № 2. — С. 45–54.

Голякова М.М.
магистр
Майоров В.Н., к.э.н.
доцент
кафедра Финансы и кредит
Ижевский государственный технический
университет им. М.Т. Калашиникова
Россия, г. Ижевск
Goljakova Maria Mikhailovna
Majorov Viktor Nikolaevich

КАКИМИ БУДУТ ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ В 2015 ГОДУ? **WHAT WILL BE THE INTEREST RATE IN 2015?**

Аннотация: приводятся экономические выкладки, описывающие картину на кредитном рынке. Рассматривается динамика процентных ставок. Производится предварительный анализ рынка потребительского кредитования.

Abstract: provides economic analyses describing the picture in the credit market. Discusses the dynamics of interest rates. Performed preliminary analysis of the consumer lending market.

Ключевые слова: заемщик, потребительский кредит, процентная ставка, инфляция, кризис, овердрафт, ипотека, кредитная карта.

Keywords: the borrower, consumer credit, interest rate, inflation, crisis, overdraft, mortgage, credit card.

Во втором полугодии 2014 года требования к заемщикам изменились и стали более жесткими. Были введены ограничения по срокам выдачи кредитов, по обеспечению, сократилось количество допустимых отклонений от кредитных программ и нормативных финансовых показателей. Это естественным образом отразилось на проценте одобрений кредитных сделок, который начиная с декабря 2014 года, продемонстрировал существенное снижение до уровней около 40-50% от примерно 75% в начале года. Самыми распространенными факторами отказов сейчас являются снижение финансовой устойчивости, рост просроченной дебиторской и кредиторской задолженности, снижение объемов бизнеса.

После повышения ключевой ставки ЦБ РФ в середине декабря мы видели значительное снижение спроса на бизнес-кредиты.

Чтобы выдавать недорогие кредиты, банкам нужно привлекать недорогие средства - кредиты от других банков или ЦБ, вклады населения. В сложившейся кризисной ситуации все эти источники фондирования ощутимо дорожают - инфляция и девальвация вносят свою лепту в стоимость привлечения денег. [2, с.58]

Таким образом, на рынке потребкредитования наметилась тенденция к увеличению процентных ставок, которая скорее всего продлится долго - до

тех пор, пока не стихнут инфляционные и девальвационные процессы, ставки по кредитам продолжают расти.

Также для того чтобы обезопасить себя в связи с надвигающимся кризисом, банки, продолжают ужесточать требования к заемщикам, а значит чаще будут отказывать в предоставлении кредитов и снижать лимиты кредитования.

Все это напоминает кризисную ситуацию 2008-2009 годов. При этом, по прогнозам многих аналитиков, кризис 2014-2015 годов может быть значительно тяжелее.

Если посмотреть на динамику процентных ставок в 2008-2012 годах, то становится понятно, что в период кризиса ставки по кредитам будут расти (см. Рисунок 1).

Своего пика процентные ставки достигли в августе 2009 года, т.е. практически через год, после первых кризисных явлений. А вот докризисного уровня ставки достигли уже только в начале 2011 года.

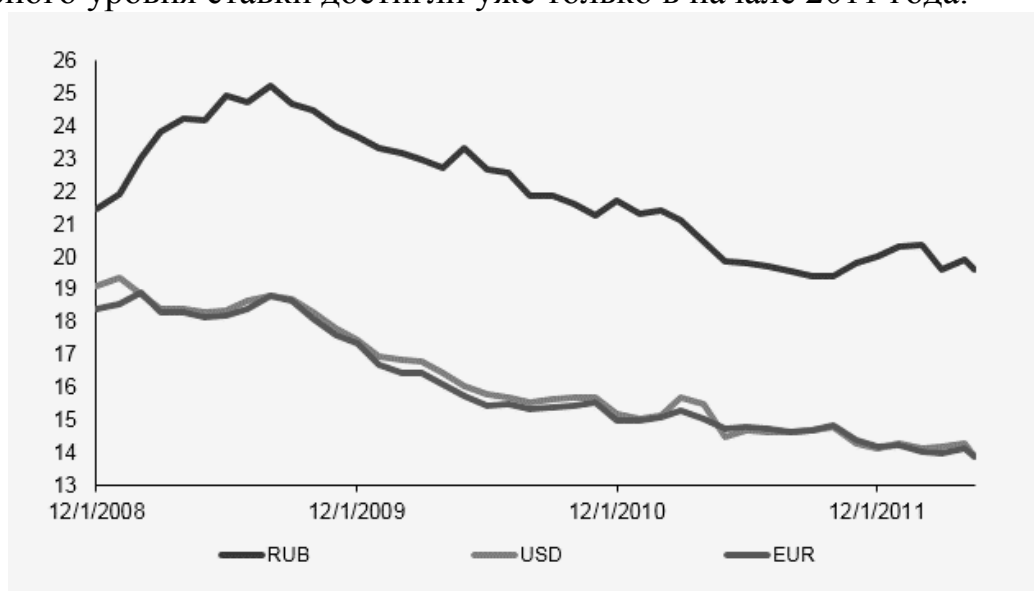


Рис.1 Динамика процентных ставок по потребительским кредитам 2008-2012 годы

Ожидается, что и в 2015 году ставки по кредитам продолжат свой рост, и в 1 квартале 2015 года полная стоимость кредитов будет колебаться в пределах разрешенных границ, официально опубликованных на сайте Центробанка: от 22% до 34% по потребкредитам, от 34% до 54% в рамках POS-кредитования (кредиты на товары в магазинах). [3]

Многие клиенты не готовы брать заемные средства по новым ставкам, что особенно актуально для инвестиционных проектов. Некоторые предприниматели вообще дезориентированы с точки зрения развития собственного бизнеса в текущих условиях. В то же время, уже в январе мы стали наблюдать рост числа заявок со стороны клиентов с целью рефинансирования кредитной задолженности в сторонних банках.

Причиной тому, в первую очередь, послужило то, что ряд банков либо

существенно снизил объемы кредитования бизнеса, либо вообще приостановил выдачу кредитов бизнесу. [2, с. 101]

В целом, в ближайшие месяцы ожидается восстановления и даже роста спроса на краткосрочное финансирование оборотного капитала, тогда как на инвестиционном рынке продолжится стагнация до существенного снижения ставок на рынке.

После резкого увеличения ставок в декабре 2014 года, уже в этом году предприняли ряд мер по удешевлению новых кредитов. В настоящее время процентная ставка по вновь заключаемым договорам к примеру в МДМ Банке колеблется от 21-25% годовых в зависимости от срока, суммы и обеспечения. Это на 3-4% ниже уровня середины декабря, но на 5-6% выше, чем в ноябре.

В 1-м полугодии 2015 г. наиболее востребованными будут короткие деньги на финансирование оборотного капитала – возобновляемые кредитные линии и овердрафты. Еще более сократится доля кредитов рискованным отраслям – чистым импортерам (за исключением ряда дешевых товаров повседневного спроса), девелоперам и строительной отрасли, производителям строительных материалов грузоперевозчикам, автодилерам, ритейлерам, специализирующимся на бытовой технике и электронике, которые в целом по нашей оценке будут наиболее подвержены кризису.

Банки всеми способами будут пытаться снизить риски неплатежей и возникновения просроченной задолженности. И вполне вероятно, что количество отказов без объяснения причин в следующем году вырастет в несколько раз.

Предварительный анализ рынка потребительского кредитования показывает, что в 2015 банки «возьмут курс» на улучшение качества своих кредитных портфелей. Это значит, что будут наращиваться объемы ипотеки и сокращаться выдача наличных кредитов и кредитных карт.

Кроме того, все без исключения банки «повернутся лицом» к надежным заемщикам с хорошей кредитной историей и стабильно высоким доходом (разумеется, официальным). [4]

К сожалению, в 2015 году оформить в банке кредит без справки о доходах заемщикам «с улицы» вряд ли удастся. Кроме того, сильно поредеют и предложения по необеспеченным кредитам – в линейке банков останутся лишь продукты с минимальным уровнем риска.

Рассмотрим несколько актуальных банковских предложений, которые наверняка перейдут и в следующий, 2015 год.

Россельхозбанк

Россельхозбанк предлагает своим заемщикам рекордное количество кредитных продуктов. Одних только потребительских кредитов в банке представлено сразу восемь штук: от экзотического «Садовода» до классического «Потребкредит без обеспечения».

Самую низкую ставку в этом сегменте Россельхозбанк предлагает в

рамках специальной акции, условия которой действуют до 3 марта 2015 года.

Процентная ставка на сумму до одного миллиона рублей и сроком до одного года начинается с 14,5%. В случае отказа заемщика от страхования своей жизни и здоровья, процент по акционному кредиту увеличивается сразу на 2%.

В рамках акции зарплатные клиенты банка могут оформить небольшую сумму заемных средств (до 50 000 рублей) под 12,5% годовых.

Если сравнивать процентные ставки по кредитам Россельхозбанка в 2014 и в 2013 году, видно, что всего за год заемные средства серьезно «подорожали».

Например, в середине прошлого года «Потребительский кредит без обеспечения» на сумму до 750 000 рублей «заемщик с улицы» мог оформить под 20%-22,25% годовых. Сейчас этот же диапазон выглядит как 22,5%-25%.

Для чистоты эксперимента рассмотрим еще один кредит Россельхозбанка под названием «Инженерные коммуникации». В 2013 кредит на проведение воды, газа или канализации обошелся бы заемщику в 12%-17,5% годовых. Сейчас же за пользование заемными средствами придется заплатить от 18,5% до 21,5% годовых. [3]

ВТБ24

Без справки о доходах и трудовой книжки кредит наличными в ВТБ24 можно оформить на сумму до 500 000 рублей. Если же заемных средств нужно больше – свою трудовую занятость придется подтверждать документами.

Сумму свыше 1 млн. рублей могут получить лишь зарплатные клиенты банка, сумму от двух до трех миллионов рублей – только владельцы пакета «Привилегия».

Годовая процентная ставка по кредиту зависит не только от суммы и срока, но и от наличия у заемщика страховки: «Лайф+» или «Профи». Сейчас минимальный процент в ВТБ 24 начинается с 17,5% годовых (для участников зарплатных проектов). Год назад эта категория заемщиков могла оформить кредит наличными под 17% годовых.

К слову, с недавнего времени хорошая кредитная история в банке дает заемщику возможность оформить кредит наличными со скидкой: минус 1% от годовой процентной ставки. В представлении ВТБ24 «хорошая кредитная история» — это отсутствие просрочек по кредитам любых банков, оформленных, как минимум, год назад. [1, с.75]

Альфа-Банк

Стоимость кредита наличными в Альфа-Банке зависит от «параметров» заемщика. Чем больше официальной информации о себе он предоставит, тем более выгодными будут условия кредитования.

Максимальный размер кредита в Альфа-Банке составляет 1 млн. рублей (для заемщиков «с улицы») и 2 млн. рублей (для зарплатных и

корпоративных клиентов). Заемные средства можно оформить на срок от одного года до пяти лет.

Размер процентных ставок варьируется в диапазоне от 16,99% до 39,99% годовых.

Справка о доходах по форме 2-НДФЛ обязательна для любых сумм и сроков. Индивидуальным предпринимателям кредит наличными в Альфа-Банке не предоставляется.

Сбербанк России

В отличие от других банков, Сбербанк разделил свои потребительские кредиты на отдельные продукты в зависимости от условий их предоставления.

Например, «Потребительский кредит без обеспечения» выдается без оформления залога и под высокую процентную ставку. Получить заемные средства на сумму до 1,5 млн. рублей можно на срок от 3 месяцев до 5 лет и только при наличии справки о доходах и трудовой книжки.

Процентная ставка по «Кредиту без обеспечения» варьируется в диапазоне от 17% годовых (для зарплатных клиентов банка) до 25,5% (для «новеньких» заемщиков). Всего год назад минимальный процент по тому же кредиту в Сбербанке составлял 15% годовых.

Если подтвердить свой доход документами заемщик не может, можно взять «Кредит по документам на транспортное средство». В этом случае, максимальная сумма заемных средств составит 300 000 рублей на срок до двух лет, а процентная ставка фиксируется на уровне 27% годовых.

По условиям кредита, оформлять авто в залог не нужно. Достаточно лишь предъявить банку свидетельство о регистрации транспортного средства (не старше семи лет) и действующий полис ОСАГО.

Кроме вышеперечисленных вариантов, получить кредиты наличными в Сбербанке можно еще под поручительство физических лиц (от 16,5% годовых) и под залог объектов недвижимости (от 15% годовых). [1, с. 132]

К слову, именно «Кредит под залог объектов недвижимости» предлагает самые «длинные» сроки и крупные суммы кредитования (до 10 млн. рублей до 7 лет).

Использованные источники:

1. Бердяев Н.А. Смысл экономики. [Электронный ресурс]: Библиотека Якова Кротова. URL: http://krotov.info/library/02_b/berdyaev/1923_019_4.htm (дата обращения: 20.02.2015).
2. Реутин М.Ю. Национальная экономика. Учебник для вузов. [Электронный ресурс]: Вопросы экономики 2014. №9. Режим доступа: http://vphil.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=1021&Itemid=52. (дата обращения: 15.03.2015).
3. creditradar.ru
4. sia.ru

*Гончаренко Д.В.
студент 3 курса
Картамышева К.В.
студент 3 курса
Морозова С.А., к.э.н.
научный руководитель
Самарский государственный аэрокосмический
университет имени академика С.П Королева
Россия, г. Самара*

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОНЯТИЙ ФИНАНСОВЫЙ ЛИЗИНГ И КРЕДИТ С УЧЕТОМ ИХ НЕДОСТАТКОВ И ПРЕИМУЩЕСТВ

Чаще всего на практике эффективность финансового лизинга определяется путем его сравнения с использованием схемы банковского кредитования. Для приобретения основных фондов (например, оборудования) покупатель самостоятельно за счет полученных от банка средств оплачивает стоимость приобретаемых фондов. Актуальность сравнения кредита и лизинга обусловлена некоторой схожестью этих финансовых инструментов, т.к. лизинг основывается на тех же принципах, что и кредит: платность, срочность, возвратность.

Кредитили кредитные отношения-общественные отношения, возникающие между субъектами экономических отношений по поводу движения стоимости [1].

Существует несколько различных определений термина лизинг. С точки зрения финансовых специалистов, лизинг – это новая методика средне- или долгосрочного финансирования, которая используется компаниями, имеющими в качестве юридического сопровождения договора аренды товаров.

Более широким определением понятия лизинг может быть следующее: метод передачи в аренду – через специализированных финансовых посредников – оборудования от производителей бенефициару, который не имеет достаточно заемных или собственных средств, чтобы купить его [2].

Лизинг, как финансовый инструмент, смог утвердиться во многих развитых странах в качестве одного из наиболее эффективных и доступных методов финансового расширения и развития средств производства, финансирования активов необходимых для развития и применения новых технологий в бизнесе. Лизинг является современным способом финансирования, позволяющий клиенту использовать арендованный объект, оплата за который осуществляется по частям в течение всего срока аренды, в соответствии с особенностями выбранного типа лизинга.

Сущность лизинга заключается в том, что лизингодатель (им может быть любая организация) обязуется приобрести в собственность определенное лизингополучателем (юридическое или физическое лицо) имущество указанного импродавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение

использование.

Преимущество лизинга перед кредитом гарантируется множеством банков. Так, например, Газпромбанк предоставляет целый перечень существенных выгод в использовании лизинга [3], который можно представить в форме таблицы 1.

Факторами, стимулирующими развитие лизинга, являются налоговые льготы в сравнении с банковским кредитованием, доступность финансирования основных средств, умеренные риски для местных производителей оборудования.

В соответствии с действующими российским законодательными и нормативно-правовыми актами лизинг выгоднее кредита, т.к. кредит облагается НДС, процентами по кредиту, налогами на прибыль и на имущество, в то время как лизинг – расходами на прибыль лизинговой компании и НДС на лизинговые платежи. В большинстве случаев лизинг дает экономию 10-15%.

Таблица 1-Сравнение кредита и лизинга в рамках программы «Газпромбанк Лизинг»

Фактор	Собственные средства	Кредит	Лизинг
Отсутствие необходимости первоначального накопления средств в значительных объемах	Нет	Да	Да
На себестоимость продукции относятся затраты, связанные с приобретением оборудования	Нет	Нет	Да
Возможность применения ускоренной амортизации	Нет	Нет	Да
Дополнительные гарантии для кредитора не требуются	-	Нет	Да
Появляется возможность привлечения долгосрочных финансовых ресурсов	-	Нет	Да

У малых и средних предприятий часто имеются проблемы с приобретением оборудования из-за недостатка капитала и большой вероятностью пропустить хорошие возможности для развития. В то время как финансовый лизинг является довольно эффективным способом решения таких проблем.

По сравнению с банковским кредитованием, финансовый лизинг повышает следующие четыре преимущества:

1) Широкая доступность разным клиентам. Банковский кредит доступен только тем, кто имеет хорошую кредитную историю и определенную способность погашения, при этом основное внимание уделяется тем лицам, которые имеют фиксированные активы, такие как дом имущества и т.д., и ежегодные доходы определенного уровня, повышающие гарантию возврата денег. Однако финансовый лизинг имеет более широкую группу клиентов, то есть предприятие или отдельное лицо может получить оборудование через финансовый лизинг, что, следовательно, увеличит его

источники получения прибыли. Кроме крупных предприятий с хорошей кредитной историей, много малых и средних корпораций также могут получить оборудование.

2) Разница в гибкости погашения для пользователей. В отношении гибкости погашения, финансовый лизинг имеет очевидное преимущество перед кредитом. Из-за необходимости управления рисками и о намерении обеспечить безопасность кредитного капитала, банк требует от пользователей погашать кредит ежемесячно, не говоря уже о необходимости единовременного погашения, которое приводит к сильному давлению на клиентов. Следовательно, это влечет за собой вмешательство в управление бизнесом. В связи с тем, что финансовые лизинговые компании оставляют за собой права собственности на арендованные объекты, они сталкиваются с гораздо меньшими рисками, чем банки. Лизинговые корпорации обеспечивают гибкий график погашения для клиентов в свете периодических характеристик использования оборудования, т.е. клиенты отчисляют больше денег, когда их денежный поток в изобилии, и они получают много прибыли, и меньше денег, когда их прибыль низкая. Такой способ может ослабить давление и способствовать стабильной работе клиентов.

3) Разница в собственниках капитала, переходящего клиентам.

Банковский кредит – это средство предоставления займа банком клиенту. Ввиду строгих внутренних требований по контролю рисков, банк может решить, одолжить ли деньги только после анализа рисков и утверждения различных ограничений для конкретного клиента, то есть, период оценки может быть обычно до одного месяца. Однако финансовый лизинг – это операция по передаче капитала от собственника, которым является лизинговая компания, клиенту. Обычно процесс передачи собственности в лизинг занимает одну неделю.

4) Разница в композиционных затрат. Полная стоимость на приобретение оборудования с помощью финансового лизинга значительно ниже, чем при кредитовании.

В ходе проведения сопоставительного анализа следует учитывать, что лизингополучатель, пользуясь имуществом, по сути, применяет рассрочку платежа. Так же, по сравнению с обычной организацией, лизингодателем может быть легче решить комплекс вопросов по кредитованию с банком и вопросы страхования различных рисков со страховой компанией по сделке на приемлемых и полезных для лизингодателя условиях. Процедура решения вопросов поставки, монтажа, обслуживания, а также коммерческого кредитования лизинговой сделки, с поставщиками происходит намного проще. Имеется возможность удешевить приведенные выше услуги.

Решение вопросов растаможивания предметов лизинга с помощью надежных таможенных брокеров позволяет снизить издержки по сделке, а так же сократить сроки поставки предмета лизинга пользователю.

Так как при необходимости регистрации имущества переговоры и оформление договоров купли-продажи проводит лизингодатель, это позволяет минимизировать временные и материальные затраты лизингополучателя.

По сравнению с лизингом, получение кредита под закупку техники может быть сопряжено с повышенными требованиями по заключению сделки. При лизинге же в качестве обеспечения выступают права собственности лизингодателя на имущество. Уже в начале сделки лизингополучатель имеет большее финансирование, чем при кредите.

Преимущество лизинга перед кредитом существенно, но не стоит забывать, что выбор финансового инструмента осуществляется исходя из множества объективных и субъективных факторов.

Использованные источники:

1. Кредит– [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%CA%E0%E5%E4%E8%E2> (дата обращения 09.11.2014).
2. Лизинг – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%CB%E8%E7%E8%E3> (дата обращения 09.11.2014).
3. Сравнение кредита и лизинга – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.gpbl.ru/About_leasing/leasing_or_credit/ (дата обращения 09.11.2014).

Гончаренко Д.В.

студент 3 курса

Картамышева К.В.

студент 3 курса

Морозова С.А., к.э.н.

научный руководитель

*Самарский государственный аэрокосмический
университет имени академика С.П Королева*

Россия, г. Самара

ИССЛЕДОВАНИЕ БАНКОВСКОГО МОШЕННИЧЕСТВА В РОССИИ

С 2004 года в банковском секторе получили распространение различные формы мошенничества. Под банковским мошенничеством понимается умышленное действие для того, чтобы обманным путем получить деньги или другие активы, удерживаемые банком или аналогичным учреждением. Оно отличается от простого ограбления банка или кражи, тем что, как правило, преступник совершает мошенничество в тайне, надеясь, что оно не будет замечено какое-то время. Для этого, как правило, требуется определенная техническая поддержка, поэтому банковское мошенничество является одним из преступлений «белых воротничков».

В большинстве стран мира, все виды банковского мошенничества являются незаконными. Один из наиболее известных видов мошенничества - кража личных данных, когда один человек использует личную идентифицирующую информацию другого человека, чтобы получить деньги, как правило, в виде займов или кредитов. В то время как подобные преступления получают большую гласность, они далеко не единственные, связанные с мошенничеством в банке. Многие формы банковского мошенничества связаны с технологическим «расцветом» и используют пластиковые платежные средства (кредитные и дебетовые банковские карты), подделку электронно-цифровой подписи, виртуальных ценных бумаг, а так же различные онлайн-магазины. Не смотря на это, нынешние трудности борьбы с мошенничеством определяются не только появлением огромного числа новых форм мошенничества. Немало важными проблемами являются изменения в факторном комплексе данного вида преступлений, а именно его глобализацией и интернационализацией.

Ничто не доказывает важность операционных рисков больше, чем то, насколько существенной является доля рискового капитала в общем капитале международной экономической системы. В соответствии с данными 2010 года операционный риск капитала составляет 11% от общего капитала в Российском банковском секторе, и 4% в международном страховом секторе. Значение операционных рисков усиливается по взаимосвязи с другими видами рисков, которые могут вызвать экстремальные ситуации, способные поколебать основы всей финансовой организации (взять Societe Generale например, где совместное влияние рыночных рисков и операционных рисков вызвало массовые потери для банка).

В 2013 году Россия лидировала среди европейских стран по темпам роста убытков от мошеннических операций с банковскими картами и поддельным кредитами. Объем денежных потерь увеличился на 27,6% (до 104,1 млн. евро) по сравнению с 2012 годом и в рекордные 10 раз по сравнению с 2006 годом. На четвертом месте, представленных в карте «Эволюция карточного мошенничества в Европе 2013» компании FICO среди 19 европейских стран Россия на данный момент находится на четвертом месте. По объему убытка от мошеннических операций Россию опережают только Великобритания (534,9 млн. евро), Франция (428,9 млн. евро) и Германия (116,3 млн. евро) [1].

Россия, как и большинство современных государств, столкнулась с тем, что мошенничество превратилось в один из наиболее распространенных видов преступлений. Аналитики ОКБ выявили самые распространенные виды мошенничества:

- 51% - предоставление неверных данных в заявке на кредит (ФИО, паспортные данные, адрес регистрации, телефоны), чтобы заемщика не могли найти;
- 21% - разные заявители регистрируются по одному и тому же адресу

массовой регистрации или указывают один и тот же номер телефона;

- 18% - невнимательность и неосторожность в эксплуатации банковской карты;

- 10% - указание в заявке несуществующего или подозрительного работодателя, а также реальной фирмы, но с неверными контактными данными [2].

К 2013 году суммарный ущерб от мошенничеств достиг 67 млрд. руб. По данным ООН в конце XX века мошенничество стояло на четвертом месте среди всех регистрируемых преступлений.

Нельзя сказать, что формы и виды криминальных проявлений в современной кредитно-финансовой сфере являются принципиально новыми. Это касается не только России, но и всего мирового финансового сообщества. Основные черты нынешнего состояния преступности во многом похожи на те, что были свойственны банковской системе в конце XIX и начале XX столетия.

Как сообщает Национальное бюро кредитных историй (НБКИ), по состоянию на 1 января 2014 года количество кредитов с признаками мошенничества возросло в России более чем в два раза - до 1,205 миллиона с 576,74 тысячи на 1 января 2013 года.

По оценкам НБКИ ущерб от мошенничества для кредиторов оценивается в 153 миллиарда рублей. В таком положении безоговорочно увеличиваются требования к риск-аналитике. Так же возникает необходимость более эффективного анализа рыночной ситуации и различных показателей, имеющих отношение к каждому этапу кредитного процесса. Это поможет кредиторам выбрать правильные тактики и стратегии.

По типам мошенничеств в России больше всего убытков приходится на фальшивые карты – карты, на магнитных полосах которых содержится информация с легально выпущенной карты. Такой информацией являются: имя держателя, номер карты, срок окончания срока ее действия, и прочие. Потери по этому виду составили в прошлом году в размере 1,6 млрд руб. Примерно такой же объем убытков зафиксирован по украденным и утерянным картам. На третьем месте - получение кредитной карты по поддельным или украденным документам. Данный вид относится к мошенничеству, совершаемому в момент выдачи кредита. Все остальные вышеперечисленные - к транзакционному мошенничеству. В результате таких действий в прошлом году было потеряно 685,2 млн. руб.

Существует ряд простых правил, соблюдение которых способно уберечь пользователя пластиковой карты от мошенничества. В их числе запрет на раскрытие информации о своем ПИН-коде знакомым и в интернете, сравнение платежных чеков с выписками по счету, а так же запрет на использование банкоматов и магазинов, не внушающих доверие. Нельзя забывать, что в большей части мошенничества с кредитными картами виноваты сами держатели карт.

Использованные источники:

1. Банк фальшивку не заметил – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.rg.ru/> (дата обращения 25.11.2014).
2. Дураки и мошенники – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://rusplt.ru/society/duraki-i-moshenniki-13927.html> (дата обращения 25.11.2014).

*Гончаренко Д.В.
студент 3 курса
Картамышева К.В.
студент 3 курса
Морозова С.А., к.э.н.
научный руководитель
Самарский государственный аэрокосмический
университет имени академика С.П Королева
Россия, г. Самара*

СТРАТЕГИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ НА 2015-2016 ГОДЫ

В нынешнее время экономическая ситуация в России фактически находится в состоянии стагнации. В связи с этим достаточно непросто делать точные долгосрочные прогнозы. Финансовый прогноз на три года регулярно публикуется на официальном сайте Министерство экономического развития Российской Федерации [1].

Замедление российской экономики, берет начало с середины 2012 года, когда происходило увеличение долгового кризиса в еврозоне, которое привело к инвестиционной паузе. В процессе замедления экономического роста структурные проблемы вышли на новый уровень и стали более серьезными из за опережающего роста издержек, связанного в первую очередь с трудовыми ресурсами. В связи с этим наблюдалось сокращение доли валовой прибыли в структуре ВВП, что привело к уменьшению ресурсов для инвестиционного роста. В результате инвестиционная пауза затянулась, а в 2014 году к этому добавились новые факторы ограничения экономического роста.

Спад цен на нефть, развитие конфликта на Украине, экономические санкции в отношении России с 2014 года -все это привело к резкому ухудшению бизнес- уверенности, росту неопределенности среди населения и уменьшению доходов. Стал увеличиваться отток капитала, обозначились резкий рост инфляции и ослабление рубля по отношению к иностранным валютам. Данная ситуация была вызвана ограничением доступа на международные рынки капитала и ужесточением денежной политики, которые привели к повышению стоимости заимствований, все это отрицательно отразилось на инвестиционном спросе и потребительских настроениях.

Всплеск инфляции явился причиной снижения реальных

располагаемых доходов населения и падению потребительского спроса. Однако, в 2014 году этот эффект не успел показать себя в полном объеме, т.к. из-за нестабильной ситуации, вызванной инфляцией, население предпочитало не сберегать деньги, а вкладывать их. Таким образом, что же стоит ожидать от социально-экономического развития страны в 2015-2016 годах, в условиях финансовой нестабильности?

Основные варианты прогноза рассчитываются исходя из относительно благоприятных оценок внешних экономических условий. Они так же предполагают умеренное восстановление сбалансированности мировой экономики со среднегодовым 3,6 - 4% в год. Так же ожидается стабилизация цены на нефть Urals на уровне 100 - 101 доллара США за баррель. Хотя, учитывая нынешнюю нестабильность курсов доллара и евро по отношению к рублю, к данному прогнозу стоит относиться с осторожностью. Варианты предусматривают и опережающее по отношению к ценам на нефть снижение стоимости экспортируемого газа, что связано с предъявлениями России экономических санкций ввиду отечественной политики относительно событий в Крыму и на востоке Украины, и изменение приоритетности газовых рынков, на которые ведутся поставки отечественного газа[2]. Из-за подобных проблем на внешних рынках Россия вынуждена осваивать новые, что ведет к неминуемым убыткам и крупным расходам.

Базовый вариант можно рассматривать как вариант перебалансировки экономического роста. Этот вариант предполагает некоторое повышение уровня конкурентоспособности российской экономики, развивающимся за счет торможения роста первичных энергетических и инфраструктурных издержек и определенного перераспределения доходов в пользу перерабатывающих отраслей.

Данный процесс заключается в переносе индексации регулируемых тарифов на товары и услуги компаний на 2015 год, а так же в ограничении их роста уровнем прошлогодней потребительской инфляции. Планируется масштабная реализация крупных инвестиционных проектов, некоторых - за счет инвестирования средств Фонда национального благосостояния. Так же значительное внимание уделяется поддержке малого бизнеса. Предполагается последовательное улучшение делового климата, что проявляется в уменьшении оттока капитала и в восстановлении в 2016 году его притока. Планируется создание более комфортных условий для устойчивого роста кредитования экономики и повышения доступности всех видов кредитования. Второй вариант – целевой. Им предусматривается реализация всех поставленных в указах Президента Российской Федерации задач[3]. В них входят указ «О реализации планов (программ) строительства и развития вооруженных сил Российской Федерации, других войск, воинских формирований и органов и модернизации оборонно-промышленного комплекса», «О мерах по реализации демографической политики Российской Федерации», «О мерах по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильем и повышению

качества жилищно-коммунальных услуг» и прочее.

Целевой вариант направлен на увеличение темпов роста таких макроэкономических показателей, как валовый национальный продукт, валовый внутренний продукт, национальный доход, валовая прибыль экономики, потребление основного капитала и тому подобное. Он так же базируется на ускорении преобразований структур, имеющих под собой опору в виде колоссального повышение норматива накопления частного капитала. Вкупе с интенсивными улучшениями климата в деловой сфере, целевой вариант предполагает смягчение денежной политики. Этот факт влечет за собой увеличение оборотов инвестиционного и потребительского кредитов. Это возможно в условиях сокращения нормы сбережения домашних хозяйств.

Таблица 1 - Основные показатели прогноза базового варианта социально-экономического развития Российской Федерации на 2015 - 2016 годы

Показатель	2014 год	2015 год	2016 год
		прогноз	
Цена на нефть мировой марки, доллары США за баррель	101	100	100
ВВП, темп роста %	3	3,1	3,3
Промышленность, %	2,2	2,3	2
Инвестиции в основной капитал, %	3,9	5,6	6
Реальная заработная плата, %	4	3,8	4,3
Оборот розничной торговли, %	4	4,4	4,07
Экспорт - всего, млрд. долл. США	506	507	518
Импорт - всего, млрд. долл. США	353	367	384

Исходя из данных базового варианта, приведенных в таблице 1, можно сделать вывод, что к 2016 году планируется рост валового внутреннего продукта на 0,3%; увеличение инвестиции в основной капитал в размере 2,1%; реальной заработной платы на 0,3% после потери 0,2% в предыдущем прогнозируемом периоде; увеличение экспорта и импорта на 12 и 31 миллиардов долларов США соответственно. Возможно снижение цены барреля нефти и промышленности.

Таблица 2 - Основные показатели прогноза целевого варианта социально-экономического развития Российской Федерации на 2015 - 2016 годы

Показатель	2014 год	2015 год	2016 год
		прогноз	
Цена на нефть мировой марки, доллары США за баррель	101	100	100
ВВП, темп роста %	5,7	6,2	6,8
Промышленность, %	2,2	2,3	2
Инвестиции в основной капитал, %	12,3	14,7	14,8

Реальная заработная плата, %	5,4	7,1	8,1
Оборот розничной торговли, %	6,8	8,4	8,9
Экспорт - всего, млрд. долл. США	519	531	550
Импорт - всего, млрд. долл. США	387	422	464

Данные целевого варианта в таблице 2 показывают, что к 2016 году также планируется рост валового внутреннего продукта, но уже не на 0,3%, а на целый 1,1%; увеличение инвестиции в основной капитал в данном варианте незначительно больше базовых 2,1% - 2,5%; а вот реальная заработная плата предполагается на 2,4% больше базового варианта без потерь в предыдущем периоде; увеличение экспорта и импорта ожидается уже на 31 и 77 миллиардов долларов США, что в 2,5 раза больше базового плана.

Возврат к высоким темпам роста в России будет зависеть от неуклонного роста инвестиций и улучшения потребительских настроений, что потребует предсказуемости экономической среды и продвижения важных структурных реформ.

Более сбалансированный портфель национальных активов, включая природные ресурсы, капитал и экономические институты, позволит преодолеть структурные ограничения, препятствующие экономическому росту. Теперь главным камнем преткновения на пути к повышению эффективности экономики и укреплению потенциала роста являются недостатки институциональной системы. Основным предметом внимания при проведении структурных реформ должно стать укрепление экономических институтов для обеспечения стабильности государственных финансов и снижения волатильности; повышение качества образования и инфраструктуры для роста производительности; обеспечение более твердых режимов конкуренции для содействия частным предприятиям и предпринимательству. Стабилизация, образование и конкуренция должны стать приоритетами реформ на следующее десятилетие.

Использованные источники:

1. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL:<http://economy.gov.ru/> (дата обращения 07.12.2014).
2. Санкции в связи с украинскими событиями 2014 года — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL:<https://ru.wikipedia.org/> (дата обращения 07.12.2014).
3. Указы Президента РФ от 07.05.2012 г. №596-606 — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL:<http://loknja.reg60.ru/> (дата обращения 07.12.2014).
4. Обзор по России – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.worldbank.org/> (дата обращения 07.12.2014)

*Гончаренко Д.В.
студент 3 курса
Картамышева К.В.
студент 3 курса
Морозова С.А., к.э.н.
научный руководитель
Самарский государственный аэрокосмический
университет имени академика С.П Королева
Россия, г. Самара*

СРАВНЕНИЕ КРЕДИТНЫХ РЫНКОВ США И РОССИИ

Ипотечные программы имеются в любой стране, но их эффективность зачастую в корне отличается. Рассматривая Россию, можно сказать, что количество приобретенных в ипотеку квартир еще не превысило 1/10 от общего числа всех квартирных приобретений.

Однако, разница российского показателя и показателя США головокружительна – в Америке она доходит до девяноста процентов. Получение потребительского кредита является самым распространенным видом банковских операций в развитых странах Запада – свыше 40% американских семей тратят больше, нежели зарабатывают [3]. Доля задолженности населения по ипотечным кредитам США и России представлена на рисунке 1.

Определенно, в американской модели существует что-то, что делает ее более эффективной по сравнению с аналогами других стран.

Если проводить сравнение с российским ипотечным кредитованием, то сроки выдачи кредитов приблизительно одинаковы – от 1 года до 30 лет. Но существенным отличием является то, что только россияне стараются из всех сил погасить задолженность как можно быстрее. В то же самое время американцы стараются максимально растянуть ее.

Задаваясь вопросом, почему же так происходит, можно предположить, что, вероятно, одной из ключевых причин является различие в средней ставке. В России данная ставка приближается к 12%, что намного больше, чем в США – там средняя ставка, как правило, достигает 6%, однако, и оно не является окончательным [4].

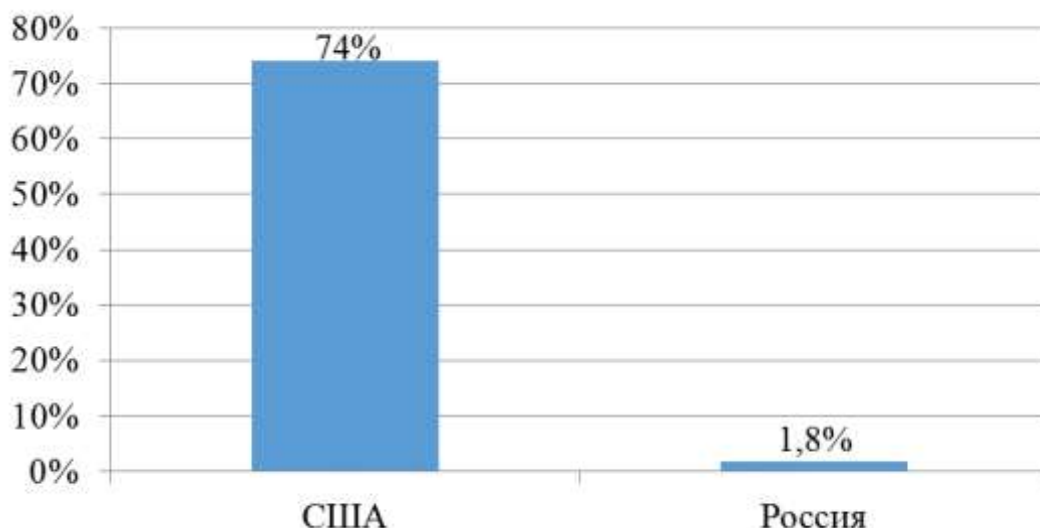


Рисунок 1. Доля задолженности населения по ипотечным кредитам США и России

В дальнейшем у заемщиков появляется возможность к осуществлению рефинансирования кредита, а так же его дальнейшей выплате, как следствие, на еще более выгодных условиях.

И на российском, и на американском рынках ипотечного кредитования имеются различные варианты кредитования с разнообразными видами ставок: плавающей и фиксированной. Наиболее широко распространена так называемая гибридная, когда определенное количество лет (как правило, от года до 10 лет) заемщик выплачивает минимальную фиксированную ставку, а после, в течение оставшегося периода (в среднем от 15 до 30 лет) ставка меняется с определенной периодичностью. Так, к примеру, формула 5/1 расшифровывается как 5 лет выплат по фиксированной ставке, а затем она меняется 1 раз в год [2]. Учитывая предоставляемые условия и экономическую ситуацию, граждане США с наибольшей вероятностью предпочтут именно плавающую ставку, в то время как россияне – фиксированную. Она даст гарантию, что условия кредитования на протяжении лет не изменятся.

На российском рынке ипотечного кредитования важным шагом является выбор первичного или вторичного жилья. В случае, когда квартира приобретается в начале ее строительства, это экономит до 1/3 ее стоимости. Однако в такой ситуации банки весьма неодобрительно относятся к кредитованию долевого строительства. Причины очевидны – риск недостроя имеется всегда.

В США нет особой разницы – первичное жилье приобретается в кредит или вторичное. Это связано с особенностями западного строительства – дома и квартиры почти всегда продаются уже готовыми и достроенными, и, как следствие, всегда имеется объект залога. Риски банка сводятся к минимуму.

Но, если взглянуть на ситуацию с другой стороны, в некоторых

случаях это может оказаться скорее недостатком, чем достоинством. Российский покупатель может избежать ипотеки, став вместо этого соинвестором при осуществлении строительства. Как результат – отсутствие переплаты за кредит.

Нельзя исключать вероятность, что в США также могли бы быть заинтересованы в соинвесторной форме покупки жилья. Это привело бы к тому, что количество ипотечных кредитов в значительной степени сократилось бы. Однако, почти все жильё там продается именно в кредит. Класс жилья при этом не играет абсолютно никакой роли. В кредит продаются как элитные коттеджи, так и жилье бизнес- и эконом-класса. Так же ипотеку можно в любое время рефинансировать на более выгодный займ с меньшей процентной ставкой [1].

Существует прецедент, когда, как и в России, кредиты выдаются без первоначального взноса. Обычно он все-таки присутствует и равен 10-20% от общей стоимости жилья. Проверка платежеспособности производится весьма тщательно. Она начинается с проверки кредитной истории заемщика, после продолжается проверкой подробностей его жизни, рода деятельности, семейного положения, места проживания и т.д.

После, уже на основании проверки, осуществляется принятие решения о выдаче кредита, либо об отказе в нем. На данном этапе в России и США процедура проходит практически одинаково.

Кстати, американские банки кредитуют нерезидентов крайне неохотно или под повышенные проценты. Минимальная плавающая ставка для иностранных (в рассматриваемом случае – русских) граждан равна 8% годовых, а в среднем же составит все 10%, исходя из повышенного риска кредитование россиян для западных банков[4].

Российская и западная модели кредитования достаточно похожи по ряду признаков, однако, имеются и отличия, которые позволят считать наиболее эффективной именно западную модель.

Исходя из этого, можно сделать вывод, что стоит стремиться именно к американской системе ипотечного кредитования, рассматривая ее как эталон. Это позволит исправить имеющиеся в российской системе недостатки, сохранив при этом ее достоинства. Ввиду этого, количество людей, пользующихся ипотечным кредитованием в России, может в значительной степени возрасти, ведь процедура выплаты долга перед банком станет значительно проще.

Использованные источники:

1. Ипотека в Соединенных Штатах Америки – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.sravni.ru/ipoteka/info/ipoteka-v-ssha/> (дата обращения 19.11.2014).
2. Ипотека в США – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.banki.ru/wikibank/ipoteka_v_ssha/ (дата обращения 19.11.2014).
3. Исследование рынка кредитования Россия, Европа, США – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://research.coolidea.ru/>

index.php?child=getresearch&id=5861&parent=rubricator (дата обращения 16.11.2014).

4. Каковы условия ипотечного кредитования в США – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://timesnet.ru/> (дата обращения 16.11.2014).

*Гончаренко Д.В.
студент 3 курса
Картамышева К.В.
студент 3 курса
Морозова С.А., к.э.н.
научный руководитель
Самарский государственный аэрокосмический
университет имени академика С.П Королева
Россия, г. Самара*

РАЗВИТИЕ НЕФТЯНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РОССИИ. СТАТИСТИКА И ПРОГНОЗ

Ни для кого не секрет, что Россия богата природными ресурсами, особенно нефтью и газом. Инвестиции в нефте- и газодобывающую отрасль на протяжении всего их существования сулили баснословную прибыль и тем самым привлекали к себе инвесторов. Но как же сейчас обстоят дела на нефтяном рынке? Выгодно ли вкладывать огромные средства в нефтяную промышленность? Возможно ли получить хорошую отдачу от вложенных средств, как, например, двадцать лет назад?

Решения об инвестировании в нефтяную промышленность, как и в любую другую, принимаются, исходя из экономических соображений. Риск и доходность имеют для инвесторов решающее значение, при выборе области вложения инвестиций: нахождение новых нефтяных месторождений, альтернативные источники энергии или неэнергетические области. Если риск вложения инвестиций в нефтяную промышленность слишком высок или недостаточно велика их доходность, деньги инвестора будут направлены в другие сферы деятельности.

Нефтяная промышленность сейчас сталкивается с серьезной проблемой – обеспечение достаточного количества инвестиций для удовлетворения растущих мировых потребностей в энергии.

По данным The Organization for Economic Cooperation and Development's (OECD), а также International Energy Administration (IEA) общий объем вложений в энергетику с 2005 по 2030 года должен составить 20 триллионов долларов, а нефтяные и газовые инвестиции должны увеличиться на сумму более 8,2 триллиона долларов.

Необходимо учитывать, что поиск новых нефтяных и газовых месторождений требует большого количества инвестиционных вложений, в то время как, реальная добыча ресурсов будет возможна только после нескольких лет планирования и проектирования. Нефтяная и газовая

промышленность, помимо экономических и операционных рисков сталкивается также с геополитическими и экологическими рисками, связанными с нахождением новых источников и добычей ресурсов.

Хотя за последние 30 лет инвестиции в нефтяную промышленность росли, несмотря на все риски и проблемы данной отрасли, сейчас она переживает серьезный спад, поэтому важно рассмотреть истории. отрасли и ее инвестиций.

Что же касается нашей страны, то первый завод по очистке нефти был построен в России в 1745 году, в период правления Елизаветы Петровны, на Ухтинском нефтяном промысле. В Санкт-Петербурге и в Москве тогда пользовались свечами, а в малых городах – лучинами. Но уже тогда во многих церквях горели неугасаемые лампы. В них наливалось горное масло, которое было не чем иным, как смесью очищенной нефти с растительным маслом. Купец Набатов был единственным поставщиком очищенной нефти для соборов и монастырей. В конце XVIII столетия была изобретена лампа, работающая на керосине. Этот шаг стал первым в истории России, как нефтяной державы [1].

С появлением двигателя внутреннего сгорания и транспортных средств, использующих его как основную движущую силу, спрос на нефть взлетел до невероятных высот. Бензин, дизельное топливо, керосин требовались автомобилям, кораблям и самолетам. Началась интенсивная разработка нефтяных месторождений по всему миру. Из-за нефти развязывали войны. Особенно часто на Ближнем Востоке и в арабских странах. Запасы нефти в этих регионах просто колоссальны (таблица 1).

Таблица 1 Страны с крупнейшими запасами нефти (млрд. баррелей) (по данным BP Statistical review of world energy 2011)

Страна	Запасы	% от мировых запасов	Добыча	На сколько лет хватит
Венесуэла	296,5	21,4	2471	234
Саудовская Аравия	264,5	19,1	10 007	72
Иран	137,0	9,9	4245	88
Ирак	115,0	8,3	2460	128
Кувейт	101,5	7,3	2508	111
ОАЭ	97,8	7,1	2849	94
Россия	77,4	5,6	10 270	21
Ливия	46,4	3,4	1659	77
Казахстан	39,8	2,9	1757	62
Нигерия	37,2	2,7	2402	42
Канада	32,1	2,3	3336	26
США	30,9	2,2	7513	11
Катар	25,9	1,9	1569	45
Китай	14,8	1,1	4071	10
Бразилия	14,2	1,0	2137	18
Члены ОПЕК	1068,4	77,2	34 324	85
Весь мир	1383,2	100	82 095	46

Анализируя таблицу 1, можно сделать вывод, что именно арабские страны занимают лидирующие позиции по запасам нефти. Нефтяные конфликты не утихают в этих странах до сих пор.

Основное развитие нефтяная промышленность в России получила в XX веке. Особенно интенсивными темпами она стала развиваться в период становления СССР. Научная и культурная революции в начале века дали толчок для формирования нефтедобывающей промышленности в СССР. Стали формироваться нефтяные гиганты в Сибири и на Кавказе. Объёмы добычи и переработки нефти в этот период росли с геометрической прогрессией. Связано это было с широким финансированием государства, так как все предприятия принадлежали именно ему. Но с распадом Советского Союза ситуация изменилась коренным образом. Большая часть предприятий была распродана частным лицам и компаниям. Многие западные инвесторы были заинтересованы во вливании своих капиталов в российскую нефть, которая стала добываться в невероятных масштабах и приносить баснословную прибыль. Но ресурсы, к сожалению, восполняются в течение долгого периода времени. Нужны средства с прибыли, которые бы шли на восстановление полезных ископаемых. Мало кто из инвесторов был заинтересован в отчислении более чем 10% прибыли на этот процесс, и поэтому постепенно нефтяной бизнес начал приходить в упадок в нашей стране.

Сейчас инвестиции в добычу нефти в России теряют привлекательность, большинство месторождений на 3-4 стадии разработки, присутствует высокий фактор обводнённости, новых месторождений практически не открыто, коэффициент замещения основных средств близок к единице, в основном используются старые технологии добычи.

Истощение запасов нефти на суше и приближение к мировому пику добычи стимулирует нефтегазовые компании приступать к активной работе по освоению месторождений на шельфах. Это приводит к появлению следующих ключевых рисков: снижение показателей эффективности проектов, снижение качества прогнозирования проектов, трудности при ликвидации аварий, изменение законодательной базы, сложности при проектировании [3].

Существенное удорожание проектов на шельфах и увеличение набора рисков не прибавляют инвестиционной привлекательности нефтяным компаниям России, не говоря о том, что природные условия освоения гораздо хуже, чем у зарубежных конкурентов.

Статистика и прогнозы геологических компаний показывает, что в ближайшие 5 лет будет достигнут пик мировой добычи нефти, что может подтолкнуть цены на нефть вверх, тем самым это даст импульс для развития газовых проектов и проектов альтернативной энергетики. В ближайшие 5-10 лет газ станет основным энергоресурсом в мире. Уже сейчас частично существует необходимая газовая инфраструктура для замещения нефти, газ

значительно дешевле, количество газовых проектов увеличивается, решена проблема универсальной транспортировки газа с приходом технологии СПГ. Газ уже сейчас конкурирует с нефтью и его потребление растет.

В целом можно сказать, что «нефтяная эра» как в России, так и во всем мире, подходит к своему концу. Все менее и менее привлекательными для инвесторов становятся нефтеразработка и нефтедобыча. Большие риски, крупные вложения, все меньшая отдача отталкивают людей от инвестиций в эту отрасль промышленности. Безусловно, денежные вливания в нефть все еще очень привлекательны и весьма доходны, но, учитывая текущие тенденции, это «лебединая песня» нефтяной промышленности.

Использованные источники:

1. Нефть – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/%CD%E5%F4%F2%FC> (дата обращения 08.11.2014).
2. Рокфеллер Д.Д. – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Рокфеллер,_Джон_Дэвисон (дата обращения 06.11.2014).
3. Инвестиции в нефтяные компании РФ – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://smart-lab.ru/blog/154921.php> (дата обращения 07.11.2014).

Гончаренко Д.В.

студент 3 курса

Картамышева К.В.

студент 3 курса

Морозова С.А., к.э.н.

научный руководитель

*Самарский государственный аэрокосмический
университет имени академика С.П Королева*

Россия, г. Самара

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН НА ПРИМЕРЕ США И РОССИИ

Особая экономическая зона (ОЭЗ)- ограниченная территория в регионах с особым юридическим статусом по отношению к остальной территории и льготными экономическими условиями для национальных или иностранных предпринимателей. Главная цель создания таких зон – решение стратегических задач развития государства в целом или отдельной территории: внешнеторговых, общеэкономических, социальных, региональных и научно-технических задач [2]. Создание особых экономических зон обуславливается различными с точек зрения государства и инвесторов целями, приведенными в таблице 1.

Создание особых экономических зон в условиях постоянно растущей конкуренции в мировой экономике и поиска новых инструментов развития,

безусловно, способствует формированию полюсов роста экономики, как в экспорте и импорте продукции, так и в создании промышленно-производственных комплексов и инновационных секторов развития.

Таблица 1

С точки зрения государства	С точки зрения инвесторов
Привлечение прямых иностранных капиталов	Минимизация затрат как следствие отсутствия экспортных и импортных таможенных пошлин
Привлечение передовых производственных технологий	Обеспечение доступа к инфраструктуре
Обеспечение создания новых рабочих мест для высококвалифицированного персонала	Приближение производства к потребителю
Развитие экспортной базы	Территориальное развитие
Замещение импорта товарами, произведенными отечественными производителями [1]	Использование дешевой рабочей силы
Апробация новых методов менеджмента, организации труда	Снижение административных барьеров

Особые экономические зоны выступают в качестве значимого политического инструмента в течение десятилетий с момента их появления. Появившиеся в Ирландии в 1959 году, но получившие признание лишь в Китае в 1979 году, особые экономические зоны, на данный момент созданы более чем в 130 странах по всему миру. В 2008 году было подсчитано, что создание 3000 зон даст порядка 70 миллионов дополнительных рабочих мест, и будет способствовать экономии в 500 миллиардов долларов ежегодно.

В России в последние два десятилетия происходило серьезное освоение теории с последующим внедрением практики использования ОЭЗ.

В Соединенных Штатах Америки создание особых экономических зон изначально было направлено на создание благоприятных условий торговли, а так же на улучшение социально-экономических показателей регионов. Исключение составляют только технопарки. Они создавались с учетом наличия соответствующих условий для развития бизнеса и, несомненно, достойной научной базы.

Первые попытки создания особых экономических зон в России были предприняты в 90-ых годах. К этому периоду советская экономика начала переходить на «рыночные рельсы» и интегрироваться в систему международных экономических взаимоотношений.

Сегодня специальные экономические зоны (ОЭЗ) являются одним из наиболее эффективных инструментов привлечения инвестиций в Россию.

Сейчас есть 28 специальных экономических зон различных типов:

- 6 промышленных и производственных зон (в Республике Татарстан, г. Липецк, Самара, Свердловской, Псковской и Калужской областях);

- 5 технологических и инновационных зон (в Москве, Санкт-Петербурге, Томске, Дубне (Московская область) и Республике Татарстан);
- 14 туристическо-рекреационных зон (в Республике Алтай, Республике Бурятия, Алтайском крае, Ставропольском крае, Приморском крае, Иркутской области, также есть кластеры в Краснодарском крае, Республике Ингушетия, Республике Дагестан, Республике Северная Осетия-Алания, Республике Адыгея, Кабардино-Балкарской Республике, Карачаево-Черкесской Республике и Чеченской Республике);
- 3 портовых зоны в Ульяновске (Мурманск, Хабаровский край)

ОЭЗ в России находятся в наиболее развитых регионах. В ОЭЗ есть высокотехнологичные предприятия, научно-исследовательские лаборатории. К декабрю 2013 года в ОЭЗ насчитывалось около 338 резидентов, в том числе ведущих зарубежных компаний из 24 стран, среди них есть крупные транснациональные компании: Ford, Yokohama, 3M, Air Liquide, Rockwool, Nayat, Новартис и др. Общего объема запланированных инвестиций в ОЭЗ более \$ 12 млрд.

Резидентами технологических и инновационных зон получены 350 промышленных патентов. Крупнейшие мировые компании, такие как Boeing, Airbus, Apple являются потребителями продукции резидентов ОЭЗ, а также такие компании, как Phillips, Samsung, IBM и т.д., их партнеры. Продукты резидентов ОЭЗ пользуются спросом, и это указывает на высокий потенциал ОЭЗ как инструмента поддержки инновационных компаний, благодаря которому резиденты успешно конкурируют на мировом рынке.

В настоящее время ведутся работы по обеспечению технологического сотрудничества между компаниями и о создании новых кластеров. Например, самая большая программой в стране является создание в настоящее время ОЭЗ "Тольятти". Это обеспечит полный цикл производства автомобилей, в том числе производство двигателей и других высокотехнологичных компонентов, представленных ведущими компаниями из Германии и Японии. Преимущества особых экономических зон могут снизить затраты инвестора до 30%.

В США особые экономические зоны функционируют уже более семидесяти лет. За эти годы они вполне доказали свою состоятельность. Стоит лишь взять во внимание Кремниевую долину, огромное количество зон свободной торговли (только в штате Вашингтон их 11 штук), а так же на тот положительный экономический эффект, который приносят особые экономические зоны в экономику Соединенных Штатов.

Однако, у данной системы так же существуют свои проблемы и недостатки, не смотря на то, что американская система ОЭЗ считается эталоном и образцом для многих стран мира. Тот факт, что зоны ставят заранее неравномерные условия компаниям, работающим на территории ОЭЗ, является самой серьезной проблемой.

Согласно мнению многих экономистов, программа особых экономических зон не предполагает инвестиций в нематериальные активы,

такие как человеческий капитал, знания, содействие продуктивному. Создание условий для бизнеса – вот на что направлена подавляющая доля всех инвестиций.

Еще необходимо проделать огромную работу в направлении повышения эффективности особых экономических зон и превращения их в отлаженный инструмент экономической политики. На данный момент, в отличие от США, ОЭЗ России являются политическим инструментом влияния на экономику регионов, нежели экономическим.

Необходимо учитывать ошибки прошлого, перспективы на будущее и опыт тех, кто прошел этот путь до нас. Нельзя забывать, что у экономико-политического климата России своя специфика и слепо перенимать западный опыт, не адаптируя его к нашим экономическим особенностям, губительно. Конечно, инвестиции в технико-внедренческие проекты окупаются не сразу. Государству следует осторожно внедрять и терпеливо отлаживать данный экономический механизм, и через определенный промежуток времени, особые экономические зоны принесут свои плоды.

Использованные источники:

1. Импортзамещение– [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://ru.wikipedia.org> (дата обращения 08.11.2014).
2. Особая экономическая зона – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://ru.wikipedia.org> (дата обращения 08.11.2014).
3. Создание и функционирование особых экономических зон в России: первый опыт–[Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.garant.ru/action/conference/10082/> (дата обращения 08.11.2014).

*Гончаров Е.С., к.т.н.
старший преподаватель*

*Тухватуллин Р.Т.
преподаватель*

*Единархова А.О.
инженер УКП*

*ВКА им. А.Ф.Можайского
Россия, г. Санкт-Петербург*

АЛГОРИТМИЧЕСКОЕ ОПИСАНИЕ ОБНАРУЖЕНИЯ КОМПЬЮТЕРНЫХ АТАК В ВЫЧИСЛИТЕЛЬНЫХ СЕТЯХ

Аннотация: Статья посвящена описанию одного из этапов построения модели функционирования системы обнаружения компьютерных атак в вычислительных сетях. Приводится алгоритмическое описание обнаружения компьютерных атак в вычислительных сетях, представляющее собой концептуальную модель данного процесса.

Ключевые слова: компьютерные атаки, алгоритмическое описание, концептуальная модель.

Известно [1], что по своей структуре алгоритмы очень разнообразны и что для каждого из них существует много эквивалентных, как в одном с

ними семействе, так и в других семействах. Под семейством алгоритма будем понимать такую их совокупность, которая задается единым указанием их выполнения Z или индуцируемым ими отображением $\tilde{z}$. Видимо, было бы не правильно, давая алгоритмическое описание (определение) вычислительных сетей, ограничить структуру применяемых алгоритмов. Поэтому алгоритмическое описание вычислительных сетей возможно только с точностью до эквивалентности. При этом целесообразно остановиться на таком описании, которое будет доступно для понимания человеку.

Из аналитической теории алгоритмов [1, 2] известно, что, говоря о них, необходимо различать понятие алгоритма, его записи и задаваемого им отображения. Будем обозначать записи алгоритмов буквами (теми же, что и алгоритмы), снабженными сверху черточкой, а отображения – теми же буквами, но снабженными сверху волнистой чертой. Для единообразия записи операнды будем обозначать буквами, снабженными черточками.

Под операндом будем понимать предложение формального языка, наделенное смыслом.

Предположим, что задан входной язык элементов вычислительных сетей Z , произвольное предложение которого обозначим $\bar{z}$. Будем считать, что $\bar{z}$, являющееся пакетом, удовлетворяет условию $h(\bar{z})$; $\bar{z}$, являющееся сообщением об обработке пакета системой обнаружения атак (СОА) и межсетевым экраном (МЭ), – удовлетворяет условию $a(\bar{z})$; $\bar{z}$, являющееся сообщением об изменении вида завершающей обработки, – условию $\tilde{s}(\bar{z})$. Будем через V обозначать язык сообщений, а произвольное его предложение будем обозначать через $\bar{b}$. Опишем в виде алгоритма функцию V (обрабатывающую процедуру), считая остальные функции (процедуры) ее частями. Кроме того, предположим, что поступление пакета инициирует выработку сигнала, при котором СОА и как следствие вычислительная сеть начинают функционировать. Обозначим этот сигнал символом $\bar{e}$, полагая, что если он подан, то $\bar{e}=1$, если нет, то $\bar{e}=0$. Введем понятие сигнала $\bar{b}_0$, который будет инициироваться, когда будет завершена обработка пакета $\bar{b}$ (заметим, что одним из этапов обработки пакета этап считывания из него количества байт, которое в нем содержится). Иными словами,

$$\bar{b}_0 = \begin{cases} 1, & \text{если обработка завершена;} \\ 0, & \text{если обработка не завершена.} \end{cases}$$

Если $\bar{b}_0=1$, то по нему исключается из обработки текущий пакет. Если $\bar{b}_0=0$, то обработка пакета продолжается.

Полагаем, что заданы состояния информационного фонда СОА в виде

символьной конструкции $\bar{\varphi}$ и запись алгоритма завершающей обработки информации в виде символьной конструкции $\bar{f}$. Приведем схему обнаружения компьютерных атак (КА) в вычислительных сетях на языке аналитической теории алгоритмов.

Алгоритмическое описание процесса обнаружения КА в вычислительных сетях, выполненная с использованием аксиоматики теории алгоритмов, будет выглядеть следующим образом:

- 1) Если $\bar{e} = 1$, то $\rightarrow 2$, иначе $\rightarrow 1$;
- 2) если $h(\bar{z})$, то $\rightarrow 3$, иначе $\rightarrow 7$;
- 3) если $a(\bar{z})$, то $\rightarrow 4$, иначе $\rightarrow 1$;
- 4) если $\tilde{s}(\bar{z})$, то $\rightarrow 5$, иначе $\rightarrow 8$;
- 5) $\bar{i} = q(\bar{z}, \bar{\varphi})$, $\rightarrow 6$;
- 6) $\bar{b} = \tilde{c}(\bar{z}, \bar{i})$, $\rightarrow 9$;
- 7) $\bar{b} := \text{"непонятно"}$ $\rightarrow 1$;
- 8) $\bar{b}_0 := 1$, $\rightarrow 9$;
- 9) если $\bar{b}_0 = 1$, то $\rightarrow 10$, иначе $\rightarrow 2$;
- 10) $\bar{b}_0 := 0$; $\bar{e} := 0$, $\rightarrow 1$.

(1)

Следует иметь в виду, что в этой схеме показаны лишь основные процедуры обнаружения КА в вычислительных сетях. Любой алгоритм, реализующий последовательность пунктов (см. 1), может служить примером конкретной СОА вычислительных сетей. На рис. 1 алгоритмическое описание процесса обнаружения КА в вычислительных

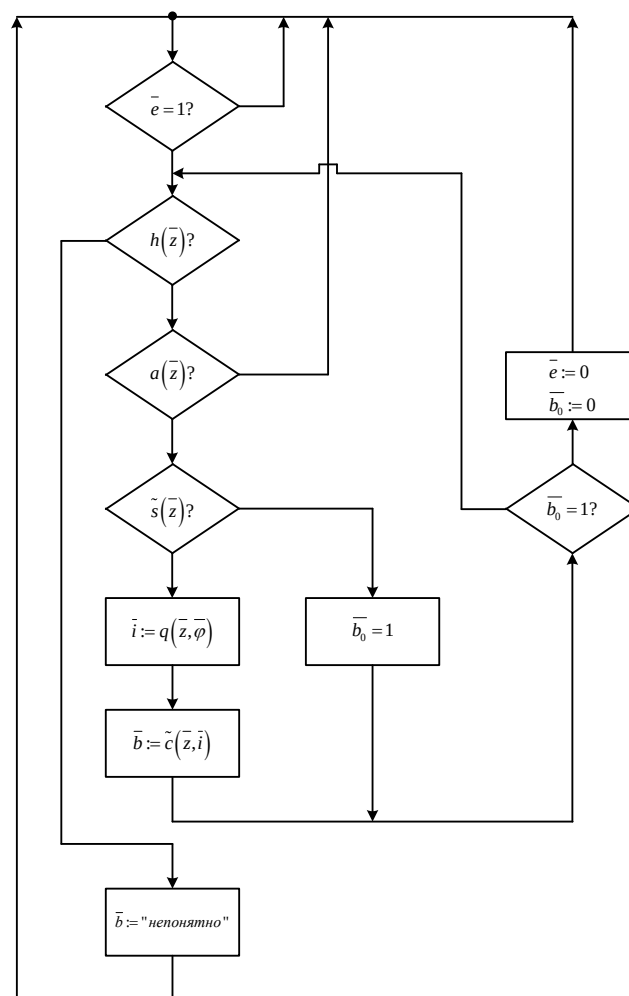


Рис. 1. Блок-схема алгоритмического описания обнаружения компьютерных атак в вычислительных сетях

сетях изображено в виде блок-схемы. Механизм ее действий следующий.

При появлении на входе алгоритмического описания вычислительных сетей пакета производится его запись $(\bar{z})$ и сигналу инициирования присваивается значение 1 ($\bar{e}=1$). В пункте 1) производится проверка условия $\bar{e}=1$, и, в случае его не выполнения, производится переход к выполнению этого же самого пункта. Известно, что такой процесс называется ожиданием условия $\bar{e}=1$. Далее происходит передача

управления пункту 2). В пункте 2) выполняется проверка пакета $\bar{z}$. Если $\bar{z}$ является пакетом, то выполняется пункт 3). Если $\bar{z}$ не является пакетом, то выполняется пункт 7) и производится переход к ожиданию. В пункте 3) выполняется проверка условия обработки пакета СОА и МЭ. Если пакет обработан СОА и МЭ, то происходит переход к пункту 4). Если не обработан – переход к ожиданию.

В пункте 4) происходит проверка необходимости изменения

завершающей обработки пакета. Если изменение завершающей обработки пакета не требуется, то выполняется пункт 8). Если требуется изменение завершающей обработки пакета, то выполняются пункты 5) и 6), в результате чего выдается сообщение $\bar{b}$, получаемое как значение $\bar{b} := \tilde{c}(\bar{z}, q(\bar{z}, \bar{\varphi}))$, и происходит переход к пункту 9). В пункте 8) значению $\bar{b}_0$ присваивается значение 1, после чего происходит переход к пункту 9). В пункте 9) производится проверка окончания обработки пакета. Если обработка пакета не завершена, то происходит переход к пункту 2). Если обработка пакета завершена, то происходит переход к пункту 10). В пункте 10) значениям $\bar{b}_0$ и $\bar{e}$ присваивается 0. Равенство $\bar{e} = 0$ означает, что можно принимать следующий пакет.

Алгоритмическое описание процесса обнаружения КА в вычислительных сетях в отличие от, например, теоретико-множественного описания содержит один алгоритм, объединяющий в себе все процедуры, которым соответствуют функции, необходимые для обнаружения КА.

Следовательно, при рассмотрении алгоритмического описания процесса обнаружения КА в вычислительных сетях военного назначения обнаруживается связь с еще одним языком – алгоритмическим, на котором должна быть произведена запись алгоритма, эквивалентного алгоритмической схеме процесса обнаружения КА в вычислительных сетях.

Таким образом, предложенное алгоритмическое описание процесса обнаружения КА в вычислительных сетях представляет собой концептуальную модель. Концептуальное представление процесса обнаружения КА в вычислительных сетях позволяет сделать вывод о том, что существенное влияние на эффективность функционирования вычислительных сетей военного назначения оказывает процесс обнаружения КА.

Использованные источники:

1. Криницкий Н.А. Об аналитической теории алгоритмов. // В кн.: Математические вопросы управления производством. Вып. 8. – М.– Ереван–Ленинакан: МГУ и Ереванский политехнический ин-т, 1979. – С. 21–33.
2. Морозов В.П., Дымарский Я.С. Элементы теории управления ГАП: Математическое обеспечение. – Л.: Машиностроение, Ленингр. отделение, 1984. – 333 с., ил.

*Гончаров Е.С., к.т.н.
старший преподаватель
Тухватуллин Р.Т.
преподаватель
Единархова А.О.
инженер УКП
ВКА им. А.Ф.Можайского
Россия, г. Санкт-Петербург*

ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА СПОСОБА ПОИСКА ПРИЗНАКОВ КОМПЬЮТЕРНЫХ АТАК В СЛОВАРЕ ПРИЗНАКОВ

Аннотация: В статье приводится сравнение различных способов поиска признаков компьютерной атаки в словаре признаков.

Ключевые слова: компьютерные атаки, способ поиска, последовательный поиск, упорядоченный словарь, бинарный поиск, лучевой поиск, хэш-адресация

Анализ литературы по исследуемому вопросу, в частности [1, 2, 3], показывает, что основным методом поиска признаков в словаре является последовательный способ. К его достоинствам следует отнести то, что сравнение отобранного признака с эталонным в словаре осуществляется поочередно по всей длине (это при искажениях отдельных знаков позволяет принимать то или иное решение по результатам поиска с некоторой достоверной вероятностью (оценка осуществляется на интервале)): при этом снижается величина вероятности пропуска компьютерной атаки (КА), но возрастает величина вероятности ложной тревоги. Наряду с указанным достоинством последовательный способ обладает и существенным недостатком, связанным со значительными затратами времени на поиск, что при больших объемах словаря признаков, например, содержащих сотни тысяч элементов (что при исследовании потока входной информации по структуре вполне оправдано), не позволяет осуществлять анализ и оценку в реальном масштабе времени.

Оценим соотношение временных затрат для различных способов поиска в словаре признаков. Предположим, что число признаков в словаре признаков составляет N . Тогда для случая последовательного способа поиска предельное количество шагов, в результате которых будет проанализирован весь объем словаря, составит [4]:

$$C_{\text{послед}} = \frac{N + 1}{2} . \quad (1)$$

Из литературы, в частности [4], известно, что наибольший эффект в смысле быстродействия при последовательном поиске обеспечивается за счет применения упорядоченных словарей признаков. В этом случае выражение (1) примет вид:

$$C_{\text{послед}} = \frac{N + 2}{3} . \quad (2)$$

Последовательные способы поиска, рассмотренные выше, по сути, имеют только два варианта ветвления поиска – в зависимости от выполнения или не выполнения условия $K = N_i$.

Рассмотрим способ поиска, основанный на линейном упорядочении ключей. После сравнения данного признака K с признаком N_i из словаря поиск продолжается одним из трех путей, в зависимости от того, какое из условий – $K < N_i$, $K = N_i$ или $K > N_i$ – истинно. Данный способ поиска получил название бинарный поиск [4]. Суть бинарного поиска состоит в следующем. Признак K сравнивается со средним признаком в словаре признаков, в результате этого сравнения определяется половина словаря признаков, в которой находится искомый признак, и снова применяется та же процедура к половине словаря признаков. Согласно [4] бинарный поиск никогда не делает шагов более чем:

$$C_{\text{бин}} = \log_2(N) + 1. \quad (3)$$

Далее рассмотрим способ поиска, использующий представление словаря признаков в виде последовательности знаков.

Рассмотрим способ поиска, получивший название «лучевой поиск».

На первом шаге сравнивается первый знак анализируемого признака с первыми знаками N признаков словаря. Признаки в словаре, у которых первый знак не совпал, на втором шаге не анализируются, иными словами, по второму знаку сравниваются лишь те признаки, у которых совпал первый знак. Среднее количество шагов для данного способа поиска, согласно [4], составляет:

$$C_{\text{луч}} = \lg(N) + 1.33275. \quad (4)$$

Существенно сократить время поиска в словаре можно путем разработки специальных мер повышения скорости поиска; вопросы создания эффективных алгоритмов обсуждаются, в частности, в [4]. В общем случае все способы сокращения времени поиска сводятся к переходу от последовательного поиска по списку (словарю) к поиску по содержанию (иными словами, по той структуре комбинации знаков, которые формируют признак).

Поиск по содержанию отличается от обычного поиска тем, что адрес в словаре признаков определяется структурой комбинации знаков, его образующих или, другими словами, адрес ассоциируется с содержанием [5].

Не останавливаясь на рассмотрении процедур упорядоченного поиска, базирующихся на рассмотренных выше метрических критериях, кратко остановимся на принципах хэш-адресации.

Сущность способа заключается в преобразовании структуры признака (ключа поиска) в адрес, по которому записан либо сам признак, либо метка отбора для систем автоотбора. Вопросы выбора хэш-функций, преобразующих ключи поиска в адреса, изложены, в частности, в [4], однако рассматриваемые там способы хеширования ориентированы на

вычислительные устройства со значительными объемами памяти.

Один из возможных способов хеширования базируется на представлении исходного ключа в виде числа с последующим делением этого числа на некоторое число, а остаток от деления интерпретируется в качестве хэш-адреса. Количество возможных адресов определяется значением выбранного числа-делителя. Во множестве целых чисел наиболее целесообразно использование в качестве делителя простого числа или числа, разлагаемого на небольшое количество сомножителей, каждый из которых не менее 20 [4].

В простейшем случае словарь признаков может состоять из 2^l (где l – степень полинома-делителя) однобитовых ячеек памяти, содержащих метки разрешенных и запрещенных структур комбинаций. В процессе формирования словаря признаки хешируются путем деления на задаваемый полином, по полученным хэш-адресам записываются метки.

В общем случае под хэш-функцией будем понимать функцию, определенную на множестве структур комбинаций признаков и отображающую их на номера строк словаря признаков (число строк полагаем заданным и равным, например, N). Если (d) означает произвольную структуру комбинации признаков; (i) – номер строки словаря, а (f) – хэш-функцию, то отображение, реализуемое хэш-функцией, условно можно записать в виде формулы:

$$i = f(d).$$

Хэш-функции могут быть различными. В частности, хэш-функцию можно построить так. Предположим, что число знаков, применяемых при написании структур комбинации признаков, равно (m) . Через (d) обозначим число, образуемое цифрами, отражающими в некотором порядке символы алфавита структуры комбинации признаков в (m) -ичной системе счисления. Тогда в качестве хэш-функции можно, например, взять:

$$f(d) = ([d] \bmod N) + 1,$$

где: N – число строк словаря.

Предлагаемый способ не требует дополнительных затрат времени на просмотр всего словаря признаков, объем последнего может быть практически любым, процедура хеширования выполняется в реальном масштабе времени в темпе поступления признакового пространства, что и является достаточным условием для применения способа к обнаружению КА, использующего анализ и оценку структур комбинаций признаков (структур признаков).

Необходимым условием применения рассматриваемого способа является обоснованный, с точки зрения минимизации величин вероятностей пропусков (α) и ложных тревог (β), выбор словаря признаков как по объему (форма), так и по содержанию.

Вопрос выбора объема словаря связан с понятием коэффициента заполнения при хешировании, который является отношением количества

занимаемых ключами хэш-адресов к потенциальному размеру словаря, определенному степенью полинома-делителя:

$$k = \frac{W}{2^l}, \quad (5)$$

где: l – степень полинома-делителя; W – количество ключей (признаков).

В [4] показано, что величина коэффициента заполнения должна выбираться в пределах 0.2...0.5. При меньших значениях снижается эффективность использования памяти, при больших – возрастают трудности обеспечения не повторяемости хэш-адресов.

Для данного способа среднее количество шагов поиска может быть определено [4]:

$$C_{\text{хэш}} = \frac{1}{2} \cdot \left(1 + \frac{M-1}{M-N} \right), \quad (6)$$

где: M – объем памяти словаря признаков.

Проведем сравнительный анализ рассмотренных способов поиска в словаре признаков. Пусть объем словаря признаков составляет 10 000 ($N = 10\,000$), а объем памяти словаря признаков 14 000 ($M = 14\,000$). Сравнительный анализ временных затрат (или количества итераций) на поиск признаков в словаре различными способами представлен на рис. 1.

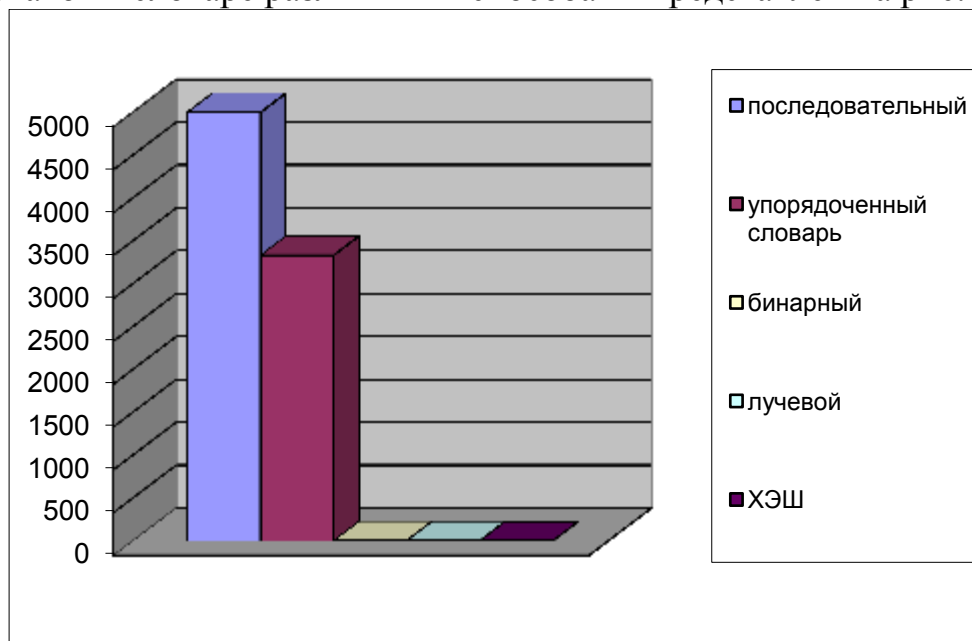


Рис. 1. Сравнительный анализ временных затрат на поиск признаков в словаре различными способами

Из гистограмм, представленных на рис. 1 видно, что наименьшие временные затраты при поиске в словаре признаков имеет способ, основанный на использовании хэш-функции. График зависимости временных затрат при поиске в словаре признаков различными способами от

объема словаря признаков представлен на рис. 2.

Для того чтобы установить возможность практического использования способа хеширования, рассмотрим его недостатки. Один из них заключается в том, что различные структуры признаков (комбинаций признаков) могут давать одинаковые хэш-адреса; такое состояние называется коллизией.

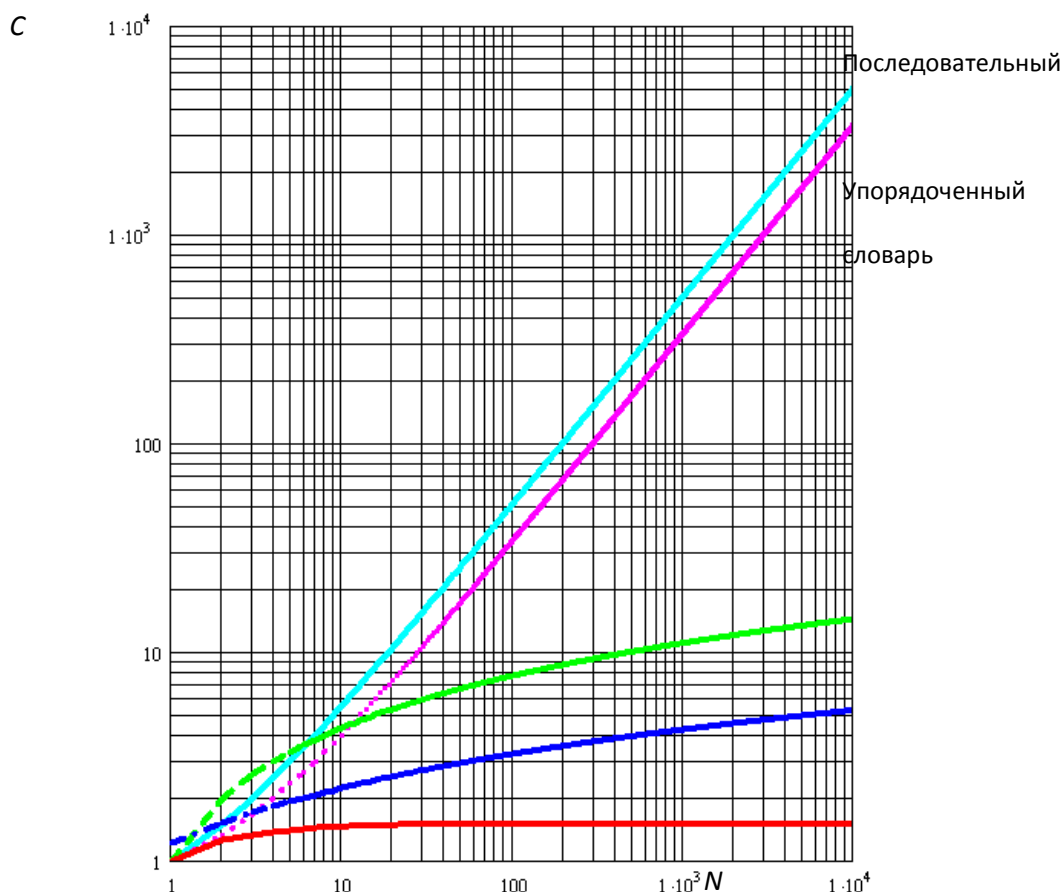


Рис. 2. Зависимость временных затрат при поиске в словаре признаков различными способами от объема словаря признаков

В результате моделирования процессов хеширования структур признаков (комбинаций признаков) различной длительности [6] получены гистограммы частоты возникновения коллизий при различных объемах словаря и варьировании коэффициента заполнения. Анализ результатов моделирования показал весьма близкий к линейному росту частоты коллизий с увеличением коэффициента заполнения, причем тенденция роста и характер зависимости практически одинаковы для различных методов хеширования.

Пути разрешения коллизий обсуждаются, в частности, в [4].

Таким образом, результаты сравнения способов поиска признаков в словаре для обнаружения КА позволяют утверждать, что, наиболее применимым, с точки зрения снижения временных затрат, является способ поиска, основанный на использовании хэш-функций.

Использованные источники:

1. Лукацкий А. В. Обнаружения атак. – СПб.: БХВ-Петербург, 2001. – 624 с.
2. Гончаров Е.С., Тараскин М.М. Сравнительный анализ подходов к обнаружению компьютерных атак.
3. Корт С. С. Теоретические основы защиты информации. – М.: Гелиус-АРВ, 2004. – 233 с.
4. Кнут Д. Искусство программирования для ЭВМ. В семи томах. Т.3. Сортировка и поиск. Пер. с англ. – М.: Мир, 1978. – 848 с.
5. Кохонян Т. Ассоциативные запоминающие устройства. Пер. с англ. – М.: Мир, 1982. – 384 с.
6. Тараскин М.М. Модель распознавания радиоразведывательной обстановки. Тезисы доклада./ Материалы Всероссийской научной конференции. Ч.1. – Орел: ВИПС, 1997. – 2 с.

*Гончаров Е.С., к.т.н.
старший преподаватель*

*Тухватуллин Р.Т.
преподаватель*

*Единархова А.О.
инженер УКП*

*ВКА им. А.Ф.Можайского
Россия, г. Санкт-Петербург*

ПОДХОД К ПОСТРОЕНИЮ ПЕРСПЕКТИВНЫХ СИСТЕМ ПОИСКА ИНФОРМАЦИИ ИЗ ОТКРЫТЫХ ИСТОЧНИКОВ, В ЧАСТНОСТИ СЕТИ INTERNET

Аннотация: В статье изложен подход к построению поисковых систем, способных осуществлять поиск разноплановой информации для удовлетворения запросов пользователей.

Ключевые слова: поисковые системы, метапоисковые системы, многоагентные системы.

На сегодняшний день известны системы способные выполнять поиск материала и его сортировку по запросу потребителя (поисковые системы). Поиск материала несколькими поисковыми системами и его ранжирование в соответствии с запросом потребителя (метапоисковые системы). Пример метапоисковой системы (МПС) представлен на рис. 1.



Рис. 1. Пример метапоисковой системы

Потребитель на основе информационной потребности формулирует запрос к МПС. МПС формирует соответствующий запрос каждой из N доступных поисковых систем. Обработанный на основе правил ранжирования метапоиска материал представляется потребителю.

Анализ полученных результатов не производится, что может привести к предоставлению пользователю нерелевантного материала. Результаты, полученные первыми в одной поисковой системе, могут оказаться выше в другой, чем существенно понизить качество самого поиска. Ранжирование материалов по релевантности дает хороший результат при создании анализатора позиции сайта в поисковых системах, но в целом для систем метапоиска оказывается неудовлетворительным. В качестве решения данной проблемы и повышения качества поиска используется расположение полученных ссылок по порядку их следования в результатах поиска каждой из поисковых систем. При этом, если в разных поисковых системах был найден один и тот же сайт, то ценность его для потребителя повышается.

Известные авторам поисковые и МПС выполняют поиск информации, которая представляет собой ее определенный вид – текст, фотоматериалы, видеоматериалы, аудиоматериалы. Совокупность различных видов информации, в соответствии с запросом пользователя, не предлагается или предлагается в тестовом режиме. Кроме того, существующие на сегодняшний день поисковые и МПС не производят поиска информации на естественных языках отличных от естественного языка запроса. Для устранения указанных недостатков в перспективных системах поиска информации предлагается использовать следующий подход.

Суть подхода состоит в создании документа, поле которого условно разделяется на четыре части, заполнение каждой из которых осуществляется, не зависимо от других, из двух возможных источников. В качестве первого из источников информации выступает предварительно сформированная база данных, содержащая все виды информацию. Вторым источником выступает открытый источник, например, Internet. Кроме того, формирование запроса происходит не только на естественном языке запроса, но и на других

естественных языках. Формирование запроса при таком подходе может быть реализованное так, как представлено на рис. 2.

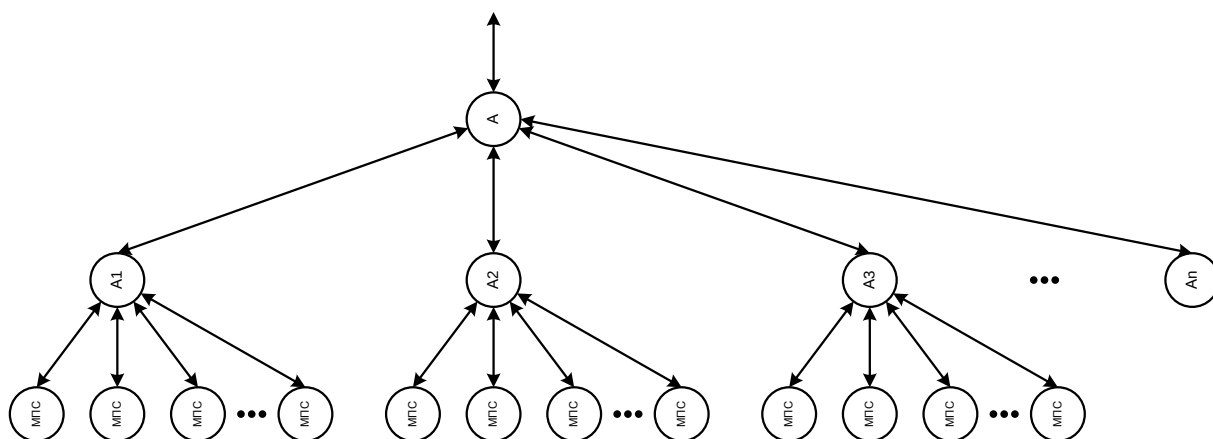


Рис. 2. Схема формирования запросов по виду информации на различных естественных языках

Схема включает в себя, агентов (A_1 , A_2 , $A_3...$), формирующих запросы на определенном естественном языке и МПС, которым этот запрос поступает.

Информация, поступающая в ответ на запрос потребителя в МПС, сортируется и передается на обработку агентам (A_1 , A_2 , $A_3...$). Агенты в соответствии с правилами доверия осуществляют обработку материала и обратный перевод на естественный язык формирования запроса.

Далее происходит передача информации агенту (A) и обработка полученных данных этим агентом.

Название предлагаемого подхода формируется исходя из сути используемых им методов – многоагентная метапоисковая система (ММПС).

Наполнение документа осуществляется следующим образом. Документ представляет собой совокупность данных, таких как текст, фотоматериалы, аудиоданные, видеоданные. Пользователь, на основе информационной потребности, формулирует запрос, который поступает в базу данных и ММПС. На основе сформулированного запроса поступает ответ из базы данных и ММПС. По каждому виду информации формируется индивидуальный запрос (итого четыре параллельных запроса по каждому виду информации). Схема формирования запроса по виду информации представлена ранее на рис. 2. Схема предлагаемого подхода представлена на рис. 3.

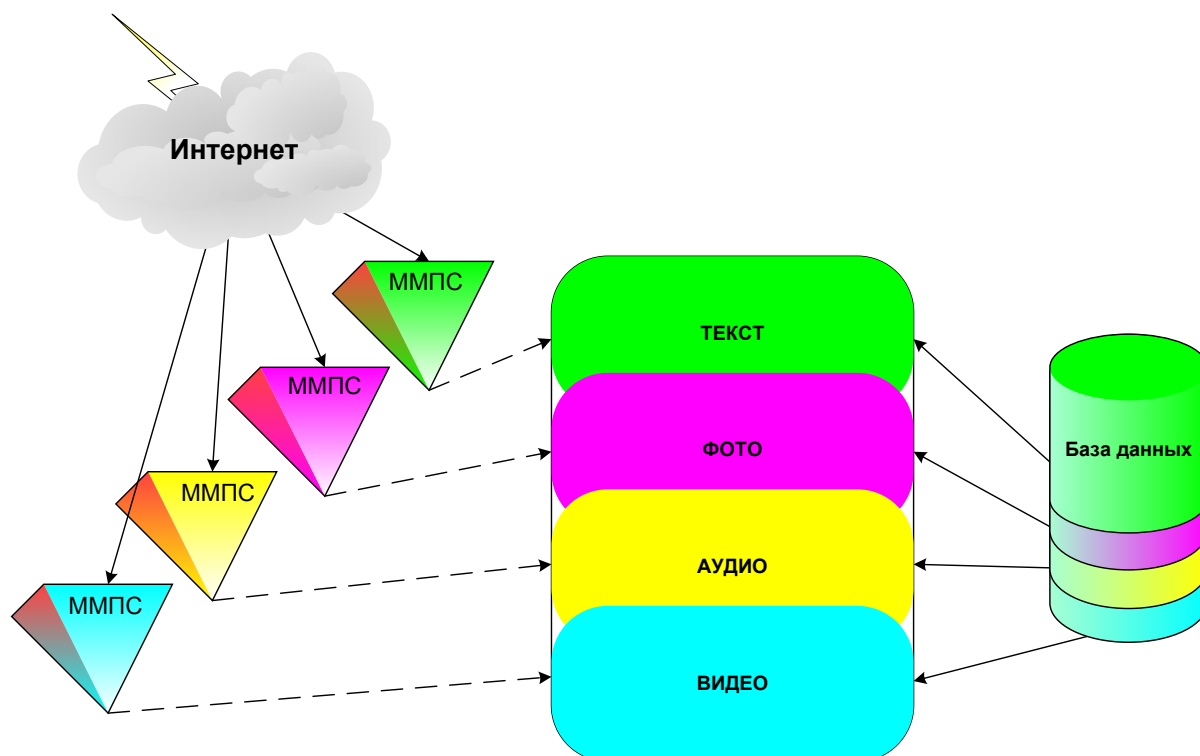


Рис. 3. Схема предлагаемого подхода

Использованные источники:

1. Тихонов В. Архитектура метапоисковых систем / [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://citforum.ru/internet/search/metaping.shtml>, свободный.
2. Алгулиев Р. М., Гаджирагимова М. Ш. Некоторые аспекты организации и реализации мультиагентной системы поиска информации в распределенной информационной среде / [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://refdb.ru/look/1514847.html>, свободный.
3. Панков А.В., Колесов В.А. Подход к совершенствованию системы управления средствами мониторинга. Научно-технический журнал «Информация и космос», №3 – СПб.: Институт телекоммуникации Общероссийской академии наук им. А.М. Прохорова, 2008. – с. 80–84.

*Гончаров А.Ю., к.э.н.
доцент*

кафедра менеджмента

АОНО ВПО «Институт менеджмента, маркетинга и финансов»,

Россия, г. Воронеж

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА

Аннотация. В данной статье рассматривается основная структура и содержание концепции управления социально-экономическим развитием региональных образований. Здесь рассматриваются основные этапы и составные части концепции.

Ключевые слова: управление социально-экономическим развитием,

региональные образования.

Концепция управления социально-экономическим развитием региона представляет собой комплекс мероприятий по эффективному управлению и контролю за экономическим и социальным направлениями в развитии региональных образований, который способствует разработке программ их дальнейшего функционирования.

Основная цель формирования концепции управления социально-экономическим развитием региона заключается в создании взаимосвязанных механизмов управления, гибко реагирующих на различные изменения в экономической и социальной сферах региона [1].

Полномочия по организации и созданию программ, планов и концепций социально-экономического развития региона закреплены ст. 17 п. 6 Федерального закона № 131-ФЗ. В соответствии с Указом Президента РФ от 03.06.1996 № 803 «Об основных положениях региональной политики в РФ» определяется основная задача региональных органов власти по обеспечению решения вопросов, связанных с обслуживанием населения и достижением социальной и политической стабильности в регионе с помощью согласованных действий органов власти регионов РФ и органов местного самоуправления. Важную роль при создании концепции играет принцип дополнительности, который предусматривает возложение на органы местного самоуправления такого объема полномочий, который они смогут выполнить [3].

В целом, формирование концепции управления социально-экономическим развитием можно разделить на несколько этапов:

1. Анализ и выявление проблем. Прежде чем, начать разработку концепции управления социально-экономическим развитием региона необходимо проанализировать социально-экономическую ситуацию внутренней и внешней среды. Одним из самых важных факторов, которые влияют на социально-экономическое развитие региона, является характер и основные направления развития страны.

2. Формулирование целей и стратегий. Данный этап предполагает не только формулирование целей, но и выявление противоречий между ними, а также вышестоящим целям, нахождение направлений для реализации целей и альтернативных источников.

3. Оценка последствий. Данный этап предполагает выявление возможных реакций элементов системы на стратегические воздействия, моделирования возможных последствий.

4. Выбор стратегии. На данном этапе проводится анализ всех стратегий социально-экономического развития региона [2].

Любая концепция управления социально-экономическим развитием региона состоит из трех основных частей, представленных на рисунке 1. Каждая из частей концепции должна состоять из цели, стратегии развития, основных направлений и мер по их осуществлению, а также основных

этапов их реализации [4].

Правильно разработанная концепция помогает и упрощает работу с принятием конкретных целевых программ развития региона. Целевая программа развития представляет собой комплекс опытно-конструкторских, научно-исследовательских, социально-экономических и других мероприятий, связанные между собой ресурсами, сроками исполнения и исполнителями, который обеспечивает решение задач в области экономического, государственного, социального и культурного развития [5].



Рисунок 1 – Содержание концепции управления социально-экономическим развитием региона

Таким образом, создание и реализация концепции управления социально-экономическим развитием региона основывается на научном подходе и анализе социальной и экономической ситуаций, а также направления развития региона.

Использованные источники:

1. Воронцова И.Н. Формирование в субъектах федерации центров ответственности за выполнение государственных региональных программ / И.Н. Воронцова // Сборник материалов Международной научной конференции «Тенденции формирования науки нового времени». – Уфа, 2013. – С. 39-41
2. Инновационное развитие региона: специфика финансирования [Текст] / О.А. Строева, Е.В. Сибирская // Проблемы теории и практики управления. – 2012. – №1. – С. 60-65
3. Кузнецова, Е.М. Местное самоуправление и социальная работа [Текст]: конспект лекций / Е.М. Кузнецова. – Омск: Изд-во ОмГТУ, 2010. – 60 с.

4. Михейкина, Л.А. Функции составляющих инновационной системы в развитии инновационной деятельности // Л.А. Михейкина / Сборник материалов III Международная научно-практическая конференция «Развитие сферы обслуживания на инновационной основе: методология, теория и практика». - Орел, 2014. - С. 68-71.
5. Уткин, Э.А., Денисов, А.Ф. Государственное и региональное управление [Текст]: учебное пособие / Э.А. Уткин, А.Ф. Денисов. – М.: ИКФ «Экмос», 2002. - 320 с.

*Гончарова Л. С.
студент 3 курса
специальность «Бухгалтерский учёт, анализ и аудит»*

*Ветрова Л.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент*

*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный аграрный университет»
Россия, г. Орёл*

ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ОСНОВЕ АНАЛИТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ

Аннотация: в данной статье рассматривается анализ безубыточности на примере предприятия.

Ключевые слова: анализ безубыточности, точка равновесия, критический объем продаж, затраты, управленческие решения.

Прежде чем принимать те или иные управленческие решения, то есть осуществлять альтернативный выбор вариантов решения проблемы на основе наиболее оптимального соотношения трех основных показателей – прибыли, издержек и объема производства, необходимо определить такое их соотношение, при котором предприятие не будет являться убыточным. А затем уже рассматривать варианты, которые позволят сделать его более рентабельным. Это сокращает диапазон возможным вариантом, делая расчеты более рациональными и менее трудоемкими. Поэтому рассмотрим методику анализа безубыточности предприятия. [2, с. 76]

Анализ безубыточности предприятия позволяет найти точку равновесия, или безубыточности, так называемый критический объем продаж – точку, в которой суммарный объем выручки равен суммарным затратам. Величина этих затрат складывается из общей величины постоянных затрат и тех переменных затрат, которые возникают как результат производства продукции, продажа которой должна полностью покрыть себестоимость производства и реализации. Точка безубыточности (точка равновесия, мертвая точка, критическая точка, порог рентабельности) – ситуация, при которой деятельность предприятия не приносит не убытков не прибыли.

Продажа ниже точки безубыточности означают для предприятия убытки, выше точки равновесия – прибыль. [1, с.257]

Построим график точки безубыточности на примере ОАО «Племенной

завод имени А. С. Георгиевского», для этого затраты необходимо разделить на 2 группы: постоянные и переменные.

Такое деление затрат будем проводить методом минимальной и максимальной точки (метод минимакси). Для этого построим таблицу с данными для расчета.

Таблица 1 - Динамика объема производства и затрат на производство зерновых культур

Период	Объем производства, ц	Затраты, тыс. руб.
1	2	3
2012	102781	40121
2013	122199	42037
2014	189997	54555
Итого	414977	136713
В среднем за период	138326	45571

По данным таблицы рассчитаем переменные затраты на единицу продукции, используя следующую формулу:

$$P_{\text{пер.на ед.пр-ии}} = \frac{P_{\text{max}} - P_{\text{min}}}{V_{\text{max}} - V_{\text{min}}} = \frac{54555 - 40121}{189997 - 102781} = 165,5 \text{ руб.} \quad (1)$$

где $P_{\text{пер. на ед. пр-ии}}$ - переменные затраты на единицу продукции, P_{max} - затраты максимальные, P_{min} - затраты минимальные, V_{max} - объем производства максимальный, V_{min} - объем производства минимальный.

Далее необходимо рассчитать затраты постоянные. Для этого воспользуемся формулой:

$$P_{\text{пос.}} = P_{\text{вал.}} - P_{\text{пер.на ед.пр-ии}} \times V, \quad (2)$$

где $P_{\text{пос.}}$ - постоянные затраты, $P_{\text{вал.}}$ - затраты валовые, V - объем производства.

При помощи формулы 2 находим размер постоянные затрат:

$$P_{\text{пос.}} = 54555 - 0,1655 \times 189997 = 54549 - 31438 = 23111 \text{ тыс. руб.}$$

$$P_{\text{пос.}} = 40121 - 0,1655 \times 102781 = 40121 - 17010 = 23111 \text{ тыс. руб.}$$

Теперь, имея данные о постоянных и переменных затратах, мы можем составить уравнение валовых затрат, которое в общем виде выглядит следующим образом:

$$P_{\text{вал.}} = P_{\text{пос.}} + P_{\text{пер.на ед.пр-ии}} \times V \quad (3)$$

Таким образом, в нашем случае уравнение валовых затрат будет иметь следующий вид:

$$y = 0,1655 \times V + 23111 \quad (4)$$

Данные расчеты представим на графике:

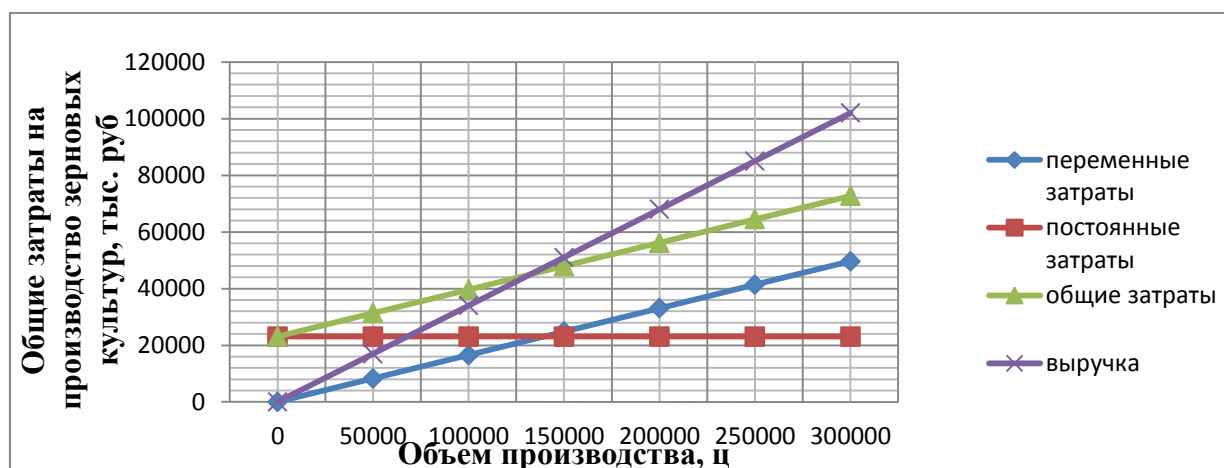


Рисунок 1 - Уравнение затрат на производство продукции зерновых культур

Рассчитаем точку безубыточности предприятия в денежном выражении по формуле:

$$ТБ = \frac{В \times Р_{\text{пост}}}{В - Р_{\text{пер}}} = \frac{60479 \times 23111}{60479 - 31445} = 48\,141 \text{ тыс. руб.} \quad (5)$$

где ТБ – точка безубыточности, В – выручка, $R_{\text{пост}}$ – затраты постоянные, $R_{\text{пер}}$ – затраты переменные.

Таким образом, предприятию нужно произвести зерновые культуры на 48 141 тыс.руб, чтобы получить нулевую прибыль. Все производство свыше 48 141 тыс.руб, будет приносить прибыль.

Точка безубыточности в натуральном выражении:

$$ТБ = \frac{Р_{\text{пост}}}{Ц - Р_{\text{пер.на ед.пр-ии}}} = \frac{23111}{0,34002 - 0,1655} = 132\,426 \text{ ц} \quad (6)$$

ТБ – точка безубыточности, $R_{\text{пост}}$ – затраты постоянные, Ц – цена за центнер, $R_{\text{пер. на ед. пр-ии}}$ - переменные затраты на единицу продукции.

Таким образом, предприятию необходимо произвести 132 426 ц зерна, чтобы сработать в ноль. Превышение данного объема производства приведет к получению прибыли.

Использованные источники:

1. Астахов В.П. Теория бухгалтерского учета: Учеб. пособие. изд. 12-е перераб. и доп. - М.: Вузовский учебник, 2014, - 396 с.
2. Ветрова Л. Н. Управленческий учёт и анализ производственных затрат в промышленном птицеводстве (на примере птицеводческих организаций Орловской области) - диссертация на соискание учёной степени кандидата экономических наук – Орёл, 2001
3. Ветрова Л. Н., Матвеев В. В. Оценка рисков при формировании бюджета организации с использованием методов прогнозирования – «Экономика и предпринимательство». 2014. №9 (50). С. 682-685.
4. Ветрова Л. Н., Суворова С. П. Минимизация природных рисков в бюджетировании сельскохозяйственных организаций через систему страхования – «Инвестиции Международной академии аграрного

*Гонюшев С. Ю.
студент 3го курса
Морелёв Д. В.
студент 3го курса
КНИТУ-КАИ
Россия, г. Казань*

ПРОБЛЕМА ГЛОБАЛЬНОЙ ДЕФЛЯЦИИ

Ключевые слова: дефляция, рейганомика, ФРС, количественное смягчение, валютные войны, гиперинфляция.

Аннотация: В данной статье рассмотрена проблема дефляционной тенденции в экономиках развитых стран. Причиной дефляции называется дисбаланс спроса и предложения, который вызван кредитной накачкой экономики США в 1980-х года. Рассматриваются нестандартные методы монетарного регулирования для противодействия дефляции. Дается характеристика эффективности стимулирующих мер стран членов G20.

Одним из последствий кризиса 2008 года стало снижение уровня совокупного спроса и совокупного уровня цен на активы. С этого времени мировая экономика движется по дефляционному пути.

Дефляция представляет собой падение уровня инфляции ниже положительного значения, иными словами рост покупательной способности денег. Опасность, которую представляет дефляционные процессы можно описать следующим образом: падение спроса приводит к снижению уровня цен, для минимизации своих издержек предприятия вынуждены сокращать работников, что приводит к дальнейшему снижению цен. Так выглядит классическая дефляционная спираль. [1]

В сентябре 2008 года мировая экономика вступила в дефляционный путь развития, который ФРС купирует посредством проинфляционной накачки экономики долларами по рецепту М. Фридмана. [2]

Дефляционный путь в США начался с так называемой «рейганомикой» в 80-х годах, когда экономический рост был обеспечен за счет кредитной накачки частного спроса. Тогда впервые было разрешено рефинансировать частный долг, что требует постоянное снижение процентных ставок. Так в начале в 1981 году ставки были 20%, в 1988 году 7%, после 2008 года 0.25%. При этом норма сбережений домохозяйств снизилась с 12% до 7%, в наши дни -5%. Задолженность выросла с 60-65% до сегодняшних 130%. За счет этого экономика США стала, как мы сейчас её называем, экономикой потребления. [4]

Проблема в том, что этот дисбаланс стремится к равновесному состоянию, иными словами спрос будет снижаться до тех пор, пока он не сравняется с доходами. Если до 2008 года существовал механизм за счет, которого можно было бы стимулировать спрос, то после снижения ставок до 0.25% этот ресурс был исчерпан. Тогда выход был найден в количественном

смягчении (QE), то есть скупка Федом бумаг казначейства США на открытом рынке, фактически это означает монетизацию долга. В результате денежный агрегат M0 вырос с 2008 по 2014 год в 4,7 раз. Это не могло не вызвать сильную инфляцию. Однако эта инфляция затронула только фондовые активы, рост цен на сырьевые товары вызвал дальнейшее снижения спроса у конечных покупателей. Таким образом, дефляционное давление только возросло.

Роста цен на потребительские товары не произошло, так как возросшая денежная масса осталась внутри банковской системы. Конечному же потребителю деньги, если и достаются, то они быстро возвращаются в систему через производителей.

И так, с одной стороны мы имеем дефляцию на потребительские товары, а с другой стороны гиперинфляцию на финансовые активы. При этом гиперинфляция может охватить потребительские товары если ситуация с ценами на сырьевые ресурсы выйдет из-под контроля.

Поскольку никакие стимулирующие меры для оживления внутреннего спроса бессильны, товаропроизводителям приходится выходить на внешние рынки. Для этого у центральных банков развитых стран не остается другого пути, как ослаблять (девальвировать) свои национальные и наднациональные валюты. В валютные войны против доллара вступили центральные банки Европы и Азии. Япония понизила до нуля ставки в 2010 году, в начале 2015 года ЕЦБ опустил ключевую ставку до 0.05%, по депозитам ввёл отрицательные ставки -0.2%. В ответ другие европейские страны не входящие в еврозону были более радикальны, так Швейцария и Дания и понизили ставки до -0.75%, Швеция до -0.25%.[3]

	страна	Уровень инфляции, %		страна	Уровень инфляции, %
	Австралия	1,3	ЕМ	Мексика	3,6
ЕМ	Аргентина	15,8		Россия	16,4
ЕМ	Бразилия	8,17		Саудовская Аравия	2
G7	Великобритания	-0,1	G7	США	-0,2
G7	Германия	0,7	ЕМ	Турция	7,91
ЕМ	Индия	4,87	G7	Франция	0,1
ЕМ	Индонезия	7,15		Южная Корея	0,5
G7	Италия	0,2	ЕМ	ЮАР	4,5
G7	Канада	0,8	G7	Япония	0,6
ЕМ	Китай	1,5		Европейский союз	0

Борьбу с дефляционными процессами в США мы описали, теперь перейдем к другим крупным экономикам стран G20 и G7.

Среди стран G7 наибольших успехов в борьбе с дефляцией достигла Япония. Абэномика, проводимая премьер-министром Японии Синдзо Абэ начиная с 2012 года, ставила цель дать импульс национальной экономике и

противодействовать дефляции, увенчалась успехом в начале 2014 года. Уровень инфляции тогда достиг 2.4%. Причиной этому стало повышение налога с продаж в апреле с 5% до 8 %. В результате расходы японских домохозяйств не поднимались в положительную динамику с марта. Полученная инфляция привела к потере сбережений и сокращению реальных доходов населения. Это нанесло удар экономике, поскольку спад продаж приходится на японских производителей, в виду того что рынок Японии самый протекционистский в мире.

Нестандартная монетарная политика в странах еврозоны привела к замедлениям дефляционных процессов. Так в Германии уровень инфляции вырос с -0.4% до 0.7%, во Франции с -0.4% до 0.1%, в Италии с -0.6% до 0.2%, в целом по еврозоне с -0.6% до 0.2%. [3]

В целом среди стран G7 ни у одной страны нет инфляции выше 1%. Это говорит о сильных дефляционных тенденциях и структурном кризисе всей экономической модели.

Страны развивающихся рынков (Emerging markets) сейчас напротив борются с высокой инфляцией. Причиной, которой, за исключением Китая, для всех ЕМ можно выделить отток инвестиционного капитала в развитые рынки, и как следствие падение национальных денежных единиц.

Центральные банки находятся под серьёзным давлением: либо рецессия и дефляция, либо экономический рост и гиперинфляция.

Использованные источники:

1. Макроэкономика-2. Шагас Н.Л., Туманова Е.А. М.: изд-во МГУ, 2006
2. Фридман М., Шварц А. Монетарная история Соединенных Штатов 1867–1960 гг. — К.: «Ваклер», 2007.
3. <https://www.ecb.europa.eu/>
4. <http://www.federalreserve.gov/>

*Горбатенко А.С.
студент 3го курса
ФГБОУ ВПО ОмГАУ им.П.А. Столыпина
Россия, г. Омск*

НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА ИЗРАИЛЯ

Аннотация: в статье раскрывается понятие налоговой системы Израиля, даются характеристики налогов, сборов и вычетов системы. Делается вывод о налогах страны.

Ключевые слова: налоговая система, виды налогов, налоговые органы Израиля.

Налоговая система Израиля формировалась на базе британского налогового законодательства, который был в Израиле взят за основу в 1948 году в год объявления независимости государства Израиль. С тех пор израильское налоговое законодательство непрерывно усовершенствуется. Основным законом о налогах в Израиле является «Закон о налогообложении». Вся система налогообложения основывается на

принципе резидентства. Каждые пять лет в Израиле проводят изучение потребительской корзины. Исходя из этого, все израильское население делится на 10 групп, основным критерием при этом является покупательная способность каждой категории населения. Если существует необходимость, государство доплачивает определенные установленные выплаты, чтобы поднять до уровня прожиточного минимума. Надо сказать, что в Израиле прожиточный минимум составляет 450 долларов США или 1800 шекелей, тогда как минимальная заработная плата составляет 900 долларов, или 3600 шекелей.

Налоговая система Израиля предполагает наличие двух категорий налогоплательщиков: 1) предприниматели; 2) работники, работающие по найму.

Налоги и другие сборы, уплачиваемые на территории Израиля, можно объединить в 4 основные группы:

- 1. **Прямые налоги**-налоги, уплачиваемые с доходов и за недвижимость. Среди этих налогов –налог на прибыль предприятий, налог на прибыль от продажи имущества (за исключением продажи квартир), налог на владельцев не обустроенных земельных участков, налог на покупку земельных участков.
- 2. **Косвенные налоги**. Основным косвенным налогом является налог на добавленную стоимость. В эту группу входят так же пошлины за импорт и налог на покупку;
- 3. **Фонд национального страхования**, который формируется за счет отчислений работодателя от заработной платы работников, части зарплаты самих работников и части дохода частного предпринимателя;
- 4. **Муниципальные налоги**, которые включают плату за пользование водой, уборку мусора и другие коммунальные услуги.

Кроме этих налогов существуют различные сборы, например плата за пользование радио и телевизором и т.д.

«Подходный налог» включает:

- -налог на прибыль;
- - налог на прибыль от продажи имущества;
- - налог на доходы физических лиц.

Подходный налог взимается с граждан, начиная с 16-летнего возраста, со всего, что произвели, заработали либо добыли на территории Израиля и арабских территориях. В том числе – налог на доходы от имущества, налог на добытое своими руками.

При определении налогооблагаемого дохода из валового дохода граждан производятся следующие вычеты:

- Отчисления в пенсионную кассу
- Отчисления на социальное страхование
- Для граждан Израиля – на неработающего супруга
- На вновь прибывших репатриантов

- Из дохода женщины вычитаются суммы на каждого ребенка
- Подоходный налог удерживается работодателем при начислении заработной платы наемному работнику и 15 числа каждого месяца уплачивается в государственную казну. Частные предприниматели оплачивают налоги самостоятельно.
- По отдельной ставке – 25% взимается налог на дивиденды, полученные физическим лицом.

«Налог на прибыль компаний» - взимается по ставке 36%. Прибыль определяется как разница между полученными доходами и расходами, связанными с получением этих доходов. Причем определяется исходя из деятельности за год. В связи с этим устанавливается финансовый год, совпадающий с календарным. Поскольку расчет фактической прибыли ведется по году, то в течение года ежемесячно или один раз в два месяца вносится авансовый платеж, который поступает в фонд предстоящей оплаты налога.

«НДС» - ставка налога 17%. Этим налогом облагаются все товары и услуги за исключением необработанных фруктов, овощей и финансовых услуг, в частности банковских и страховых. В зависимости от объема товарооборота расчет налога делается ежемесячно или один раз в 2 месяца. Уплата налога – 15 число каждого месяца. Его размер определяется суммой НДС, полученной при продаже за минусом суммы НДС, уплаченной при расходах за тот же период отчетности. Положительная разница перечисляется в казну. При отрицательном результате НДС возмещается из казны в течение 45 дней. При продаже ноу-хау – налог 45%.

«Национальное страхование» - все граждане страны старше 18 лет застрахованы и обязаны платить взносы в фонд социального страхования в размере 5,35% от их з/п. Кроме этого, работодатель отчисляет в фонд 7,35% от фонда зарплаты. Частный предприниматель платит за себя сам. Каждый частник и каждая фирма обязаны зарегистрироваться в службе социального страхования.

«Таможенные пошлины» - таможенные пошлины состоят из 2 элементов – собственно таможенные пошлины 7% и налог на покупку 95%. Налог на покупку платят все, кто купил квартиру. Особенность - те, кто покупает более одной квартиры, продать их затем имеет право лишь 1 раз в 4 года. При продаже квартиры платится налог на улучшение земли. 90% земли в Израиле принадлежит государству.

«Налог на производство сельскохозяйственных изделий» - налоги в Израиле в сельскохозяйственной сфере не платятся вовсе, то есть на производство сельхозпродукции, разнообразных сельскохозяйственных изделий налог на сегодняшний день составляет ноль процентов. Это стимулирует фермеров и производителей сельхозпродукции к занятию сельхозпроизводством, так как известно, что сельскохозяйственная сфера особенно подвержена всяким рискам. Кроме того, сельское хозяйство в

Израиле – это самая востребованная отрасль экономики.

«Налог на капитал и на доход от имущества» - если в Израиле продается какое-либо изобретение, так называемое ноу-хау, то налог составляет 45%, 35% платят налог за доходы, получаемые от имущества.

Всеми налогами в Израиле занимается Управление государственных доходов, во главе которого находится Министр государственных доходов. В структуру управления включены следующие службы: Налоговая служба; Таможенное управление, которое занимается, в том числе и вопросами НДС; Отдел юридический; Экономическое подразделение, в которое входят мини-отделы по прогнозированию и макроэкономике.

Государство активно поощряет инвестиционную активность. Организации, привлекающие крупных инвесторов в экономику Израиля, получают от государства дополнительные деньги, при этом инвестор получает частичное освобождение от налогов на 20 лет.

Из всего сказанного следует вывод о том, что система налогообложения Израиля основывается на принципе резидентства. Всё население Израиля делится на группы, основным критерием при этом является покупательская способность каждой категории населения. Организационно налоговая система Израиля достаточно проста. Куратором сбора налогов является Министерство финансов, в структуре которого находится Управление государственными доходами. В состав входят два крупных подразделения, которые и осуществляют взимание налогов.

Использованные источники:

1. Бродский Г.М. Право и экономика налогообложения / Г.М. Бродский. - СПб.: Изд-во С.-Петербург. Университета, 2000
2. Телятников Н.Б. Налогообложение в Израиле // Финансы. / Н.Б. Телятников. – 1998 - №4
3. Сомоев Р.Г. Общая теория налогов и налогообложения. Учебное пособие. / Р.Г. Сомоев. – М.: Изд-во ПРИОР, 2000

*Горбунова О. В.
студент 5го курса
ФГБОУ ВПО «Московский государственный
лингвистический университет»
Евразийский лингвистический институт
Россия, г. Иркутск*

ВОЗРАСТАЮЩАЯ РОЛЬ ЖЕНЩИН В СТРУКТУРАХ ТРЁХ ВЕТВЕЙ ВЛАСТИ США

В США развивается длительная и устойчивая тенденция к росту числа женщин на выборных постах высшего эшелона исполнительной и законодательной власти как на уровне общегосударственного (федерального), так и второго эшелона (штатного и правительств провинций) власти, а также к росту количества политических лиц, назначенных на высокие должности в управлении государством.

Чтобы проследить данную тенденцию, необходимо рассмотреть ситуацию в структурах трёх ветвей власти за период с 2005 по 2015 года и выяснить, какое количество женщин занимает посты в Сенате, в Палате представителей и в Верховном суде и сколько женщин занимали пост Государственного секретаря США.

В первую очередь, стоит проанализировать ситуацию в Сенате. Каждые два года состав Сената меняется, поэтому рассматриваемый период – двухгодичные периоды с 2005 по 2015 год. Сенат состоит из 100 членов. С 2005 по 2007 в Сенате было 15 женщин (15%), с 2007 по 2009 – 17 (17%), с 2009 по 2011 – 19 (19%), с 2011 по 2013 – 20 (20%) и с 2013 по 2015 – также 20 женщин (20%). Наблюдается тенденция к росту числа женщин в Сенате. Затем – ситуация в Палате представителей. В 2009 году было 76 женщин из 435 членов Палаты, а в 2015 году – уже 78. Ситуация улучшается. Верховный суд состоит из 9 членов. В 2005 году в Верховном суде было 8 мужчин и всего одна женщина, но уже в 2015 – 6 мужчин и 3 женщины. Что же касается поста Государственного секретаря США, за рассмотренный период пост занимали 2 женщины – Кондолиза Райс и Хиллари Клинтон, и один мужчина – Джон Керри. А вот баллотировалась в Президенты только одна женщина – Хиллари Клинтон в 2008 году, но она уступила своему оппоненту Баракку Обаме.

Отсюда следует, что повышение активности действий женщин в политической и государственной сфере США бесспорно становится заметным. Этому поспособствовали многие факторы, среди которых самыми значительными являются следующие:

- женское население превратилось в независимую динамичную часть электората (18 августа 1920 года Конгресс Соединенных Штатов Америки принял Девятнадцатую поправку к Конституции США, которая гласит о праве женщин голосовать в выборах наравне с мужчинами. В 1988 году в президентских выборах женщин участвовало на 20% больше, чем мужчин);
- участие активного энергичного женского движения в условиях развитого общедемократического и гражданского общества (в 1970-х годах американки продемонстрировали политическую активность и стали подключаться к общественным объединениям на местах, например, к Лиге женщин-избирательниц, к Демократической и Республиканской партиям);
- преобразование всей системы взаимодействий политических партий с женской частью населения как ответ новым запросам времени;
- внесение в избирательные платформы кандидатов на высшие государственные посты женских вопросов и требований [1].

Вместе с тем, существенно улучшилось настроение широких кругов общественности и населения в отношении женщин на уровне принятия решений. К примеру, теперь средства массовой информации США все чаще отмечают то, что Овальный кабинет Белого дома перестал расцениваться только как «мужской бастион». Джордж Гэллап, американский ученый, статистик, журналист, педагог, автор научных методов изучения

общественного мнения, в 1936 году впервые провёл опрос о том, «проголосуют ли избиратели за женщину - кандидата на пост президента при условии, что она будет иметь соответствующую квалификацию» [2], большая часть опрошенных (65%) ответили отрицательно, а в 2000 году уже подавляющее большинство (90%) американцев, включая мужчин, сообщили, что они готовы отдать свой голос женщине - кандидату на пост президента страны.

Впрочем, хотя в настоящее время в США неизменно преумножается роль женщин в политической и государственной структурах власти, приобретение признанного равенства продолжает оставаться актуальной задачей. Немаловажное значение для её решения, как и в достигнутых позитивных сдвигах, имеет женское движение, ключевой политической и социальный момент проведения государственной политики, целью которой является изменение к лучшему положения женщин в обществе.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что в США наблюдается тенденция ко всё более активному участию женщин в политической и государственной сфере страны. Учитывая тот факт, что современное общество развивается быстрыми темпами, можно прийти к заключению о том, что существует большая вероятность того, что в ближайшем будущем женщина займёт самый главный пост в США – пост президента.

Использованные источники:

1. Шведова Н. А. Гендерный аспект политической жизни в США и Канаде [Электронный ресурс] / Н. А. Шведова / – <http://www.demoscope.ru/weekly/2004/0157/analit04.php>. (05.05.2015).
2. Шведова Н. А. Северная Америка в начале XXI века. Женщины и политика [Текст] / Н. А. Шведова. – М. : ИСКРАН, 2003. – 103 с.

*Горина М.В.
студент 3го курса
Шаева Т.И., к.э.н.
доцент
МГУ им.Н.П.Огарёва
Россия, г. Саранск*

РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕ. ТЕХНОЛОГИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Аннотация

В статье описываются проблемы, практическая значимость исследования ресурсосбережения России в условиях ее интеграции в глобальную экономику. Приводится опыт ресурсосбережения зарубежных стран.

Ключевые слова

Ресурсосбережение, технологии, ресурсы, экономика, Россия, энергия, альтернативные источники энергии, затраты.

Ресурсосбережение представляет собой процесс рационализации использования материально-технических, финансовых, природных, и других ресурсов преимущественно на базе интенсификации производства с целью получения продукции с наилучшими качественными показателями и минимум затрат.

Истощение ресурсов заставляет вырабатывать ресурсосберегающую политику, широко использовать вторичное сырье. Энергетическая и сырьевая проблемы становятся все более острыми в России, хотя ее доля в мировой добыче нефти, газа, в производстве металлов, минеральных удобрений значительна. Это объясняется, в частности, тем, что наша страна в расчете на единицу национального дохода расходует слишком много топлива, электроэнергии, металла.

Проблема ресурсосбережения - это комплексная проблема, включающая в себя различные аспекты: технико-технологический, ценовой, кредитный, внешнеэкономический, инновационно-инвестиционный, экологический, социальный и др. Следовательно, направления государственного регулирования ресурсосбережения должны охватывать все эти аспекты во взаимосвязи. Для того, чтобы определить приоритетные направления государственной политики в области ресурсосбережения необходимо дать оценку тех мер, которые уже приняты – оценить их положительные и отрицательные последствия.

Ресурсосбережение включает блоки мероприятий технических, технологических, организационных и экономических. Технические и технологические направления ресурсосбережения отработаны значительно лучше, чем экономические, и выражаются в многочисленных конкретных мероприятиях.

Рассмотрим несколько альтернативных трактовок понятия ресурсосбережения разных авторов.

Таблица 1.1- Альтернативные трактовки понятие ресурсосбережение

Автор	Характеристика
Скоков С.А.[5]	Под ресурсосбережением следует понимать научную, производственную, организационную, коммерческую и информационную деятельность, направленную на рациональное, комплексное использование и экономное потребление всех видов ресурсов.
Балашов Р.И[1]	Ресурсосбережение - это экономическая категория, которая постоянно совершенствуется и представляет собой процесс повышения эффективности использования ресурсов на предприятиях всех типов и форм собственности
Половникова С.Ю.[3]	Ресурсосбережение следует рассматривать в четырех основных аспектах: как процесс, условие, результат и показатель

Реймерс Н.Ф.[4]	Ресурсосбережение понимается как производство и реализация конечных продуктов с минимальным расходом вещества и энергии на всех этапах производственного цикла (от добывающих до сбытовых отраслей) и с наименьшим воздействием на человека и природные системы
Веклич О.А.[2]	Ресурсосбережение означает (как изначально, так и в конечном счете) экономию живого и овеществленного труда .

На наш взгляд, ресурсосбережение – деятельность (организационная, экономическая, техническая, научная, практическая, информационная), методы, процессы, комплекс организационно-технических мер и мероприятий, сопровождающих все стадии жизненного цикла объектов и направленных на рациональное использование и экономное расходование ресурсов. Различают энергосбережение и материаловосбережение. Ресурсосбережение означает использование всех видов ресурсов (материальных, трудовых, природных, финансовых и других) для решения задач экономического и социального развития.

Проблема ресурсосбережения для развития отечественной экономической модели является одной из традиционных. Практически необходимость перехода к ресурсосбережению в экономике осознана достаточно давно.

Принципами ресурсосбережения являются:

1. Совершенствование структуры потребляемых ресурсов путем уменьшения доли экспорта сырьевых ресурсов, увеличения удельного веса экологически чистых и эффективных видов ресурсов;
2. Повышение коэффициентов извлечения из недр полезных ископаемых;
3. Увеличение доли ресурсосберегающих технологий;
4. Анализ использования ресурсов по всем стадиям жизненного цикла объектов;
5. Развитие методов анализа, прогнозирования, оптимизации и стимулирования улучшения использования ресурсов.

В процессе производства используются три элемента: живой труд, предметы труда, средства труда. В качестве предметов труда используются: природные ресурсы (природные ресурсы) и материальные ресурсы (сырьё, материалы, топливо, энергия). Материальные ресурсы – это потребляемые в процессе производства предметы труда, к которым относятся основные и вспомогательные материалы, полуфабрикаты, комплектующие изделия, топливо и энергия на технологические цели. Различают понятия «экономное» и «рациональное использование природных, материальных ресурсов». Экономное использование предполагает систему сознательно осуществляемых мероприятий, направленных на сокращение материальных затрат и устранение различного рода потерь, т.е. необходимо сокращать

расход материальных затрат на единицу или объём продукции при обеспечении заданного уровня качества или его улучшения, а также соблюдения требований социального и экологического характера.

Прирост потребностей в топливе, энергии, сырье и материалах должен на 75—80 % удовлетворяться за счет их рационального использования. Основой ресурсосбережения является комплексное использование природных и материальных ресурсов, максимальное устранение потерь и нерациональных расходов, возможно более полное вовлечение в хозяйственный оборот вторичных материальных ресурсов и попутных продуктов.

Показатели ресурсосбережения (ПРС) относятся к важнейшим показателям качества и конкурентоспособности продукции, на основании которых можно сделать вывод об экономической независимости страны.

Переход к рыночной экономике для России был непростым. Начавшаяся приватизация, разрушение старых институтов регулирования на десятилетия отодвинули проблему ресурсосбережения – необходимо было «выживать» в новых условиях хозяйствования. В современных условиях взгляд на ресурсосбережение принципиально изменился, что нашло отражение в государственной экономической политике. Объявленная ориентация на модернизацию экономики объективно требует разработки новых инструментов государственного регулирования ресурсосбережения, которые должны «вписаться» в единый механизм модернизации экономики. В таблице 1.2 показаны в динамике показатели эффективности использования ресурсов на макроуровне. Основными индикаторами эффективного использования ресурсов являются материалоемкость, фондоотдача, производительность труда, энергопотребление.[6].

Табл.1.2 – «Макроэкономические показатели ресурсосбережения в России».

Показатели	2009	2010	2011	2012	2013
ВВП ,млрд руб	37064	46309	55800	62599	66756
Материальные оборотные средства,млрд руб	1356	2363	4516	9425	13384
Материалоемкость руб/руб	0,037	0,042	0,081	0,151	0,201
Основные средства в экономике по полной учетной стоимости, млрд.руб	75061	88343	99796	113289	116487

Фондоотдача,руб/руб б	0,49	0,52	0,56	0,56	0,58
Производительность труда,тыс.руб/чел	21,5	113	324	605	583
Среднегодовая численность занятых,тыс чел	66330	64517	66792	68474	66995
Произведено электроэнергии	-	1038,0	1054,8	1069,3	-
Потреблено электроэнергии всего,кВт/ч	-	1020,6	1041,1	1063,3	-
Энергоёмкость, кГм/м	-	0,022	0,019	0,017	-

Как видно из таблицы 1 показатели эффективности использования ресурсов существенно ниже в 2009 году по сравнению с 2013 годом. Фондоотдача снизилась на 0,09%. Существенный рост производительности труда объясняется ценовым фактором, так как валовой внутренний продукт взят в текущих ценах. Если посмотреть индексы цен производителей промышленных товаров за рассматриваемый период, то рост составил в среднем от 10 до 13% в год, а динамика ВВП в сопоставимых ценах демонстрирует снижение ВВП в 2009 году по сравнению с 2013 годом. Приведенные данные свидетельствуют о том, что серьезных результатов в области ресурсосбережения пока не получено.

Все большую популярность в мире приобретают альтернативные источники энергии. Их преимущество заключается в возобновимости энергетических ресурсов. На территории РФ альтернативные источники могут применяться в разных областях. Во-первых, ВИЭ позволяют обеспечить энергией северные районы, а также другие труднодоступные и удаленные уголки страны, не подключенные к централизованным энергосистемам. Завоз топлива в такие районы очень дорог и проблематичен, в связи с чем стоимость электроэнергии, выработанной на основе привозного топлива, становится неприемлемо высокой.

Другой сферой возможного применения альтернативных источников энергии в РФ может стать создание генерирующих мощностей в энергодефицитных районах, где постоянно происходят аварийные отключения электричества. В таких регионах сегодня проживает более 15 миллионов россиян. Ненадежное электроснабжение не только создает неудобства для жителей, но и наносит серьезный ущерб промышленности и сельскому хозяйству. Использование альтернативных источников — в первую очередь, энергии ветра, микро-ГЭС и биомассы — позволило бы

существенно сократить потери. В перспективе нетрадиционные ВИЭ — солнечные коллекторы, биогенераторы, тепловые насосы, ветроустановки — смогут снабжать электричеством и теплом отдаленные изолированные поселения, семейные фермы и загородные дома. В число потребителей альтернативных источников в будущем могут войти предприятия лесной и рыбной промышленности, нефтяные и газовые платформы, радары и маяки, а также метеорологические, коммуникационные, археологические и геологические станции. По мнению экспертов, наша страна обладает значительными ресурсами ВИЭ: энергия ветра, солнца, биомассы, геотермальная энергия и гидроэнергетические ресурсы малых рек. Ученые считают, что практически в каждом регионе России имеется хотя бы один тип альтернативных источников, использование которого может быть целесообразным и оправданным с коммерческой точки зрения. К таким источникам можно отнести: энергию солнца, энергию ветра, энергию приливов, глубинное тепло Земли, топливо из биомассы. На данный момент общий объем энерговыработки в РФ составляет около 200 гигаватт. К 2020 году мощность электростанций, питающихся от альтернативных источников энергии, может увеличиться с нуля до 40 ГВт. Из них, по мнению Гринпис, ТЭС на основе биологической массы будут вырабатывать 13, а ветростанции — 20 ГВт. Остальное придется на геотермальные, солнечные электрические станции и малые гидроэлектростанции. На самом деле эти планы осуществить вполне реально. Так, через 7 лет Китай планирует ввести в оборот альтернативные источники энергии на 15% от традиционных, ЕС — 30%, Египет — 20%. Расходование человеком энергоресурсов возрастает с каждым годом ввиду развивающихся областей науки и техники. Сегодня в некоторых журналах всё чаще начинают печататься статьи о наступающем кризисе. Похоже, у альтернативных источников энергии будет будущее, более того, они — наша последняя надежда. К сожалению, несмотря на огромный потенциал ВИЭ в России, практическое применение альтернативных источников пока что сильно затруднено. По словам отечественных экспертов, сегодня в России на базе нетрадиционных ВИЭ получают лишь 7% тепла. Что касается производства электроэнергии, то, согласно данным за 2013 год, посредством альтернативных источников в нашей стране вырабатывается менее 4% от общего объема произведенной электроэнергии. Другими словами, по темпам развития альтернативной энергетики Россия сильно уступает многим странам мира.

Меры по ресурсосбережению должны формироваться одновременно в сфере государственного регулирования и в сфере бизнеса, то есть на каждом предприятии. Приоритетным направлением является сфера государственного регулирования ресурсосбережения, так как правовое поле этого процесса, стимулы, ответственность, контроль формирует именно государство.

Государственное регулирование включает ряд направлений:

- Создание системы административно-правового регулирования;

-Формирование системы экономического стимулирования ресурсосбережения;

- Формирование системы нормирования;

- Формирование системы экологического контроля и аудита

Применение ресурсосберегающих технологий позволит российской экономике значительно снизить расход сырья и количество отходов, обеспечить оптимальный уровень использования природных ресурсов и предотвращение загрязнения окружающей среды выше экологических норм и санитарно-гигиенических уровней, а также выпускать продукцию способную конкурировать на мировых рынках и обеспечивать экономическую независимость России.

Экономический механизм ресурсосбережения должен быть нацелен на экономическое стимулирование мероприятий, проведение которых дает ресурсосберегающий эффект для народного хозяйства, но экономически не выгодных для внедряющих их предприятий. Кроме того, механизм должен предусматривать экономическое стимулирование проведения капиталоемких мероприятий, требующих значительных финансовых средств, которых из-за объективно слабого экономического состояния у большинства хозяйств нет. Получить высокий экономический эффект и экономию материальных ресурсов можно и за счет внедрения технологических мероприятий по ресурсосбережению. Наибольшую актуальность представляют те из них, которые направлены на снижение энергоемкости производства.

Из других технологических мероприятий по ресурсосбережению наибольшую значимость и перспективу представляет использование ресурсосберегающих технологий.

Проведение крупных технических, технологических и организационных мероприятий, позволяющих получить экономию топливно-энергетических и других материальных ресурсов промышленного происхождения, требует значительных капитальных вложений. Для отдельных хозяйств- товаропроизводителей становится практически невозможна реализация этих мероприятий из-за ограниченности или отсутствия финансовых средств. Только функционирование экономического механизма ресурсосбережения в условиях рыночной экономики может реально повысить эффективность использования ресурсов.

Таким образом, основными критериями экономической оценки мероприятий по ресурсосбережению является минимум затрат (приведенных, полной себестоимости и эксплуатационных) и минимум ресурсов, которые учитываются в стоимостном выражении или по совокупным затратам энергии (при переводе всех используемых ресурсов в энергетический эквивалент).

Использованные источники:

1. Балашов Р.И. Оценка эффективности деятельности предприятий новых форм ведения хозяйства на основе показателей ресурсосбережения: Автореферат дис... канд. экон. наук:- Донецк: Институт экономики

промышленности НАН Украин, 2012. - 16 с.

2. Веклич О.А. Теоретико-концептуальные основы “экологической” характеристики ресурсосбережения // Механизм регуляции экономики, экономика природопользования, экономика предприятия и организация производства. - 2000. - Вип. 1. - С. 17-25.

3. Половникова С.Ю. Исторические аспекты ресурсосбережения как фактору устойчивого развития // Вестник ДДФЕИ “Экономические науки”. - 2001. - № 1. - С. 24-27

4. Реймерс Н.Ф. Природопользование: Словарь-справочник. - М.: Мысль, 1990. - 637 с.

5. Скоков С.А. Эколого-экономическое регулирование процессов ресурсосбережения: Дис... канд. экон. наук: 08.08.01. - Сумы: СумГУ, 2012. - 190 с.

6. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078

*Грибакина Н.М.
студент 2-ого курса*

Экономический факультет

*Матвеев В.В.
научный руководитель, ассистент*

ФГБОУ ВПО Орёл ГАУ

МЕТОДИКА ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Вопрос платежеспособности сельскохозяйственных организаций приобретает все большую актуальность. Значительная часть населения, проживающая на территории Ростовской области, сосредоточена в сельской местности и социальный аспект процедуры банкротства сельхозпредприятий области заслуживает отдельного внимания.

В условиях рыночной экономики процедуры несостоятельности (банкротства) являются финансовым инструментом необходимым для урегулирования спорных вопросов между должником и кредитором. Это следствие развития кризисного финансового состояния предприятия, когда эпизодически просроченные платежи переходят в хроническую неспособность предприятия удовлетворять требования кредиторов, в том числе и по обязательным платежам в бюджет. Предпосылки банкротства зарождаются в основном внутри предприятия, накапливаются в результате ошибочных или не всегда обоснованных решений, касающихся различных направлений его деятельности. [6]

В настоящее время на первый план выходит задача предупреждения банкротства предприятий. Для этого необходимо проведение комплекса мероприятий, включающего реструктуризацию задолженности, привлечение инвесторов, оптимизацию системы управления, работу с антикризисными

управляющими.

Финансовое оздоровление сельскохозяйственных производителей – это программа, включающая в себя комплекс мер для улучшения финансового состояния сельскохозяйственных производителей. Эти меры направлены на выработку условий проведения реструктуризации долгов кредиторами.

В целях улучшения финансового состояния сельскохозяйственных организаций до применения процедур банкротства принят Федеральный Закон от 9.07.2002г. № 83-ФЗ «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» (далее Закон №83). Необходимо отметить, что сельскохозяйственные товаропроизводители – единственная категория предприятий, за которыми законодательно закреплена такая прерогатива.

Закон №83 устанавливает условия реструктуризации долгов сельскохозяйственных товаропроизводителей в целях улучшения их финансового состояния до применения процедур банкротства. Реализация данного закона позволяет предприятию сконцентрировать и направить средства, предназначенные для исполнения обязательств по налоговым платежам и для выплаты кредиторской задолженности, на модернизацию и развитие сельскохозяйственного производства.

В целях реализации Закона №83 постановлением Администрации Орловской области от 24.01.2003 года № 39 (в редакции от 08.09.2005 года № 117) создана территориальная комиссия по финансовому оздоровлению сельскохозяйственных товаропроизводителей.

В результате работы комиссии 160 сельхозпредприятий включены в состав участников программы финансового оздоровления, соглашения заключены на общую сумму 486 млн. рублей, в том числе сумма пеней и штрафов – 334 млн. руб., что составляет 69% от общей суммы задолженности.

Это дало реальную возможность получения займов и кредитов для ведения хозяйственной деятельности, а значит, позволило восстановить платежеспособность и обеспечить дальнейшее производство сельхозпродукции. Важность данного вопроса трудно переоценить, потому что сельхозорганизации, которые воспользовались правом реструктуризировать задолженность согласно Федеральному закону № 83-ФЗ, продолжают производить сельхозпродукцию, участвовать в развитии отрасли, и что немало важно – сохранены рабочие места. В этой категории хозяйств трудятся свыше 14 тыс. человек.

В мае 2014 года в 83 Федеральный закон внесены изменения, в соответствии с которыми в программу финансового оздоровления могут подавать заявления сельскохозяйственные товаропроизводители – организация, индивидуальный предприниматель (далее – сельскохозяйственный товаропроизводитель), осуществляющие производство сельскохозяйственной продукции, ее первичную и

последующую (промышленную) переработку (в том числе на арендованных основных средствах) в соответствии с перечнем, утверждаемым Правительством Российской Федерации, и реализацию этой продукции при условии, что в доходе сельскохозяйственных товаропроизводителей от реализации товаров (работ, услуг) доля дохода от реализации этой продукции составляет не менее чем семьдесят процентов за календарный год. А также крестьянские (фермерские) хозяйства в соответствии с Федеральным законом от 11 июня 2003 года N 74-ФЗ "О крестьянском (фермерском) хозяйстве".[1]

Реструктуризация долгов сельскохозяйственных товаропроизводителей проводится на основе следующих принципов:

- ✓ добровольности и равнодоступности;
- ✓ обеспечения единых условий для ее проведения;
- ✓ конфиденциальности;
- ✓ однократности участия в программе.

Принцип добровольности и равнодоступности означает, что в программе имеет право участвовать любой сельскохозяйственный товаропроизводитель, отвечающий требованиям настоящего Федерального закона. Никто не может принудить должника к участию в программе против его воли.

Принцип обеспечения единых условий для проведения реструктуризации долгов означает, что при проведении реструктуризации долгов обеспечиваются единые условия реструктуризации долгов сельскохозяйственных товаропроизводителей перед кредиторами.

Принцип конфиденциальности означает, что кредиторы не имеют права без согласия сельскохозяйственного товаропроизводителя разглашать его коммерческую и налоговую тайны.

Принцип однократности участия в программе означает, что сельскохозяйственный товаропроизводитель имеет право на реструктуризацию долгов только один раз.

Реструктуризация долгов предусматривает полное списание сумм пеней и штрафов, предоставление отсрочек и рассрочек на сумму основного долга и начисленных процентов. Размер платы за отсроченную и (или) рассроченную задолженность по платежам в бюджеты всех уровней и бюджеты государственных внебюджетных фондов устанавливается в размере 0,5 процента годовых. [8]

Хотелось бы отметить одну важную особенность Федерального закона №83-ФЗ. В случае отсутствия у сельхозтоваропроизводителя задолженности по основному долгу предусматривается следующий порядок списания пеней и штрафов: сельхозтоваропроизводитель заключает соглашение о реструктуризации долгов в сумме ноль рублей. Указанная задолженность считается погашенной с момента заключения соглашения. Далее заключается соглашение о списании сумм пеней и штрафов – после подписания которого осуществляется единовременное погашение пеней и

штрафов.

Базовые условия реструктуризации долгов сельхозтоваропроизводителей и требования к участнику программы финансового оздоровления (п. 1-10,12):

1. Реструктуризации подлежат долги сельскохозяйственных товаропроизводителей по платежам в бюджеты всех уровней, в том числе задолженность по пеням и штрафам за несвоевременное перечисление налога на доходы физических лиц и по страховым взносам на обязательное пенсионное страхование, направляемым на выплату страховой и накопительной частей трудовой пенсии, а также по платежам за поставленные товары (выполненные работы и оказанные услуги) (далее - денежные обязательства).

Реструктуризации не подлежит задолженность сельскохозяйственных товаропроизводителей по налогу на доходы физических лиц, по страховым взносам на обязательное пенсионное страхование, направляемым на выплату страховой и накопительной частей трудовой пенсии, а также по оплате труда. (п. 1 в ред. Постановления Правительства РФ от 31.12.2008 № 1092)

2. Долги, подлежащие реструктуризации, определяются по состоянию на 1-е число месяца подачи сельскохозяйственным товаропроизводителем заявления о включении его в состав участников программы финансового оздоровления сельскохозяйственных товаропроизводителей.

3. Принятие решения о включении сельскохозяйственного товаропроизводителя в состав участников программы финансового оздоровления сельскохозяйственных товаропроизводителей возможно при условии уплаты им в полном объеме текущих платежей в бюджеты всех уровней в течение 1 месяца до первого числа месяца подачи заявления о включении его в состав участников программы финансового оздоровления сельскохозяйственных товаропроизводителей и денежных обязательств перед кредиторами, с которыми заключается соглашение о реструктуризации долгов, срок исполнения которых наступил в месяце, предшествующем месяцу подачи указанного заявления.

Исполнение условия в части уплаты текущих платежей в бюджеты всех уровней подтверждается справкой территориального налогового органа, а в части денежных обязательств перед кредиторами:

- ✓ для организации, признанной сельскохозяйственным товаропроизводителем в соответствии со статьей 3 Федерального закона "О развитии сельского хозяйства", - справкой, подписанной руководителем и главным бухгалтером этой организации;

- ✓ для крестьянских (фермерских) хозяйств, признанных сельскохозяйственным товаропроизводителем в соответствии со статьей 3 Федерального закона "О развитии сельского хозяйства", - главой крестьянского (фермерского) хозяйства;

- ✓ для индивидуальных предпринимателей, признанных

сельскохозяйственным товаропроизводителем в соответствии со статьей 3 Федерального закона "О развитии сельского хозяйства", - лично предпринимателем.

В зависимости от варианта реструктуризации долгов предоставляется отсрочка погашения долгов на 5-7 лет, с последующей рассрочкой в течение 4-6 лет.

Однако следует отметить, что процесс финансового оздоровления в настоящее время не совершенен и нуждается в дальнейшей доработке по таким направлениям, как:

- ✓ охват всей массы неплатежеспособных предприятий;
- ✓ более конкретное рассмотрение организации работы по реализации Федерального закона "О состоятельности (банкротстве)", поскольку вся нагрузка ложится на федеральную и территориальные комиссии, а рабочий орган, координирующий их работу, не предусмотрен.

Доработка и совершенствование этого закона позволит укрепить финансовое положение сельскохозяйственных организаций.

Использованные источники:

1. Федеральный закон № 127-ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)".
2. Федеральный закон от 9 июля 2002 г. № 83-ФЗ "О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей".
3. Гражданский кодекс Российской Федерации: В трех частях. – 2-е изд., - М.: Ось-89, 2009. – 384 с.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. – М.: ОМЕГА-Л, 2009. – 574 с.
5. Постановление Правительства РФ от 25 июня 2007 г. № 367 "Правила проведения арбитражными управляющими финансового анализа".
6. Ветрова Л.Н., Матвеев В.В. Оценка рисков при формировании бюджета организации с использованием методов прогнозирования // Экономика и предпринимательство, - 2014. № 9. С. 682-685.
7. Ветрова Л.Н., Матвеев В.В. Колгушова Ю.Л., Методика оценки бизнес-рисков как совокупность способов предотвращения вероятности появления незапланированных расходов в сельскохозяйственных организациях // Современные научные исследования. Выпуск 2 / Под ред. П. М. Горева и В. В. Утёмова. - Концепт. - 2014. - Приложение № 20. - URL: <http://e-koncept.ru/ext/61>. - Гос. рег. Эл № ФС 77-49965. - ISSN 2304-120X
8. Тугачева Л.В., Репичев А.И. Эффективность выполнения государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в орловской области // Альманах современной науки и образования. 2012. № 6. С. 159-162.

Грибакина Н.М.
студент 2-ого курса
Экономический факультет
Матвеев В.В.
научный руководитель, ассистент
ФГБОУ ВПО Орёл ГАУ

ПУТИ СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА

Основная цель любого предприятия - это максимизация прибыли, которая обусловлена не только лишь спросом, но и издержками на производство продукции. Именно издержки оказывают в большей степени влияние на цену, а, следовательно, и на конкурентное предложение. Поэтому важно осуществлять контроль над всеми затратами на предприятии. Это выражается в:

- ✓ определении величины затрат предприятия в процессе производства, т.е. когда, где, в каких объемах и по каким ценам расходуются ресурсы;
- ✓ определении дополнительной потребности в материальных или финансовых ресурсах для того, чтобы обеспечивать бесперебойный технологический процесс на предприятии;
- ✓ своевременной оценке эффективности использования денежных средств, которые расходуются на предприятии в процессе производства и реализации продукции.

Максимизация темпов роста прибыли достигается за счет решения следующих задач:

1. Изменение соотношения переменных и постоянных затрат. Для осуществления максимизации темпов прироста прибыли, необходимо обеспечивать изменение соотношения переменных и постоянных затрат, что непременно отразится на величине прибыли. Постоянные затраты, которые слабо зависят от объёма производства, являются неизбежными и потому мало контролируемые. Если не осуществлять контроль над увеличением постоянных затрат, то прибыль будет заметно снижаться, несмотря на увеличение выручки. Исходя из вышесказанного, можно заключить, что такие показатели, как выручка от продаж и прибыль, нельзя рассматривать обособленно, в отрыве от вопросов управления затратами.

2. Определение «запаса финансовой прочности» на случай осложнения конъюнктуры или иных затруднений. В данной ситуации необходимо использовать такое понятие, как «порог рентабельности». Порог рентабельности - это минимальный объём реализации, который обеспечивает безубыточность производства. Он определяется, как отношение постоянных затрат к коэффициенту маржинальной прибыли. Коэффициент маржинальной прибыли - это отношение маржинальной прибыли к выручке от реализации продукции.

Маржинальная прибыль представляет собой сумму постоянных затрат и прибыли от реализации продукции. Для того, чтобы рассчитать показатель «запаса финансовой прочности», определяют «порог рентабельности» или «точку безубыточности». Графически она определяется следующим образом:

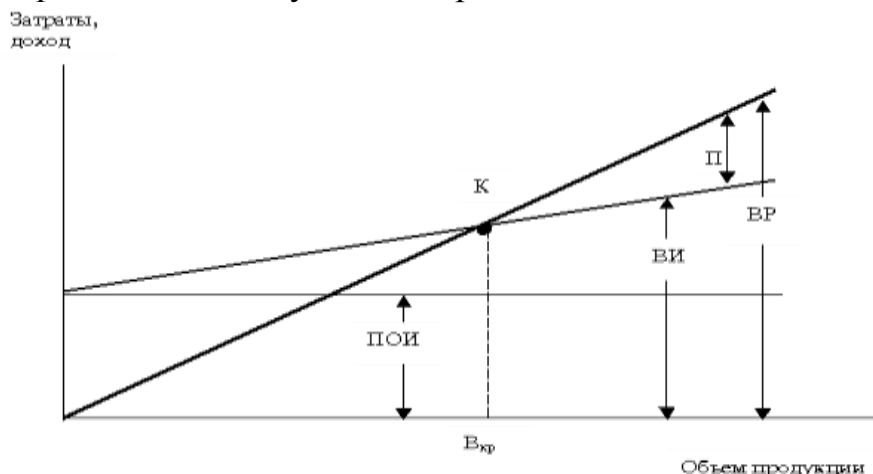


Рис. 1 График безубыточности

Где:

- ПОИ - постоянные и относительные (переменные) затраты;
- ВИ - валовые затраты;
- ВР - выручка от реализации продукции;
- П- прибыль от реализации продукции;
- Вкр- критический объем производства;
- К- точка безубыточности. [3]

3. Установление экономии или перерасход средств на предприятии при производстве продукции. При определении экономии или перерасхода средств на производстве, осуществляется разделение затрат на постоянные и переменные. Переменные затраты пересчитываются на фактический объем производства продукции, постоянные же - остаются в прежнем размере. Если не разделять постоянные и переменные затраты, то невозможно определить реальную экономию или перерасход средств на предприятии.

Таким образом, затраты на предприятии становятся более управляемыми, а также создается возможность изыскать наиболее эффективные рычаги для их снижения.

В ходе управления затратами большое внимание уделяется кругообороту оборотных средств, которые становятся основными сферами формирования затрат при производстве и обращении продукции. Именно здесь создаются значительные резервы снижения затрат. По величине постоянных затрат и маржинальной прибыли на единицу продукции возможно определить объем производства продукции, который будет обеспечивать необходимую для данного предприятия сумму прибыли. Это

можно подсчитать по следующей формуле:

$Q = (П + З_{п}) : МД$, где:

- Q - объем производства продукции, нужный для получения необходимой суммы прибыли, ц,
- П - планируемая сумма прибыли, тыс.руб.,
- З_п - постоянные затраты, тыс.руб.,
- МД - маржинальная прибыль на единицу продукции (т.е. цена минус переменные затраты на единицу продукции).[1]

Технический прогресс является одним из важнейших условий снижения себестоимости продукции. Внедрение новой техники и совершенствование технологии производства, а также механизация и автоматизация процессов производства на предприятии в значительной мере способствуют снижению себестоимости продукции растениеводства.

Снижение себестоимости может произойти в результате изменения в организации производства, формах и методах труда при развитии специализации производства; совершенствования управления производством и сокращения затрат на него; улучшение использования основных фондов; улучшение материально-технического снабжения; сокращения транспортных расходов; и прочих факторов, связанных с производством и реализацией продукции.

Совершенствование обслуживания основного производства позволяет снизить текущие затраты. Это выражается в увеличении норм и зон обслуживания, сокращении потерь рабочего времени, уменьшении числа рабочих, которые не выполняют норм выработки. Также снижению затрат способствует совершенствование структуры управления предприятия в целом, которое проявляется в сокращении расходов на управление и в экономии заработной платы и начислений на нее в связи с высвобождением управленческого персонала. [2]

При улучшении использования основных фондов снижение себестоимости происходит в результате повышения надежности и долговечности оборудования; совершенствования системы планово-предупредительного ремонта; содержания и эксплуатации основных фондов.

Снижение себестоимости продукции можно обеспечить, повысив такой показатель, как производительность труда. С ростом производительности труда сокращаются затраты труда в расчете на единицу продукции (трудоемкость), вследствие чего, уменьшается и удельный вес заработной платы работников в структуре себестоимости.

Производительность труда - это способность конкретного труда создавать определённое количество продукции в единицу рабочего времени. [3] За счет роста производительности труда увеличивается производство валовой продукции.

Повышению производительности труда на предприятии способствуют следующие мероприятия:

- ✓ механизация и автоматизация процессов производства;
- ✓ специализация и концентрация производства;
- ✓ укрепление дисциплины и ликвидация простоев;
- ✓ повышение квалификации работников;
- ✓ повышение материальной заинтересованности работников;
- ✓ внедрение передового опыта;
- ✓ повышение урожайности сельскохозяйственных культур;
- ✓ рациональное размещение и эффективное использование земельных угодий.

Для примера используем одно из вышеприведенных мероприятий в ООО «Верховскагро», а именно определим влияние урожайности сельскохозяйственных культур на производительность труда. Для того, чтобы повысить урожайность сельскохозяйственных культур, необходимо использовать более качественные, высокоурожайные сорта семян. Рассмотрим данное влияние на примере сельскохозяйственной культуры рапса. Можно предложить предприятию ныне используемые сорта рапса заменить на новые, более урожайные сорта: «Аргумент» (34 ц/га), «Липецкий» (38 ц/га), «Стилуца» (40 ц/га), «Атлант» (45,5 ц/га), «Анна» (47 ц/га).

В качестве примера приведем сорт рапса ярового «Атлант». Данные исследования представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Повышение производительности труда и снижение трудоёмкости производства рапса

<i>Показатели</i>	<i>2013 год</i>	<i>2014 год</i>	<i>Темп роста, %</i>
<i>Урожайность, ц/га</i>	<i>16,75</i>	<i>45,50</i>	<i>271,64</i>
<i>Площадь убранная, га</i>	<i>80</i>	<i>80</i>	<i>100</i>
<i>Валовой сбор, ц</i>	<i>1340</i>	<i>3640</i>	<i>271,64</i>
<i>Затраты труда, чел-час</i>	<i>2000</i>	<i>2000</i>	<i>100</i>
<i>Производительность труда, ц/чел-час</i>	<i>0,67</i>	<i>1,82</i>	<i>271,64</i>
<i>Трудоёмкость, чел-час/ц</i>	<i>1,49</i>	<i>0,55</i>	<i>36,91</i>

Из данной таблицы видно, что при введении нового сорта рапса «Атлант» с более высокой урожайностью, при неизменных трудовых затратах и площади, объем реализации рапса значительно увеличится (на 171,64 %). Следовательно, повысится и производительность труда, а трудоемкость производства данной культуры, в свою очередь, снизится, что повлечет за собой снижение ее себестоимости.

При увеличении объема производства продукции также снижаются и расходы по обслуживанию производства и управлению. Это происходит потому, что в общих хозяйственных расходах значительная часть затрат – условно-постоянные расходы, которые, как известно, не зависят от объема реализации продукции. Т.е. сумма данных затрат не изменяется, или почти не изменяется в зависимости от объема произведенной продукции. Таким образом, чем больше объем произведенной продукции, тем меньше доля

этих затрат в структуре ее себестоимости.

С ростом объема производства продукции прибыль предприятия увеличивается не только в результате снижения себестоимости, но и с увеличением количества произведенной продукции. Следовательно, чем больше объем производства продукции, тем при прочих равных условиях больше сумма получаемой предприятием прибыли.

При снижении себестоимости продукции немаловажное значение имеет осуществление строжайшего режима экономии на предприятии. Это проявляется в уменьшении затрат материальных ресурсов на единицу продукции, сокращении расходов по обслуживанию производства и управлению и прочих расходов.

Снижение себестоимости также обеспечивается за счет устранения или сокращения затрат, которые не являются необходимыми при производстве, например, сверхнормативный расход топлива и энергии, доплаты рабочим за отступление от нормальных условий труда и сверхурочные работы, и т.п. Такие затраты выявляются с помощью проведения специальных исследований, а также при анализе данных нормативного учета затрат и тщательном анализе плановых и фактических затрат.

Все вышеописанные факторы снижения себестоимости и резервы необходимо суммировать, и, в конечном счете, определить их суммарное влияние на снижение общей величины затрат и затрат на единицу продукции.

В современных условиях работы предприятия большое внимание уделяется снижению издержек производства. Между различными предприятиями существует высокий уровень конкуренции. Это объясняется тем, что на рынок поставляется множество однородной продукции как отечественного, так и импортного производства. Поэтому предприятию необходимо находить новые резервы снижения себестоимости производимой продукции. Земля, производство и получение готовой продукции сельского хозяйства, экономические ресурсы, такие, как основные и оборотные средства, рабочая сила, удобрения и т.п., требуют постоянного возмещения для дальнейшего осуществления производственного процесса на предприятии. Данные затраты возмещаются через цену продукции или услуг при их реализации, что предполагает получение обобщающих показателей затрат и сопоставление их с выручкой от реализации.[2]

Получение частных натуральных показателей всех затрат имеет немаловажное значение. Обобщающий показатель затрат на предприятиях, ведущих товарное производство, можно получить только в стоимостной форме, т.к. все экономические ресурсы имеют стоимость. Затраты предприятия в денежной форме определяют себестоимость продукции, работ и услуг. Такие затраты определяются в текущих ценах по сумме фактических расходов предприятий на оплату труда с отчислениями, на

приобретенные средства производства и услуги. Элементы собственного производства (семена, корма) обычно включаются в затраты по себестоимости или по рыночным ценам.

При обобщении данных бухгалтерского учета, возможно получить абсолютные и средние показатели затрат и себестоимости по группам предприятий, секторам, отраслям, территориям, по календарным периодам, группам продуктов. Так, в статистике изучаются фактические (отчетные) показатели затрат и себестоимости, а в хозяйственной практике, помимо фактических, используются плановые, нормативные, расчетные и ожидаемые показатели, с которыми сравниваются фактические данные в процессе анализа.

Использованные источники:

1. Богатко А.Н. Основы экономического анализа хозяйствующего субъекта. — М.: Финансы и статистика, 2011 — 208 с.
2. Ветрова Л.Н., Матвеев В.В. Колгушова Ю.Л., Методика оценки бизнес-рисков как совокупность способов предотвращения вероятности появления незапланированных расходов в сельскохозяйственных организациях // Современные научные исследования. Выпуск 2 / Под ред. П. М. Горева и В. В. Утёмова. - Концепт. - 2014. - Приложение № 20. - URL: <http://e-koncept.ru/ext/61>. - Гос. рег. Эл № ФС 77-49965. - ISSN 2304-120X
3. Минаков И. А., Сабетова Л. А., Куликов Н. И. и др. Экономика сельского хозяйства / под ред. И. А. Минакова — М.: КолосС, 2012. — 328 с.
4. Организация производства на предприятиях. Учебно-методическое пособие / Новицкий Н.И. - Финансы и статистика, 2011 — 344 с.
5. Рыжова, В. В., Петров, В. В. Экономическое управление организацией [Текст]: учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2012. — 248 с.
6. Яковлев В.Б., Яковлев В. Б. Основы рациональной организации сельскохозяйственного производства – Изд.: Нобель Пресс, 2013 — 488 с.

Грибакина Н.М.
студент 2-ого курса
Экономический факультет
Бураева Е.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
ФГБОУ ВПО Орёл ГАУ

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Аннотация: Прогнозирование развития регионов является важным механизмом регулирования социально-экономических процессов. Посредством прогнозирования находятся обоснованные пути и направления оздоровления экономики, сглаживания межрегиональных диспропорций и роста благосостояния населения. Кроме того роль прогнозирования в

формировании долгосрочных стратегии и разработки среднесрочных целевых программ экономического развития регионов намечается как основным способом дающая возможность оценки ее результатов. Сам процесс прогнозирования не возможно представить без эконометрических моделей, так как эти модели считаются основным инструментом прогнозирования.

Ключевые слова: эконометрическая модель, моделирование, прогнозирование.

Эконометрическое моделирование является важной составляющей математического описания экономического развития любой сферы хозяйственной деятельности. Особенно актуальным оно становится в период развития рыночных отношений, поскольку функционирование компаний при наличии конкурентной среды так или иначе оценивается как работа в условиях неопределенности, которая предусматривает наличие различного рода возмущений, которые непосредственно влияют на объясняемые переменные. Прогноз, построенный на базовой методологии эконометрической модели, если не исключает, то, по крайней мере, уменьшает ошибочные значения результирующих параметров математической модели.

Экономические данные часто содержат ошибки измерения. В эконометрике разрабатываются специальные методы анализа, позволяющие, если не устранить, то, по крайней мере, снизить влияние этих ошибок на полученные результаты. Эконометрическая модель – формализованное описание количественных взаимосвязей между переменными. Это главный инструмент эконометрики.

Моделирование - циклический процесс. Это означает, что за первым четырехэтапным циклом может последовать второй, третий и т.д.[2]. При этом знания об исследуемом объекте расширяются и уточняются, а исходная модель постепенно совершенствуется. Недостатки, обнаруженные после первого цикла моделирования, обусловленные малым знанием объекта и ошибками в построении модели, можно исправить в последующих циклах. В методологии моделирования, таким образом, заложены большие возможности саморазвития.

Эконометрическая модель имеет следующий вид[2]:

$$Y=f(X) + \varepsilon$$

где Y – наблюдаемое значение переменной (объясняемая переменная);
 $f(X)$ – объясненная часть, зависящая от значений объясняющих переменных;

$$X=\{x_1, x_2, \dots, x_n\}$$

ε – случайная составляющая (возмущения).

Можно выделить три класса эконометрических моделей:

- модель временных данных;
- регрессионная модель с одним уравнением;
- система одновременных уравнений.

В модели временных данных результатный признак является функцией переменной времени или переменных, относящихся к другим моментам времени.

Модели временных данных, представляющих собой зависимость результативного признака от времени:

- модели тренда;
- модели сезонности;
- модели тренда и сезонности.

Модели временных данных, представляющих собой зависимость результативного признака от переменных, датированных другими моментами времени[5]:

- модели с распределенным лагом (объясняют поведение результативного признака в зависимости от предыдущих факторных переменных X);
- модели авторегрессии (объясняют поведение результативного признака в зависимости от предыдущих значений результативных переменных;
- модели ожиданий (объясняют поведение результативного признака в зависимости от будущих значений факторных переменных). В регрессионных моделях с одним уравнением результативный признак представляется в виде функции факторных переменных.

Задачи, решаемые с помощью эконометрической модели можно классифицировать по трем признакам:

- 1) по конечным прикладным целям;
- 2) по уровню иерархии;
- 3) по профилю анализируемой эконометрической системы.

По конечным прикладным целям выделяют две основные задачи:

- прогноз эконометрических и социально-экономических показателей, характеризующих состояние и развитие анализируемой системы;
- имитация возможных сценариев социально-экономического развития системы.

По уровню иерархии задачи делятся:

- задачи макроуровня (страна в целом);
- задачи мезоуровня (регионы, отрасли, корпорации);
- микроуровень (семья, предприятие, фирма).

По профилю анализируемой экономической системы выделяют задачи, направленные на изучение:

- рынка;
- инвестиционной, финансовой или социальной политики;
- ценообразование;
- распределительных отношений;
- спроса и потребления;
- комплекса проблем.

Основные этапы эконометрического моделирования[1]:

1 этап (постановочный). На нем осуществляется определение конечных целей модели, набора участвующих в ней факторов и показателей, их роли. Основные цели исследований: анализ состояния и поведения экономического объекта, прогноз его экономических показателей, имитация развития объекта, выработка управленческих решений.

2 этап (априорный). На нем проводится анализ сущности изучаемого объекта, формирование и формализация априорной (известной до начала моделирования) информации.

3 этап (параметризация). Моделирование, то есть выбор общего вида модели, состава и формы входящих в нее связей. Основная задача этого этапа - выбор функции $f(X)$.

4 этап (информационный). На нем осуществляется сбор необходимой статистической информации.

5 этап (идентификация модели). Осуществляется статистический анализ модели и оценка ее параметров. На этом этапе проводится основная часть эконометрических исследований.

6 этап (верификация модели). Проводится проверка адекватности модели, оценка точности модельных данных. Выясняется, насколько удачно решены проблемы спецификации и идентификации, какова точность расчетов по данной модели. Другими словами, проверяется насколько соответствует построенная модель моделируемому реальному экономическому объекту или процессу. При моделировании экономических процессов в эконометрических моделях используют два типа данных: пространственные и временные.

Пространственными данными является набор сведений по разным объектам, взятым за один и тот же период или момент времени.

Временными данными является набор сведений, характеризующих один и тот же объект, но за разные периоды или моменты времени.

Набор сведений представляет собой множество признаков, характеризующих объект исследования. Признаки могут выступать в одной из двух ролей: роль результативного признака (выполняет зависимая переменная Y); роль факторного признака (выполняет независимая переменная X).

Переменные, участвующие в эконометрической модели любого типа, делятся на[7]:

- экзогенные (независимые), значения, которых задаются извне, автономно;
- эндогенные (зависимые), значения, которых определяются внутри модели;
- лаговые – эндогенные или экзогенные переменные эконометрической модели, датированные предыдущими моментами времени и находящиеся в уравнении с текущими переменными;
- предопределенные – экзогенные переменные, привязанные к прошлым, текущим и будущим моментам времени и лаговые эндогенные

переменные, уже известные к данному моменту времени.

Социально-экономическое прогнозирование - это использование специальных вычислительных и логических приемов, позволяющих определить параметры функционирования отдельных элементов производительных сил в их взаимосвязи и взаимозависимости. Систематизированное научно обоснованное прогнозирование развития социально-экономических процессов на основе специализированных осуществляется с первой половины 50-х годов, хотя некоторые методики прогнозирования были известны и ранее. К ним относятся: логический анализ и аналогия, экстраполяция тенденций, опрос мнения специалистов и ученых.

В развитии методологии прогнозирования социально-экономических процессов большую роль сыграли научные разработки отечественных и зарубежных ученых А.Г. Аганбегяна, И.В. Бестужева-Лады, Л. Клейна, В. Гольдберга. В работах этих ученых рассматривается значение, сущность и функции прогнозирования, его роль и место в системе планирования, исследуются вопросы методологии и организации экономического прогнозирования, показываются особенности научного прогнозирования. Развитие работ, освещающих вопросы прогнозирования, осуществляются по таким основным направлениям: углубление теоретических и прикладных разработок нескольких групп методик, отвечающих требованиям разных объектов и разных видов работ по прогнозированию; разработка и реализация на практике специальных способов и процедур использования различных методических приемов в ходе конкретного прогнозного исследования; поиск путей и способов алгоритмизации методик прогнозирования и реализация их с использованием ЭВМ[1].

Под методами прогнозирования следует понимать совокупность приемов и способов мышления, позволяющих на основе анализа ретроспективных данных, экзогенных (внешних) и эндогенных (внутренних) связей объекта прогнозирования, а также их измерений в рамках рассматриваемого явления или процесса вывести суждения определенной достоверности относительно его (объекта) будущего развития.

По оценкам отечественных и зарубежных ученых, в настоящее время насчитывается свыше 20 методов прогнозирования, однако число базовых значительно меньше (15-20). Многие из этих методов относятся скорее к отдельным приемам и процедурам, учитывающим нюансы объекта прогнозирования. Другие представляют собой набор отдельных приемов, отличающихся от базовых или друг от друга количеством частных приемов и последовательностью их применения.

В существующих источниках представлены различные классификационные принципы методов прогнозирования. Одним из наиболее важных классификационных признаков методов прогнозирования является степень формализации, которая достаточно полно охватывает прогностические методы. Вторым классификационным признаком можно

назвать общий принцип действия методов прогнозирования, третьим - способ получения прогнозной информации.

По степени формализации (по первому классификационному признаку) методы экономического прогнозирования можно разделить на интуитивные и формализованные. Интуитивные методы прогнозирования используются в тех случаях, когда невозможно учесть влияние многих факторов из-за значительной сложности объекта прогнозирования. В этом случае используются оценки экспертов. При этом различают индивидуальные и коллективные экспертные оценки.

В состав индивидуальных экспертных оценок входят: метод «интервью», при котором осуществляется непосредственный контакт эксперта со специалистом по схеме «вопрос - ответ»; аналитический метод, при котором осуществляется логический анализ какой-либо прогнозируемой ситуации, составляются аналитические докладные записки; метод написания сценария, который основан на определении логики процесса или явления во времени при различных условиях.

Методы коллективных экспертных оценок включают в себя метод «комиссий», «коллективной генерации идей» («мозговая атака»), метод «Дельфи», матричный метод. Эта группа методов основана на том, что при коллективном мышлении, во-первых, выше точность результата во-вторых, при обработке индивидуальных независимых оценок, выносимых экспертами, по меньшей мере могут возникнуть продуктивные идеи.

В группу формализованных методов входят две подгруппы: экстраполяции и моделирования. К первой подгруппе относятся методы: наименьших квадратов, экспоненциального сглаживания, скользящих средних. Ко второй - структурное, сетевое и матричное моделирование.

Рассмотренные классы интуитивных и формализованных методов схожи по своему составу с экспертными и фактографическими методами. Фактографические методы основаны на фактически имеющейся информации об объекте прогнозирования и его прошлом развитии, экспертные базируются на информации, полученной по оценкам специалистов-экспертов.

Использованные источники:

1. Бураева Е.В., Гуляева Т.И. Учебное пособие для проведения практических занятий для студентов бакалавриата, обучающихся по направления подготовки: 080100.62 «Экономика», 080200.62 «Менеджмент» / Орел, 2014.
2. Бураева Е.В. Экономический анализ: теория и практика. № 38, 2013, 341 с.
3. Орлова И.В. Экономико-математические методы и модели. Практикум: Учеб. пособие для вузов. - М.: Финстатинформ, 2011. – 304 с.
4. Орлов А.И. Устойчивость в социально-экономических моделях. - М.: Наука, 2012. - 296 с.
5. Практикум по эконометрике: Учебное пособие / Под ред. И.И. Елисеевой. - М.: Финансы и статистика, 2010.- 174 с.
6. Смоляк С.А., Титаренко Б.П. Устойчивые методы оценивания:

Статистическая обработка неоднородных совокупностей. – М.: Статистика, 2011. - 208 с.

7. Экономико-математические методы и прикладные модели: Учебное пособие для вузов / В.В. Федосеев, А.Н. Гармаш, Д.М. Дайитбеков, И.В. Орлова, А. Половников. - М.: ЮНИТИ, 2012. – 259 с.

Грибакина Н.М.
студент 2-ого курса
Экономический факультет
Докальская В.К., д.э.н.
научный руководитель, профессор
ФГБОУ ВПО Орёл ГАУ

НЕДОСТАТКИ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Аннотация: Налоговая система — один из главных элементов рыночной экономики. Она выступает главным инструментом воздействия государства на развитие хозяйства, определения приоритетов социального и экономического развития. Поэтому необходимо, чтобы налоговая система России была адаптирована к новым общественным отношениям, соответствовала мировому опыту.

Ключевые слова: налог, налогообложение, налоговая система, нормативно-правовая база, НК РФ.

Существующая налоговая система страны требует серьезного реформирования, т.к. не обеспечивает оптимального выполнения своих функций, т.к. с одной стороны должна обеспечивать уровень сбора налогов, достаточный для покрытия основных расходов бюджетов, а с другой стороны налоговая система страны должна способствовать нормальному функционированию экономики государства, экономическому росту и развитию территорий.

Одной из важных проблем в современной системе налогообложения является система налоговых ставок, которые определяют сумму налогового изъятия. Это относится к целому ряду налогов, в первую очередь к налогу на прибыль. Существует интересное предложение ввести (сначала в отдельных регионах) регрессивные ставки налога на прибыль, когда при увеличении суммы налогооблагаемой прибыли ставка налогообложения понижается[3].

При таком методе понижающая регрессия ставок будет стимулировать не стремление уменьшить или скрыть налогооблагаемую базу, а показать ее в полном объеме, т.к. чем больше сумма получаемой прибыли, тем меньше ставка налога. Но это требует дополнительного усиления контроля со стороны налоговых органов, налоговой полиции.

Как известно, налоги являются наиболее важным источником пополнения доходов государства. Также от их формирования зависит, насколько благополучно будет развиваться общество в стране, и насколько комфортно себя будет чувствовать каждый гражданин в отдельности.

Состояние налоговой системы находится в глубокой взаимосвязи с теоретической частью, в которую входят такие понятия как: налогообложение и его принципы, налоговый правовой режим, налоговая система и ее составляющие и т. д.

Это и объясняет, почему такое большое влияние оказывает нормативно-правовая база в области налогов и налогообложения при непосредственном регулировании налоговых отношений.

Главным недостатком действующей налоговой системы является то, что финансово-правовое регулирование и ее совершенствование основано на переориентации налоговой системы в основном на прямые налоги, налоги на потребление, а также на усиление налогового пресса в отношении физических лиц при всей недоработки системы подоходного налогообложения.

В данной сфере существовала и существует проблема того, что представительные органы РФ, субъектов Федерации и муниципальных образований не изучают научные выводы специалистов в области налогов и налогообложения страны.

Так правовая налоговая система РФ выработала только общие принципы регулирования налоговой системы для того, чтобы обеспечить развитие конституционных норм РФ.

На современном этапе принятые и используемые налоговые федеральные законы, законы и нормативно-правовые акты не соответствуют в полном объеме конституционным нормам. В этом плане необходимо выполнить анализ по согласованию норм Конституции РФ и налогового регулирования и наметить пути их решения.

В настоящее время налоговая система РФ совсем не отвечает потребностям в инновационном развитии страны.

Кроме этого, она даже не производит стимулирования развития таких регионов как: Сибирь, Дальний Восток и Забайкалье. Все это требует существенной реорганизации в налоговой системе.

Явным недостатком налоговой системы РФ к тому же является нестабильность налогового законодательства. Это обусловлено тем, что в НК РФ очень часто вносятся поправки и частота их внесения давно превысила допустимый уровень. Да и данный документ принимался слишком поспешно, что не могло не сказаться на качестве: противоречивости и неоднозначности формулировок, наличии различных терминологических и лекционных ошибок [5]. Все это предоставляет возможность для недобросовестных налогоплательщиков манипулировать по своему усмотрению нормами НК РФ.

Для эффективного развития налоговой системы в РФ необходимо рассмотреть следующие пути по её совершенствованию:

1. Наделить финансовые органы РФ правом издания дополнительных нормативно-правовых актов по вопросам

налогового регулирования, которые необходимо конкретизировать и детализировать, если той информации, которая содержится в других нормативно-правовых документах в области налогов и налогообложения недостаточно;

2. Наделить Правительство РФ правом издания дополнительных нормативно-правовых актов по вопросам налогового регулирования, которые не затронуты или же не в полном объеме затронуты законодательством РФ в области налогов и налогообложения;

3. Внести изменения в положения первой и второй части НК РФ, дополнив их специальным налоговым режимом, который содержал бы в себе льготный режим для налогообложения организации, которые осуществляют инновационную деятельность в сфере высоких технологий. Он бы полностью освободил данные организации от уплаты НДС научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы.

4. Для совершенствования налоговой системы помимо этого следует пересмотреть следующие положения Налогового Кодекса РФ:

В п. 6 ст. 108 НК РФ указывается, что абсолютно любой налогоплательщик считается невиновным в совершении своего налогового правонарушения, пока его виновность не будет доказана в предусмотренном порядке в соответствии с законодательством в области налогов и налогообложения и непосредственно не установлена судом принятием соответствующего решения. В тоже время абзац 2 п. 1 ст. 104 НК РФ утверждает законность добровольной уплаты налогоплательщиком налоговой санкции во внесудебном порядке.

Так, налогоплательщик, который уплатил налоговую санкцию, привлекается налоговыми органами к ответственности при всем том, что он как-бы не виновен в совершении данного налогового правонарушения;

В соответствии с абзацем 2 п. 3 ст. 94 НК РФ должностное лицо налогового органа имеет такую обязанность, как разъяснить присутствующим лицам при осуществлении выемки документов имеющиеся их права и обязанности. В свою очередь в Кодекс не определяется, что именно это за права и обязанности;

В п. 5 ст. 101 НК РФ освещаются основания для производства отмены решения налогового органа через суд. Данная формулировка является некорректной с юридической точки зрения, так как суд общей юрисдикции или арбитражный суд не могут отменить решения, которое было принято налоговым органом.

В ст. 125 НК РФ устанавливается, что за нарушение порядка владения, пользования и (или) распоряжения имуществом, которое находится под арестом, лицо несет ответственность в виде взыскания

штрафа в размере 30 тысяч рублей. Но правомочие владения никоим образом не зависит от решения налогового и (или) таможенного органа и может быть прекращено лишь только в том случае, если прекратится право собственности. Вследствие того, что нарушить порядок владения никак не возможно, то соответственно нельзя и привлечь к ответственности такого недобросовестного налогоплательщика.

В подпункте 1 п. 7 ст. 95 НК РФ говорится о том, что у проверяемого лица есть право на то, чтобы заявить отвод эксперту, но в тоже время не поясняет оснований, по которым такой отвод возможно заявить, и не характеризует какими будут последствия такого отвода.

Под сомнения идут также и положения подпункта 3 п. 1 ст. 112 и п. 3 ст. 114 НК РФ, в соответствии с которыми налоговые органы могут по своему усмотрению имеют возможность расширить перечень обстоятельств, которые смягчили бы ответственность и в безразмерно уменьшать численное значение налоговых санкций. Все это вообще направлено не на защиту прав налогоплательщика, а на самом деле на использование этих мер должностными лицами налоговых органов в своих корыстных целях.

Впоследствии осуществления данных предложений по совершенствованию налоговой системы в России по прошествии времени сформируется эффективная налоговая система и конкурентоспособная экономика.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ, (ред. от 28.12.2013)
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ, (ред. от 28.12.2013)
3. Барышникова Н.П. Налоги России в нормативных документах. М.: БЕК, 2011. 514с.
4. Логвина А. М. Вопросы налогового законодательства. М.: Экономист, 2010. 518с.
5. Пансков В.Г. Налоги и налогообложение в Российской Федерации. М.: МЦФЭР, 2010. 475с.

Григоренко А.В.

студент гр.У11

*НОУ ВПО «Таганрогский институт
управления и экономики»*

Россия, г. Таганрог

ПРОБЛЕМЫ СФЕРЫ ЖКХ: ОЦЕНКИ ЖИТЕЛЕЙ ТАГАНРОГА

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы развития сферы ЖКХ на уровне муниципального образования (на примере г. Таганрога). Анкетный опрос горожан, проведённый в 2015 году, показал преобладание

негативных оценок по подавляющему числу составляющих сферы жилищно-коммунального хозяйства. Ранжирование результатов позволило выявить зону максимальной неудовлетворённости и обозначить причины данных проблем.

Ключевые слова: сфера жилищно-коммунального хозяйства, удовлетворённость потребностей, оценки горожан, управление.

Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) долгие годы является неизменно проблемной сферой экономики нашей страны. Под жилищно-коммунальной сферой понимается «многоотраслевой комплекс, предприятия и организации которого удовлетворяют потребности в жилищных, коммунальных, бытовых услугах» [1]. Таким образом, комплекс ЖКХ оказывает населению самые востребованные услуги, что предопределяет необходимость постоянного контроля со стороны граждан и органов власти.

Согласно источникам, производственная структура жилищно-коммунального хозяйства как отрасль экономики «состоит из четырех подотраслей: жилищное хозяйство; ресурсоснабжение (тепло-, электро-, газо-, водоснабжение и водоотведение); благоустройство (дорожно-мостовое хозяйство, озеленение, берегоукрепление, санитарная очистка, утилизация отходов); бытовое обслуживание (банно-прачечное хозяйство, гостиничное хозяйство, ритуальные услуги)» [2]. Социальная ориентированность данной сферы приводит к тому, что управление отраслью жилищно-коммунального хозяйства подчинено задаче обеспечения удовлетворения жилищно-коммунальных нужд населения. Поэтому в целях выявления основных проблем и интересов горожан в сфере ЖКХ в 2015 году был проведён анкетный опрос населения г. Таганрога, раскрывающий отношение горожан к сфере ЖКХ и уровень их удовлетворённости составляющими данного хозяйственного комплекса. Для определения градаций уровня удовлетворённости горожан в ходе анкетного опроса использовалась стандартная порядковая пятибалльная шкала (1. удовлетворён, 2. скорее да, чем нет, 3. затрудняюсь ответить, 4. скорее нет, чем да, 5. не удовлетворён). Это позволило произвести подсчёт индекса удовлетворённости, используя индекс для равнения групп [3]. Индекс позволяет охарактеризовать социальную установку не одного, а группы респондентов, для случая, когда в анкетном вопросе используется пять градаций.

Ранжирование индекса удовлетворённости горожан составляющими сферы ЖКХ (в г. Таганроге) позволило получить следующие результаты:

- 1) Удовлетворенность уровнем организации газоснабжения в доме – индекс равен +1;
- 2) Удовлетворенность уровнем организации в городе ритуальных услуг – индекс равен +0,4;
- 3) Удовлетворенность уровнем организации электроснабжения в доме – индекс равен 0,4;
- 4) Удовлетворенность уровнем организации теплоснабжения в доме –

индекс равен 0,275;

5) Удовлетворенность уровнем организации водоснабжения и водоотведения в доме – индекс равен 0,04;

6) Удовлетворенность уровнем организации берегоукрепления в городе – индекс равен -0,25;

7) Удовлетворенность уровнем организации утилизации отходов в районе – индекс равен -0,259;

8) Удовлетворенность уровнем озеленения территории в городе – индекс равен -0,34;

9) Удовлетворенность содержанием придомовой территории – индекс равен – индекс равен -0,65;

10) Удовлетворенность качеством автомобильных дорог в городе – индекс равен -1.

Как было отмечено выше, основной целью развития жилищно-коммунального хозяйства является повышение качества обслуживания населения. Данные достаточно чётко показывают, по каким показателям населения города Таганрога особенно неудовлетворённо текущей ситуацией (т.е., где именно локализуются проблемы сферы ЖКХ). Их можно сгруппировать по зонам удовлетворённости исходя из следующего:

1) показатель, попадающий в интервал от -1 до -0,34, можно считать негативной оценкой (зоной неудовлетворённости) – эти проблемы требуют первостепенного вмешательства со стороны органов власти;

2) показатель, попадающий в интервал от +0,33 до -0,33, можно считать зоной неоднозначных оценок – это второстепенные проблемы требуют определённого внимания со стороны органов власти;

3) показатель, попадающий в интервал от +1 до +0,34, можно считать позитивной оценкой (зоной удовлетворённости) – это те составляющие ЖКХ, которые сейчас, по мнению горожан, находятся в полном или относительно удовлетворительном состоянии.

Таким образом, ранжирование результатов позволило выявить зону максимальной неудовлетворённости и обозначить решения данных проблем. Исходя из уровня удовлетворённости горожан, все составляющие сферы ЖКХ делятся на три уровня проблемности. Наиболее комфортно и положительно жители воспринимают организацию газоснабжения в доме, организацию в городе ритуальных услуг и организацию электроснабжения. В качестве относительно проблемных можно выделить организацию теплоснабжения в доме, водоснабжения и водоотведения в доме, организации берегоукрепления в городе, организацию утилизации отходов в районе. Наиболее проблемными, требующими серьёзных управленческих решений, с точки зрения горожан, являются уровень озеленения территории в городе, содержание придомовой территории, качество автомобильных дорог в городе. В ходе опроса были выявлены причины неудовлетворённости качеством автодорог в городе: плохое состояние дорожного полотна (указали 100% опрошенных); отсутствие и

повреждение дорожных знаков и разметки (50% опрошенных); плохая организация мест остановок общественного транспорта (40% опрошенных). Кроме этого, 64% совершенно не удовлетворены уровнем озеленения территории в городе. Также существенная доля респондентов не удовлетворена содержанием придомовой территории (80%). Причинами недовольства являются нерегулярная очистка территории у крылец и пешеходных дорожек от наледи и льда, отсутствие освещения, разрушение тротуаров, пешеходных дорожек, проездов, а также отсутствие детских, спортивных сооружений (площадок).

Эти проблемы требуют от органов местного управления неотлагательных мер (особенно в отношении неудовлетворительного качества автомобильных дорог в городе). Также нельзя оставить незамеченным тот факт, что почти все опрошенные респонденты, имея высокий уровень неудовлетворённости состоянием сферы ЖКХ, не хотят или не готовы лично участвовать в управлении своим домом, организовывать его техническое обслуживание, а также проводить капитальный ремонт. Население, привыкнув за многие годы к тому, что содержание жилья - дело государства, даже взяв квартиру в собственность, не чувствует ответственности за сохранность дома и по-прежнему ощущает себя, в массе, квартиросъемщиками. Лишь 5% респондентов готовы участвовать в управлении многоквартирным домом.

Согласно данным опроса, 90% респондентов знают название управляющей компании, обслуживающей их дом. Однако, большей части жителей города не известна информация о расходовании средств, предоставленных управляющим компаниям. На данный момент деятельность управляющих организаций подробно не регламентирована, что приводит к многочисленным нарушениям и злоупотреблениям с их стороны.

Сегодня много говорится о том, что при проведении преобразований в стране необходимо учитывать общественное мнение. Но, как показывает проведённое исследование, в реальной жизни этого часто не делается. При этом, большинство жителей г. Таганрога видят только негативные результаты деятельности ЖКХ. Опрос показал, что население плохо информировано о ключевых аспектах деятельности ЖКХ в городе, оценивает результаты достаточно негативно, что является следствием отсутствия диалога органов власти с населением по данным вопросам.

Использованные источники:

1. Аверченко В.А. Проблемные вопросы реформирования и модернизации ЖКХ// Жилищно-коммунальное хозяйство. 2004. №8.
2. Карданская Н.Л., Чернов Р.О. Совершенствование управления жилищно-коммунальным комплексом// Экономические науки. 2011. №7(80). С.73-76., С.56.
3. Янкина И.А. Качество жизни населения среднего города России: адаптационные стратегии и эффективность управления. Диссертация на соискание учёной степени доктора социологических наук/ Южный

Григорьева И.В., к.э.н.
доцент, завкафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита
Чувашская государственная сельскохозяйственная академия
Россия, г. Чебоксары

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ПРОИЗВОДСТВЕ ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ

Аннотация: статья посвящена вопросам управленческого учета на хлебопекарных предприятиях. Выделены специфические особенности в учете затрат и калькулирования себестоимости хлебобулочных изделий в конкретном предприятии и предложены пути совершенствования в системе управленческого учета.

Ключевые слова: управленческий учет, затраты, себестоимость, центр ответственности, калькуляция, хлебопекарные предприятия

Важное место в обеспечении населения продуктами питания отводится пищевой промышленности. Увеличение производства хлебопекарной продукции, расширение ее ассортимента и улучшение качества являются наиболее важными задачами потребительской кооперации, в частности ее производственной отрасли. Это обуславливает необходимость правильной организации и совершенствования управленческого учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции, так как производителю с высокой себестоимостью сложно конкурировать в рыночной среде.

ОАО «Чебоксарский хлебозавод № 2» является одним из ведущих предприятий хлебопекарной отрасли Чувашской Республики, изготавливает широкий ассортимент хлебов и насчитывает более 200 наименований.

Основным рынком сбыта продукции является местный рынок. Это города Чебоксары и Новочебоксарск, районы и другие города Чувашской Республики.

На хлебзаводе бухгалтерский учет осуществляется бухгалтерий, как отдельным структурным подразделением предприятия, возглавляемым главным бухгалтером.

Учет затрат на производство ведется бесполуфабрикатным вариантом по видам выпускаемой продукции, согласно отраслевой инструкции по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции по дебету счета 20 «Основное производство» в корреспонденции со счетами: 10, 02, 70, 69, 60, 23, 25, 26 и др. Аналитический учет ведется по структурным подразделениям (в разрезе линий и участков) на отдельных субсчетах. Учет затрат на производство продукции ведется по 12 укрупненным статьям затрат. Это обеспечивает информативность в учете и способствует оперативному контролю за затратами по местам ответственности [1].

Состав затрат на изготовление различных видов хлебобулочных изделий во многом зависит от сборника рецептов и организации производственного процесса, что оказывает влияние на указанные элементы управленческого учета [2]. Исходя из особенностей хлебопекарного производства и производства кондитерских изделий, в виду короткого производственного цикла и в связи с тем, что материалов и полуфабрикатов, подвергшихся обработке на начало отчетного периода нет, остатки незавершенного производства отсутствуют.

Для определения себестоимости продукции применяет следующую номенклатуру статей затрат, которая представлена на рисунке 1.

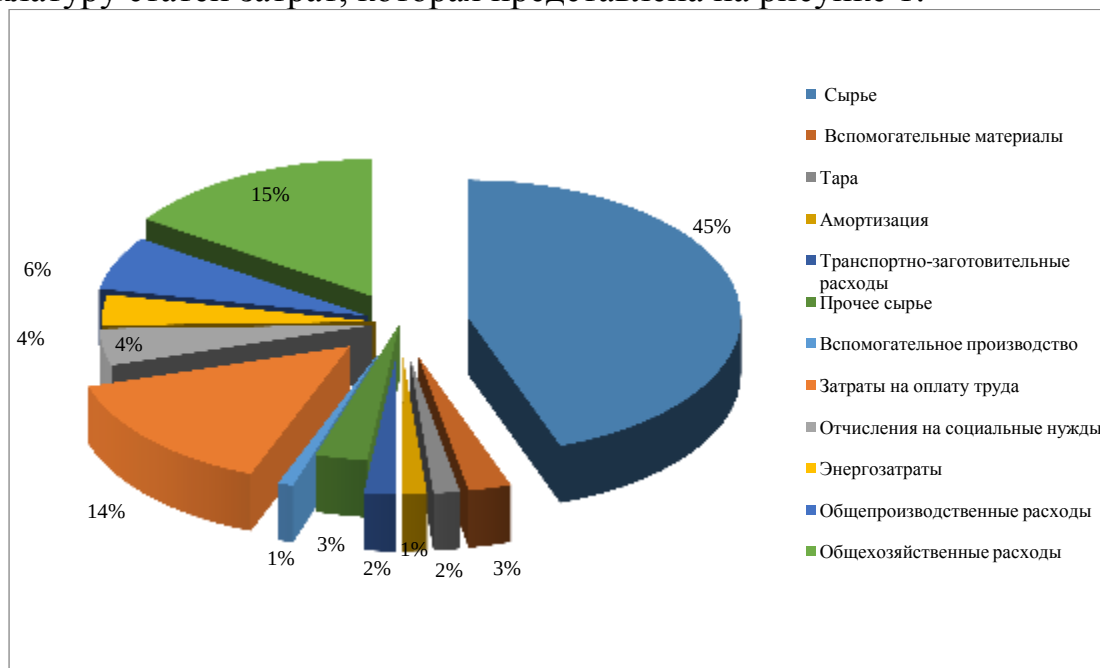


Рис.1. Структура затрат в ОАО «Чебоксарский хлебозавод № 2» за 2014 г.

В структуре затрат на производство хлеба и хлебобулочных изделий более трети затрат (45%) приходится на сырье, существенна доля расходов на оплату труда (14%) и общехозяйственных расходов (15%).

Сданную из производства в экспедицию готовую продукцию отражают по дебету счета 43 «Готовая продукция» и кредиту счета 20 «Основное производство».

Для расчета плановой калькуляции продукции в ОАО «Чебоксарский хлебозавод № 2» разработан собственный регистр учета ф. 35-ЧХЗ. В данном регистре собирается подробная информация по конкретному наименованию изделия: формирование отпускной цены, налога на добавленную стоимость по ставке 10%, полной и производственной себестоимости, рентабельности продаж (Таблица 1).

Таблица 1 - Регистр «Плановая калькуляция» «Батон нарезной»

Статья калькуляции	Сумма, руб., коп.
Мука высший сорт	9691,17
Итого по муке	9691,17
Масло растительное	901,48
Соль	52,06
Дрожжи «Рекорд»	164,7
Сахар-песок	1323,54
Масло растительное, горчичное	106,59
Итого по прочему сырью	2548,07
Всего сырья	12239,24
Расходы на оплату труда	4211
Амортизация	341,3
Страховые взносы	1288
ТЗР	451
Прочее сырье	1825
Тара	741
Вспомогательные материалы	1531
Топливо, электроэнергия	1739
Вспомогательное производство	328
Общепроизводственные расходы	2456
Общехозяйственные расходы	4776
ИТОГО ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ	31927,14
Расходы на продажу	6681
ПОЛНАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ	38608,14
РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ 3 %	1158,24
ОПТОВАЯ ЦЕНА за 1000 кг	39766,38
НДС	3976,64
Отпускная цена за 1000 кг 10 %	43743,02
Отпускная цена за 1 кг изделия	43,74
Отпускная цена за 1 шт	17,5

ОАО «Чебоксарский хлебозавод №2» расширяет круг потребителей продукции за счет улучшения и расширения ассортимента, вырабатываемой продукции, за счет предоставления услуг по оперативной доставке продукции, а также используя различные способы реализации выпускаемой предприятием продукции, расширения рынка сбыта за счет привлечения оптовых покупателей из других регионов России.

Широкий ассортимент продукции, несмотря на сравнительно небольшие объемы продаж, пользуется заслуженным спросом в соседних регионах - Татарстане и Республике Марий Эл, на эти регионы приходится 2,6 и 5,9 % рынка соответственно. Прибыль от реализации хлебобулочных изделий за 2013 г. составила 7377,7 тыс. руб., рентабельность продаж - 2,08%. Полная себестоимость тонны товарной продукции за отчетный год составила 43,65 тыс.руб., что на 1,3 % выше, чем в прошлом году.

ОАО «Чебоксарский хлебозавод №2» использует в основном прямую

систему продаж, реализуя продукцию через торговые сети, на данную схему приходится в 2014 году 97,2 % по хлебобулочным изделиям, 92,3 – кондитерским изделиям.

С целью совершенствования организации учета затрат на производство продукции и снижения ее себестоимости можно порекомендовать: ведение более жесткой политики контроля за расходованием и использованием материальных ресурсов предприятия (муки и прочего сырья), поиск новых менее материалоемких видов продукции. Поиск выгодных поставщиков муки и сырья, получение у постоянных поставщиков скидок, отсрочек платежей.

Проведение контроля за расходованием и отклонением затрат от специально разработанных калькуляций затрат топлива, воды, электроэнергии и пара на 1 тонну выпускаемой продукции. Частично этого можно добиться введением нормативного метода учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции [1].

Для построения внутреннего организационно-экономического механизма хозяйствования необходимо создание центров ответственности и ведение по каждому из них отдельной отчетности. Центрами ответственности в хлебопекарных предприятиях следует считать производственные цеха и участки (хлебный, булочный, бараночный, сухарный, кондитерский, макаронный и т. д.), организационные службы и отделы, то есть структурные подразделения, в пределах которых их руководители несут ответственность за целесообразность понесенных расходов или полученных результатов [3].

В процессе организации учета по центрам ответственности закрепляют затраты и доходы за руководителями разных центров и систематический контроль за выполнением бюджета.

Таким образом, с учетом отраслевой специфики, в ОАО «Чебоксарский хлебозавод №2» можно оптимизировать управленческий учет и повысить общую эффективность производства.

Использованные источники:

1. Костюкова Е.И., Башкатова Т.А. Совершенствование системы управленческого учета на хлебопекарных предприятиях // Все для бухгалтера.- 2012.- № 4.- С. 11 - 15.
2. Субботина С.А. Рассчитываем себестоимость готовой продукции // Пищевая промышленность: бухгалтерский учет и налогообложение. -2014.- № 10.- С. 30 - 37.
3. Урасова Н.Г. Модель центров ответственности в системе управленческого учета хлебопекарных предприятий // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса, 2013, №3 (24). - С.206-209.

*Григорьева О.Л., к.э.н.
доцент
кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита
ФГБОУ ВПО «Саратовский ГАУ»
Россия, г. Саратов*

ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

***Аннотация.** В современных экономических условиях вопрос о необходимости партнерства бизнеса и власти в России является очень актуальным. Государственно-частное партнерство направлено на привлечение частного сектора для финансирования инвестиционных проектов на основе доходов, полученных от использования объектов инфраструктуры, и использование опыта управления частного сектора для реализации инвестиционных проектов наиболее эффективным способом.*

***Ключевые слова:** государственно-частное партнерство, Саратовская область, ГЧП-проект, рейтинг привлекательности регионов.*

Государственно-частное партнерство (ГЧП) - юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера и частного партнера, осуществляемое на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, 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. Использование механизмов государственно-частного партнерства в настоящее время получает широкое распространение в Российской Федерации [4].

Согласно закона «Об участии Саратовской области в государственно-частном партнерстве» № 62-ЗСО от 21 апреля 2010 года под участием области в государственно-частном партнерстве понимается совокупность форм средне- и долгосрочного взаимодействия (сотрудничества) между Саратовской областью в лице Правительства области или уполномоченного им органа исполнительной власти области, с одной стороны, и частным партнером с другой стороны, с целью реализации на территории области инвестиционных проектов, имеющих региональное значение, и долгосрочных целевых программ [1]

Целями участия области в государственно-частном партнерстве являются: развитие общественной инфраструктуры для обеспечения экономического роста, улучшения качества услуг (работ, товаров), предоставляемых с использованием объектов общественной инфраструктуры; повышение эффективности эксплуатации объектов общественной инфраструктуры, достигаемой за счет привлечения материальных и финансовых средств российских, иностранных юридических лиц либо объединений юридических лиц, либо

индивидуальных предпринимателей, являющихся участниками соглашений о государственно-частном партнерстве и осуществляющих эксплуатацию объектов общественной инфраструктуры и оказание услуг при их использовании [1].

В современных российских условиях проекты в области государственно-частного партнерства сталкиваются с огромными проблемами. Ключевым препятствием для развития государственно-частного партнерства являются административно-правовые барьеры, связанные с принятием решений в области землепользования, коммуникаций, инфраструктуры. Развитие проектов также требует привлечения высокопрофессиональных кадров, владеющих знаниями в области организации бизнеса в системе государственно-частного партнерства. Также серьезным препятствием служит отсутствие практики анализа опыта такого партнерства, выявления ошибок и недочетов в функционировании данной системы и своевременности внесения соответствующих корректировок в законодательные акты [7].

Для многих предпринимателей серьезной становится проблема получения финансового обеспечения заявок на участие в конкурсах и дальнейшего исполнения контракта. Финансовые потоки при реализации программ государственно-частного партнерства распределяются неравномерно. Причем основная сумма из бюджета, как правило, приходится на последние годы реализации проекта.

Участники таких программ считают, что государственно-частное партнерство не сможет стать альтернативой госконтрактной схеме, так как в ГЧП могут участвовать только крупные организации, у которых есть возможность привлечения достаточного объема финансовых ресурсов. Необходимо принятие федерального закона о ГЧП, он разъяснит схему исполнения такой формы взаимодействия бизнеса и власти, внесет ясность в само определение этого понятия, решит целый перечень организационно-правовых вопросов, прописывающих механизмы возврата инвестиций. Пока, по мнению некоторых аналитиков, Россия не готова к полноценной реализации схемы государственно-частного партнерства, в том виде, в котором это происходит за рубежом [9]. Министр экономического развития и инвестиционной политики региона В. Пожаров в своем интервью отмечает, что в 2014 году на территории Саратовской области представлен всего один официальный проект государственно-частного партнерства [5].

Центр развития ГЧП ежегодно рассчитывает рейтинг регионов ГЧП, основанный на разработанной Центром методике оценки факторов, влияющих на развитие механизмов ГЧП при определении уровня потенциала региона. Цель рейтинга – комплексная оценка потенциала субъекта РФ для привлечения частных инвестиций в проекты государственно-частного партнерства [8].

При расчете рейтинга привлекательности регионов рассматривались следующие факторы: развитость институциональной среды в сфере ГЧП в

регионе; опыт региона по реализации ГЧП-проектов и инвестиционная привлекательность региона для инфраструктурных инвесторов. Рейтинг основывается на данных по 131 ГЧП-проекту из 60 регионов, а также анализе нормативно-правовой базы по функционированию ГЧП в 83 регионах России. Согласно данным представленного рейтинга Саратовская область относится к регионам с очень низким потенциалом и находится на 71 месте. К этой категории относятся 25 регионов РФ. Более низкий рейтинг отмечается по Приволжскому федеральному округу только в Ульяновской области (72 место). Санкт-Петербург, Республика Татарстан, Новосибирская, Свердловская и Нижегородская области обладают наибольшим опытом при реализации ГЧП-проектов. Наивысший рейтинг по Приволжскому федеральному округу занимает Самарская области (8 место) [8].

При реализации ГЧП-проектов Саратовской области следует учитывать положительный опыт регионов, которые активно внедряют практику реализации проектов ГЧП и обладают уже сложившимся опытом (Пермский край, Ярославская область, Липецкая область, Самарская область и Ханты-Мансийский автономный округ, Сахалинская область). Нашему региону необходим комплексный подход при реализации ГЧП-проектов на муниципальном уровне; работа с инвесторами на основе концессионного соглашения; инициация крупных концессионных проектов по строительству и ремонту автодорожной инфраструктуры региона; комплексное развитие системы управления проектами государственно-частного партнерства, что повысит инвестиционную привлекательность региона и позволит создать новые рабочие места и повысить уровень доходов регионального бюджета.

Использованные источники:

1. Закон «Об участии Саратовской области в государственно-частном партнерстве» № 62-ЗСО от 21 апреля 2010 года [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.srd.ru/documents/zaks/62-ZSO-28042010.pdf>
2. Алайкина, Л.Н. Финансовый рынок России и перспектива его инновационного развития / Алайкина Л.Н., Уколова Н.В. // Аграрный научный журнал. - 2013. - № 7. - С. 69-73.
3. Алайкина, Л.Н. Эффективность государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей Саратовской области. Монография. / Алайкина Л.Н., Богомоллова Г.Д., Андреев В.И., Уколова Н.В., Новикова Н.А., Малинина О.В., Радченко Е.В., Дедюрин А.В., Котар О.К. Саратов, 2011.
4. Государственно-частное партнерство [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections/privgovpartnerdev/>
5. Государственно-частное партнерство [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.vzsar.ru/special/2014/12/05/gosydarstvenno-chastnoe-partnerstvo.html>
6. Григорьева, О.Л. О кредитовании инвестиционной деятельности в аграрном секторе Саратовской области / Григорьева О.Л., Малинина О.В. // Состояние и перспективы инновационного развития АПК. Сборник научных

статей по материалам II Международной научно-практической конференции, посвященной 100-летию ФГБОУ ВПО «Саратовский ГАУ им. Н.И. Вавилова». Саратов, 2013. - С. 124-129.

7. Новоселова М.А. Сущность и проблемы развития государственно-частного партнерства / М.А. Новоселова // Известия Саратовского университета. Серия Экономика. Управление. Право. – 2014. – Т. 14. Вып. 2. Ч. 1. – С. 265-269.

8. Рейтинг регионов ГЧП-2014. Развитие государственно-частного партнерства в субъектах Российской Федерации. – М.: Центр развития государственно-частного партнерства, 2014.

9. Россия пока не готова к реализации государственно-частного партнерства [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/2337186>

10. Суханова, И.Ф. Проблемы и перспективы повышения инвестиционной привлекательности российского АПК / Суханова И.Ф., Юркова М.С. // Аграрный научный журнал. - 2012. - № 7. - С. 98-103.

11. Уколова, Н.В. Государственно-частное партнерство в агропромышленном комплексе / Уколова Н.В., Котар О.К., Носов В.В., Андреев В.И., Волгуцкова О.А., Исаева Т.А., Нечкина Е.В. Саратов, 2013.

12. Уколова, Н.В. Государственно-частное партнерство в развитии сельского хозяйства Саратовской области / Уколова Н.В., Алайкина Л.Н., Новикова Н.А., Котар О.К. // Аграрный научный журнал. - 2013. - № 7. - С. 97-100. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.sgau.ru/files/pages/846/13751712613.pdf>

13. Уколова, Н.В. Государственные и муниципальные финансы / Уколова Н.В., Алайкина Л.Н., Новикова Н.А., Григорьева О.Л., Андреев В.И., Юркова М.С., Котар О.К., Дедюрин А.В., Кулишов Ю.О. Саратов, 2015.

Грудкина Т.И., к.э.н.

доцент

Добрикова Т.С.

магистрант 2 курса

*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный
аграрный университет»*

Россия, г. Орел

КАДРОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В ХЛЕБОПЕКАРНОЙ ОТРАСЛИ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ: СОСТОЯНИЕ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Аннотация: статья посвящена рассмотрению вопросов кадрового менеджмента, его текущего состояния, существующих проблем кадровой деятельности на примере хлебопекарной промышленности Орловской области, а также предложению путей совершенствования кадрового менеджмента.

Ключевые слова: кадровый менеджмент, организация, управление

кадрами, руководитель, работник, совершенствование, пищевая промышленность.

Сегодня многие руководители понимают, что персонал играет немаловажную роль в деятельности предприятия. Первостепенной задачей руководства является умение находить такие принципы и механизмы, которые могут позволить организовать эффективную систему управления персоналом, направленную на взаимовыгодное стратегическое сотрудничество организации с работниками.

Кадровым менеджментом называют целенаправленную деятельность со стороны руководства организации, включая разработку концепций и стратегии кадровой политики, принципов и методов управления персоналом. Технология кадрового менеджмента включает обширный спектр функций, начиная от приема и заканчивая увольнением кадров.

Эффективность его находится во взаимодействии с выбором разновидностей построения самой системы управления персоналом предприятия, изучения механизма его функционирования, выбора более подходящих технологий и способов работы с людьми. Кадровый менеджмент приобретает все более высокое значение, являясь, прежде всего фактором повышения конкурентоспособности, долгосрочного развития организации, обеспечения эффективности производства. Вопросам кадрового менеджмента, особенно в организациях АПК, стоит уделять довольно много внимания. Отсюда и вытекает актуальность рассматриваемого вопроса.

Хлебопекарная промышленность относится к одному из ведущих секторов экономики и АПК, потому что производит продукцию первой необходимости и обеспечивает почти 10 % выручки всей пищевой промышленности. Производство хлеба в нашей стране занимает 4 место среди продовольственных товаров после мясных продуктов, молочной продукции и кондитерских изделий. В связи с этим, от того, насколько эффективно функционирует и развивается отрасль, зависит снабжение самым доступным продуктом питания всех слоев населения.

В данной отрасли, как и в любой сфере деятельности, приносящей пользу и прибыль, первостепенную роль играет кадровый состав предприятия. Хлебопекарная промышленность является одной из самых трудоемких отраслей пищевой промышленности. В России, для получения 7 млн. т. хлеба каждый год перерабатывается 5,5 млн. т. муки, применяются большие объемы иных сырьевых ресурсов, электроэнергии и газа. Несомненно, это труд 300 тыс. рабочих и специалистов. Сегодня доля ручного труда в хлебопекарном производстве составляет около 50 %, а на определенных участках 100 %. Основанием данного показателя является недостаток средств для приобретения техники и отсутствие самого оборудования отечественного производства. В итоге, для того, чтобы изготовить 1 т. хлебобулочной продукции 7 – 10 наименований на рубежном оборудовании необходимы трудовые ресурсы трех человек, у нас

для этого заняты 6 - 8, причем при гораздо больших затратах на топливо и электроэнергию. Развитие в данной сфере деятельности должно опираться на инновации, которые дают российским предприятиям конкурентные преимущества. Отрасль остро нуждается в развитии науки, внедрении достижений научно-технического прогресса, разработок машиностроения, современном менеджменте [2].

Если в целом рассмотреть состояние хлебопекарной промышленности Орловской области, то можно выделить ряд проблем, одной из главных как раз таки является кадровый менеджмент.

Анализируя систему управления на предприятиях хлебопекарной отрасли Орловской области, можно прийти к выводу, что управленческий процесс большинства предприятий хлебопечения организован с помощью классических методов, характерных для небольших предприятий пищевой промышленности. Эти методы уже достаточно неэффективны, о чем свидетельствуют трудности в координации действий разнообразных служб и структурных подразделений, и кроме того, тот факт, что все возникающие вопросы должны решаться исключительно при участии директора. Мало того, что это неоправданно ведет к увеличению объема выполняемых генеральным директором функций, так еще и снижает эффективность кадрового потенциала.

Все вопросы, связанные с кадровым планированием, можно отнести к компетенции отдела кадров предприятий. Отдел кадров - это устойчивая линейно-функциональная структура, при которой все работники отдела находятся в прямом подчинении у руководителя, в обязанности которого входит организация и обеспечение деятельности в отделе, комплектация отдела кадрами, проведение анализа наполненности штатов качественным составом и движение кадров, рассмотрение заявлений по кадровым вопросам, подготовка решений и ответов по ним, оформление приемов, переводов, увольнений, предоставление отпусков, ведение учета личного состава, осуществление контроля за соблюдением правил внутреннего распорядка труда, ведение табельного учета и прочее.

Важно отметить, что в структуре выполняемых отделом кадров функций не выделены отдельно функции по приему и отбору кандидатов. За прием и увольнение сотрудников отвечают сразу несколько работников. Данный факт отрицательно влияет на качество кадровой работы с претендентами и на процесс приема на работу именно таких кандидатов, которые в большей степени подходили бы всем заданным условиям. Помимо этого, в некоторых подразделениях немалое количество управленцев отвечают за кадровое управление, нередко дублируя друг друга. При подобном разбросе функций затруднителен контроль над ними.

В процессе управления кадрами все кадровые вопросы в подразделениях согласовываются с отделом кадров и решаются на уровне генерального директора, что приводит к снижению качества таких решений.

Потребность в персонале также имеет место быть. Причинами этому

могут быть процесс ввода нового оборудования, также естественные причины, такие как уход на пенсию, декретные отпуска и т.п. В связи с чем, сотрудники кадрового отдела обязаны держать под контролем данные факторы и своевременно проводить замену таких работников.

По возрастной структуре в хлебопекарной отрасли Орловской области присутствует персонал в возрасте от 30 до 60 лет. Что касается производственного персонала, то здесь можно наблюдать рост числа работников в возрасте и сокращение доли молодых сотрудников (до 23 лет). Эта динамика в будущем может послужить возникновением потребности в молодых и профессиональных кадрах, так как не происходит омолаживания такой категории персонала. На управленческих должностях тоже растет число работников в возрасте (старше 60 лет). Руководители с настороженностью относятся к приему на работу молодых специалистов области управления и в большей степени отдают предпочтение работе со старыми проверенными кадрами. За последние годы в области намечен рост числа работающих пенсионеров. Руководство видит в этом выгоду, поскольку такие сотрудники, обычно, обладают самым высоким профессиональным уровнем. В тоже время, работник пенсионного возраста, занимая управленческую должность, не способствуют повышению эффективности в системе управления. Данный работник не проявляет желания обучаться и меняться, а современная организация должна находиться в состоянии постоянного совершенствования. Помимо этого, работник-пенсионер оказывает снижение мотивации к трудовой деятельности у молодых работников, которые задумываются о возможности профессионального и служебного продвижения. Целесообразным будет найти баланс этих сотрудников и разумно использовать труд пенсионеров. Подобного рода проблемы, несомненно, носят негативный характер и влияют, как на эффективность кадрового менеджмента, так и на экономическое положение хлебопекарной промышленности в целом.

Процесс приема на работу состоит из трех этапов: изначально подбираются кандидатуры на вакантные должности, затем отбираются претенденты и далее оформляется поступление на работу. На большинстве предприятий, в частности на ОАО «Орелоблхлеб» и Ливенском хлебокомбинате филиал ОАО «Орелоблхлеб» реально и полноценно происходит выполнение только последней фазы - документальное оформление приема на работу. Отбираются претенденты исходя из количества человек, претендующих на действующие вакансии, без использования специальных технологий путем анкетирования, что дает возможность определить минимальный набор индивидуальных качеств претендента и характеристику его предыдущей трудовой деятельности. Данные этого анкетирования не позволяют кадровому работнику получить информацию, позволяющую провести оценку трудового потенциала работника и не способствуют формированию прогноза возможного взаимодействия его с организацией. Несмотря на то, что в настоящий

момент предприятия не испытывают проблем в данном вопросе, в будущем при невнимательном отношении к этой сфере управления может наблюдаться ухудшение структуры персонала, рост текучести кадров, снижение производительности труда и тем самым уменьшится рентабельность предприятий [1].

Для того, чтобы этого не допустить, необходимо разработать ряд мероприятий, которые во взаимосвязи их применения приведут к улучшению как перспективной, так и текущей кадровой работы на предприятии.

Что касается вопроса социальной адаптации новых работников, то данный вопрос вообще никаким образом не находит отражения в кадровых документах предприятий. Обычно адаптация сотрудников происходит формально при участии работников высших должностей, в качестве наставников на определенный период времени.

Кроме того, можно отметить ряд проблем, касающихся формирования оптимальной системы трудовой мотивации, следствием чего является снижение численности персонала. Основной причиной увольнения персонала является неудовлетворенность размером заработной платы и условиями труда. Уровень средней заработной платы в хлебопекарной отрасли Орловской области на 25 - 30% ниже среднего по экономике в субъекте Российской Федерации. Такой невысокий уровень заработной платы, несомненно, создает существенные риски в обеспечении отрасли квалифицированной рабочей силой.

В Орловской области процесс внедрения актуальных методик расчета тарифов на оплату труда персонала и соответствующих программных продуктов находится только на стадии разработки. В перспективе, при введении изменений в порядок расчета тарифных ставок постоянная часть заработной платы станет более понятной для работника и будет намного качественнее способствовать мотивации его труда.

В современном менеджменте действуют различные методы формирования взаимосвязи переменной части заработка административных работников с результативностью управленческих или административных функций, такие как бонусная система, система оценки сложности функций и другие. На предприятиях хлебопекарной промышленности Орловской области такие системы не используются.

На сегодня нет и наполнения вакансий, используя кадровый резерв. Этот факт говорит о том, что предприятия в полной мере не применяют данный способ подбора. Следовательно, кадровый резерв непременно нужно совершенствовать в будущем для того, чтобы повысить его экономическую отдачу.

Учитывая вышесказанное, можно сделать вывод, что кадровое управление в Орловской области на хлебопекарных предприятиях не систематизировано и не структурировано, хотя частично формализовано, а возможности оптимизации кадрового менеджмента используются

недостаточно и ограниченно. В целом можно отметить, что кадровый менеджмент области сформирован типично для многих небольших предприятий пищевой промышленности. Большая часть уязвимых мест в организации кадрового менеджмента связана с нехваткой знаний и навыков у руководства в отношении управления кадрами и взаимным развитием кадрового потенциала и развития самого предприятия.

Возможность совершенствовать деятельность по управлению кадрами предприятий, а также введение эффективной системы кадрового менеджмента положительно повлияют на рост производительности труда. Если быть точнее, то тем самым будет расти профессиональное мастерство, развиваться техническая культура работников, снизится текучесть кадров, улучшится трудовой потенциал предприятий и усилится его внутренняя возможность стратегического развития.

Проектируемые мероприятия можно разделить на: те, которые направлены на совершенствование действующих аспектов в кадровом планировании кадрового менеджмента и те, которые формируют недостающие элементы. Оптимизации будут подвергнуты изначально такие элементы кадрового менеджмента как деятельность по подбору и отбору персонала, а также система оплаты труда различных категорий персонала.

При приеме на работу возможности анкетирования используются неполноценно и чаще всего затрагиваются только профессиональные качества и некоторые общие сведения о личности кандидата. Вопросы же межличностного и внутриорганизационного характера не раскрываются. Подобные характеристики деятельности человека оказывают сильное влияние на всю его профессиональную деятельность. Разумно будет сделать попытку внедрения в практику кадрового менеджмента применение двух видов анкет, которые бы не имели никакого отношения к профессиональным качествам, а были ориентированы на психологические и социальные аспекты трудовой деятельности.

Система оплаты труда предприятий хлебопроизводства недостаточно эффективна и не дает возможности формировать прямую мотивацию и результативность труда. Очень сильно данная тенденция проявляется в отношении административных работников предприятия. Эффективным будет разработать и внедрить различные системы оплаты труда не по укрупненным категориям персонала, а по группам работников, которые имеют какое-либо воздействие на экономические результаты предприятия. Развитие данной системы оплаты работников позволит придти к нивелированию разницы в оплате рабочих и управленцев.

Касаемо информационных технологий, на сегодняшний день они активно применяются почти на каждом уровне управления предприятием. Потребность в автоматизации рабочего процесса кадровой службы понимается сейчас конечно не всеми. Освоение навыков информационных технологий актуально и для руководителей предприятий, и для специалистов отдела кадров [3].

Оптимизация методов кадрового менеджмента позволит систематизировать не только управление, а также и добиться улучшения управления другими элементами. При приеме на работу применение анкет поможет совершенствованию социальной адаптации и социальному развитию сотрудников (благодаря повышению качества и точности имеющейся информации для принятия решения). Позволит повысить качество профессионального развития, а в большей степени движение персонала на основе закрепления сотрудников внутри предприятия и введение новой шкалы премирования.

То есть, совершенствование организации оплаты труда и мотивации, а также процесса приема на работу в области управления кадрами, в хлебопекарных предприятиях, позволит добиться повышения уровня развития кадрового менеджмента до состояния, которое позволит со временем формировать трудовой потенциал предприятия и перейти от текущего к среднесрочному кадровому управлению.

На предприятиях заметно растет число вновь принятых работников, которые увольняются с предприятий после или в течение испытательного срока (в пределах года). Это происходит по причине того, что когда кандидат принимается на должность делается неправильное заключение о его возможностях. В результате предприятия несут потери, которые связаны с дополнительным отбором и этот процесс необходимо повторять.

Автоматизированная система позволяет экономить рабочее время кадровых сотрудников и оперативнее производить оформление документации и передачу информации по каналам коммуникации внутри организаций. Кроме того, предложенные мероприятия окажут влияние на изменение общего коэффициента текучести и на уровень прибыли (через увеличение объема реализации продукции). За счет внедрения мероприятий и сокращения текучести кадров, планируется повышение производительности труда и сокращение потери рабочего времени. Показатель производительности труда может вырасти примерно на 15 – 20 %.

В заключении хочется отметить, что использование кадрового резерва позволит более обдуманно подходить к вопросам формирования коллектива. Тем самым, уже на стадии отбора снизится риск возникновения конфликтов в группах. Совершенствование отдельных элементов кадрового менеджмента окажет положительное влияние на работу всей системы управления и позволит повысить производительность труда как первостепенный фактор экономического развития производственного предприятия.

Использованные источники:

1. Кабушкин Н.И. Основы менеджмента: Учеб.пособие. – 2-е издание, испр. и доп. – М.: ТОО «Острожье»; Мн.: ООО «Новое знание», 2012. – 336с.
2. Щекин Г.В. Основы кадрового менеджмента: Учебник. - 5-е изд., стеротип. - К.: МАУП, 2014. - 280 с.: ил.

3. Кадровый менеджмент на современном предприятии. [Электронный ресурс]. URL: <http://bukvasha.ru/kursova/46333> (дата обращения 20.05.15).

**Грудкина Т.И., к.э.н.
доцент**

Добрикова Т.С.

магистрант 2 курса

**ФГБОУ ВПО «Орловский государственный
аграрный университет»**

Россия, г. Орел

КАДРОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

Аннотация. В статье рассмотрено понятие кадрового менеджмента, определена актуальность рассматриваемого вопроса, выявлены основные направления развития кадрового менеджмента.

Ключевые слова: кадровый менеджмент, организация, управление, персонал

Кадровым менеджментом называют деятельность, заключающуюся в развитии и эффективном использовании кадрового потенциала организации. Основная цель кадрового менеджмента состоит в удовлетворении потребностей организации человеческими ресурсами и эффективном управлении персоналом в сочетании с индивидуальными квалификационными возможностями каждого работника. То есть, кадровый менеджмент оказывает свое влияние, как на конкурентоспособность организации, так и на формирование ее долгосрочной стратегии [1].

Управление человеческими ресурсами является одним из главных направлений кадровой политики включающих взаимосвязанные элементы или циклы кадрового менеджмента. К таким циклам относится кадровое планирование, становление кадровой структуры и формирование конкурентоспособного коллектива.

Можно отметить, что кадровый менеджмент организации тесно связан с организационной структурой и деятельностью организации, в общем. Что касается циклов кадрового менеджмента, то здесь можно определить, что изначально разрабатывается политика управления персоналом. Формируется структура управления персоналом и планируется работа кадровой службы. На второй стадии происходит комплектация организации эффективными кадрами. На этом этапе осуществляется поиск, набор и отбор персонала, решаются вопросы профессиональной подготовки и рассматриваются вопросы повышения квалификации сотрудников. Окончательной стадией кадрового менеджмента является адаптация сотрудников, осуществление контроля трудовой дисциплины и проведение политики, которая направлена на сокращение текучести кадров. Эта стадия является одной из главных в системе кадрового менеджмента, поскольку удачная реализация всех вышеназванных мероприятий в сфере управления персоналом - это и есть

базовое условие того что осуществима эффективность деятельности организации.

На сегодняшний день на рынке труда все больше растет интерес к вопросам, касающимся человеческого фактора. Актуальность данной темы очевидна, так как человек является на сегодня основополагающим фактором развития, как отдельной организации, так и общественного производства в совокупности. Этот факт послужил формированию новейших требований к теории управления персоналом и способствовал тому, что сейчас активно проводятся исследования в практике кадрового менеджмента в области психологии.

Несомненно, происходящие изменения в экономике России ведут за собой изменения и в управлении персоналом. В современном мире требования появляются все более серьезные и новые. Вместе с этим меняются и требования, касающиеся кадрового менеджера.

Первостепенным целями менеджера по управлению персоналом на современном этапе стали:

- предвидение возможных перемен и своевременная подготовка к ним персонала;
- разработка технологий сближения целей и потребностей компании работника;
- обеспечение возможностей работника удовлетворить свои потребности, при этом, не нарушая интересов компании [3].

Если говорить о менеджере по персоналу, то изменения коснулись и этого статуса. Довольно сложно сейчас вообразить организацию, которая бы довольно стабильно и успешно функционировала без квалифицированного управленца персоналом. Данное изменение стало причиной и в изменении функций кадровика. Сейчас он должен проводить качественный анализ ситуации на рынке труда, мониторинг возникновений и внедрений конкурентами новых методик работы с персоналом [2].

Кроме того, необходимо принимать во внимание тот факт, что все компании находятся на разных стадиях развития, поэтому формирование универсальной системы управления персоналом, которая была бы приемлемой для всех компаний просто невозможно.

Не так давно, в России почти отсутствовали специалисты в кадровом делопроизводстве. Такой факт является следствием того, что назвать свои прямые обязанности для менеджера по персоналу было затруднительно. Сегодня ситуация терпит изменения в лучшую сторону. Рынок труда выделяется большим числом квалифицированных работников со статусом менеджера по персоналу, которые могут сами формировать систему управления персоналом, опираясь на зарубежный опыт. Благодаря этому система становится разработанной индивидуально к каждой организации и адаптируется к рынку труда в России.

Подводя итог, хочется отметить, в ходе анализа актуальных проблем кадрового менеджмента можно сделать вывод, что в скором времени одними

из приоритетных направлений в области управления персоналом в России станут: попытка изменить систему управления в целом, осуществление процесса подготовки новой программы обучения работников, создание многоуровневой системы развития персонала, попытка обратить большее внимание сотрудников с личностных, на коллективные цели, направить мотивацию персонала на достижение задач компании, как единой команды, стремление удержать высококвалифицированные кадры.

Использованные источники:

1. Кабушкин Н.И. Основы менеджмента: Учеб.пособие. – 2-е издание, испр. и доп. – М.: ТОО «Острожье»; Мн.: ООО «Новое знание», 2012. – 336с.
2. Щекин Г.В. Основы кадрового менеджмента: Учебник. - 5-е изд., стеротип. - К.: МАУП, 2014. - 280 с.: ил.
3. Кадровый менеджмент на современном предприятии. [Электронный ресурс]. URL: <http://bukvasha.ru/kursova/46333> (дата обращения 24.05.15).

Губейдуллова Р.Э.
студент 4 курса
кафедра «Финансы и кредит»
Ковалева А.А.
научный руководитель, ассистент
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО УлГТУ
РФ, г. Ульяновск

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЕ

Аннотация: статья посвящена бюджетированию как инструменту финансового планирования.

Ключевые слова: бюджет, финансовая структуризация, бюджетирование, финансовое планирование.

Основу механизма управления финансовой деятельностью организации составляет финансовое планирование.

Основное назначение и сущность финансового планирования заключается в определении общих направлений финансовой деятельности организации, главных целей и основных способов достижения этих целей.

Финансовое планирование в организациях – это планирование всех доходов и направлений расходования денежных средств организации для обеспечения ее развития. Финансовое планирование осуществляется посредством составления финансовых планов разного содержания и назначения в зависимости от задач, объектов планирования и во многом определяется приоритетами, выбранными руководством организации. Очевидно, что от должной организации финансового планирования коренным образом зависит благополучие организации.

В отличие от других видов планирования, финансовое планирование имеет отличительные особенности, связанные с объектами, сферами

планирования, его целью и характером, а также формой основных показателей, а именно:

объектом финансового планирования всегда выступает финансовая деятельность субъектов хозяйствования на любом уровне управления;

сфера его действия охватывает в основном перераспределительные процессы, осуществляемые посредством финансов при образовании, распределении и использовании фондов денежных средств;

финансовое планирование обращено к стоимостной стороне воспроизводства и его основной целью является обоснование финансовых возможностей обеспечения намечаемых проектов и их эффективности;

финансовые показатели, задания, планы всегда рассчитываются в стоимостной форме и являются производными от натуральных показателей (например, прибыль организации, зависит от ряда факторов: какую продукция произвели, в каком объеме и кому продали).

Основными задачами финансового планирования деятельности организации являются:

обеспечение нормального воспроизводственного процесса необходимыми источниками финансирования;

соблюдение интересов акционеров и других инвесторов. Бизнес-план, содержащий подобное обоснование инвестиционного проекта, является для инвесторов основным документом, стимулирующим вложение капитала;

определение путей эффективного вложения капитала, оценка степени рационального его использования;

гарантия выполнения обязательств организации перед бюджетом и внебюджетными фондами, банками и другими кредиторами. Оптимальная для данной организации структура капитала приносит максимальную прибыль и максимизирует при заданных параметрах платежи в бюджет;

выявление резервов и мобилизация ресурсов в целях эффективного использования прибыли и других доходов, включая и внереализационные;

контроль за финансовым состоянием, платежеспособностью и кредитоспособностью организации.

Составление бюджета является процессом тактического планирования. Процесс составления, принятия годового бюджета организации и последующий контроль за его использованием называется бюджетированием. В мировой практике бюджетирование — это элемент менеджмента, ориентированный на управление организацией (в денежных показателях), представляющий собой методологию планирования, учета и контроля движения денежных средств и финансовых результатов. Наличие процедуры бюджетирования является нормой для зарубежных компаний и в последние годы уже становится нормой в России.

По определению Института дипломированных бухгалтеров по управленческому учету США, бюджет — это количественный план в денежном выражении, подготовленный и принятый до определенного периода, обычно показывающий планируемую величину дохода, которая

должна быть достигнута, и (или) расходы, которые должны быть понижены в течение этого периода, и капитал, который необходимо привлечь для достижения цели.

В некоторых отечественных источниках бюджет определяют как смету доходов и расходов организации. Но наиболее полным является определение бюджета как финансового плана организации, отражающего в количественном выражении стратегические и тактические цели ее деятельности и мероприятия по их достижению.

Таким образом, бюджетирование – это процесс подготовки, организации и контроля бюджетов с целью разработки и принятия оптимальных управленческих решений.

Сводный бюджет объединяет две составные части: операционный и финансовый бюджеты. Операционный бюджет содержит:

- бюджет продаж;
- бюджет производства;
- бюджет прямых затрат на материалы;
- бюджет прямых затрат на оплату труда;
- бюджет общепроизводственных расходов;
- бюджет производственных затрат (объединяет бюджеты прямых затрат на материалы и оплату труда, а также общепроизводственных расходов);
- бюджет производственных запасов (готовой продукции, незавершенного производства, материалов);
- бюджет управленческих расходов;
- бюджет доходов и расходов (или прогноз отчета о прибылях и убытках).

Финансовый бюджет включает:

- инвестиционный бюджет;
- бюджет движения денежных средств;
- прогноз баланса.

Основные бюджеты имеют стандартные форматы. Как правило, при составлении основных бюджетов применяются документы, по форме и содержанию соответствующие документам финансовой отчетности. Это значительно облегчает составление бюджетов и упрощает анализ плановых и фактических показателей.

Система бюджетирования будет наиболее эффективной, если она использует информационные технологии, прежде всего в учетных блоках, что обеспечивает возможность создания единого информационного поля, единой системы оперативного контроля, автоматизации процесса аналитической обработки информации, как при стратегическом планировании, так и при оперативном управлении.

Описанные преимущества достигаются при использовании полнофункциональных программных продуктов (пакетов), полностью

охватывающих систему оперативного и бухгалтерского учета на предприятии и позволяющих всецело автоматизировать технологию составления, мониторинга и план-факт анализа сводного бюджета (некоторые специалисты рекомендуют Prophix). Это сопряжено со значительными затратами, поэтому возможно использование средств компьютеризации меньшей функциональности, которые классифицируются в зависимости от степени охвата хозяйственных операций, товарно-материальных и финансовых потоков (так, например, большую часть расчетов можно произвести в MS Excel). Эффективность бюджетного управления во многом определяется обоснованностью выбора формы организации процесса, применяемых информационных технологий.

Использованные источники:

1. Аманжолова Б.А. Бюджетирование как система оперативного планирования и контроля / Б.А. Аманжолова; Центросоюз Рос. Федерации, Сиб. ун-т потребит. кооп. - Новосибирск: СибУПК, 2011.- 143 с
2. Карпов А.Е. Серия книг "100% практического бюджетирования" /А. Е. Карпов. - М. Кн. 1: Бюджетирование, как инструмент управления. - 2012.- 392 с.
3. Основы внедрения методов бюджетирования, ориентированного на результат, в условиях казначейской системы исполнения бюджета /[А.С. Бараховский, А.В. Бусарова, Е.Е. Ваксова и др.]; Центр исслед. бюджет. отношений. - М.: УРСС, печ. 2011.- 261 с.

*Губина К.М.
студент 4 курса
Букина В.А.
студент 4 курса
НИ ТПУ*

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Вот уже на протяжении многих веков люди задумываются о своем выборе деятельности. Многие школьники, студенты и выпускники задумываются о том, кем они хотят стать.

Кто-то хочет стать инженером, кто-то врачом, а кто-то предпринимателем и управленцем. Практически каждый человек размышляет и мечтает о своем будущем, поэтому уже со школьных парт делает выбор в каком направлении он хочет учиться, а в дальнейшем работать. Вот и мы сделали свой выбор, мы хотим быть управленцами.

А что же значит слово управлять? Управлять – значит предвидеть, то есть руководить, прогнозировать, планировать. Опять же кем и чем управлять? Ведь можно управлять одним человеком или малой группой, а можно целый организацией, компанией, корпорацией. Мы хотим рассмотреть очень важную тему, такую как: “Финансовое планирование на предприятии”. В предпринимательской деятельности и управлением предприятием одним из важных элементов является планирование, в том

числе и финансовое.

Дадим определение финансовому планированию, финансовое планирование – это то, что управленец планирует всевозможные доходы и расходы денежных средств внутри предприятия, для его развития. Финансовое планирование на каждом предприятии осуществляется с помощью составления финансовых планов, назначения и содержания в зависимости от объектов планирования и задач. Одним из важных элементов финансового планирования является корпоративно плановый процесс. На каждом предприятии, любой менеджер, должен быть знаком со смыслом контроля и выполнения финансовых планов, в зависимости от того насколько это относится к его деятельности.

Перечислим все основные задачи, рассматриваемого нами, финансового планирования:

1) Обеспечение процесса воспроизводства необходимым источником финансирования. Целевые источники финансирования и их формирование и использование имеют огромное значение.

2) Обязательно: интересы инвестора и акционера. Бизнес – план – главный документ для инвестора, в который входит обоснование данного инвестиционного проекта.

3) Для эффективного использования прибыли и прочих доходов нужно выявить мобилизацию ресурсов и резервов.

4) Предприятие должно гарантировать все свои обязательства перед банками и иными кредиторами, бюджетом и внебюджетными фондами. Для предприятия необходимо иметь структуру капитала, который бы максимизировал прибыль при нужных параметрах платежей в бюджет.

5) Обязательный контроль за платежеспособностью и в целом финансовом состоянии предприятия.

Основные цели финансового планирования заключаются в увязке доходов с необходимыми, вынужденными расходами. Если доходы превышаются над расходами, то превышенная сумма направляется в резервный фонд. А если расходы превышают доходы предприятия, то сумма недостатка финансовых средств воспроизводится за счет выпуска ценных бумаг, благотворительные взносы и получение кредитов.

Методы планирования – это особые способы и конкретные приемы расчетов показателей. Методы которые применяются при планировании финансовых показателей:

1. Нормативный – данный метод заключается в том, что планирование всех финансовых показателей существует на основе норм, которые были установлены ранее, вывести потребность в финансовых ресурсах. Например: тарифные взносы, ставки налогов.

2. Расчетно-аналитический – данный метод заключается в том, что планирование всех финансовых показателей рассчитываются на основе анализа величины финансового

показателя и индекса изменения в заданном периоде высчитывается заданная (плановая) величина данного показателя. В основе расчетно-аналитического метода лежит оценка эксперта.

3. Метод оптимизации и плановых решений – данный метод заключается в том, что нужно разработать несколько вариантов плановых расчетов и выбрать из них самый оптимальный

4. Балансовый – данный метод заключается в том, что путем построения балансов доходит до увязки тех ресурсов и фактической потребности, которые имеются в наличии. Этот метод в основном применяется при планировании и распределении финансовых ресурсов и планировании надобности поступлений средств в финансовые фонды.

5. Экономико-математическое моделирование – данный метод заключается в том, что такое моделирование в планировании финансовых показателей основывается на том, что оно дает найти количественное выражение взаимосвязей между финансовыми показателями и определяющие их факторами. Данная связь выражается за счет экономико-математической модели. Она раскрывает в себе математическое точное описание экономического процесса.

Финансовое планирование можно классифицировать на перспективное (стратегическое), текущее (годовое) и оперативное.

Процесс стратегического планирования является инструментом, который помогает в принятии управленческих решений. Задача его состоит в том, чтобы обеспечить изменения или нововведения в организации в нужной степени. Выделим четыре самых основных вида деятельности управленца в области процесса стратегического планирования:

- распределение всех ресурсов;
- привыкание к внешнему миру;
- координация внутри предприятия;
- организационное стратегическое предвидение.

Система нынешнего планирования финансовой деятельности организации подразумевается в разработанной финансовой стратегии в отдельных областях финансовой деятельности. Каждый вид вложения связывается с источником финансов. В этом случае наделенные полномочиями сотрудники пользуются сметами и расходом денежных средств, такие документы важны, чтобы контролировать ход финансовых мероприятий.

Финансовые текущие планы организации разрабатываются на основе данных, характеризующие :

Стратегия финансирования фирмы

За предыдущий период результат финансового анализа
Система налогообложения, которая действует в данный момент
Объемы реализации продукции и объемы производства, которые планируются
Система норм амортизации, которая действительна на данное время
Средние ставки депозитного и кредитного процента на финансовом рынке

Оперативность финансового планирования заключается в том, что нужно составлять и использовать план отчета о движении денежных средств. На основе информационной базы составляется календарь платежей.

Суть оперативного финансового планирования состоит в том, что нужно составлять и использовать план о денежных средствах. На базе информационной базы о деньгах предприятия создается календарь платежей. Также обязательно в организации должен быть кассовый план – план оборота наличных средств, которые отражают приход и расход наличных денег через кассовый аппарат.

Использованные источники:

1. Санкова Елена Евгеньевна- Методы планирования финансовых показателей
2. Янбухтина Э.Р._Содержание, цели и задачи финансового планирования
3. Ахмадуллина Разифа Тимерьяновна_Финансовое планирование, прогнозирование как формы управления финансами»

*Губина К.М.
студент 4 курса
Букина В.А.
студент 4 курса
НИ ТПУ*

ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС – КОУЧИНГА В ОРГАНИЗАЦИИ.

Коучинг – это метод тренинга, отличается от классического тренинга тем, что не имеет жестких рамок и рекомендаций, а ищет пути решения совместно с желанием клиента. Работа с коучем достигает поставленных целей, сформулировано позитивных результатов в жизни и работе. Коучинг раскрывает потенциал человека и таким образом помогает ему достичь максимальной эффективности.

Существует мнение, что существует связь между коучингом и психотерапией, наставничеством и тренерством. В коучинге есть элементы всего. Также в нем можно найти принципы и идеи теорий известных психологов Карл Густав Юнг и Альфред Адлер. У К.Г. Юнга научились сподвигать клиента пересмотреть жизнь и убедить использовать свои природные дарования для того чтобы применить их в жизни и целенаправленно развивать. У А.Адлера научились воспринимать человека как творца собственной жизни. Коучинг с тренинговой работой объединяют:

- поддержка инициативы;
- стимулирование активных изменений;
- помощь в создании внешних и внутренних стимулов, совместная деятельность.

Основной особенностью коучинга является то, что коуч не предоставляет клиенту готовые решения проблем, а дает возможность самому найти ответы на вопросы, опираясь на жизненный опыт. Не будет толку от коучинга, если человек стремится развиваться, т.к. готовое решение будет для него «медвежьей услугой».

Бизнес – коучинг необходим для того, чтобы люди стали более гибкими и принимали точку зрения других позитивно и многие проблемы не просто быстро бы решались, но и не возникали бы, ведь он подразумевает, что у клиента изначально есть все необходимое, чтобы решить любую проблему, задачу. Принцип бизнес – коучинга : клиент сам знает ответы на все вопросы, цель коуча: помощь клиенту.

Бизнес-коучинг — современная технология, которая позволяет клиенту (которым может быть как отдельный человек, так и организация) выделить приоритетные для себя бизнес-цели, найти максимально эффективные способы их достижения и использование внутренних резервов для максимальной самореализации в бизнесе и жизни.

Цель бизнес – коучинга в том, чтобы повысить профессиональную и личностную зрелость сотрудника. На профессиональном уровне бизнес – коучинг ликвидирует ситуацию, в которой сотрудник приходит к начальнику с одинаковой проблемой много раз, не умея взять ответственность на себя. Бизнес – коучинг облегчает жизнь руководителю, потому что оптимальная манера работы зрелого сотрудника – это делегирование.

В компании бизнес – коучинг на уровне команды дает возможность адаптироваться во внешней среде для того, чтобы команда повысила свои возможности к процветанию.

Инструментом развития современного бизнес коучинга распространена на Западе, ей активно пользуются свыше 20 лет, потому что это эффективно. Высокие темпы развития происходят и в России. И это неудивительно т.к. подход бизнес – коучинга создает новые возможности для развития бизнеса и воплощения самых смелых проектов и решения сложных бизнес – задач.

Плюсами бизнес коучинга являются:

- Повышение эффективности. (Коучинг выявляет лучшие качества людей);

- Ускорение обучения. (Коучинг улучшает и ускоряет обучение, дает возможность сотрудникам развиваться, не теряя времени, на рабочем месте);

- Улучшение взаимоотношений. (Коучинг помогает показать, что человека уважают, при помощи создания интереса к диалогу);

- Экономия времени начальника. (Сотрудники становятся инициативными);

- Больше креативных идей. (Коучинг способствуют росту творческого потенциала всех сотрудников);
- Оптимальное использование людей, ресурсов и навыков;
- Большая гибкость, умение приспособиться к переменам;
- Мотивация персонала в усиленном режиме.

*Гужвина Н.А.
старший преподаватель
Бирюкова И.Б.
студент*

*экономический факультет
ФГБОУ ВПО «Донской государственный аграрный университет»
Россия, п. Персиановский*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КРЕСТЬЯНСКИХ (ФЕРМЕРСКИХ) ХОЗЯЙСТВ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

За годы проводимых в стране рыночных преобразований малые формы хозяйствования стали неотъемлемой частью сельской экономики. Наиболее динамично стали развиваться фермерские хозяйства. Установлено, что развитие фермерства в Ростовской области имеет общие черты со многими российскими регионами. Таким образом особое внимание уделено вопросу государственной поддержки крестьянских (фермерских) хозяйств (КФХ).

Несмотря на сложные экономические условия в аграрной сфере, производство продукции (КФХ) систематически увеличивалось за все годы развития фермерского движения. Только за последние несколько лет общий его объем в сопоставимых ценах практически утроился, что подтверждает динамичность экономического развития данного уклада. Доля продукции (КФХ) в общем объеме постепенно возрастает с 3% в 2000г. до 5,6% в 2005г. и 8,5% в 2008г. [1].

Деятельность (КФХ) постепенно привела к заметным сдвигам в структуре производства отдельных видов сельскохозяйственной продукции по категориям хозяйства. Так, в 2009г. доля (КФХ) в общем объеме производства зерна, подсолнечника составила 20,9%, 28,9%. производство подсолнечника за 5 лет выросло в 3,3 раза.

В итоге за 5 лет темпы роста производства в фермерском секторе в 4,3 раза выше, чем по отрасли. Это позволяет надеяться на дальнейшее улучшение механизма господдержки и, решение таких вопросов, как правовой статус фермерского хозяйства, вопросы бюджетного финансирования, кредитования, страхования, налогообложения и др.

Решение этих задач даст реальный эффект, повышению доходности в сельском хозяйстве. Именно в росте доходности фермеры видят эффективность государственной поддержки [3].

На начальном этапе становления и развития предпринимателям-фермерам важен оперативный доступ к финансовым ресурсам. Небольшие кредиты требуются многим начинающим фермерам. Достаточно быстрое и

на удобных условиях получение таких средств может обеспечить система микрофинансирования.

Микрозаймы в Ростовской области предоставляются микрофинансовыми организациями, к которым относятся:

- фонды поддержки малого предпринимательства,
- фонды местного развития,
- НП «Ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства»
- НП «Агентство поддержки малого и среднего бизнеса (г. Белая Калитва и Белокалитвинского района).

Деятельность микрофинансовых организаций регулируется Федеральным законом Российской Федерации от 02.07.2010 № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях», вступающим в силу с 04.01.2011 года.

В настоящее время микрофинансовые организации Ростовской области достаточно активно выдают займы малым предприятиям, в том числе КФХ. Более того, такие организации служат своеобразным трамплином, позволяющим начинающим предпринимателям приобретать необходимый опыт работы и возможность хорошо зарекомендовать себя в качестве заемщика, без чего невозможен доступ к традиционным банковским услугам [2].

Обязательными условиями предоставления займов являются:

1. принадлежность соискателя к субъектам малого и среднего предпринимательства или объектам инфраструктуры поддержки предпринимательства;
2. предоставление достоверной информации и документации;
3. отсутствие просроченных задолженностей по платежам в бюджет на последнюю отчетную дату;
4. наличие у соискателя обеспечения исполнения обязательств по договору займа;
5. отсутствие признаков, свидетельствующих о реорганизации, ликвидации и банкротстве, а также отсутствие ограничений в правовом отношении в соответствии с действующим законодательством;
6. наличие расчетного счета.

Размер процентов за пользование денежными средствами, выданными в качестве займа, устанавливается в зависимости от суммы займа, вида и размера обеспечения, сроков погашения займа, но не менее учетной ставки Центрального Банка РФ, действующей на дату предоставления займа.

Использованные источники:

1. Гужвина Н.А., Дудка Т.Н., Бунчикова Е.Н., Государственная поддержка крестьянских (фермерских) хозяйств Ростовской области /Новая модель экономического роста: научно-теоретические проблемы и механизм

реализации. //Материалы Международной научно-практической конференции п. Персиановский 2014

2. Моисеенко Ж.Н., Гужвина Н.А., Подорога В.А. Роль кризисов в совершенствовании социально-экономических систем. /Развитие инновационного потенциала агропромышленного производства, науки и аграрного образования. //Третья международная научно-практическая конференция. - Саратов 2014.

3. Моисеенко Ж.Н., Гужвина Н.А., Калевич А.Н. Проблемы и тенденции современного этапа экономического развития АПК в Краснодарском крае. /Современные проблемы социально-экономического развития //Материалы пятой международной научно-практической конференции - г. Махачкала 2014г.

*Гужвина Н.А.
старший преподаватель*

Кудь А.Н.

ДонГАУ

Россия, пос. Персиановский

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ

Единая электроэнергетическая система (ЕЭС) России охватывает всю обжитую территорию страны от западных границ до района Дальнего Востока и является одним из крупнейших в мире централизованно управляемым энергообъединением, граничащим с энергообъединениями стран Европы и Азии. В 1992 году по указу президента России Ельциным Б.Н. было сформировано РАО «ЕЭС России» и региональные АО энерго. С тех пор РАО «ЕЭС России» сильно продвинулось на пути к эффективному рынку.

Рис.1. Ценовые зоны оптового рынка [1]



Вне зависимости от конструкции рынка электроэнергии, его целью является обеспечение в долгосрочной перспективе достаточности

генерирующих мощностей в энергосистеме и готовности к выработке электрической энергии для поддержания необходимого уровня надежности энергоснабжения наиболее экономически-эффективным способом.

Модель рынка мощности действует на территориях, объединены в ценовые зоны оптового рынка. Ценовые зоны в свою очередь разбиваются на зоны свободного перетока мощности, которые учитывают планируемые ограничения поставок мощности между ними. Сейчас на рынке сформировано 30 зон. [4]

Рис.2. Зоны свободного перетока мощности оптового рынка [3]



Субъектами оптового рынка являются:

- Участники обращения электрической энергии и электрической мощности (участники торговли)
 - Генерирующие компании
 - Крупные потребители
 - Энергосбытовые организации
 - Гарантирующие поставщики
 - Операторы экспорта-импорта
 - Федеральная сетевая компания
- Инфраструктурные организации ОРЭМ
 - Коммерческая инфраструктура
 - Совет рынка
 - Администратор торговой системы
 - Центр финансовых расчетов
 - Товарная биржа
 - Технологическая инфраструктура
 - Системный оператор
 - Федеральная сетевая компания
 - Межрегиональные сетевые компании

Пересечение кривых спроса и предложения дает равновесные цены и объемы на рынке. В равновесии не все покупатели удовлетворяют свой спрос. Покупатели, заявки которых оказались справа от точки равновесия и не были приняты, ничего не смогут купить, так как они готовы были купить дешевле сформировавшейся равновесной цены. Часть предложения также оказывается невостребованной по заявленным продавцами ценам.

Совокупный излишек, равный сумме излишков у потребителей и у покупателей, представляет собой общественную выгоду в экономике.

Рис.3 Аукцион с маржинальным ценообразованием [1]



В процессе планирования электрического режима необходимо учитывать системные ограничения, обусловленные сетевой структурой связей. Для реализации этой задачи на рынке «на сутки вперед» организуется распределенный аукцион с зональными ценами. В распределенном аукционе определяется своя равновесная цена в каждом узле (зоне).

Таблица 1-Расчет тарифов на электроэнергию для различных групп потребителей в случае выхода крупных потребителей ГП на оптовый рынок

Наименование показателей	Единицы измерения	Значения показателей
Тариф на электроэнергию для населения: ✓ до вывода на оптовый рынок крупных потребителей; ✓ в случае повышения тарифов только для льготных групп потребителей при выводе на оптовый рынок крупных потребителей ✓ в случае повышения тарифов для всех групп потребителей при выводе на оптовый рынок крупных потребителей	$\frac{\text{руб}}{\text{кВт} \cdot \text{ч}}$	1,8 2,216 1,8615
Тариф на электроэнергию для сельхоз потребителей: ✓ до вывода на оптовый рынок крупных потребителей; ✓ в случае повышения тарифов только для льготных групп потребителей при выводе на оптовый рынок крупных потребителей ✓ в случае повышения тарифов для всех групп потребителей при выводе на оптовый рынок крупных потребителей	$\frac{\text{руб}}{\text{кВт} \cdot \text{ч}}$	2,1 2,7239 2,1923

Использованные источники:

1. Кондрашов А.А., Основные принципы модели оптового рынка электрической энергии и мощности. Е-ON, 2012.

2. <http://www.np-sr.ru/market/wholesale/index.htm>

3. Гайдамакина Л.Р., Гужвина Н.А. Актуальные проблемы развития АПК России, в условиях вступления в ВТО /Актуальные проблемы аграрной экономики. // Международная научно-практическая конференция - п. Персиановский 2014.

4. Моисеенко Ж.Н., Гужвина Н.А., Подорога В.А. Роль кризисов в совершенствовании социально-экономических систем. /Развитие инновационного потенциала агропромышленного производства, науки и аграрного образования. //Третья международная научно-практическая конференция. - Саратов 2014.

*Гузалева С.Ю.
старший преподаватель
Набережночелнинский институт (филиал)
Казанский Федеральный Университет
Россия, г. Набережные Челны*

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ НА ОСНОВЕ СОВРЕМЕННЫХ СТАНДАРТОВ

Аннотация. В статье рассматривается подход к управлению качеством жилищно-коммунального обслуживания населения с учетом системы менеджмента качества, основанном на современных стандартах, с учетом на ориентации на потребителя.

Ключевые слова: качество товара (услуги), удовлетворенность потребителей, потребности, ожидания, жилищно-коммунальные услуги, стандарты, система менеджмента качества.

Качество продукции или услуг неразрывно связано с их конкурентоспособностью. В силу объективных причин предприятия жилищно-коммунального комплекса функционируют в условиях ограниченной конкуренции. Поэтому рыночные механизмы эффективного управления данной сферой, в том числе управления качеством, несколько ограничены. В этих условиях для принятия управленческих решений, направленных на повышение эффективности деятельности организации необходимо использовать систему менеджмента качества, основанную на международных стандартах серии ISO, основным принципом которого является измерение удовлетворенности потребителей.

Согласно ГОСТ Р ИСО 9000-2011 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь» *удовлетворенность потребителей* - это восприятие потребителями степени выполнения их требований [2, с.7].

Удовлетворенность - эмоционально окрашенное психическое состояние человека, возникающее на основе соответствия его намерений, установок, надежд, потребностей с последствиями и результатами деятельности, взаимодействия с социальным и природным окружением [5, с. 83].

Таким образом, удовлетворенность потребителя рассматривается как состояние, заключающееся в соответствии между ожиданиями и реальным опытом потребителя в процессе покупки товара или услуги.

Удовлетворенность потребителей часто отождествляют с понятием, «качество товара (услуги)». В этом случае качественный товар (услуга) - это тот товар (услуга), который удовлетворил ожидания потребителей. Например, в стандарте ГОСТ 15467-79 «качество» рассматривается как совокупность свойств продукции, обуславливающих её пригодность удовлетворять определённые потребности в соответствии с назначением [1, с.2]. В стандарте ГОСТ Р ИСО 9000-2011 «качество» рассматривается как степень соответствия совокупности присущих характеристик требованиям [2, с.6]. При этом уточняется, что требования - это потребность или ожидание, которое может быть установлено заинтересованными сторонами.

По нашему мнению отождествление понятий «качество товара (услуги)» и «удовлетворенность потребителей» не является верным. С одной стороны, даже если требования потребителей выполнены, это не всегда означает высокую степень их удовлетворенности. И наоборот, потребитель может быть удовлетворен в том случае, если не все требования к качеству товара (услуги) соблюдены. Качество – это объективная характеристика предмета, а способность удовлетворять потребности потребителя – субъективная характеристика предмета, на которую влияют многие факторы.

Жилищно-коммунальные услуги должны соответствовать обязательным и рекомендуемым требованиям, отраженным в следующей документации:

1) ГОСТ Р 51617-2000 «Жилищно-коммунальные услуги. Общие технические условия» [4].

2) Нормативной и технической документации на услуги.

3) Условиям договора между исполнителем и потребителем.

Требования к качеству продукции или услуг являются обязательными требованиями, к которым относятся требования безопасности для жизни и здоровья людей, сохранности имущества и окружающей среды. Эти требования закреплены в стандартах.

Для оценки степени удовлетворенности потребителей необходимо применять иную систему показателей, основанную на изучении потребительских ожиданий от продукции или услуг, которая должна быть отражена в договорах между исполнителем и потребителем услуг. Потребительские ожидания относятся к разряду рекомендуемых требований.

В настоящее время предприятия жилищно-коммунального хозяйства слабо ориентируются в своей деятельности на изучение мнения потребителя о своей деятельности. Это происходит по следующим причинам: отсутствие требований, обязывающих жилищно-коммунальные организации применять системы менеджмента качества на основе стандартов серии ISO на

предприятиях; организационно-экономические проблемы внедрения механизмов изучения мнения потребителя; слабая заинтересованность компании в проведении подобного рода исследований [6, с.74].

Основные пункты стандарта ГОСТ ISO 9001-2011 «Системы менеджмента качества. Требования» [3], имеющие отношение к измерению удовлетворенности потребителя приведены в таблице 1.

Таблица 1

**Требования к показателю удовлетворенности потребителей
стандарта ГОСТ ISO 9001-2011**

Раздел	Требования
1. Ответственность руководства	
1.2. Ориентация на потребителя	Высшее руководство должно обеспечивать определение и выполнение требований потребителей для повышения их удовлетворенности
6. Менеджмент ресурсов	
6.1. Обеспечение ресурсами	Организация должна определить и обеспечивать ресурсы, необходимые для... b) Улучшения удовлетворенности потребителей путем выполнения их требований
7. Процессы жизненного цикла продукции	
7.2. Процессы, связанные с потребителями	
7.2.1.Определение требований, относящихся к продукции	Организация должна определить: a) требования, установленные потребителями, включая требования к поставке и деятельности после поставки; b) требования, не определенные потребителями, но необходимые для конкретного или предполагаемого использования, когда оно известно; c) законодательные и другие требования, применимые к продукции; d) любые дополнительные требования, рассматриваемые организацией как обязательные
7.2.2. Анализ требований, относящихся к продукции	Организация должна анализировать требования, относящиеся к продукции. Этот анализ должен проводиться до принятия обязательства поставлять продукцию потребителю.
7.2.3. Связь с потребителями	Организация должна осуществлять эффективные меры по поддержанию связи с потребителями, касающиеся: a) информации о продукции; b) прохождения запросов, контракта или поставки, включая поправки; c) обратной связи от потребителей, включая жалобы потребителей.
1. Измерение, анализ, улучшение	
8.2. Мониторинг и улучшение	Организация должна проводить мониторинг информации, касающейся восприятия потребителям выполнение организацией его требований... Должны быть установлены методы получения и использования этой информации. Анализ данных должен предоставлять информацию, касающуюся: a) к удовлетворенности потребителей (п.8.2.1.) b) к соответствию к требованиям к продукции (п. 8.2.4.)
8.2.1. Удовлетворенность потребителей	
8.4. Анализ данных	
8.5. Улучшение	
8.5.2. Корректирующие действия	
Организация должна принимать корректирующие действия в	

	целях устранения причин несоответствий для предупреждения повторного их возникновения. Должна быть разработана документированная процедура для определения требований: а) к анализу несоответствий (включая жалобы потребителей)...

Система менеджмента качества, основанная на оценке уровня удовлетворенности потребителей должна содержать следующие элементы:

1. Установление потребностей и ожиданий потребителей и других заинтересованных сторон организации в области качества производимой продукции или услуги.

2. Наличие долгосрочной политики и целей организации, соответствующих удовлетворению предопределённых потребностей потребителей (внешних и внутренних).

3. Реализация процессного подхода при достижении целей организации.

4. Определение необходимых ресурсов и обеспечение ими ответственных за процессы для достижения целей организации.

5. Разработка и применение методов для измерения результативности и эффективности каждого процесса на основе ключевых показателей качества.

6. Определение механизмов, необходимых для предупреждения несоответствий и устранения их причин и реализация данных механизмов в процессах системы менеджмента качества.

7. Разработка и применение процесса для постоянного улучшения всей системы менеджмента качества.

Таким образом, в основе системы менеджмента качества лежит определение потребностей и ожиданий потребителей продукции или услуги и других заинтересованных сторон. Политика и цели организации определяются в соответствии с потребностями и ожиданиями заинтересованных сторон. Процессный подход является завершающим этапом в достижении целей и реализации долгосрочной политики.

Для удовлетворения потребностей и ожиданий потребителей и конечных пользователей жилищно-эксплуатационным организациям следует:

- изучить потребности и ожидания своих потребителей - жителей многоквартирных домов;

- установить основные характеристики услуг, оказываемых жителям многоквартирных домов с учетом ожиданий потребителей;

- разработать систему измерения уровня удовлетворенности потребителей;

- разработать организационный механизм внедрения и реализации системы менеджмента качества, основанной на ориентации на потребителя.

Использованные источники:

1. ГОСТ 15467-79 Управление качеством продукции. Основные понятия.

Термины и определения [Текст]: [Утвержден и введен в действие постановлением Государственного комитета СССР по стандартам от 26.01.79 № 244, введ.01.07.1979 г.]. М.: Изд-во стандартов, 1979.- 38 с.

2. ГОСТ ISO 9000-2011 Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь [Текст]: [утвержден и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 22.12.2011. № 1574-ст введ.01.01.2013 г.]. М.: Стандартиформ, 2012.- 28 с.

3. ГОСТ ISO 9001-2011 Системы менеджмента качества. Требования [Текст]: [утвержден и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 22.12.2011. № 1575-ст введ.01.01.2013 г.]. М.: Стандартиформ, 2012.- 36 с.

4. ГОСТ Р 51617–2000. Жилищно-коммунальные услуги: Общие технические условия [Текст]: [принят постановлением Госстандарта России от 19.06.2000 г. № 158 ст., введ: 01.01.2001 г.]. М.: Госстандарт России, Изд-во стандартов, 2000.- 58 с.

5. Огвоздин, В. Ю. Управление качеством. Основы теории и практики: учебное пособие, 6-е издание, перераб. и доп.- М.: Издательство «Дело и Сервис», 2009.- 304 с.- ISBN 5-8018-0334-3.

6. Гузалева С.Ю., Любова О.В. Совершенствование системы оценки качества жилищно-коммунальных услуг //Казанская наука.- Казань: Изд-во Казанский Издательский дом, № 4, 2014. - С.73-75

*Гузалева С.Ю.
старший преподаватель
Набережночелнинский институт (филиал)
Казанский Федеральный Университет
Россия, г. Набережные Челны*

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ ИЗУЧЕНИЯ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В ЖИЛИЩНО- ЭКСПЛУАТАЦИОННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В статье рассматривается организационный механизм изучения удовлетворенности потребителей в жилищно-эксплуатационной организации: цели, задачи исследования, периодичность, исполнители и методы исследования.

Ключевые слова: удовлетворенность потребителей, жилищно-коммунальные услуги, сбор данных, исследование, отчет, решения.

В настоящее время жилищно-эксплуатационные организации не проводят систематических исследований уровня удовлетворенности потребителей. Совершенствование работы в данном направлении заключается в во внедрении системы исследования уровня удовлетворенности потребителей на каждом предприятии.

Задачами исследования уровня удовлетворенности потребителей жилищно-эксплуатационной организации являются:

1. Изучение оценки реакции потребителей на предоставляемые услуги.

2. Получение информации о конкретных аспектах деятельности организации, таких, как вспомогательные процессы, поведение персонала, имидж организации и др.;

3. Исследование причин возникновения жалоб потребителей;

4. Мониторинг тенденций, присущих удовлетворенности потребителей.

Обследованием необходимо охватить всю совокупность потребителей: собственников и нанимателей жилья, находящегося на обслуживании жилищно-эксплуатационной организации.

Услуги, по которым может проводиться изучение мнения потребителей:

- санитарное содержание подъезда и придомовой территории;
- текущее обслуживание жилых зданий и внутридомовых инженерных систем;
- текущий, аварийный и капитальный ремонт жилых зданий и внутридомовых инженерных систем.

Сбор первичных данных осуществляется ежегодно, сбор вторичных, в зависимости от типа данных, ежеквартально или на постоянной основе.

Периодичность анализа информации представлена в таблице 1.

Таблица 1

Периодичность анализа информации по оценке удовлетворенности потребителей

<i>Содержание работ</i>	<i>Периодичность работ</i>
Ведение баз данных	Постоянно, по мере поступления
Систематизация данных	Ежеквартально
Анализ данных в соответствии с методикой	Ежегодно
Выпуск отчета «Удовлетворенность потребителей»	

Участвовать в процессе анализа удовлетворенности потребителей могут сотрудники организации. Следует отметить, что в настоящее время в жилищно-эксплуатационных организациях нет специалистов, которые могли бы выполнять узкоспециализированные действия по оценке удовлетворенности потребителей, такие, как: проведение поисковых исследований, разработка анкет, анализ результатов. Поэтому возможно привлечение услуг специализированной организации для определенных этапов работ или привлечение специалиста-маркетолога в штат организации.

Методы сбора данных.

1. Для определения критериев оценки уровня удовлетворенности потребителей проводятся качественные исследования – метод глубинных интервью и метод дискуссионных групп.

2. Для определения уровня удовлетворенности

потребителя и значимости критериев оценки проводятся количественные исследования – анкетирование.

В таблице 2 представлена информация по методам сбора информации, которые могут применяться для исследования потребителей в жилищно-эксплуатационной организации.

Таблица 2

Методы сбора информации в жилищно-эксплуатационной организации

<i>Цель исследования</i>	<i>Применяемые методы</i>	<i>Преимущества метода</i>	<i>Технология применения метода</i>
Определение критериев оценки уровня удовлетворенности потребителя	Метод глубинного интервью	Позволяет получить большое количество информации о факторах, влияющих на удовлетворенность, лучше понять ожидания и восприятие потребителей.	Проводятся при личном контакте или по телефону
	Метод дискуссионных групп	Позволяет выявить общее мнение и восприятие сильных и слабых сторон организации	Активное обсуждение и обмен мнениями в группе из 3-5 человек
Определение уровня удовлетворенности потребителей	Анкетирование	Позволяет получить данные, охватывая большую группу респондентов, не затрачивая значительных ресурсов	Самостоятельно заполняемые анкеты, которые передаются заинтересованным лицам через старшего по подъезду (почтовый ящик)
Определение значимости критериев оценки			

Анализ данных.

Направления анализа собранных данных:

- оценка степени удовлетворенности потребителей и тенденций ее изменения;
- выявление аспектов услуг и процессов организации, которые могут оказывать существенное влияние на удовлетворенность;
- выявление сильных сторон организации и областей для улучшения.

Все данные должны быть проверены на предмет наличия ошибок, полноты и точности.

Анализ полученной информации может проводиться методами, представленными в таблице 3.

Таблица 3

Методы анализа полученной информации

<i>Задачи анализа полученной информации</i>	<i>Применяемые методы</i>
Определение показателей для оценки удовлетворенности	Метод анализа иерархий
Определение весовых коэффициентов показателей	Метод анализа иерархий
Измерение уровня удовлетворенности потребителей	Метод профилей

Методические аспекты работы, процедуры анализа и оценки удовлетворенности потребителей, классификация значений итоговой

балльной оценки должны определяться согласно разработанному на предприятии стандарту «Оценка удовлетворенности потребителя».

Использование результатов исследования.

Выявленные в процессе анализа и подсчета данных неудовлетворенные ожидания потребителя должны быть проанализированы рабочей группой для принятия соответствующего решения и разработки путей улучшения деятельности организации.

Обсуждение и принятие решения по возникающим проблемам может быть произведено экспертами рабочей группы с использованием различных методов, в том числе методом «мозгового штурма».

По результатам проведенной работы рабочая группа подготавливает отчет и передает его для рассмотрения и обсуждения представителю руководства и далее руководителю организации.

К отчету могут быть приложены различные графические материалы (сводные таблицы, графики, диаграммы и т. п.).

По результатам проведенной работы необходимо разрабатывать план корректирующих мероприятий по устранению выявленных недостатков и проблем, что уже относится к деятельности по улучшению.

Использованные источники:

1. Белостоцкая, А. А., Круглов, А. В. Оценка качества в системе маркетинга услуг. Учебное пособие / под общ. редакцией Г.Л.Багиева. - СПб: Издательство СПбГУЭФ, 2009.
2. Беляевский, И.К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз: Учеб. Пособие. - М.: Финансы и статистика, 2010.
3. Измерение удовлетворенности потребителя по стандарту ИСО 9000: 2000/ Н.Хилл, Б. Сельф, Г. Роше – М.: Издательский Дом «Технологии, 2004.
4. Кане, М. М., Иванов, Б. В., Корешков, В. Н., Схиртладзе, А. Г. Системы, методы и инструменты менеджмента качества/ М.М.Кане, Б.В. Иванов, В.Н. Корешков, А.Г. Схиртладзе : Учебное пособие. — СПб.: Питер, 2008.

Гузалева С.Ю.

старший преподаватель

Набережночелнинский институт (филиал)

Казанский Федеральный Университет

Россия, г. Набережные Челны

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ УРОВНЯ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ КАЧЕСТВОМ ЖИЛИЩНО-КОМУНАЛЬНЫХ УСЛУГ

Аннотация. В статье рассматриваются этапы оценки уровня удовлетворенности потребителей качеством жилищно-коммунальных услуг. Предложена методика измерения уровня удовлетворенности потребителей на основе метода профилей.

Ключевые слова: оценка, уровень удовлетворенности, потребители, факторы, шкала, весовые коэффициенты, метод профилей, алгоритм расчета.

Для эффективного управления удовлетворенностью потребителей в жилищно-эксплуатационной организации необходимо разработать выявить факторы, влияющие на уровень удовлетворенности потребителей и разработать методику измерения уровня удовлетворенности потребителей в жилищно-эксплуатационной организации.

Для оценки уровня удовлетворенности потребителей качеством предоставляемых жилищно-коммунальных услуг предлагается использовать методику, предложенную Фасхиевым Х.А.[2]. Алгоритм управления удовлетворенностью потребителей происходит следующим образом: путем поисковых исследований формируется ожидаемый облик товара, а по результатам количественных исследований путем анкетирования выявляется реальный облик товара, которые сопоставляются между собой. Далее, во-первых, выносится решение об удовлетворенности потребителей, во-вторых, намечается направление действий по улучшению ее уровня. Для достижения объективности, достоверности результатов оценки уровня удовлетворенности потребителей необходимо выполнить следующие этапы:

1. Выбор показателей для оценки удовлетворенности потребителей.
2. Определение количества показателей.
3. Определение весовых коэффициентов принятых показателей.
4. Выбор шкалы измерения удовлетворенности потребителей.
5. Выбор методики измерения уровня удовлетворенности потребителей.

Для определения показателей, иллюстрирующих удовлетворенность потребителей проводится социологическое исследование. По результатам интервью формируется перечень показателей, которые наиболее значимы для потребителя. Результат сравнительной оценки качества объектов зависит от количества принятых показателей. Для достоверной оценки объектов рекомендуется принимать от 20 до 40 единичных показателей качества.

Значения коэффициентов весомости групп показателей наиболее объективно рассчитываются методом анализа иерархий (МАИ). Для перевода качественной информации в числа в МАИ используется вербально-числовая шкала отношений, содержащая численные значения с соответствующими обоснованиями данных градаций. Для выбора шкалы измерения удовлетворенности потребителей предлагается использовать 3-уровневую шкалу оценки: «восторг» – 2 балла; «удовлетворен» – 1 балл; «не удовлетворен» – 0 баллов. Отделение «восторга» от «удовлетворенности» необходимо для прогнозирования числа лояльных потребителей. Результаты анкетирования обрабатываются с применением аналитического варианта метода профилей, согласно которому абсолютные величины единичных показателей удовлетворенности потребителей сначала приводят к относительным величинам, а затем по формуле определяют комплексный групповой коэффициент удовлетворенности потребителей.

Относительные величины единичных показателей объекта, входящих в i -группу (Y_i) для прямых показателей определяют по формуле:

$$Y_i = P_{ij} / P_{ijmax} \quad (1)$$

где: P_{ij} – количественное значение j -го показателя i -ой группы;

P_{ijmax} – максимальное значение j -го показателя среди сравниваемых объектов.

Относительные величины единичных показателей объекта, входящих в i -группу (Y_i) для обратных показателей определяют по формуле:

$$Y_i = (P_{ijmax} - P_{ij}) / P_{ijmax} \quad (2)$$

Прямыми называются те показатели, увеличение значений которых повышает уровень удовлетворенности, обратными – наоборот.

Комплексный показатель качества внутри i -ой группы ($УП_i$) определяется по методу профилей графически или аналитически по формуле:

$$УП_i = (Y_1/2 + Y_2 + Y_3 + \dots + Y_{n-1} + Y_n) / (n-1) \quad (3)$$

где: n_i – количество показателей в i -ой группе;

Y_1, Y_2, Y_i, Y_n – относительные величины единичных показателей объекта/, определяемые по формулам 3.1., 3.2.

Интегральный показатель уровня удовлетворенности потребителей ($УП_k$) определяется с учетом коэффициентов весомости групп показателей по формуле:

$$УП_k = \sum_{i=1}^n УП_i * \alpha_i \quad (4)$$

где: α_i – коэффициент весомости i группы показателей качества.

На основании вышеизложенного, на рисунке 1 представлен алгоритм расчета интегрального показателя удовлетворенности потребителей качеством услуг, предоставляемых жилищно-эксплуатационной организацией.

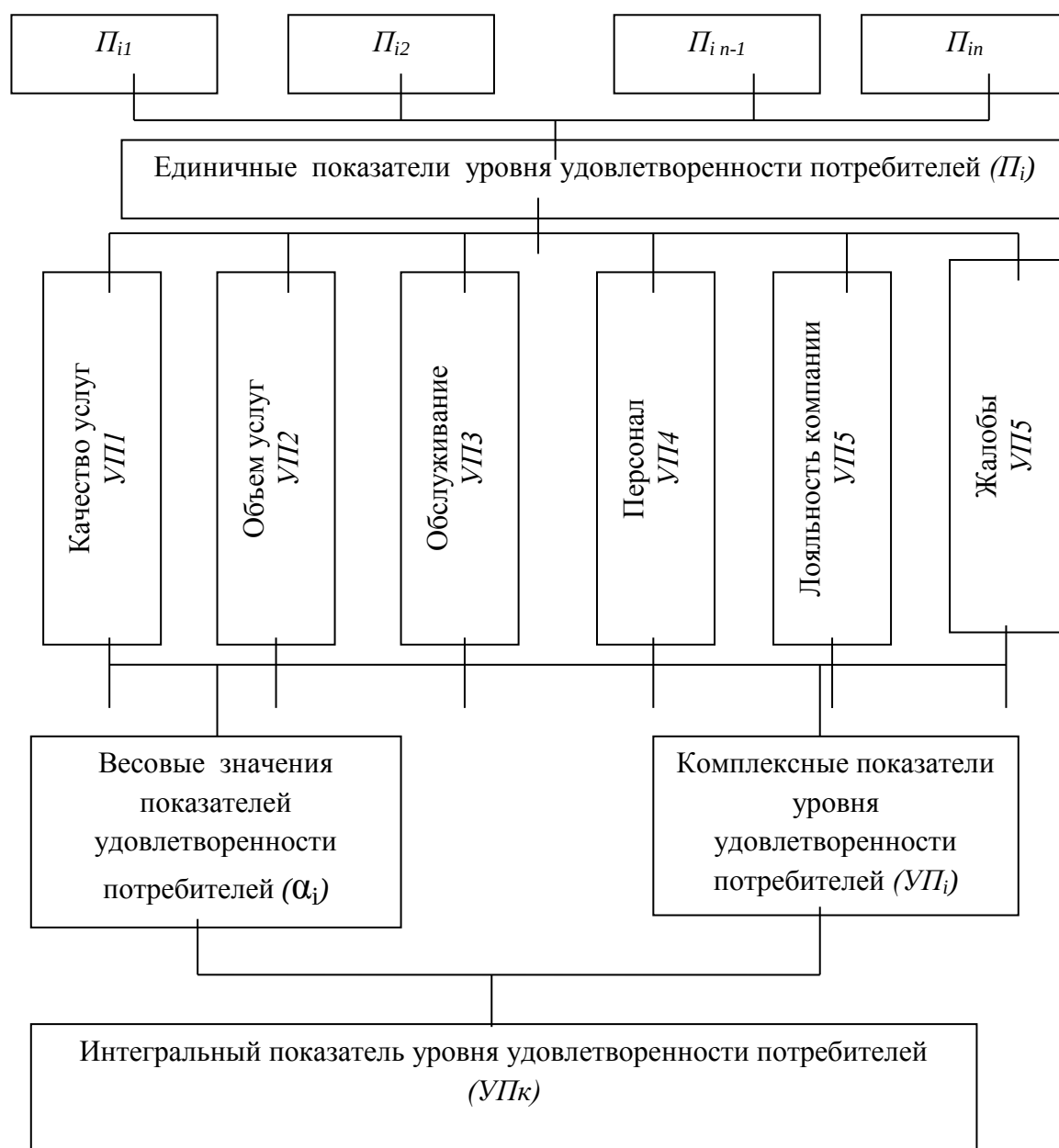


Рисунок 1 - Алгоритм расчета интегрального показателя уровня удовлетворенности потребителей качеством ЖКУ

На основе анализа показателей уровня удовлетворенности потребителей разрабатываются мероприятия, направленные на повышение ее уровня. Предприятию необходимо предпринять меры в первую очередь по тем направлениям, где $УП_i=0$.

Структурированность задачи измерения уровня удовлетворенности в предложенной модели позволяет легко выявить сильные и слабые стороны деятельности предприятия и его услуг, следовательно, разрабатывать мероприятия с ориентацией на потребителя и конкурентов.

Использованные источники:

1. Фасхиев Х.А. Сколько показателей необходимо для достоверной оценки качества товаров? / Х.А. Фасхиев // Маркетинг в России и за рубежом.-2008 .-

№ 1. - С. 72-91.

2. Фасхиев Х.А. Удовлетворение потребителей и ее оценка./Х.А. Фасхиев // Маркетинг в России и за рубежом. - 2010. - № 2. - С. 35-46.

3. Фасхиев Х.А., Крахмалева А.В. Методика оценки качества автомобилей // Маркетинг в России и за рубежом. — 2005. — № 4. — С. 86–100.

*Гуляев Г.Ю., к.э.н.
Пензенский государственный университет
Россия, г. Пенза*

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ В РОССИИ

Аннотация: В России конкурентная среда формировалась не эволюционным путем, как в большинстве развитых стран, а путем создания институциональных условий для конкурентного поведения экономических субъектов. Новая российская экономика, за время своего развития, сопровождалась кризисами экономической и политической нестабильности, негативно влияя тем самым на условия и формы конкурентных отношений. В статье рассмотрены факторы формирования и развития конкурентных отношений в России, на основе изучения которых предложены пути эффективного развития отечественной конкурентной среды и механизмы их реализации.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, экономика России, малый и средний бизнес, конкуренция с нулевым эффектом, коррупция, бюрократия, инфраструктурные барьеры, российский экспорт и импорт, совершенствование, направления, российский менталитет

Наука доказывает, что конкуренция является движущей силой эффективного развития экономических систем. [1] Специфика формирования конкуренции в России проявилась еще в начале 1990-х, когда начались реформы по либерализации экономики. Российские товарные рынки формировались на базе советской экономики, которая носила объективно монополизированный характер. Основным фактором развития конкурентных отношений в России стала приватизации. Несмотря на во многом недобросовестный характер приватизации, в данной работе автор делает акцент на институциональной трансформации, произошедшей в экономике России благодаря приватизации, которая способствовала формированию института частной собственности, свободе предпринимательства и развитию конкурентных отношений.

За время существования новой экономики России, следует констатировать не просто усиление конкуренции, но создание рынков, в советское время не функционировавших. Большая часть товаров и ресурсов сегодня продаётся на нерегулируемых рынках, где государство не устанавливает директивно уровень цен.

Уже к 1994 г. количество негосударственных хозяйствующих

субъектов на рынке составляло 62% от всех зарегистрированных юридических лиц, на долю предприятий с государственной формой собственности приходилось 17%, в 2015 г. – 2%. Наибольшая доля всех зарегистрированных хозяйствующих субъектов в сегодня соответствует частным предприятиям и составляет 86% (рис. 1).

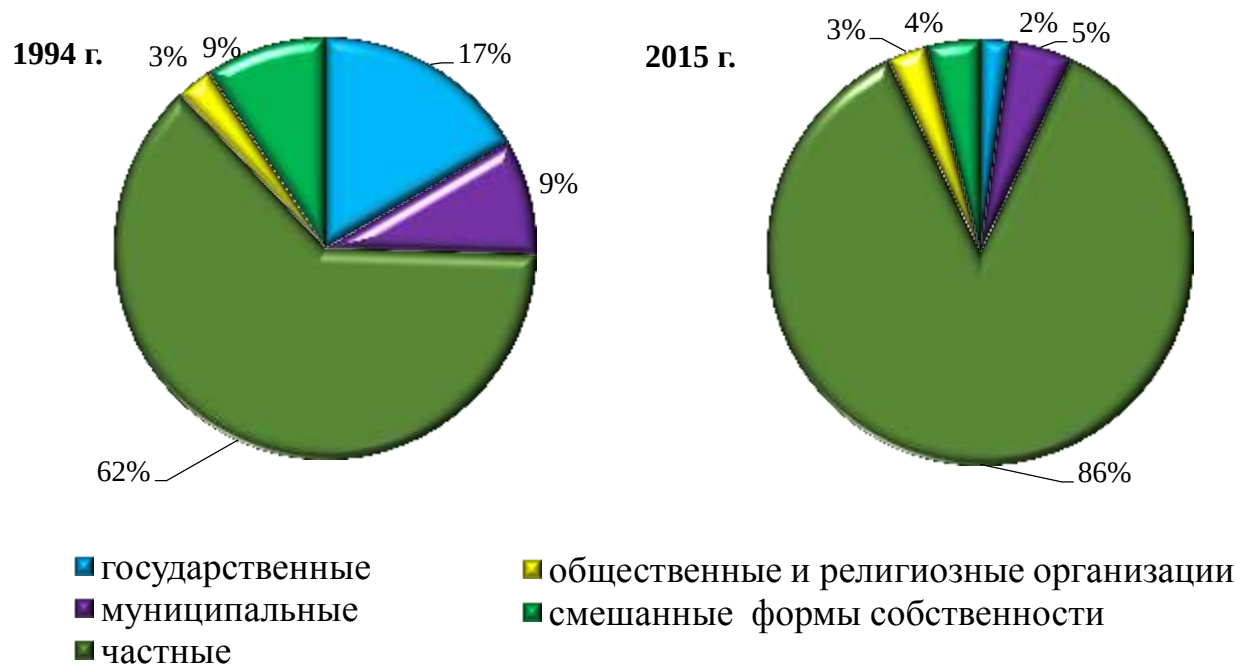


Рисунок 1 – Структура организаций в России по видам собственности за 1994 г., 2015 г.

Проводившаяся в крайне сложной экономической, финансовой, политической обстановке, не подкреплённая с экономической и социальной точки зрения рациональным законодательством, приватизация привела к неэффективному распределению собственности.

Изначально ставилась задача скорейшего создания независимых в административном отношении от государства юридических лиц. Сформировавшийся в кратчайшие сроки рынок, избежал традиционных этапов своего генезиса (например, эволюцию из торгового капитала в промышленный, из семейного в акционерный и т.д.), рынок сразу сформировался преимущественно в акционерной форме. Однако само такое акционирование мало похоже на «народный капитализм» с его широкой дисперсией акций.

По итогам 2014 г. в списке 20 крупнейших компаний России (по объёму реализации), преобладающую часть занимают корпорации, созданные в стартовый период приватизации. На 20 крупнейших отечественных корпораций приходится 26% объёма продаж, 45% прибыли всех организаций, 5,16% занятого населения страны.

Стоит сделать акцент на том, что в 8 из 20 крупнейших корпораций России, государство выступает акционером в таких компаниях как: «Газпром», «Роснефть», «РЖД», «Сбербанк», Группа «ВТБ», РАО «ЕЭС»,

«Транснефть», «Татнефть».

Таким образом, государство, как предприниматель, окончательно не ушло с рынка, и, несмотря на незначительную долю госсектора в общей сумме всех предприятий (2%, рис. 1), государству принадлежит значительная доля рынка.

Неэффективность государства как предпринимателя доказывается многими экономистами. Такая ситуация ставит барьеры на пути возникновения новых игроков на рынке, точнее сказать, делает это, практически, невозможным. Кроме того, присутствие государства, как предпринимателя, к примеру, в банковском секторе, создает неравные условия для получения финансовых ресурсов.

По замыслу первых российских реформаторов по либерализации экономики и приватизации государственной собственности, основой развития конкуренции должен был стать малый и средний бизнес. Роль малого бизнеса в рыночной экономике велика. Помимо налоговых отчислений в бюджеты всех уровней и создания новых рабочих мест, малое предпринимательство является основой развития здоровой конкурентной среды. Подобные предприятия в нашей стране стали развиваться с появлением рыночной экономики. К 2013 г. их количество достигло 2003 тыс. шт., индивидуальных предпринимателей (ИП) – 2599 тыс. шт. (рис. 2).

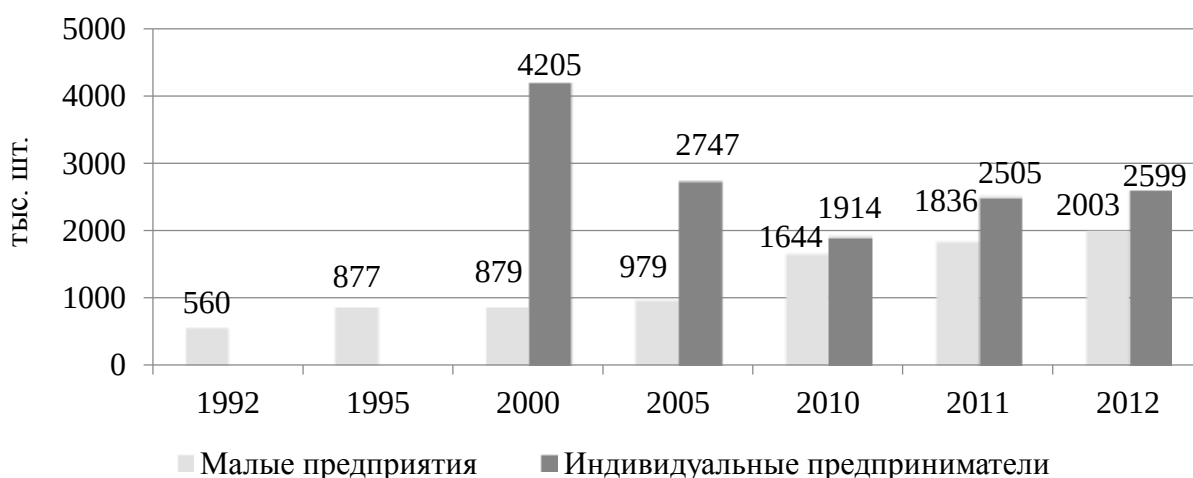


Рисунок 2 – Динамика количества малых предприятий и индивидуальных предпринимателей в России

На рис. 2, видно, что количество малых предприятий на протяжении всего рассматриваемого периода возрастает, динамика количества ИП отрицательна. Данная тенденция обусловлена более чутким реагированием ИП на экономическую ситуацию в стране (регионе), а также, на наш взгляд, чрезмерным давлением со стороны государства, а именно, увеличением налоговой нагрузки.

Как видно на рис. 3, наибольшее число конкурирующих сторон среди ИП и малого бизнеса и зафиксировано в оптовой и розничной торговле –

55% и 40%, соответственно, от общего их количества. Кроме того, повышенный интерес данные субъекты рынка уделяют следующим видам экономической деятельности: операциям с недвижимым имуществом, транспорту и связи, строительству, предоставлению услуг. Ниша, занимаемая данными предпринимательскими структурами во всех субъектах страны, достаточно однородна.

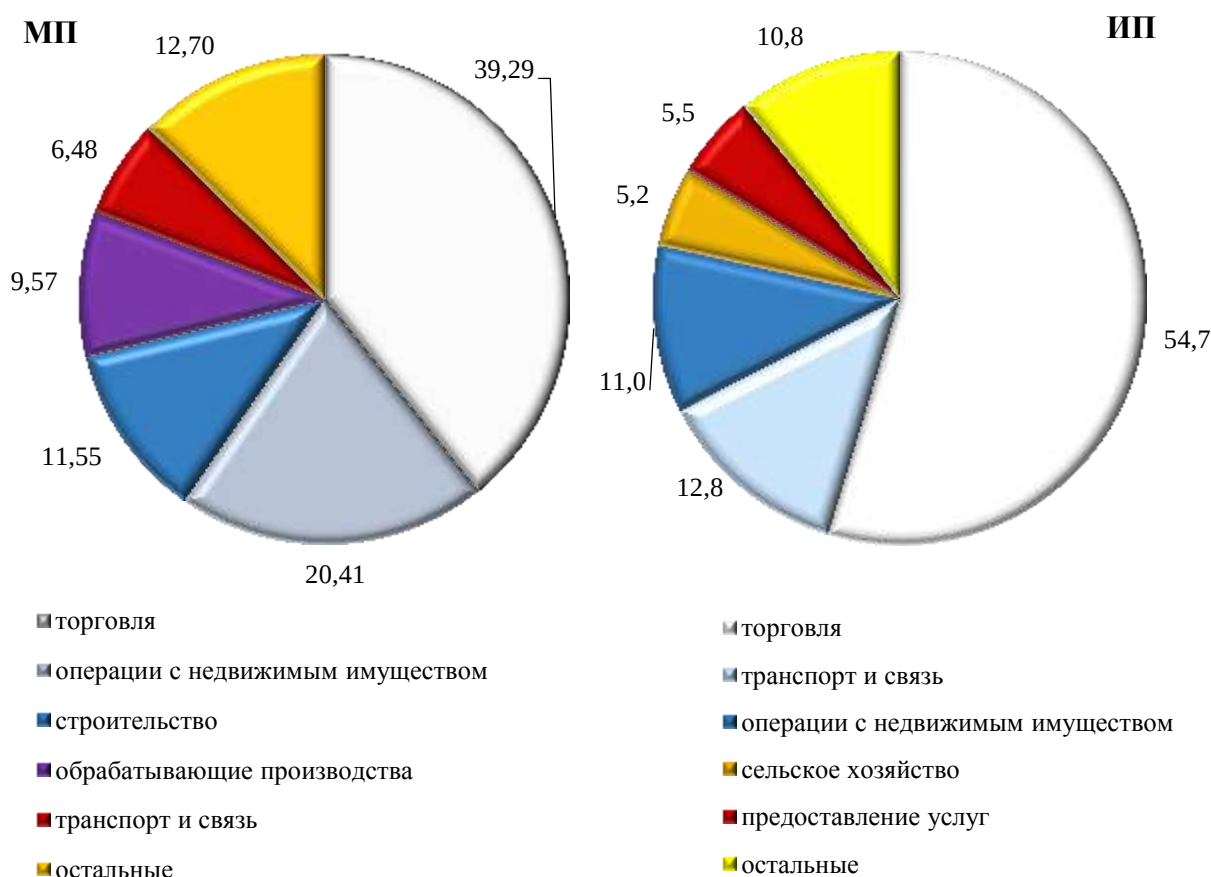


Рисунок 3 – Структура малого и индивидуального предпринимательства по видам экономической деятельности за 2014 г.

Большая часть производимой продукции малым бизнесом и индивидуальными предпринимателями реализуется на внутрорегиональном рынке. Этот бизнес своей продукцией обеспечивает как население, так и другие предприятия и организации.

По данным Федеральной службы Государственной статистики, малый бизнес в России приносит лишь около 12% ВВП, в то время как в США – 70%. Поэтому в настоящее время малый бизнес в России не может составить серьезный противовес крупным фирмам и стимулировать их на эффективность.

В чем же кроется причина низкой активности малого бизнеса? Некоторые исследователи [2] утверждают, что основным фактором, сдерживающим развитие малого бизнеса и, в целом, предпринимательской

активности, основанной на конкуренции, является особенность российского менталитета. Как утверждают эксперты, значительное влияние на его специфику оказала православная церковь. Религиозная составляющая выработала некоторые свойства российской ментальности: аскетизм, способность страдать и жертвовать во имя веры, работать не столько ради извлечения прибыли, сколько ради общей религиозной, общественной или политической цели.

Реформирование отечественной экономики происходило без учета дуализма российского менталитета, сочетающего в себе противоречивые черты: индивидуализм – коллективизм, догматизм – стремление к новому, трудовая мотивация – иждивенчество. Специалисты, изучающие экономическую ментальность [3], утверждают, что она является важным элементом институциональной структуры экономики, поскольку в ее основе лежат глубинные психологические установки, ценности индивидов и социальных общностей, способы восприятия, манера чувствовать и думать.

Укорененная веками психологическая установка на взаимопомощь, была подкреплена советской идеей коллективизма – все ради общей цели. В виду этих факторов, население России показало низкую адаптивность к конкурентным отношениям, вопреки ожиданиям реформаторов. Присущая конкуренции агрессивность в стремлении к богатству воспринималась в то время как девиантное поведение (а в христианских традициях – грехом).

При этом стоит отметить, что в советской экономике существовала форма состязательности в виде социалистического соревнования между бригадами, цехами, предприятиями. В отличие от конкуренции, пропагандирующей индивидуализм, социалистическое соревнование делало ставку на моральное стимулирование работника, трудящегося ради всеобщего стремления приумножить успехи коммунистического строительства. «Всеобщая идея» способствовала шаблонным методам работы, что обусловило низкую степень внедрения новых подходов и инноваций в производство.

При этом экономика СССР смогла связать сеть экономических связей и кооперационных цепочек всю территорию страны. После территориального развала СССР, распались и экономические связи между регионами, что обусловило снижение и прекращение производства в ряде отраслей. Наличие дефицита, который необходимо было устранить, привлекло в Россию зарубежные компании, способствовавшие преодолению этого дефицита. В результате, российский рынок-производителя превратился в рынок-потребителя. Рост импорта дал возможность зарубежным компаниям получать колоссальные прибыли в связи с тем, что внутреннее потребление продукции превышало ее собственное производство.

Сегодня внутренне потребление продовольственной продукции на более чем 50% обеспечивается импортом (табл. 1).

Таблица 1 – Товарная структура российского импорта за 1995-2011 гг. (%)

Наименование группы товаров	1995	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011
Продовольственные и сельскохозяйственные товары	28,1	21,8	17,7	13,8	13,2	17,9	15,9	13,9
Минеральные продукты	6,4	6,3	3,1	2,3	3,1	2,4	2,3	2,1
Химические товары	10,9	18	16,5	13,8	13,2	16,7	16,2	14,9
Сырье и изделия из кожи и пушнины	0,3	0,4	0,3	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	2,4	3,8	3,3	2,7	2,4	3	2,6	2,2
Текстиль, одежда, обувь	5,7	5,9	3,7	4,3	4,4	5,7	6,2	5,5
Металлы	8,5	8,3	7,7	8,2	7,2	6,8	7,4	7,1
Машины и оборудование	33,6	31,4	44	50,9	52,7	43,4	44,4	48
Прочие товары	4,1	4,1	3,7	3,6	3,4	3,6	4,5	5,8

А. Амосов указывает на то, что импорт продовольствия, одежды, обуви, лекарств, бытовой техники, электроники и других товаров характеризует экономику страны как гипертрофированную, свойственную лишь для «сырьевых придатков мирового рынка» [4]. Углеродная составляющая действительно доминирует в отечественном экспорте, подавляя по доле все остальные статьи экспорта и расширяя в нем свое присутствие. Статистика подтверждает, что около 90% всего экспорта страны составляют минеральное сырье и продукты его переработки, металлы и продукция химической промышленности.

Зависимость всей экономики России от экспорта энергоносителей является сдерживающим фактором конкурентоспособности страны, признают исследователи Всемирного экономического форума (ВЭФ).

Согласно докладу ВЭФ, Россия по рейтингу глобальной конкурентоспособности в 2014 г. заняла 64 место среди 148 стран, поднявшись на три позиции по сравнению с предыдущим годом. За 2008-2013 гг., Россия совершила одно из самых внушительных падений в рейтинге глобальной конкуренции (РГК, GCI). Если в 2008 г. она занимала неутешительное 51-е место в мире, то в посткризисный период она опустилась на 16 позиций в 2013 г. (табл. 2).

Таблица 2 – Позиции России в рейтинге глобальной конкурентоспособности стран за 2008-2014 гг.

Страна	Рейтинг глобальной конкурентоспособности					
	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013- 2014
Россия	51	63	63	66	67	64
Всего стран	134	134	139	142	144	148

В докладе ВЭФ отмечаются факторы, сдерживающие конкурентоспособное развитие российской экономики: низкая эффективность работы государственных институтов, недостаточный инновационный потенциал, низкий уровень конкуренции на рынках товаров и услуг, дефицит доверия инвесторов к финансовой системе, а также высокий уровень коррупции.

Подтверждают негативное влияние коррупции и отечественные экономисты. Так, Д. В. Симон считает, что революционный способ формирования рыночной экономики в России вовлек государственных чиновников в сферу предпринимательства, что стало генетической чертой конкурентных отношений в России [5]. В руках государства концентрируется значительная часть ресурсов, а их основные потоки регулируются органами государственной власти, что создаёт условия зависимости хозяйствующих субъектов от принимаемых ими решений, и побуждает предпринимателей вступать в неформальные отношения с представителями органов государственной власти.

По расчетам экспертов «Стратегии-2020» [6], коррупция вместе с бюрократией приводят к дополнительной наценке на продовольствие в размере 15%, на недвижимость – 25-30%. По разным оценкам предприниматели расходуют от 6 до 10% оборота на подкуп чиновников, в жилищно-строительном комплексе – до 20% конечной стоимости объекта.

По данным Всемирного банка, чтобы приступить к строительству многоквартирного дома в России потребуется на согласование не менее 700 дней, в Китае – 300, в США – 40. Предприниматели, с целью уйти от запаздывающих (или неэффективных) решений, вынуждены во многих случаях «покупать» административный ресурс, что позволяет предпринимателям развиваться в «тепличных условиях» и вытеснить других конкурентов.

Другим фактором, сдерживающим эффективное развитие конкурентных отношений в России, являются инфраструктурные барьеры для бизнеса.

Главным звеном инфраструктуры России выступает транспорт. Доминирование по грузообороту (за исключением трубопровода, призванного транспортировать и экспортировать энергоносители) принадлежит железным дорогам при заметно меньшей роли морских и речных перевозках, авто- и авиатранспорта (табл. 3).

Таблица 3 – Грузооборот российского транспорта (млрд. тонно-километров)

Вид транспорта	1990	2000	2005	2010	2011	2012	Доля за 2012, %
Железнодорожный	2523	1373	1858	2011	2128	2222	43,96
Автомобильный	299	153	194	199	223	249	4,93

Трубопроводный	2575	1916	2474	2382	2422	2453	48,53
Морской	508	122	60	100	78	45	0,89
Водный	214	71	87	54	59	81	1,60
Воздушный	2,6	2,5	2,8	4,7	5	5,1	0,10
Всего	6122	3638	4676	4751	4915	5055	100,00

Тарифы на грузоперевозки естественной монополии «РЖД», призванной работать как провайдер льготных государственных услуг, по сравнению с 1989 г. увеличились вдвое. Транспортные издержки в России достигают 30-40% конечной стоимости товаров (в странах ОЭСР – 7-8%, в ЕС – 10%, в США – 15%), тем самым отрывая целые районы от товарооборота с отечественным рынком. Отсутствие в Европейской части России свежемороженой рыбы, объясняется не эффективностью ее транспортировки: при цене во Владивостоке в 15 руб. за кг, ее перевозка составляет 48-50 руб. за кг. [7]

Высокие тарифы «РЖД» на грузовые перевозки, как внутри страны, так и за ее пределами ограничивают возможность отечественных производителей конкурировать на равных с зарубежными фирмами. Такая ситуация существенно снижает конкурентоспособность отечественного бизнеса и не позволяют ему развиваться эффективным образом. Для сравнения: директивные органы СССР систематически добивались того, чтобы транспортные тарифы корреспондировали с уровнем заработной платы.

Доминирование грузоперевозок железнодорожным транспортом, обусловлено, отнюдь не низкими тарифами «РЖД», а зачастую безальтернативностью выбора, что обусловлено слабо развитой сетью грузовых автомобильных перевозок.

При огромной территории страны, транспортная связанность регионов (особенно Сибири, Дальнего Востока) и местная дорожная сеть, так же, как и их качество ее покрытия, находятся на низком уровне. В подтверждение тому является дефицит участков для строительства. По некоторым оценкам [8], в Европе, США, Японии, Корее построить дом, фабрику можно за 50-80 км от крупного города, то в России за 20-30 км от города начинаются неосвоенные участки без дорог, газа, воды, электричества, которые ничего не стоят по причине невозможности их использования.

Одним из основных препятствий на пути конкурентоспособного производства в России являются высокие тарифы ЖКХ и изношенность его основных фондов. По данным ФСГС [9], в среднем износ основных фондов ЖКХ составляет 60%, значительная их часть находится в аварийном или предаварийном состоянии. Порядка 50% оборудования в коммунальном хозяйстве было изготовлено во времена СССР.

Бизнес не может и не должен заниматься заменой труб, сгнивших водопроводов, ремонтом очистительных сооружений и т.д. Все это

относится к компетенции государства. Однако год от года поддержка ЖКХ со стороны государства снижается. Об этом свидетельствуют данные федерального бюджета [10]: если на сферу ЖКХ в 2011 г. выделялось 197 млрд. руб., в 2012 г. – 94 млрд. руб., то в 2013 г. – 79 млрд. руб. С такой перспективой становится бессмысленным говорить об улучшении экономических показателей, конкурентоспособности и жизни населения.

Другим важным фактором, сдерживающим конкурентоспособность отечественного бизнеса, является финансовая инфраструктура. Процентные ставки по кредиту варьируются от 18% до 30% годовых. (В Евросоюзе, к примеру, кредит до 1 млн евро сроком на один год можно получить под 3,66% годовых при инфляции 2,6%). В таких условиях промышленность не может развиваться эффективно, а ее продукция быть конкурентоспособной.

Денежно-кредитная политика России не отражает интересов страны и бизнеса, тормозя развитие экономики. Центральный банк, с одной стороны является разработчиком этой политики, а с другой, ему присущи черты коммерческой структуры. ЦБ РФ является основным акционером Сбербанка, который, в свою очередь, выступает акционером различных бирж, депозитариев и других банков. Очевидно, что осуществлять кредитную политику, создавать нормативы для банковской деятельности и одновременно выступать субъектом предпринимательства, обязанным выполнять эти же нормативы видится не рациональным в интересах общества.

Названные инфраструктурные факторы (в сфере грузоперевозок, ЖКХ, финансах) составляют существенную долю издержек предпринимателя, препятствуют рациональному формированию цен, и не создают стимула для их снижения. Данное обстоятельство делает отечественные товары дорогими, а, следовательно, неконкурентоспособными, что тормозит экономический рост страны.

Перечень обозначенных инфраструктурных барьеров для развития бизнеса в России не является исчерпывающим. Его можно дополнить чрезвычайно низкой эффективностью финансирования НИОКР, высокой налоговой нагрузкой на бизнес, слабым развитием социальной инфраструктуры и др.

Анализ факторов, существенно повлиявших на формирование и развитие конкуренции в России, позволяет на данном этапе структурировать их по следующим направлениям:

- приватизация: стала основным условием для формирования конкурентных отношений в России;
- избыточное присутствие государства как предпринимателя в экономике: обуславливает неравный доступ хозяйствующих субъектов к ресурсам;
- коррупция и бюрократия: их наличие характеризует неразвитость механизма государственного регулирования и контроля; коррупция способствует неравным условиям для

развития бизнеса; бюрократия усложняет процессы быстрого принятия решения;

- инфраструктурные барьеры для эффективного развития бизнеса: составляют от 20-50% конечной стоимости товара (высокие тарифы ЖКХ, РЖД по грузоперевозке, проценты по кредитам и др.), что делает их неконкурентоспособными по сравнению с импортными товарами;

- рост импорта: обусловлен, тем, что внутреннее потребление продукции в России превышает ее собственное производство; с одной стороны характеризует низкую конкурентоспособность отечественных товаров, с другой, массовый наплыв импорта, начавшийся с 1990-х гг., снизил стимулы для формирования отечественного конкурентоспособного производства; повышает зависимость России от зарубежных стран (в том числе продовольственную, технологическую);

- российская ментальность: основана на традициях православной церкви и идеях «коллективизма», внедренных в советское время, а не на идее «индивидуализма», присущей западным странам, что обуславливает низкую предпринимательскую активность и адаптацию к изменениям.

Указанные факторы, отразились на особенностях конкурентной среды в России: низкая конкурентоспособность отечественных товаров и существованию «конкуренции с нулевым эффектом» (введено автором). Конкуренция с нулевым эффектом представляет собой такую ситуацию на рынке, когда, несмотря на увеличение количества предприятий (потенциальных конкурентов) в отрасли, ценовые и качественные характеристики продукта ухудшаются с точки зрения потребительских запросов, или остаются на прежнем уровне. Потребитель не может испытать на себе позитивные эффекты конкуренции, выраженные в сокращении цен и улучшении качественных характеристик товаров и услуг, в виду того, что механизм конкуренции не работает. Такая ситуация характерна на рынках грузоперевозок железнодорожным транспортом, на рынке передачи электроэнергии, в банковском секторе, строительстве, рынке частных медицинских услуг.

Обобщая вышесказанное, нами предложен комплекс мер, который окажет позитивное воздействие на развитие конкурентной среды в России (рис. 4).



Рисунок 4 – Факторы, особенности и пути совершенствования конкурентной среды в России

С целью устранения конкуренции с нулевым эффектом, государство должно стимулировать создание новых хозяйствующих субъектов, производящих одновидовую продукцию или оказывающих одинаковые услуги. В этом аспекте, необходимо ориентироваться на малый бизнес. По сравнению с крупными фирмами, он быстрее реагирует на потребности потребителя, тем самым стимулируя развитие крупного бизнеса.

Задача государства сводится в выработке эффективных механизмов, способствующих увеличению хозяйствующих субъектов в банковском секторе, строительстве, здравоохранении. Стимулирование увеличения предприятий может происходить за счет упрощения процедуры регистрации новых субъектов бизнеса, сокращения проверок контролирующих органов, налоговых льгот и др. Увеличение хозяйствующих субъектов, в результате, позитивно скажется на конкурентоспособности отечественного производства. [11]

Устранению конкуренции с нулевым эффектом также будет способствовать акционирование государственных корпораций и приватизация госбанков.

Банковский сектор, имеет особо важное значение для экономики всей страны, поскольку в современных условиях необходимость в кредитовании испытывает большинство хозяйствующих субъектов. Получение дешевых кредитов для бизнеса должно стать одной из основных целей государственной политики.

Банкам с государственным участием целесообразно сегодня концентрироваться не столько на отечественном бизнесе, а вести наступательные движения в сторону расширения своего присутствия в мировом пространстве. [12]

Как видно на рис. 5, конечная цель совершенствования банковской системы РФ заключается в формировании высоко конкурентного и высоко технологичного внутреннего банковского рынка с диверсифицированной структурой собственности, с появлением глобальных игроков (с высокой долей международного бизнеса в активах и прибыли).

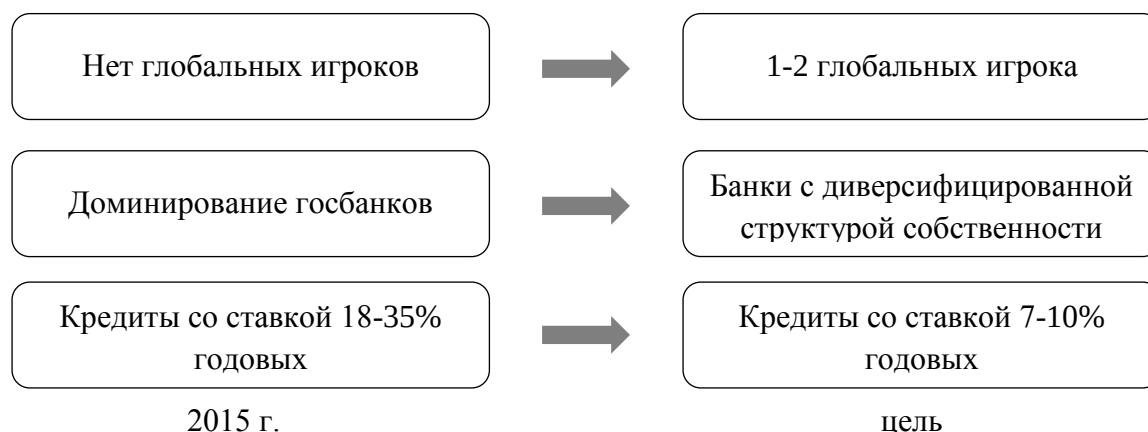


Рисунок 5 – Стратегические цели развития банковского сектора

Другим фактором, негативно влияющим на развитие конкуренции, является бюрократия и порожденная ею коррупция. Принятие ФЗ «О противодействии коррупции», создание Комитета по борьбе с коррупцией и существование других механизмов государственного регулирования недостаточно для устранения этой проблемы. Коррупцию невозможно устранить репрессивными методами. Для решения этой задачи необходимы комплексные меры, прежде всего, институционального характера. Коррупцию невозможно искоренить до тех пор, пока принцип конкуренции не будет заложен в иерархию государственного регулирования. Формирование структуры государственного аппарата и избрание самих чиновников должно осуществляться на конкурентной основе (а не на основе знакомства, родства) и на основе бескорыстного и ответственного служения чиновников гражданам и государству. [13]

Одним из значимых факторов, влияющим на конкуренцию в России является рост импорта продуктов повседневного пользования, а также оборудования, что обуславливает технологическую зависимость России от зарубежных стран.

В своих работах Ф. Лист, обобщая мировой опыт зарубежных стран в историческом разрезе, утверждает: «Страны достигают экономического могущества и процветания на основе вовсе не доктрины фритредерства (либерализма), а скорее на основе протекционизма». Взаимовыгодной может быть только торговля между странами, находящимися примерно на одном уровне «экономической культуры», в противном случае отстающей стране требуется «школа воспитательного протекционизма». [14] В условиях членства в России в ВТО главное внимание следует уделить не защите неконкурентоспособных российских предприятий, а обеспечению прорыва национальной экономики на мировой рынок.

В условиях нестабильности экономики России 2014-2015 гг. значительную роль может играть создание стратегических альянсов и партнёрств с конкурентными, которые сегодня способны обеспечить совместное продвижения и реализацию продукции; повышение конкурентоспособности продукции и блокирование конкуренции других субъектов, не входящих в альянс; выход на новые рынки; доступ к новым технологиям и совместным научным разработкам. [15]

Таким образом, современная экономическая действительность, характеризующаяся трансформацией экономических отношений, глобализацией бизнеса, интеграцией России в мировое пространство, возлагает на развитие конкурентных отношений еще большую ответственность за улучшение экономических, инновационных показателей, качества жизни и благосостояния общества. Этому может способствовать, предложенный нами комплекс мероприятий, направленный на улучшение конкурентной среды в России.

Использованные источники

1. Гуляев Г.Ю. Конкуренция: сущность и структура взаимосвязанных категорий // Научное обозрение. – 2014. – №12-1. – С. 234-241.
2. Смирнов Г.Н. Конкуренция и российская модель управления // Мир и политика. – 2009. – №4. – С. 81-91.
3. Новокшенова Л.В, Хазан М.Ю. Экономическая ментальность как фактор совершенствования конкурентной среды // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. – 2009. – №1. – С. 162-168.
4. Амосов А. Размышления об идеологии развития // Экономист. – 2010. – №7. – С. 20-27.
5. Симон Д.В. Социально-экономическая оценка конкурентной среды в России // Вестник Адыгейского государственного университета. – 2012. – №1. – С. 168-172.
6. Стратегия-2020: Новая модель роста – новая социальная политика. / под ред. В.А. Мау, Я.И. Кузьмина. – М.: «Дело», 2013. – 408 с.
7. Иванов И.Д. Российские предприятия в открытой рыночной экономике. – М.: О-во сохранения лит. наследия, 2011. – 448 с.
8. Арефьев Н.В. Развитие инфраструктуры в России на современном этапе // Инфраструктура России. – 2013. – №2. – С. 189-195.
9. Основные фонды [Электронный ресурс] – Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/fund/
10. Федеральный бюджет РФ за 2011-2013 гг. [Электронный ресурс] – Официальный сайт Министерства финансов РФ. URL: http://www.minfin.ru/ru/budget/federal_budget/
11. Гуляев Г.Ю. Задачи государства в формировании конкурентных отношений // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2012. – №. 17. – С. 9-14.
12. Гуляев Г.Ю. Расширение конкуренции в условиях ВТО // Теоретическая экономика. – 2014. – №6. – С. 60-72.
13. Гуляев Г.Ю. Проблемы и перспективы антимонопольного регулирования // Экономика и предпринимательство. – 2014. – №1-3. – С. 85-90.
14. Лист Ф. Национальная система политической экономии. – М.: Европа, 2015. – 245 с.
15. Гуляев Г.Ю. Трансформация конкурентных отношений или новая модель конкуренции // Экономика и предпринимательство. – 2014. – №12-2. – С. 532-537.

Гуо Ф.
научный руководитель
Авдокушин Е.Ф.
магистра 2-ого курс
«Московский педагогический государственный университет»
Россия, г. Москва

ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ ФЬЮЧЕРСНЫХ КОНТРАКТОВ НА РФР

Развивающиеся финансовые рынки (РФР) перспективное направление для инвестирования. Так называют финансовые рынки развивающихся стран, к которым причисляют такие страны, как Китай, Россия, Польша, Таиланд, Индия, Бразилия и еще несколько десятков стран. Также на мировой экономической арене появился новый игрок – БРИКС, объединение 5 развивающихся стран: Россия, Китай, Бразилия, Индия и ЮАР.

Перспективы капиталовложений в развивающиеся рынки с каждым годом возрастают, несмотря на то, что развивающиеся рынки являются довольно рискованными для инвестиций. Текущий финансовый кризис показал, что отток капитала вследствие неблагоприятных событий произошел в первую очередь из финансовых рынков развивающихся стран.

Однако в целом прибыль от вложений в развивающиеся финансовые рынки, как показывает практика, сравнима с прибылью, получаемой из развитых и популярных рынков, но возможностей и перспектив гораздо больше в силу того, что эти рынки не так тесно заняты, в то время как развитые рынки в динамике позывают склонность к регрессии. Учитывая, что уже несколько лет страны ЕС переживают кризис, то вложения в рынки стран третьего мира кажется более привлекательным.

Считается, что для успешного инвестирования следует искать крупные перспективные компании именно на рынках развивающихся стран и инвестировать в их акции, которые имеют высокие дивиденды.

Показатель запаса накопленных иностранных инвестиций на определенную дату может измеряться как в абсолютном, так и относительном выражении (например, в процентах к годовому ВВП, пересчитанному в долл. США по валютному курсу или паритету покупательной способности). Особый интерес представляют прямые инвестиции, поскольку это вложения в собственность, рассчитанные, как правило, на достаточно длительный период. Именно они отражают экспансию данной страны на рынки других стран. Все другие движения капитала имеют более краткосрочную природу.

Доля развивающихся экономик на рынке прямых инвестиций растет (причем по показателям и ввоза, и вывоза), хотя их текущее сальдо неизменно остается отрицательным. Такие крупные развивающиеся экономики, как Китай, Бразилия, Саудовская Аравия и Индия, и сегодня являются крупнейшими чистыми нетто-дебиторами на рынке прямых инвестиций. Правда, и их позиции постепенно меняются. Так, с 2005 по 2010 гг. абсолютное отрицательное сальдо прямых иностранных инвестиций у

Китая уменьшилось с 60,1 млрд. долл. США до 37,7 млрд., а у Гонконга в 2009 году стало вообще положительным, но все это пока еще не характерно в целом для развивающихся экономик.

Причем наибольший рост объемов размещений по сравнению с 2009 годом наблюдался у бирж Сан-Паулу (Бразилия) и Шэньчжэня (Китай), а наибольшее падение – у биржи Лондона

История финансовых фьючерсов началась 16 мая 1972 года на Чикагской товарной бирже (Chicago Mercantile Exchange), а точнее, на образованном в рамках этой биржи Международном валютном рынке International Monetary Market - IMM). Это были первые в истории биржевой торговли «нетоварные» контракты на английский фунт стерлингов, канадский доллар, немецкую марку, японскую иену и швейцарский франк. В 1995 году на бирже было создано еще одно подразделение - Сектор развивающихся рынков (Growth & Emerging Markets - GEM), которое организовало фьючерсные торги денежными единицами развивающихся стран. Первыми контрактами стали фьючерсы на мексиканский песо (объем контракта - 500 тыс.) и бразильский реал (100 тыс.). В 1997 году к ним добавились контракты на южноафриканский рэнд, новозеландский доллар и российский рубль.

Торговля фьючерсами на курс российского рубля к доллару США началась на CME 21 апреля 1998 года. За первые сутки (с учетом сделок в электронной системе GLOBEX) удалось продать 405 контрактов на общую сумму 202,5 млн. руб. Через несколько месяцев торги набрали достаточно высокий оборот, американские котировки рублевых фьючерсов приобрели авторитет на российском рынке. Однако 15 октября 1998 г. торги были прекращены руководством биржи. Причина - отсутствие в России рыночного механизма установления котировок.

В настоящее время на IMM идет торговля следующими иностранными валютами: австралийский доллар (объем контракта - 100 тыс.), канадский доллар (100 тыс.), французский франк (500 тыс.), швейцарский франк (125 тыс.), немецкая марка (125 тыс.), англ. фунт стерлингов (62,5 тыс.), японская иена (12,5 млн.). В 1996 году максимальный оборот был достигнут по фьючерсу на немецкую марку (5 976 716 контрактов), в 1998 году - по фьючерсу на курс японской иены (7 262 791 контрактов).

Солидные обороты по валютным фьючерсам имеет подразделение ФИНЕКС (Financial Exchange - FINEX) Нью-йоркской хлопковой биржи (New York Cotton Exchange & Associates). Оно было создано в 1985 году. Первым контрактом стал фьючерс на индекс доллара США: это, по-своему, уникальный контракт. Индекс доллара США (USDX) является общим критерием международной стоимости американского доллара (так же как средний промышленный индекс Доу Джонса дает общее представление о стоимости американского фондового рынка). В начале 1990-х гг. на ФИНЕКС появились традиционные валютные фьючерсы и опционы. Очень активно на ФИНЕКС идет торговля контрактами на кросс-курсы валют, о

которых речь пойдет чуть ниже.

Кроме того торговля валютными фьючерсами осуществляется в США на Среднеамериканской товарной бирже (MidAmerica Commodity Exchange). Валютные фьючерсы на торговой бирже в Филадельфии (Philadelphia Board of Trade) были представлены следующими контрактами: на австралийский доллар (100 тыс.), канадский доллар (100 тыс.), французский франк (500 тыс.), швейцарский франк (125 тыс.), немецкую марку (125 тыс.), англ. фунт стерлингов (62,5 тыс.), японскую иену (12,5 млн.), ЭКЮ (125 тыс.). Нью-йоркская фьючерсная биржа (New York Futures Exchange), торговавшая контрактами на швейцарский франк (125 тыс.), немецкую марку (125 тыс.), англ. фунт стерлингов (25 тыс.) и японскую иену (12,5 млн.), присоединилась в 1997 году к FINEX (NYCE). В Европе центром валютной фьючерсной торговли является лондонская биржа ЛИФФЕ (London International Financial Futures Exchange).

В начале 1990-х гг. на рынке валютных фьючерсов появились контракты на кросс-курсы. Это новое явление, так как раньше все фьючерсные контракты были основаны на долларе, и курсы других валют определялись, соответственно, только по отношению к американскому доллару. Теперь новые фьючерсы и опционы предлагают Чикагская товарная биржа (начиная с 1991 года), вновь образованная биржа в Миннеаполисе (Twin Cities Board of Trade), Нью-йоркская хлопковая биржа. Спрос на такого рода контракты (с кросс-курсами) в начале 1990-х гг. сильно возрос, так как заметно укрепилось положение немецкой марки и японской иены в мировой экономике. Эти валюты получили статус международных. Было очевидно, что соотношение сил в финансовом мире меняется. Чикагская товарная биржа одной из первых отреагировала на произошедшие изменения.

Принципиальное значение среди развивающихся рынков отдается пяти крупнейшим государствам с максимальным потенциалом экономического роста. По версии американского финансового конгломерата Goldman Sachs, к 2050г. лидерство в мировой экономике будет безоговорочно принадлежать объединению стран БРИКС. Природные, трудовые и интеллектуальные ресурсы этих стран оцениваются, как крайне высокие, что дает оправданное основание говорить о перспективности капиталовложений в экономику этих государств. А текущие темпы экономического развития лишь поддерживают эту гипотезу.

MSCI Emerging Markets – это главный аналитический показатель, по которому возможно оценить направления развивающихся рынков. Большая доля индексной корзины (в которую в общей сложности входят 818 высококапитализированных организаций из 21 государств) принадлежит компаниям из Бразилии, Китая, Северной Кореи, Тайваня и Северной Африки. Российских представителей в листинге MSCI EM также немало, в частности, индекс включает акции ВТБ и Сбербанк.

В свете последних неблагоприятных событий финансовый рынок

Греции утратил статус развитого и теперь присоединился к группе emerging markets. Аналитики MSCI объяснили данное понижение затяжным кризисом, наблюдающимся в большинстве показателей греческого экономического сектора.

Подробнее рассмотрим индексы российского рынка, как одного из самых ярких представителей группы стран БРИКС.

Индексы ММВБ 10 (MICEX 10) и РТС (RTS) – два ключевых показателя, отражающих динамику фондового рынка России. Фьючерсы на них являются одними из самых ликвидных инструментов с впечатляющим ежедневным объемом торгов. РТС – прямой аналог S&P 500, а ММВБ – индекса Dow Jones. Копии американских индексов, адаптированные под российские реалии, скопировали и тесную корреляцию показателей из США, которая очевидна на графиках.

Индекс РТС, рассчитываемый фондовой биржей "Российская торговая система" является ведущим индикатором рынка ценных бумаг России. Рассчитывается на основе цен 50 акций наиболее капитализированных российских компаний.

Вопрос выбора между развивающимися и развитыми рынками как потенциальными областями для инвестиций очень серьезный. Первые традиционно считаются более рискованными, а вторые – более стабильными. Однако современные условия финансового рынка свидетельствуют о том, что и тот и другой вид инвестиций могут привести к прибыли или убытку с равной степенью вероятности. Это значит, что больше не существует строгой корреляции между рискованностью капиталовложений и категорией соответствующего рынка, а успех торговой стратегии зачастую зависит от непредсказуемых факторов.

Гурнович.Т.Г., д.э.н.

профессор

Похилько П.Т.

студент 3го курса

Ставропольский государственный аграрный университет

Россия, г. Ставрополь

РАЗВИТИЯ МЕХАНИЗМА КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

Аннотация: В данной статье говорится об эффективности механизма банковского кредитования юридических лиц, страхование кредитов и внедрении на рынок платежей купли-продажи.

Ключевые слова: страхование юридических лиц, страховой риск, кредит.

В период современного развития экономики России важной задачей является создание единого механизма управления и преодоления негативных явлений в экономике страны, а также создание условий развития области финансов, производства, торговли, сельского хозяйства и

других отраслей. Важную роль в реформировании экономики играет создание кредитного механизма, так как он является важным инструментом регулирования экономики России. Экономический механизм банковского кредитования позволит эффективно и быстро сконцентрировать финансовые ресурсы в виде временно свободных денежных средств на центральных направлениях экономического и социального развития страны. Правильная организация функционирования кредитного механизма обеспечит эффективное перераспределение этих средств между секторами экономики[2].

Важным инструментом экономического механизма банковского кредитования, способного концентрировать денежные средства, свободные для оборота, на главных направлениях социально-экономического развития России, является кредитование юридических лиц.

Наиболее целесообразным является применение таких мер как:

1. Страхование ответственности заемщиков юридических лиц и индивидуальных предпринимателей за своевременное погашение сумм по каждой вновь выдаваемой ссуде (страхование банковского кредита);
2. Продажа портфеля просроченных ссуд коллекторской компании.

Данные меры необходимо применять одновременно, поскольку первая направлена на снижение портфеля просроченных ссуд в будущем, а вторая – на существующих в настоящее время.

Страхование кредитов – это совокупность видов страхования, предусматривающих выплату страховой компанией возмещения в случаях невыполнения должником обязательств по возврату предоставленного кредита и (или) уплате процентов за пользование им по определенным в договоре страхования причинам. То есть целью такого страхования является уменьшение или устранение кредитного риска и защита интересов кредитора в случае неплатежеспособности должника или неоплаты долга по иным причинам. Договор заключается между страховой компанией и заемщиками.

Объектом страхования является ответственность заемщика перед выдавшим кредит банком за погашение кредита и процентов по нему [4].

Данные услуги страховых компаний имеют высокий потенциал роста, так как кредитование является для банка основным и наиболее доходным видом активных операций. При этом качество активов тесно связано с множеством рисков предпринимательской деятельности, и передача части этих рисков страховщику обеспечивает более высокий уровень надежности заемщика, создавая предпосылки к снижению кредитного риска для банка и улучшению качества его активов.

Серьезной проблемой кредитного страхования является неразвитость страховой системы. Крупные страховые компании на данный момент развития не в состоянии предложить страховой продукт в сфере страхования ответственности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей за

своевременное погашение сумм по кредиту. Но крупные компании предлагают страхование торговых кредитов, выдаваемых юридическим лицам. Одним из важных условий, на которых предоставляется данный страховой полис, является переуступка права на получение страхового возмещения банку/факторинговой компании, финансирующему оборотные средства Страхователя.

Объектом страхования являются имущественные интересы Страхователя, связанные с возможностью наступления убытков в результате неисполнения Контрагентом обязательств по контракту, оформленных надлежащим образом в форме счетов к получению.

Страховыми рисками выступают [1]:

- банкротство Контрагента Страхователя;
- длительная просрочка платежа со стороны Контрагента.

Условия страхования:

- страхование всего торгового оборота предприятия (на кредитных условиях) по контрактам со всеми покупателями;
- страхование рассрочек платежа длительностью до 270 дней;
- страховое возмещение составляет 80-90% суммы контракта в зависимости от согласованных условий полиса;
- строгая конфиденциальность информации о страховании.

Учитывая тот факт, что удельный вес кредитов, выдаваемых юридическим лицам банком, используется для целей пополнения оборотных средств, предлагаемый страховыми компаниями вид страхования, из ныне существующих, подходит наилучшим образом [3].

Для кредитов, целью которых выступает не пополнение оборотных средств, а, к примеру, какие-либо инвестиционные проекты, кредит на приобретение коммерческого автомобиля, кредитование расчетного счета предлагается страховать ответственность заемщика (страхование банковского кредита) на условиях страхования торгового кредита.

Объектом страхования будет выступать ответственность заемщика перед банком, выдавшим кредит, за своевременное и полное погашение кредита, а страховыми рисками - банкротство заемщика; несвоевременное или неполное погашение кредита.

Преимуществами продажи просроченной задолженности является:

- улучшение качества кредитного портфеля;
- возврат создаваемых резервов в доходы;
- отсутствие издержек на самостоятельное сопровождение портфеля;
- улучшение показателей для инвесторов и Центрального банка Российской Федерации.

Поэтому для российских банков передача полномочий по взысканию просроченной задолженности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей — самое эффективное решение.

Использованные источники:

1. Банки и банковские операции: Учебник для вузов / под ред. Жукова Е.Ф. -

М.: Банки и биржи, 2013. – 423 с.

2. Блохин К. Коэффициент обслуживания долга / К. Блохин // Финансовая газета. 2011. №29. С.3-8.

3. Бломштейн Г.Д. Саммерс. Б.Д. Банковское дело и платежная система. - М.: Дело, 2012. 493 с.

4. Валиев М.Ш. Банковский кредит как фактор разрешения противоречий развития реального и монетарного сектора экономики.// Экономика и управление, 2012, №2- с.66-71.

*Гурьянова О.И.
студент 5 курса
Институт управления
Белгородский государственный
национальный исследовательский университет
РФ, г. Белгород*

ПРАКТИКА РАЗВИТИЯ ТВОРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МОЛОДЕЖИ В МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ БЕЛГОРОДСКОГО РАЙОНА

Реализация молодежной политики является одним из приоритетных направлений социально-экономической политики Белгородского района. Основной целью которой является создание социально-экономических, правовых и организационных условий и гарантий для самореализации личности молодого человека, реализации его интересов и социального становления, максимального раскрытия потенциала молодежи в интересах развития общества, а также для поддержки молодежных объединений, движений и инициатив.

В рамках проведенного социологического исследования по самоорганизации молодежи можно сделать градацию данной категории населения по степени личностных возможностей и потребностей:

- группа молодых людей, отличающихся повышенными требованиями к стандарту жизни и обеспечения, проявлению своих гражданских и лидерских качеств (13-15 %);

- группа молодых людей, готовых к трудовой деятельности, необходимой для обеспечения стандартного уровня потребления, приспособившихся к современной ситуации (40-43 %);

- группа молодых людей, переживающих временные трудности, но имеющих хорошую жизненную перспективу (33-35 %);

- группа молодых людей, стабильно находящихся в трудной жизненной ситуации и не имеющих перспектив в жизни (5-7 %).

Молодежь обладает значительным потенциалом, который используется не в полной мере, – мобильностью, инициативностью, восприимчивостью к инновационным изменениям, новым технологиям, способностью противодействовать негативным вызовам.

В настоящее время современная ситуация социально-экономического

развития предъявляет особые требования к молодому поколению: молодежь должна стать основным трудовым ресурсом Белгородского района.

Проблема трудоустройства по-прежнему остается актуальной в молодежной среде. Занятость молодежи зависит, в первую очередь, от общей ситуации на рынке труда в районе, так как она тесно связана с общими показателями безработицы для всего населения.

Актуальным остается вопрос временного трудоустройства несовершеннолетних. Основной формой организации временной занятости молодежи являются трудовые отряды и лагеря.

Социологические исследования показывают, что молодые люди сегодня более или менее ясно осознают факт социальной дифференциации в молодежной среде, наличие в ней групп с различными, нередко противоположными интересами, ценностями и жизненными ориентирами. Это проявляется в несовпадении суждений о собственных целях и ожиданиях молодежи в целом.

Молодые люди становятся все более прагматичными и рационально мыслящими и ориентируются на достаток и деловую карьеру, достижение которых напрямую связывают с получением хорошего профессионального образования и наличием условий для самореализации.

Для развития молодежной активности необходима поддержка конструктивных инициатив, стимулирование научной, творческой, общественно полезной деятельности молодых людей, создание условий для развития общественных объединений, организаций и движений, не ставящих целью своей деятельности экстремизм.

В настоящее время одной из самых острых проблем молодежи является проблема асоциального поведения молодых людей (наркомания, алкоголизм, суицид, преступность и т.д.)

Остается проблема социальной интеграции в общество молодых людей с ограниченными возможностями, детей-сирот, подростков из неблагополучных семей и групп социального риска, молодых людей, вернувшихся из мест лишения свободы. Молодежная политика Белгородского района ставит целью социализацию молодых людей с ограниченными возможностями и молодежи, оказавшейся в трудной жизненной ситуации.

Трудностью вхождения молодых людей во взрослую, зрелую жизнь является информационно-правовой вакуум, сформировавшийся в последние годы. Наряду с мощными потоками информации, носящими разнонаправленные векторы, в современном информационном поле проблематично выделить нужную информацию, которую можно реально применить в жизни молодого человека.

Необходимо создание молодежных информационных ресурсов в средствах массовой информации, которые будут доступны, публичны и достоверно отразят для молодых людей адекватную информационную картину современного общества, помогут сориентироваться в юридически-

правовой, культурно-досуговой, учебной, профессиональной и других сферах жизни.

Многообразие проблем молодежи определяет межведомственный характер молодежной политики, требует сочетания отраслевого подхода с самым тесным взаимодействием органов местного самоуправления и общественных объединений.

На сегодняшний день управление физической культуры, спорта и молодежной политики администрации Белгородского района реализует следующие приоритетные проекты: «Создание общественной молодежной организации «Рубеж», «Дебатный клуб Белгородского района», «Формирование донорской сети «Я-донор», создание молодежной информационной сети.

В связи с отсутствием достаточного нормативного регулирования ряда вопросов и комплексного подхода к решению проблем молодежи в настоящий момент проявляются следующие негативные тенденции:

- низкий уровень вовлеченности молодежи в социальную практику. Эта тенденция проявляется во всех сферах жизни молодого человека - гражданской, профессиональной, культурной, семейной;
- несовершенство системы поддержки молодых людей, оказавшихся в трудной жизненной ситуации.

Таким образом, в Белгородском районе сформирован достаточный базис для преодоления этих тенденций и создания условий для повышения социальной активности молодежи и самореализации ее потенциала через реализацию программно-целевого подхода.

*Гусева С. В.
студент 4-го курса
экономический факультет
направление 38.03.01 «Экономика»
профиль «Финансы и кредит»
Мордовский государственный
университет им. Н. П. Огарёва
Россия, г. Саранск*

ИНВЕСТИЦИИ ИЗ РОССИИ ЗА РУБЕЖ: ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В последние годы устойчивый рост национальной экономики и связанное с ним укрепление ведущих отечественных корпораций способствовали быстрому наращиванию объёма прямых инвестиций в иностранные предприятия и проекты. Для России это явление имеет далеко не однозначные, противоречивые последствия. С одной стороны, отечественные компании получают доступ к новым источникам ресурсов, технологиям и рынкам сбыта. Внешняя экспансия национального бизнеса укрепляет его конкурентоспособность и усиливает геополитическое влияние России. С другой стороны, отток капитала ослабляет ресурсную базу роста и

остро необходимой модернизации российской экономики. Все это требует гораздо более активного и продуманного участия государства в регулировании экспорта капитала – в интересах страны.

Под инвестициями из России за рубеж понимаются вложения капитала российскими инвесторами, а также российскими филиалами иностранных юридических лиц в объекты предпринимательской деятельности, расположенные за пределами России в целях получения дохода. К ним относят приобретение в полную или частичную собственность предприятий и организаций, покупку акций и прочих ценных бумаг, взносы в уставный капитал совместных предприятий, кредиты юридическим лицам, а также банковские вклады и приобретение недвижимости.

На рисунке 1 представлена динамика общих объёмов инвестиций из России за рубеж в 2009 – 2013 гг. [4]



Рисунок 1 – Динамика общих объёмов инвестиций, направленных из России за рубеж в 2009 – 2013 гг.

Как видно из данного графика, в 2009 году за рубеж было направлено 82895 млн. долл. США. В 2013 году общий объём инвестиций из России за рубеж составил 201640 млн. долл. США. Из графика видно, что наблюдается неровная динамика роста, которая связана с колебаниями конъюнктуры фондового рынка и общехозяйственной конъюнктуры.

Таблица 1 – Инвестиции из России за рубеж по типам в 2009 – 2013 гг.

Показатели	2009 г.		2010 г.		2011 г.		2012 г.		2013 г.	
	млн. долл. США	в проц. к итогу	млн. долл. США	в проц. к итогу	млн. долл. США	в проц. к итогу	млн. долл. США	в проц. к итогу	млн. долл. США	в проц. к итогу
Иностранные инвестиции - всего	82895	100	96222	100	151673	100	149908	100	201640	100
в том числе:										

прямые инвестиции	17454	21,1	10271	10,7	19040	12,6	17426	11,6	76265	37,8
из них:										
взносы в капитал	6977	8,4	3005	3,1	7730	5,1	8128	5,4	65344	32,4
кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организаций	10463	12,7	6964	7,3	11248	7,4	9292	6,2	10876	5,4
прочие прямые инвестиции	14	0,0	302	0,3	62	0,1	6	0,0	45	0,0
портфельные инвестиции	2434	2,9	795	0,8	11113	7,3	6967	4,7	4266	2,1
из них:										
акции и паи	1912	2,3	474	0,5	1446	1,0	2945	2,0	2462	1,2
долговые ценные бумаги	521	0,7	321	0,3	9639	6,3	4022	2,7	1804	0,9
прочие инвестиции	63007	76,0	85156	88,5	121520	80,1	125515	83,7	121109	60,1
из них:										
торговые кредиты	56143	67,7	75076	78,0	101160	66,7	104228	69,5	96680	48,0
прочие кредиты	5944	7,2	9217	9,6	19139	12,6	20038	13,4	23814	11,8
банковские вклады	789	0,9	766	0,8	1148	0,8	1035	0,7	440	0,2
прочее	131	0,2	97	0,1	73	0,0	214	0,1	175	0,1

Так, с 2009 по 2012 гг. наблюдается уменьшение доли прямых инвестиций с 21,1% до 11,6%. Одновременно происходило увеличение долей портфельных и прямых инвестиций с 2,9 до 4,7% и с 76,0 до 83,7% соответственно. Однако в 2013 году доля прямых инвестиций возросла до 37,8%, а доли портфельных и прочих инвестиций уменьшились до 2,1% и 60,1% соответственно.

Следует отметить, что отечественные капиталы не только идут за рубеж во всё больших масштабах, но и всё дольше задерживаются там.

Таблица 2 – Темпы изменения объёмов инвестиций из России за рубеж в 2009 – 2013 гг.

Показатели	Темп изменения, %				
	2010г к 2009г	2011г к 2010г	2012г к 2011г	2013г к 2012г	2013г к 2009г
Иностранные инвестиции - всего	116,08	157,63	98,84	134,51	243,25
в том числе:					
прямые инвестиции	58,85	185,38	91,52	437,65	436,95
из них:					
взносы в капитал	43,07	257,24	105,15	803,94	936,56
кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организаций	66,56	161,52	82,61	117,05	103,95
прочие прямые инвестиции	2157,14	20,53	9,68	750,00	321,43
портфельные инвестиции	32,66	1397,86	62,69	61,23	175,27
из них:					
акции и паи	24,79	305,06	203,67	83,60	128,77

долговые ценные бумаги	61,61	3002,80	41,73	44,85	346,26
прочие инвестиции	135,15	142,70	103,29	96,49	192,22
из них:					
торговые кредиты	133,72	134,74	103,03	92,76	172,20
прочие кредиты	155,06	207,65	104,70	118,84	400,64
банковские вклады	97,08	149,87	90,16	42,51	55,77
прочее	74,05	75,26	293,15	81,78	133,59

По данным таблицы 2 видно, что в 2010 году по сравнению с предыдущим общий объем иностранных инвестиций вырос на 16,08%, в 2011 – на 57,63%, в 2012 году произошёл спад на 1,16%, в 2013 году объёмы инвестиций вновь возросли на 34,51%. В частности, объём прямых инвестиций за пять лет вырос в 4,37 раза; портфельных инвестиций – на 75,27%, прочих инвестиций – на 92,22%.

Для сравнения наряду с объёмами вывезенных из России инвестиций в другие страны рассмотрим объёмы привлекаемых иностранных инвестиций в РФ.

Привлечение иностранных инвестиций относится к стратегическим задачам развития экономики России и является весьма актуальным. Иностранные инвестиции выступают важнейшим фактором, способствующим стабилизации и модернизации реального сектора экономики России. Многие страны успешно развивались и развиваются с помощью иностранных инвестиций. По мнению большинства экономистов, масштабное привлечение в российскую экономику иностранных инвестиций является залогом для дальнейшего успешного развития нашей страны.

На рисунке 2 представлена динамика общих объёмов инвестиций в Россию из-за рубежа в 2009 – 2013 гг.

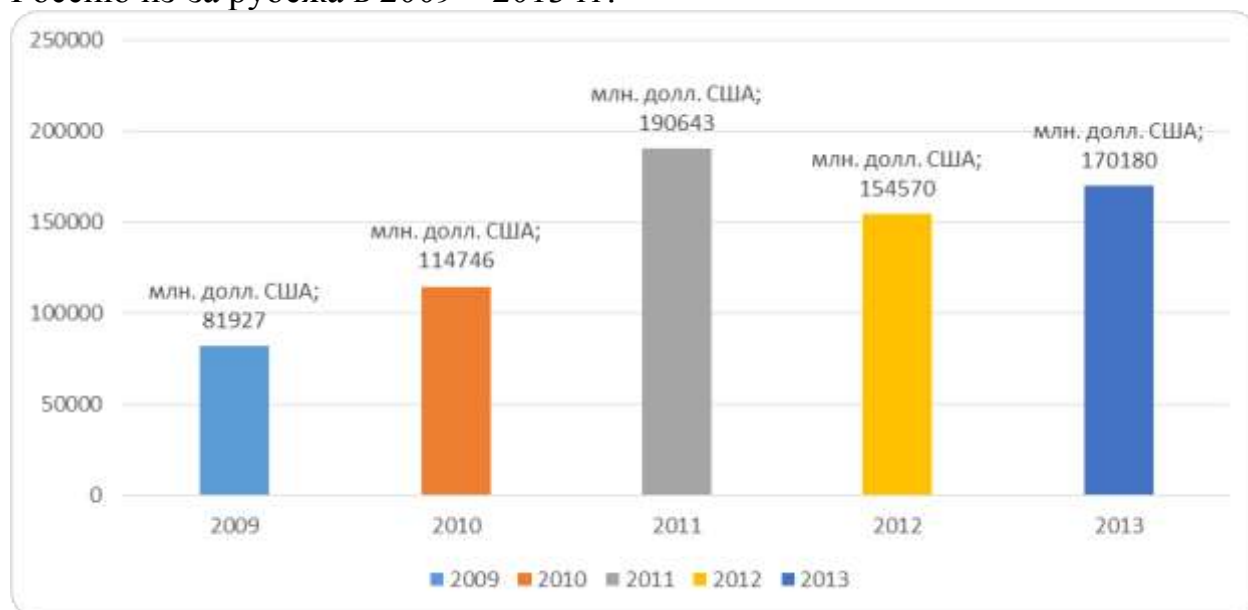


Рисунок 2 – Динамика общих объёмов инвестиций, направленных в Россию из-за рубежа в 2009 – 2013 гг.

Как видно из данного графика, в 2009 году объём поступивших в

Россию инвестиций равен 81927 млн. долл. США. В 2013 году общий объём инвестиций в Россию из-за рубежа составил 170180 млн. долл. США. Из графика видно, что наблюдается неровная динамика роста.

По данным Росстата поступление иностранных инвестиций по типам в 2009 – 2013 гг. выглядит следующим образом.

Таблица 3 – Инвестиции из-за рубежа в Россию по типам в 2009 – 2013 гг.

Показатели	2009 г.		2010 г.		2011 г.		2012 г.		2013 г.	
	млн. долл. США	в проц. к итогу	млн. долл. США	в проц. к итогу	млн. долл. США	в проц. к итогу	млн. долл. США	в проц. к итогу	млн. долл. США	в проц. к итогу
Иностранные инвестиции - всего	81927	100	114746	100	190643	100	154570	100	170180	100
в том числе:										
прямые инвестиции	15906	19,4	13810	12,1	18415	9,7	18666	12,1	26118	15,4
из них:										
взносы в капитал	7997	9,8	7700	6,7	9080	4,8	9248	6,0	9976	5,9
кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организаций	6440	7,8	4610	4,1	7495	3,9	7671	5,0	14581	8,6
прочие прямые инвестиции	1469	1,8	1500	1,3	1840	1,0	1747	1,1	1557	0,9
портфельные инвестиции	882	1,1	1076	0,9	805	0,4	1816	1,2	1092	0,6
из них:										
акции и паи	378	0,5	344	0,3	577	0,3	1533	1,0	895	0,5
долговые ценные бумаги	496	0,6	680	0,6	219	0,1	282	0,2	186	0,1
прочие инвестиции	65139	79,5	99860	87,0	171423	89,9	134088	86,7	142970	84,0
из них:										
торговые кредиты	13941	17,0	17594	15,3	27775	14,6	28049	18,1	27345	16,1
прочие кредиты	50830	62,0	79146	69,0	139931	73,4	97473	63,1	113950	66,9
прочее	368	0,5	3120	2,7	3717	1,9	8566	5,5	1675	1,0

Данные таблицы 3 свидетельствуют об уменьшении доли прямых инвестиций с 2009 по 2013 гг. с 19,4% до 15,4%. Одновременно происходило уменьшение доли портфельных инвестиций с 1,1% до 0,6%. За анализируемый период наблюдается увеличение доли прочих инвестиций с 79,5% до 84,0%.

Таблица 4 – Темпы изменения объёмов инвестиций из России за рубеж в 2009 – 2013 гг.

Показатели	Темп изменения, %				
	2010г к 2009г	2011г к 2010г	2012г к 2011г	2013г к 2012г	2013г к 2009г
Иностранные инвестиции - всего	140,06	166,14	81,08	110,10	207,72
в том числе:					
прямые инвестиции	86,82	133,35	101,36	139,92	164,20
из них:					
взносы в капитал	96,29	117,92	101,85	107,87	124,75
кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организаций	71,58	162,58	102,35	190,08	226,41
прочие прямые инвестиции	102,11	122,67	94,95	89,12	105,99
портфельные инвестиции	122,00	74,81	225,59	60,13	123,81
из них:					
акции и паи	91,01	167,73	265,68	58,38	236,77
долговые ценные бумаги	137,10	32,21	128,77	65,96	37,50
прочие инвестиции	153,30	171,66	78,22	106,62	219,48
из них:					
торговые кредиты	126,20	157,87	100,99	97,49	196,15
прочие кредиты	155,71	176,80	69,66	116,90	224,18
банковские вклады	847,83	119,13	230,45	19,55	455,16
прочее	140,06	166,14	81,08	110,10	207,72

По данным таблицы 4 видно, что в 2010 году по сравнению с предыдущим общий объём иностранных инвестиций вырос на 40,06%, в 2011 – на 66,14%, в 2012 году произошёл спад на 18,92%, в 2013 году объёмы инвестиций вновь возросли на 10,10%. В частности, объём прямых инвестиций за пять лет вырос на 64,20%; портфельных инвестиций – на 23,81%, прочих инвестиций – в 2,19 раза.

Следует отметить, что значительная часть иностранных инвестиций поступила в Россию из оффшоров. А это значит, что наши доллары, выведенные в оффшоры, возвращались в страну уже как иностранные, уже от иностранцев, со всеми вытекающими последствиями.

Объёмы привлекаемых иностранных инвестиций в РФ и объёмы вывезенных из России инвестиций в другие страны представим на графике.

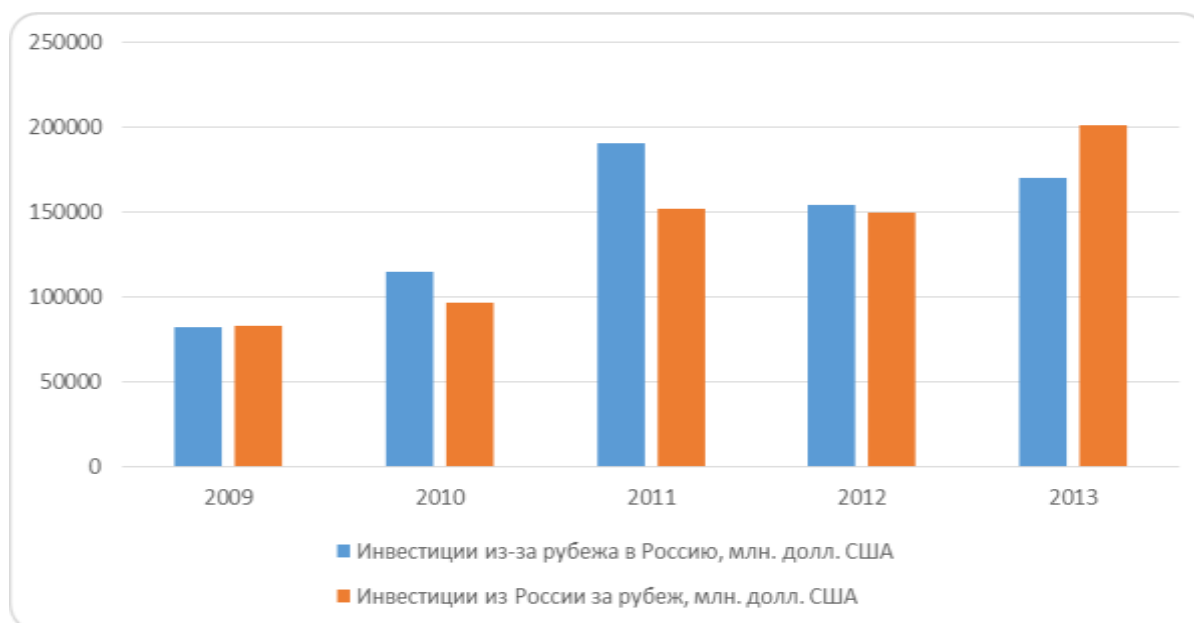


Рисунок 3 – Динамика общих объёмов инвестиций, направленных в Россию из-за рубежа и из России за рубеж в 2009 – 2013 гг.

Как видно из данного графика, в 2009 году объём инвестиций, направляемых из России за рубеж, в незначительной степени превышает объём поступивших в Россию инвестиций. На протяжении 2010 – 2012 гг. объёмы привлекаемых иностранных инвестиций в РФ превышают объёмы вывезенных из России инвестиций в другие страны. В 2013 году наблюдается тенденция к увеличению вывезенных из России инвестиций за рубеж.

Необходимо заметить, что текущий этап развития экономики России характеризуется одним обязательным условием – высокой активностью иностранных инвесторов. Инвестиции из-за рубежа успешно улучшают, выравнивают экономику, как на малых уровнях, так и во всей стране. Они вносят огромный вклад в становление общей мировой экономической картины.

Не секрет, что в последние годы миллионы долларов выводятся за пределы нашей страны, «оздоравливая» экономику зарубежных стран. К слову, именно такая ситуация является одним из основных признаков неблагоприятного инвестиционного климата в государстве.

Почему утекают деньги из России?

Во-первых, собственники отдельных российских компаний (экспортёров металла, предприятий нефтегазового сектора), благодаря высоким ценам на нефть, в последние годы зарабатывали сверхприбыли. А так как в России на сегодняшний день мало по-настоящему интересных инвестиционных проектов, то часть этих денег выводится за рубеж в качестве инвестиций.

Во-вторых, немалые деньги сейчас вкладываются в зарубежную недвижимость. Особым спросом пользуются дома и квартиры в Болгарии, Турции, Испании, а также Швейцарии, Италии и Великобритании.

В-третьих, весомую долю в «капитале-эмигранте» составляет вывод за пределы страны коррупционных или просто нечестно заработанных доходов.

Стоит отметить, что в последние годы утечка капитала из России – это уже давно не экспансия российского бизнеса, а глобальный перенос имущества и денежных потоков за пределы страны.

Российские «инвестиции» в оффшоры – следствие «оптимизации налогов» предпринимателями. Ясно, что «оптимизация» приносила дополнительные прибыли предпринимателям и, соответственно, приводила к уменьшению налоговых платежей в бюджет государства. Ущерб для государства от такой «оптимизации налогов» огромен и оценке не поддается.

Россия из-за использования услуг оффшорных зон несет огромные налоговые убытки. Экономика России теряет довольно значительные финансовые ресурсы, уходящие в оффшорные банки. Поэтому можно согласиться с общераспространенным мнением, что для современной России уход многих крупных компаний в оффшорную юрисдикцию является весьма злободневной проблемой, подрывающей экономические основы развития государства и систему национальной безопасности. [5]

Итак, мы убедились, что значительная часть российских инвестиций идёт в крохотные оффшоры, а оффшоры инвестируют в нашу страну значительные деньги. И это многие десятки и сотни миллиардов долларов.

Ключевые получатели инвестиций из России за рубеж в 2009 – 2013 гг. представлены в таблице 5. [1]

Таблица 5 – Структура инвестиций из России за рубеж по странам-получателям инвестиций в 2009 – 2013 гг.

Страны-реципиенты	2009 г.		2010 г.		2011 г.		2012 г.		2013 г.	
	Направлено		Направлено		Направлено		Направлено		Направлено	
	млн. долл. США	в % к итогу	млн. долл. США	в % к итогу	млн. долл. США	в % к итогу	млн. долл. США	в % к итогу	млн. долл. США	в % к итогу
Все инвестиции	82895	100	96222	100	151673	100	149908	100	201640	100
<i>в том числе в страны:</i>										
Виргинские о-ва (Брит.)	1095	1,3	3206	3,3	3444	2,3	4673	3,1	61588	30,5
Кипр	5956	7,2	7148	7,4	19951	13,2	16848	11,2	19477	9,7
Нидерланды	10717	12,9	7759	8,1	10774	7,1	8521	5,7	8690	4,3
Соединенное Королевство (Великобритания)	1777	2,1	4823	5,0	7042	4,6	9147	6,1	4621	2,3
Швейцария	34877	42,1	40761	42,4	49353	32,5	50703	33,8	48488	24,0

<i>Люксембург</i>	416	0,5	357	0,4	1785	1,2	600	0,4	1132	0,6
<i>Австрия</i>	10716	12,9	13806	14,3	21272	14,0	19635	13,1	21986	10,9
<i>Беларусь</i>	6542	7,9	4126	4,3	9232	6,1	7101	4,7	3391	1,7
<i>США</i>	1507	1,8	692	0,7	1460	1,0	766	0,5	731	0,4
<i>другие страны</i>	9292	11,3	13544	14,1	27360	18	31914	21,4	31536	15,6

Так, наибольшая доля всех инвестиций из России в 2009 – 2012 гг. была направлена в Швейцарию. В 2013 году доля всех инвестиций, направленных в Швейцарию, сократилась до 24,0%. Стоит отметить, что доля инвестиций из России в Швейцарию в общей совокупности уменьшилась – с 42,1 % от общего объёма до 33,8%. Для инвесторов, в том числе и для российских, швейцарские банки интересны стабильностью в экономике, которая убеждает их в безопасности сбережения своих средств. Ключевыми отраслями, кроме главнейшей сферы услуг, для Швейцарии являются промышленность и торговля. Банки славятся своей анонимностью – уступать налоговым службам иных государств они не намерены. Кроме того, в Швейцарии есть возможность открытия акционерных обществ с выпуском акций на предъявителя. [2]

Увеличение инвестирования наблюдается в Австрию. Если в 2009 году данный показатель составлял 10716 млн. долл. США от общего объёма, то в 2013 году он достиг уже 21986 млн. долл. США.

Значительно возросла доля инвестиций в Виргинские острова – поток инвестиций возрос практически в 56,24 раза – с 1095 млн. долл. США в 2009 году до 61588 в 2013 году. Доля от общего объёма возросла с 1,3% до 30,5%.

Увеличение доли инвестирования произошло на Кипр – с 7,2 до 9,7%.

Значительное снижение инвестиций произошло в США – с 1507 млн. долл. США до 731 млн., т.е. в 2,06 раза. Расширение транснациональной деятельности российских компаний в США в последние годы всё чаще сдерживается сопротивлением американских деловых кругов. В меньшей степени это касается сравнительно небольших инвестиционных сделок с участием российского капитала или крупных сделок, связанных с покупкой убыточных американских компаний (или находящихся в состоянии банкротства), не пользующихся спросом со стороны местных бизнесменов. О настороженном отношении в США к российскому бизнесу свидетельствует небольшое число отечественных компаний-эмитентов, включенных в листинг обращающихся ценных бумаг компаний-нерезидентов на Нью-Йоркской фондовой бирже.

В настоящее время экономическая ситуация России переживает не лучшие времена. Во многом виной тяжелого положения является политическая ситуация связанная с неопределённостью на территории восточной Украины. Также на экономическую ситуацию в стране повлияет

отложенный эффект западных санкций. 20 января 2015 года МВФ России сообщил, что ожидает в России в этом году экономический спад на 3% (ранее этот показатель спада прогнозировался на уровне 0,5%), а в 2016 году - на 1%. [3]

В силу вышеперечисленных факторов можно сделать вывод, что в краткосрочном периоде финансовые возможности Российской Федерации существенно уменьшатся, что в свою очередь отразится на структуре и величине инвестиций, вывозимых за рубеж.

Использованные источники:

- 1 Инвестиции в России, 2009-2013 : стат.сб. / Росстат. – (редкол. И.Д. Масакова) – М., 2009-2013.
- 2 Кузнецов А.В. Инвестиции за рубежом: [текст] / Кузнецов А.В. // Эксперт. – 2013. - №18. – с. 104-110
- 3 Международный Валютный Фонд: [сайт] – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/russian>
- 4 Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики (Росстата) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
- 5 Чугунов В.И., Козабаранова О.В. Оффшорное инвестирование: особенности осуществления, тенденции и угрозы для национальной безопасности // Электронное научно-практическое периодическое издание «Экономика и социум». – 2014. – № 1 (10). – Режим доступа: <http://www.iupr.ru>.

*Гусева С.В.
студент 4-го курса
экономический факультет
направление 38.03.01 «Экономика»
профиль «Финансы и кредит»
Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарёва
Россия, г. Саранск*

ИНВЕСТИРОВАНИЕ В НЕДВИЖИМОСТЬ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

На сегодняшний день наиболее выгодным и успешным вариантом приумножения своих свободных денежных средств является инвестирование в недвижимость. Если в качестве основного приоритета выступает получение дохода от инвестиций даже в кризисный период с гарантией того, что вложения не будут полностью обесценены, то вполне целесообразным является приобретение недвижимости [2]. При этом необходимо подумать о предстоящих расходах, риске неблагоприятных действий со стороны властей и о возникновении возможных трудностей при продаже этой собственности.

Постоянный рост цен на недвижимость в течение последних нескольких лет способствует получению неплохой прибыли инвесторами. Однако, покупая недвижимость, не стоит забывать о том, что в случае обострения экономического кризиса возможно возобновление снижения цен

на неё.

Рассмотрим ряд преимуществ инвестирования в недвижимость.

Во-первых, одним из главных достоинств инвестиций в недвижимость является низкая степень рисков (по сравнению, например, с акциями). Полное обесценение недвижимости маловероятно. Недвижимость – относительно надёжный вид инвестиций. Инвестиции в недвижимость характеризуются большей степенью сохранности, безопасности и возможностью контролирования инвестором, чем инвестиции в акции.

Во-вторых, стоит обратить внимание на тенденцию роста цен на недвижимость в длительной перспективе, что обусловлено способностью недвижимости увеличивать свою ценность со временем.

В-третьих, недвижимость может приносить доход владельцу. Следует отметить, что недвижимость может находиться во владении инвестора длительное время. Владелец самостоятельно принимает решение, когда и за какую сумму ему продать свой объект или же есть другой вариант – сдать недвижимость в аренду. При сдаче в аренду недвижимость приносит доход даже в условиях кризиса. Таким образом, инвестиции в недвижимость предполагают два способа получения дохода: пассивный доход от аренды или спекулятивный доход от перепродажи.

В-четвёртых, любой гражданин РФ, приобретший жилую недвижимость и имеющий официальный заработок или иные доходы, с которых идёт отчисление НДФЛ, имеет право на налоговую льготу – возврат НДФЛ. Но не стоит забывать, что право на имущественный налоговый вычет может быть использовано гражданином только один раз в жизни [1].

В-пятых, недвижимость не так чувствительна к инфляционным процессам, как депозитные вклады или ценные бумаги. Поэтому целенаправленное инвестирование в недвижимость может осуществляться с целью хеджирования инфляции.

Однако, помимо всех преимуществ, процесс инвестирования в недвижимость имеет и ряд своих недостатков.

Во-первых, одним из главных недостатков недвижимости является её крайне низкая ликвидность. Для того чтобы продать недвижимость в случае необходимости могут потребоваться месяцы или даже годы. Быстро продать недвижимость будет проблематично, если только не сделать хорошую скидку. Но владелец, как правило, предпочитает продавать свою недвижимость по выгодной цене или хотя бы не ниже среднерыночной [3].

Во-вторых, владение недвижимостью влечёт дополнительные расходы, к числу которых можно отнести оплату коммунальных услуг, услуг охраны, если это коммерческая недвижимость, расходы на капитальный и текущий ремонт в случае необходимости и т.д.

В-третьих, инвестирование в недвижимость является малодоступным для широкого круга инвесторов, поскольку предполагает наличие достаточного капитала. Смягчение этого условия может быть достигнуто за счёт инвестирования в строящуюся недвижимость. Однако при

осуществлении инвестиций в строящуюся недвижимость возникают существенные риски, которые могут заключаться, например, в мошенничестве или в возникновении проблем у компании-застройщика.

В-четвёртых, пассивный доход от аренды является величиной непостоянной. Так, в периоды кризисных явлений при инвестировании в коммерческую недвижимость доход от аренды может сокращаться.

В-пятых, доходность инвестиций в недвижимость сильно зависит от изменений в действующем законодательстве. Например, существует риск таких законодательных изменений, как введение ограничений на размер арендной платы или резкое повышение ставок налога на недвижимость.

Подводя итог выше сказанному, можно сделать следующий вывод. В целом **инвестиции в недвижимость** являются популярным среди инвесторов инструментом, который характеризуется относительной надёжностью и стабильностью. Недвижимость может не только приносить деньги, но и страховать от инфляции и снижать риски инвестиционного портфеля путём диверсификации. Принятие решений об инвестировании в недвижимость сугубо индивидуально и требует серьёзных и взвешенных решений. Чтобы инвестировать в недвижимость, человек должен обладать специальными знаниями о работе рынка недвижимости. В ином случае, есть риск потеряться в потоке информации, касающейся инвестиционного климата определённого региона.

Использованные источники:

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации (НК РФ) – Часть 2 от 05.08.2000 №117-ФЗ [Электронный ресурс] : (с изм. и доп.) // Гарант : [сайт информ.-правовой компании]. – [М., 2008]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/10900200>
2. Игонина Л. Л. Инвестиции: учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. / Л. Л. Игонина. – М. : Магистр, 2013. – 749 с.
3. Николаева И.П. Инвестиции: Учебник / И.П. Николаева. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. – 256 с.

*Гутковская Е.А., к.э.н.
доцент
Зверкова А.А.
студент 5го курса
МГУ им Н.П.Огарева
Россия, г. Саранск*

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ИХ КОМПЛЕКСНОГО АНАЛИЗА

Аннотация: Для того чтобы организация работала на рынке эффективно, предприятию необходимо конкретизировать цели и средства их достижения. Для этого требуется эффективная система управления организацией, включающая такие элементы как: управление производством,

управление человеческими ресурсами, учет рынка, учет потребностей, анализ конкурентов, внедрение новых информационных, технических и технологических разработок.

Ключевые слова: анализ, выпуск продукции, запасы, комплектующие изделия, материалоемкость, материальные затраты, материальные ресурсы, отходы, полуфабрикаты, поставщики, производительность труда, себестоимость, сырье, топливо, цена, экономия.

При разработке стратегии предприятия исследуется внешняя и внутренняя среда его функционирования. Необходимо идентифицировать те внутренние переменные, которые могут рассматриваться как сильные и слабые стороны предприятия, оценить их важность и установить, какие из этих переменных могут составить основу конкурентных преимуществ. Для этого проводится анализ деятельности предприятия и всех ее составляющих. Он позволяет в комплексе подойти к анализу внутренних ресурсов и возможностей предприятия, направленному на оценку текущего состояния бизнеса и выявление стратегических проблем [8, с. 32].

Необходимым условием выполнения плана по производству продукции, снижению себестоимости, росту прибыли и рентабельности является полное и своевременное обеспечение предприятия сырьём и материалами определенного ассортимента и количества. Материальные ресурсы переходят в материальные затраты. В общей совокупности затрат на производство они составляют примерно 70%, что является свидетельством высокой материалоемкости продукции. Снижение материалоемкости способствует улучшению работы, а анализ использования ресурсов, их рациональный расход, применение более дешевых и эффективных материалов является важнейшим направлением увеличения выпуска продукции и улучшения финансового состояния [6, с. 75].

Рассмотрим анализ материальных ресурсов на примере конкретного предприятия – ЗАО «Цветлит». Это предприятие кабельной промышленности, где имеется полный производственный цикл от переработки алюминия и меди в катанку до изготовления кабельно-проводниковых изделий, часть из которых является импортозамещающей.

ЗАО «Цветлит» активно занимается освоением новых видов изделий, совершенствованием технологий, техническим перевооружением, модернизацией и реконструкцией основных фондов, повышением качества выпускаемой продукции, а также поддержанием производственных систем и основных фондов в исправном состоянии. Это вызвано стратегической целью – достижением лидирующих позиций среди предприятий по производству кабельно-проводниковой продукции в России.

На исследуемом предприятии материально-техническое снабжение осуществляется по хозяйственным договорам. Поэтому анализ обеспеченности производства материальными ресурсами начнем с проверки наличия и обоснования плана материального снабжения. При этом устанавливается: по всей ли номенклатуре потребляемых производственных

запасов имеется план обеспечения.

Оценка выполнения плана обеспечения важнейшими видами материальных ресурсов, в том числе по особо дефицитным материалам, даётся в натуральном и в стоимостном выражении путём сопоставления фактического поступления с плановыми потребностями и с заключёнными договорами [5].

ЗАО «Цветлит», как правило, устанавливает долгосрочные отношения с партнерами-поставщиками (таблица 1).

Таблица 1 – Объем поставок основных материалов за период 2010-2014 гг.

Материал	Поставщики	Объем товарной продукции по годам, тыс. руб.				
		2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.
Алюминий	«Русал»	21 862,7	519 871,4	583 803,7	459 301,0	726 426,2
Медь	«УГМК»	11 617,2	195 161,6	742 634,4	798 173,6	887 594,0
Резиновая смесь	ОАО «Саранский завод «Резинотехника»	890,7	13 326,4	59,5	3 491,0	14 415,0

Из данных таблицы можно выявить ежегодный рост поставок материалов.

Проанализируем выполнение плана поставок на ЗАО «Цветлит» по основным и наиболее важным производственным запасам: медная катанка и алюминий (таблица 2).

Таблица 2 – Анализ выполнения плана поставок материалов в 2013 году, т

Наименование материала	Плановая потребность	Фактически		Отклонения (+,-)	
		Заключено договоров	Реализовано договоров	Заключено договоров	Реализовано договоров
Алюминий	7200	7000	5740	-200	-1260
Медная катанка	7800	7800	7456	-	-344

Полученные данные свидетельствуют о том, что заключенные договора оказались ниже плановой потребности. По алюминию заключено договоров на 200 тонн меньше чем планировалось. Фактическое поступление материалов всего 5740 тонн, что на 1260 тонн ниже договорных условий.

Отрицательная тенденция в 2013 году наблюдается и по медной катанке. Договоры были заключены в соответствии с плановой потребностью. Фактическое поступление материалов на 344 тонны было ниже договорных условий.

Так как большинство поставщиков отпускает продукцию по полной предоплате, количество поступивших материалов сократилось в результате

неполного исполнения обязательств перед поставщиками по заключенным контрактам. Следовательно, план поставок был невыполнен.

Объем и качество выпускаемой предприятием продукции во многом зависят и определяются своевременным и качественным снабжением производства необходимыми материалами. Поэтому анализ наличия и обеспеченности предприятия производственными запасами имеет большое значение для повышения уровня его производственно-хозяйственной деятельности. Информация необходимая для подобного анализа, содержится в плане материально-технического снабжения, в договорах с поставщиками, в данных оперативного учета о поступлении материалов, в форме внутренней отчетности «Материальный отчет по поступлению и использованию материалов»[4] (таблица 3).

Таблица 3 – Анализ эффективности использования материалов, тыс. руб.

Показатель	2012 год	2013 год	Отклонение (+,-)
Выпуск товарной продукции	98 575	118 411	+19836
Материалы	80 723	81 331	+608
Покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия	1 342	1 470	+128
Топливо	2 681	3 280	+599
Отходы производства	3 987	996	-2991
Себестоимость продаж	2010319	2058237	+47918
Материалоемкость,	0,8	0,7	-0,1
Покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия	0,014	0,012	-0,002
Топливо	0,027	0,028	+0,001
Коэффициент отходов	0,04	0,01	-0,03

Данные таблицы 3 показывают прирост продукции в 2013г. по сравнению с 2012г. на 19836 тыс.р., что обусловлено увеличением суммы материальных затрат на 608 тыс.р. При этом произошло снижение материалоемкости на 0,1, то есть снизилась величина материальных затрат, приходящихся на 1 руб. произведенной продукции. Так же произошло снижение коэффициента отходов. Данные факты следует оценить как положительную тенденцию.

С 2011 года также наблюдается рост показателей, как производительности труда, так и уровня средней заработной платы. Затраты ФОТ на 1 руб. товарной продукции в 2012 году снизились на 27 %, что положительно сказывается на экономике предприятия.

Таблица 4 – Динамика изменения производительности труда и средней заработной платы

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Производительность труда, % к предыдущему периоду	100	123	115
Уровень средней заработной платы,	100	131,4	115

% к предыдущему периоду			
Затраты ФОТ на 1 руб. товарной продукции, % к предыдущему периоду	100	97,6	73

Таким образом, в процессе потребления материальных ресурсов происходит их трансформация в материальные затраты, поэтому экономное использование материальных ресурсов снижает себестоимость продукции.

Во-первых, экономия расходования средств производства хотя бы на одном участке обязательно влечет за собой повышение общественной производительности труда и снижение затрат на изготовление единицы продукции.

Во-вторых, экономия сырья, материалов, топлива и энергии, выражающаяся в уменьшении расхода материалов на единицу продукции позволяет при неизменном количестве средств производства выпустить большее количество конечного продукта, т. е. увеличить объем выпуска продукции [4].

Основная номенклатура продукции: кабельно-проводниковая продукция, [алюминиевая и медная катанка](#), катанка из алюминиевого сплава.

Поэтому, с целью снижения затрат на производство кабельно-проводниковой продукции могут быть проведены следующие мероприятия:

1. Оптимизация численности персонала, его обучение и освоение работниками смежных профессий.
2. Минимизация транспортно-заготовительных расходов.
3. Снижение процентного содержания отходов по металлам, позволяющее сократить материальные затраты и нормативные отходы.

В целом следует отметить, что в ЗАО «Цветлит» инновационная деятельность – непрерывный процесс: постоянно усовершенствуется конструкция изготавливаемой продукции, идет поиск и использование в производстве новых видов комплектующих изделий, внедряются ресурсосберегающие технологии.

Использованные источники:

1. Андриянова И.В. Практические аспекты учета материально - производственных запасов// Бухгалтерский учет. – 2011. – №2. – С.23-26.
2. Ануфриев В.С. Учет материально - производственных запасов //Бухгалтерский учет. – 2010. – № 4. – С.45-47.
3. Артеменко В.Г., Остапова В.В. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / В.Г. Артеменко, В.В. Остапова– М.: Омега-Л, 2012. – 436 с.
4. Баринов А.П. Анализ и учет материально - производственных запасов предприятия// Финансовый бизнес. – 2011. – №1. – С.55-56.
5. Белых Л.П. Финансовый анализ в оценке материально - производственных запасов// Бухгалтерский учет. – 2012. – №10. – С.93-97.
6. Косолапова М.В., Свободин В.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие/ М.В. Косолапова, В.А. Свободин. – М.: Дашков и Ко, 2014. – 248с.

7. Медведева, О.В. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия / О. В. Медведева, Е. В. Шпилевская, А. В. Немова. – М.: Феникс, 2012. – 352 с.
8. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – М.: Инфра-М, 2013. – 384с.
9. Толпегина О.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / О.В. Толпегина. – М.: Юрайт, 2013. – 672с.
10. Чернышева Ю.Г., Кочергин А.Л. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Ю. Г. Чернышева, А. Л. Кочергин. – Ростов–на–Дону: Феникс, 2011. – 443с.

Оглавление

<i>Aksenov E.P.</i> , ABOUT THE DEVELOPMENT AND IMPROVEMENT THE THEORY OF FINANCIAL MANAGEMENT.....	3
<i>Arendar Olga</i> , HEDGE FUNDS: MYTHS AND REALITY	5
<i>Chahkiev G.G.</i> , THE SYSTEM OF HOUSING AND UTILITIES IN THE FOREIGN COUNTRIES.....	6
<i>Cherkasova Y.V.</i> , <i>Gogoleva M.A.</i> , EFFECTIVE MECHANISMS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF RUSSIAN ECONOMY	10
<i>Dirgėlienė Irena</i> , APPLICATION OF ACTIO PAULIANA IN LAW VARIOUS COUNTRIES: THE ASPECTS OF THE DEBTOR AND THE THIRD PARTY ACTING IN BAD FAITH	13
<i>Dmitrienko N.A.</i> , <i>Grachev P.P.</i> , <i>Kushnareva I.V.</i> , TRANSPORT LOGISTICS ...	21
<i>Ekaterina Fedotova</i> , ANALYSIS OF TRENDS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF RUSSIAN FRANCHISING.....	26
<i>Gabrielyan A.R.</i> , THERETICAL BASES OF A FUZZY PAY-OFF METHOD FOR REAL OPTION VALUATION IN ENERGY SECTOR.....	29
<i>Gabrielyan A.R.</i> , REAL OPTIONS ANALYSIS AND METHOD OF FUZZY LOGIC.....	35
<i>Georgieva M.K.</i> , TRADITIONAL PROBLEMS WITH THE EVASION AND SIPHONING OF VALUE ADDED TAX	38
<i>Gogoleva M.A.</i> , THE ANALYSIS OF TAXATION SYSTEMS OF SMALL BUSINESS IN RUSSIA AND EUROPE	41
<i>Grozeva M.Y.</i> , EXPENSES ACCOUNTING AND CALCULATION OF THE PRIME COST IN THE TERMS OF THE ACCOUNTING LEGISLATION	45
<i>Gyunzikova L.A.</i> , NOTION OF THE MANAGEMENT ACCOUNT AND ITS IMPORTANCE FOR TAKING THE MANAGEMENT DECISIONS ON BASE OF INFORMATION ON EXPENSES ON PLACES OF THE ORIGIN AND CENTRE TO RESPONSIBILITY	48
<i>Indarbaev A.A.</i> , CONCEPTS, PRINCIPLES AND CHARACTERISTICS OF PUBLIC MANAGEMENT	52
<i>Калинина В.В.</i> , <i>Шустова О.А.</i> , SOCIAL ORGANIZATIONS OF THE VIETNAM WAR PERIOD	55
<i>Koteneva D.D.</i> , DRAFT ON FUNDS AUTOMATION OF THE ACCOUNTING RUSSIAN DEVELOPER IN ORGANIZATION	60
<i>Markov Y.A.</i> , THE METHOD OF REAL OPTIONS FOR EVALUATING THE EFFICIENCY OF GAS PROJECT	63

<i>Markov Y.A., THEORETICAL BASES OF A METHOD OF REAL OPTIONS IN THE PROCESS OF EVALUATING THE EFFICIENCY OF ENERGY SECTOR PROJECTS.....</i>	<i>68</i>
<i>Pavlyukova O.V., Panina O.V., SOCIAL AND LEGAL STATUS OF CIVIL SERVANTS</i>	<i>73</i>
<i>Plevo M.K., DEVELOPING LEGAL REGULATION OF THE RUSSIAN ACCOUNTING SYSTEM</i>	<i>76</i>
<i>Абалтусова А.А., СОЦИАЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ</i>	<i>78</i>
<i>Абдулаев А.С., Магомедова П.А., СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ДАГЕСТАНА: ПРОБЛЕМЫ, РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ</i>	<i>85</i>
<i>Абдуллина Г.Х., Сираева Р.Р., ПЕНСИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ГРАЖДАН, ПРОРАБОТАВШИХ В РАЙОНАХ КРАЙНЕГО СЕВЕРА</i>	<i>90</i>
<i>Абдуллина Г.Х., Шутько Г.Н., ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ОБЪЕМА ОКАЗЫВАЕМЫХ УСЛУГ БЮДЖЕТНЫМ УЧРЕЖДЕНИЕМ.....</i>	<i>93</i>
<i>Абдуллина Г.Х., НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА, (НА МАТЕРИАЛАХ МБУ «ИКЦ»)</i>	<i>96</i>
<i>Авакова Э.Б., СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ РАЗВИТИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПЕРСОНАЛА В ПЕРИОД КРИЗИСА</i>	<i>101</i>
<i>Аввакумов И.И., ИЗУЧЕНИЕ ОТНОШЕНИЯ СТУДЕНТОВ К ПРОБЛЕМЕ ВЛИЯНИЯ ИЗМЕНЕНИЯ КЛИМАТА НА ПОВСЕДНЕВНУЮ ЖИЗНЬ ...</i>	<i>106</i>
<i>Авдащенко Е.А., ОСНОВНЫЕ РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА .</i>	<i>110</i>
<i>Агапова А.Ю., РЫНОК БАНКОВСКИХ КАРТ В РОССИИ: ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ.....</i>	<i>112</i>
<i>Агапова А.Ю., РЫНОК ФАКТОРИНГА В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....</i>	<i>115</i>
<i>Агибаева А. Г., УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В КАЗАХСТАНЕ.....</i>	<i>118</i>
<i>Агоева М.М., Тленкопачев М.Б., К ВОПРОСУ О ТОВАРНОСТИ ПРОДУКЦИИ КРЕСТЬЯНСКОГО СЕМЕЙНОГО ХОЗЯЙСТВА В УСЛОВИЯХ КОМАНДНОЙ ЭКОНОМИКИ.....</i>	<i>123</i>
<i>Ажлуни А. М., Прилепская О.А., АНАЛИЗ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ОРЛОВСКИЙ ХЛЕБОКОМБИНАТ»)</i>	<i>127</i>
<i>Азукаева Б.А., Меяева Д.В., «ДВОЙНЫЕ СТАНДАРТЫ» В ПРАВОВОМ РЕГУЛИРОВАНИИ ЭКОЛОГИИ И ЭКОНОМИКИ.....</i>	<i>131</i>

<i>Айнива Ц., Чжэ В., ИССЛЕДОВАНИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В СФЕРЕ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ.....</i>	<i>134</i>
<i>Акенъин Д.А., ПОИСК СХОДСТВА ИНТЕРНЕТ-ДОКУМЕНТОВ С ПОМОЩЬЮ СИНТАКСИЧЕСКИХ И ЛЕКСИЧЕСКИХ МЕТОДОВ СОСТАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВ ДОКУМЕНТОВ.....</i>	<i>140</i>
<i>Акрамова Л.Ю., Мирзаева Ш.Р., ГРАФИЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАТОРЫ КАК СРЕДСТВА РАЗВИТИЯ КЛИНИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ У СТУДЕНТОВ МЕДВУЗА.....</i>	<i>143</i>
<i>Александрова К.П., ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РОССИИ.....</i>	<i>147</i>
<i>Александрова О.А., Ханнанова Т.Р., РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....</i>	<i>150</i>
<i>Алексеев А.Н., Курилова А.А., РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ КАК СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ КОМПАНИИ.....</i>	<i>154</i>
<i>Алексеев А.Н., Курилова А.А., ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>163</i>
<i>Алексеева Н.В., Дьячкова А.В., АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ.....</i>	<i>166</i>
<i>Алексеева С.И., СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СИСТЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ</i>	<i>169</i>
<i>Алексеева С.В., ФОРМИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ И САМОРАЗВИТИЯ ЛИЧНОСТИ.....</i>	<i>173</i>
<i>Алексеева С.И., ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДОЛГОСРОЧНЫХ РЕСУРСОВ ДЛЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ</i>	<i>175</i>
<i>Алиева Н.Ш., Солодовникова У.Н., НАЛОГ НА ИГОРНЫЙ БИЗНЕС НА ПРИМЕРЕ ИГОРНОЙ ЗОНЫ «АЗОВ – СИТИ» В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ.....</i>	<i>179</i>
<i>Алпатов Д.Ю., ОТТОК КАПИТАЛА ИЗ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ.....</i>	<i>187</i>
<i>Алфёров А.И., УГОЛОВНО-ПРАВОВОЕ ЗНАЧЕНИЕ ЦЕЛИ МОШЕННИЧЕСТВА В СФЕРЕ СТРАХОВАНИЯ</i>	<i>189</i>
<i>Альярова З.И., Магомедова П.А., «НОВАЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ» ПЛЮС ЭЛЕКТРИФИКАЦИЯ ВСЕЙ РЕСПУБЛИКИ</i>	<i>191</i>
<i>Амаров Р.С., ПРОБЛЕМА ПОДДЕРЖКИ ВАЛЮТНЫХ ИПОТЕЧНЫХ ЗАЕМЩИКОВ КАК НЕЛИНЕЙНЫЙ КЕЙС В ПРАКТИКЕ ВЫРАБОТКИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РЕШЕНИЙ.....</i>	<i>194</i>

<i>Амаров Р.С., СУДЕБНАЯ СИСТЕМА ПРОТИВ ПРОБЛЕМ ВАЛЮТНЫХ ИПОТЕЧНЫХ ЗАЕМЩИКОВ - 3:0 В ПОЛЬЗУ ЦЕНТРОБАНКА. ЧАСТЬ ПЕРВАЯ: ВВОДНО-ОПИСАТЕЛЬНАЯ</i>	198
<i>Амаров Р.С., СУДЕБНАЯ СИСТЕМА ПРОТИВ ПРОБЛЕМ ВАЛЮТНЫХ ИПОТЕЧНЫХ ЗАЕМЩИКОВ - 3:0 В ПОЛЬЗУ ЦЕНТРОБАНКА. ЧАСТЬ ВТОРАЯ: МОТИВИРОВОЧНО-РЕЗОЛЮТИВНАЯ (ПРОДОЛЖЕНИЕ) ...</i>	202
<i>Амаров Р.С., СУЩНОСТНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ НА РЫНКЕ ЖИЛИЩНОГО ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ: РЕКОМЕНДАЦИИ НАКАНУНЕ РАЗРАБОТКИ НОВОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ..</i>	208
<i>Аминова Е.Р., Гайфуллина М.М., ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ СИСТЕМЫ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ДОШКОЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ</i>	212
<i>Андреев В.И., Сергеева К.А., ПУТИ УКРЕПЛЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ НА ОСНОВЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОРМОВОЙ БАЗЫ</i>	215
<i>Андреев В.И., Кучеряева Ю., ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕТОДИКИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ С ИНТЕГРАЛЬНОЙ МЕТОДИКОЙ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ.....</i>	220
<i>Андреев Ю.Н., РЕАЛИЗАЦИЯ ОБЩЕНАРОДНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ</i>	226
<i>Андреева А.А., Исмагилова В.С., ВЫБОР СТРАТЕГИИ И СПОСОБОВ ОРГАНИЗАЦИИ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА ЗА РУБЕЖОМ</i>	238
<i>Андреева А.К., НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ, ВЫЯВЛЕННЫЕ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА МОДЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ЗАРУБУЖНЫХ И РОССИЙСКИХ АВТОРОВ</i>	241
<i>Андреева А.К., ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА КРУПНЕЙШИХ АВИАКОМПАНИЙ РОССИИ.....</i>	245
<i>Андросова И.В., СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К РАЗРАБОТКЕ ТЕХНОЛОГИЙ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ</i>	249
<i>Андрющенко О.В., Хайдла И.О., ВЛИЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	252
<i>Андрющенко О.В., Костыряченко А.В., ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕДУРЫ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ...</i>	258
<i>Андрющенко О.В., Яшина М.А., ОСОБЕННОСТИ ОТБОРА ПЕРСОНАЛА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	262

<i>Анисимова М.В.</i> , ВОПРОСЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОХОДА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РФ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	267
<i>Анисимова М.В.</i> , ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОДАЖИ ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА НА ПРИМЕРЕ ТНВ «МИЧУРИНСКОЕ»	270
<i>Анисимова О.Р.</i> , ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЖИВОТНОВОДСТВА РЯЗАНСКОЙ ОБЛАСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	272
<i>Анисимова М.В., Колоколова К. А.</i> , ОБЗОР ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ	276
<i>Анищенко А.Н.</i> , ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	279
<i>Антоненко А.В., Морозова К.О.</i> , ЭФФЕКТИВНАЯ РЕКЛАМА В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ	284
<i>Ануфриева А.Г.</i> , УСЛОВИЯ СОДЕРЖАНИЯ: РОСКОШЬ ИЛИ НЕОБХОДИМЫЙ ИНСТРУМЕНТ	286
<i>Арапова Е.Л.</i> , ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА И ПРИНЦИПОВ ЕГО ОРГАНИЗАЦИИ	289
<i>Арашина А.С., Арашин С.Н.</i> , ФИЛОСОФИЯ ЗОЛОТОГО СЕЧЕНИЯ	292
<i>Арашина А.С., Арашин С.Н.</i> , ОДНА ВОЙНА - НАЗВАНИЙ МНОГО	295
<i>Аргенова А.З.</i> , ОБРАЩЕНИЕ ГРАЖДАНИНА КАК ПЕТИЦИОННАЯ ФОРМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ОРГАНАМИ ПУБЛИЧНОЙ ВЛАСТИ..	299
<i>Аргенова А.З.</i> , ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРАКТИКИ РАБОТЫ С ОБРАЩЕНИЯМИ ГРАЖДАН В ОРГАНАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ	302
<i>Арсланбекова Р.М.</i> , УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ПРЕДКРИЗИСНОМ ПЕРИОДЕ (НА МАТЕРИАЛАХ ОАО «ТОРГОВЫЙ ДОМ ХЛЕБОКОБИНАТ»	305
<i>Артемова Д.Е.</i> , ЛИКВИДНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ: АНАЛИЗ И СПОСОБЫ ПОДДЕРЖАНИЯ.....	309
<i>Артемьева А.И., Борисова У.С.</i> , ПРОБЛЕМА УТРАТЫ РОДНОГО ЯЗЫКА НАРОДА САХА.....	311
<i>Артемьева С.С., Макушкина А.А.</i> , АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТОВ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ РОССИИ В УСЛОВИЯХ БЮДЖЕТНОЙ РЕФОРМЫ.....	314
<i>Архипова Н.Ю., Боронина Т.С.</i> , СУЩНОСТЬ И ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕТРОННОЙ ЭКОНОМИКИ.....	316

<i>Асадуллин И.И., Хатмуллина Л.Р., РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИМИ СВЯЗЯМИ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ</i>	<i>319</i>
<i>Аслямова Э.Ф., ИССЛЕДОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ, ИСПОЛЬЗОВАНИЯ И СТРАХОВОЙ ЗАЩИТЫ ПРИБЫЛИ В СИСТЕМЕ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ</i>	<i>321</i>
<i>Астахова В.А., СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЫНКОВ СТРУКТУРИРОВАННЫХ ПРОДУКТОВ ГЕРМАНИИ И ШВЕЙЦАРИИ</i>	<i>325</i>
<i>Асылгужина Л. С., Насырова А. Д., УЧЕТ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ПРИ ЕСХН НА ПРИМЕРЕ ООО «АГРО»</i>	<i>329</i>
<i>Асылгужина Л.С., Насырова А.Д., УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «АГРО»</i>	<i>332</i>
<i>Атабаева Ф.А., СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ ТАДЖИКИСТАН</i>	<i>336</i>
<i>Аукина А.И., СУБЪЕКТЫ И ОБЪЕКТЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В УЧРЕЖДЕНИЯХ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ</i>	<i>339</i>
<i>Афанасьев А. А., ОСОБЕННОСТИ УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ПРЕСТУПЛЕНИЯ В СФЕРЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ.....</i>	<i>342</i>
<i>Ахаминова Л.Б., Хашукоева М.Н., ИССЛЕДОВАНИЕ КОНЪЮНКТУРЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА</i>	<i>347</i>
<i>Ахмадуллина А.Р., Калугина О.А., THE ROLE OF SOCIAL CAPITAL IN FINANCIAL DEVELOPMENT</i>	<i>350</i>
<i>Ахматова Т.А., ВОЗДУШНЫЙ ТРАНСПОРТ В РОССИЙСКОЙ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЕ</i>	<i>351</i>
<i>Ахматова Т.А., ЗНАЧЕНИЕ ВОЗДУШНОГО ТРАНСПОРТА ДЛЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ</i>	<i>355</i>
<i>Ахматова Т.А., ОЦЕНКА КАЧЕСТВА АВИАПЕРЕЛЕТОВ.....</i>	<i>358</i>
<i>Ахматова Т.А., ОСОБЕННОСТИ ВОЗДУШНОГО ТРАНСПОРТА.....</i>	<i>361</i>
<i>Ахматова Т.А., ПАССАЖИРОПОТОК НА ВОЗДУШНОМ ТРАНСПОРТЕ.....</i>	<i>364</i>
<i>Ахмедова С.О., ЭТИЧЕСКИЕ ВЗГЛЯДЫ М.С. ОРДУБАДИ</i>	<i>367</i>
<i>Ахмерова Г.Ш., МНОГОФАКТОРНЫЙ КОРРЕЛЯЦИОННО- РЕГРЕССИОННЫЙ АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА (НА МАТЕРИАЛАХ ООО МТУ КРИСТАЛЛ.).....</i>	<i>371</i>
<i>Ахмерова Г.Ш., Шутько Г.Н., ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ</i>	<i>374</i>

<i>Ахметова Э.Р., Муфазалова К.Э., ОСНОВНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА С 2015 ГОДА.</i>	376
<i>Ахметишина А.М., Сираева Р.Р., НЕГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПЕНСИОННЫЕ ФОНДЫ.</i>	378
<i>Ахметишина А.М., Пуятинская Ю.В., ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА</i>	381
<i>Бабакаева А.Б., Бегалин А.Ш., ӘР ТҮРЛІ ПРОВАЙДЕРЛЕРДІҢ ҒАЛАМТОРҒА КІРУІНЕ СЫМСЫЗ ЖЕЛІЛІК БАЙЛАНЫСТАРДЫҢ ӨНІМДІЛІГІН ТАЛДАУ</i>	383
<i>Бабкина А.А., ВНЕШНЯЯ СРЕДА ПРЕДПРИЯТИЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.</i>	387
<i>Баграмян Т.С., СРАВНЕНИЕ РОЛИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ В РАЗВИТИИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА РОССИИ И ВЕДУЩИХ ЭКОНОМИК МИРА</i>	391
<i>Бадретдинова Э.Р., АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН</i>	394
<i>Бажанова С.В., Морозкина М.С., Сурина А.И., КРЕДИТНЫЙ КОНВЕЙЕР КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</i>	396
<i>Бажин А.С., Филаткина И.Д., УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ ПРИ СОЗДАНИИ И ВНЕДРЕНИИ ИННОВАЦИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	402
<i>Бажин А.С., Филаткина И.Д., ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА ОРГАНИЗАЦИИ.</i>	407
<i>Бажин А.С., Шамраева Э.А., Панина А.В., МЕХАНИЗМЫ АНТИКРИЗИСНОЙ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ.</i>	412
<i>Бажин А.С., Шамраева Э.А., Панина А.В., ОСОБЕННОСТИ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ ОТНОШЕНИЯМИ В РАЗВИВАЮЩЕЙСЯ ОРГАНИЗАЦИИ.</i>	420
<i>Бажин А.С., Шамраева Э.А., Панина А.В., УПРАВЛЕНИЕ КАРЬЕРОЙ ПЕРСОНАЛА В РАБОТЕ С КАДРОВЫМ РЕЗЕРВОМ ОРГАНИЗАЦИИ.</i>	427
<i>Бажин А.С., Шамраева Э.А., Панина А.В., УПРАВЛЕНИЕ СИСТЕМОЙ ЦЕННОСТЕЙ И КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРОЙ КОМПАНИИ В ПЕРИОД КРИЗИСА</i>	433

<i>Бажничина Ю.С., Петрюк О.А., НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГА НА ИГОРНЫЙ БИЗНЕС - ИСТОЧНИКА ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ СУБЪЕКТА РФ</i>	<i>439</i>
<i>Базарбеков Т.Т., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВЛИЯНИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЫ НА СТЕПЕНЬ ВЛИЯНИЯ КОМПАНИИ</i>	<i>444</i>
<i>Базарбеков Т.Т., МЕХАНИЗМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ДЛЯ РАЗВИТИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЫ БИЗНЕСА</i>	<i>451</i>
<i>Базылева А.И., ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....</i>	<i>457</i>
<i>Бакеев Б.В., Вохмина Е.И., Бакеев Б.В., Бокова Э.В., ИНФЛЯЦИЯ И ИНФЛЯЦИОННЫЕ ОЖИДАНИЯ</i>	<i>463</i>
<i>Бакиева Р.Р., ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕРОПРИЯТИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ УСЛОВИЙ ТРУДА</i>	<i>466</i>
<i>Балашов Е.В., Зиятдинов Э.Р., ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЗЕМЕЛЬНЫЙ НАДЗОР</i>	<i>469</i>
<i>Балашов Е.В., Мустанов Т.У., ОСОБЕННОСТИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ДЛЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА</i>	<i>470</i>
<i>Баликоев К.А., ПРИОРИТЕТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ</i>	<i>473</i>
<i>Балобанова С.С., Мифтахов А.Ф., ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ПРИКЛАДНАЯ ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА ЛИЧНОСТИ СТУДЕНТОВ ВУЗОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ</i>	<i>479</i>
<i>Баранова И.В., Кудь А.Н., РОССИЙСКИЙ КОСМЕТИЧЕСКИЙ РЫНОК. ПЕРСПЕКТИВЫ И ТЕНДЕНЦИИ</i>	<i>482</i>
<i>Барановский А. Г., Тренихин А.П., БУКВЕННЫЕ МОДЕЛИ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>485</i>
<i>Барановский А. Г., Тренихин А.П., «НЕВИДИМАЯ РУКА» И РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА</i>	<i>489</i>
<i>Барановский А. Г., Тренихин А.П., К ВОПРОСУ ОБ ОРГАНИЗАЦИОННОМ ЭФФЕКТЕ В ПРОИЗВОДСТВЕ</i>	<i>495</i>
<i>Барановский А. Г., Тренихин А.П., УДАЧНЫЕ ЗАИМСТВОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ.....</i>	<i>500</i>
<i>Баскаев А.А, ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ</i>	<i>504</i>

<i>Батюков М.В., Гречушкин В.А.,</i> О ФАКТОРАХ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В РОССИИ.....	509
<i>Бахвалов С.Ю., Каримова Л.А.,</i> КЛАССИФИКАЦИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК.....	512
<i>Бахмарева Н.В.,</i> БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	514
<i>Баярсайхан О.-Э., Серкова Н.В.,</i> КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	517
<i>Баярсайхан О.-Э., Серкова Н.В.,</i> ПОДБОР ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	518
<i>Бедина Ю.В.,</i> СУЩНОСТЬ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА.....	520
<i>Беззаботнова Ю.Р.,</i> АНАЛИЗ ДИНАМИКИ НЕФТЕГАЗОВЫХ ДОХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	523
<i>Безирова З.Х., Коготыжев А.А.,</i> ИНОВАЦИИ В СФЕРЕ ИНФОРМАТИЗАЦИИ РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ КАБАРДИНО- БАЛКАРСКОЙ РЕСПУБЛИКИ	526
<i>Белевич В.А.,</i> АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ	530
<i>Белик А.И.,</i> ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕКОНСТРУКЦИИ ГОРОДСКОЙ ЗАСТРОЙКИ	536
<i>Белик А.И.,</i> РЕКОНСТРУКЦИЯ ОБЪЕКТОВ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ	539
<i>Белик Т.А.,</i> МУЛЬТИФОРМАТНЫЙ ПОСЕЛОК КАК РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ УРБАНИЗАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ	541
<i>Белик Т.А.,</i> МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ МАЛОЭТАЖНЫХ ДОМОВ	544
<i>Белков Е.Н.,</i> СТРУКТУРНО-ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К «ПОЛЮ» ПРИТЯЖЕНИЯ СЕМЬИ	549
<i>Белова Л.В., Пупко Д.А.,</i> АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОРПОРАЦИИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ОПТИМАЛЬНОСТИ РАЗМЕЩЕНИЯ РЕСУРСОВ.....	552
<i>Белькова Д.Б.,</i> БАНКОВСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ, ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ	555
<i>Беляева Н.А., Петренко Л.Н., Рыжкова О.И.,</i> ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ ПЧЕЛОВОДСТВА: КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И ЗАНЯТОСТЬ	557
<i>Бербенец Т.А.,</i> К ВОПРОСУ ОБ ИСТОРИИ РАЗВИТИЯ ВОЛОНТЕРСТВА В РОССИИ	560

<i>Бердник-Бердыченко Е.Е., Иванова А.А.,</i> ЗНАЧИМОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЕ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА	565
<i>Бердник-Бердыченко Е.Е., Финаева С. В.,</i> ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ КАК УСЛОВИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МИРОВОЙ И РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ	569
<i>Береза А.И., Кетова Н.П.,</i> МАРКЕТИНГОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ СОВРЕМЕННЫМИ КОМПАНИЯМИ: СУЩНОСТЬ, ПРИНЦИПЫ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ	573
<i>Береза А.И., Сергиенко Е.С.,</i> МЕТОДЫ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ВОВЛЕЧЕНИЯ РАБОТНИКОВ В ПРОДВИЖЕНИЕ БРЕНДА.....	577
<i>Берёза Н. В., Алешина К.Ю., Плотникова М.А., Удовкина А.С.,</i> ПРОГРАММНЫЕ ПРОДУКТЫ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ	581
<i>Беспалова Е.Н., Шигабетдинова Г.М.,</i> КОГНИТИВНЫЕ ВЫХОДЫ ИЗ СТРЕССА.....	584
<i>Бессонов Н.А., Борисенков Е.С.,</i> СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ РАБОТЫ С КАДРАМИ.....	586
<i>Бестаева Л.И., Домбровская О.А.,</i> ТЕНДЕНЦИИ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РСО-АЛАНΙΑ.....	589
<i>Бестаева Л.И., Домбровская О.А.,</i> ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РСО-АЛАНΙΑ В 90-Х ГОДАХ XX ВЕКА	593
<i>Бешапошникова А. А.,</i> СОДЕРЖАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА РЕГУЛИРОВАНИЯ НЕФОРМАЛЬНОЙ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В РЕГИОНАХ РФ	596
<i>Бикметова З.К.,</i> НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ ОБРАБОТКИ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА	601
<i>Бикметова З.К.,</i> ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ О ВЗНОСАХ С 2015 ГОДА.....	606
<i>Бикметова З.М., Сабирьянова Р.Г.,</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ ...	609
<i>Бирюкова Л. И., Давшина А. А.,</i> ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ ПРОГРАММЫ «KG RISK – СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ» В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	612
<i>Благинин В. А., Назаров А.Д.,</i> ЭЛЕКТРОННОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО РОССИИ: ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ	615
<i>Блинников В.А.,</i> ДЕФИНИЦИИ КОРПОРАТИВНЫХ ОТНОШЕНИЙ.....	619

<i>Блинова Ю.Ю.</i> , АНАЛИЗ В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ: ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ, ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ.....	622
<i>Блощаненко Ю.В., Козел И.В.</i> , ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДОВ АНАЛИЗА И ПЛАНИРОВАНИЯ АССОРТИМЕНТА	626
<i>Бобылев Н.В.</i> , СРАВНЕНИЕ РОССИЙСКОГО И ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ПОСТРОЕНИЯ «ОТКРЫТОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА»	629
<i>Бобылев Н.В.</i> , ОТКРЫТОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО: ПОНЯТИЕ, ПРИНЦИПЫ, НАПРАВЛЕНИЯ И ПРИОРИТЕТЫ.....	632
<i>Бобылева Ю.В.</i> , ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСПЕКТИВНЫМ РЕЗЕРВОМ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ.....	635
<i>Бобылева Ю.В.</i> , КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЕМ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ ПО РАБОТЕ С РЕЗЕРВОМ КАДРОВ	638
<i>Богданова А. В., Ефимов О.Н.</i> , ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СТРАХОВЫХ УСЛУГ КАК МЕТОД ЗАЩИТЫ КАПИТАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ (НА МАТЕРИАЛАХ ООО «БАШРТС»).....	641
<i>Богданова А. В., Шутько Г.Н.</i> , УПРАВЛЕНИЯ СТРУКТУРОЙ КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ	648
<i>Богданович С.Н.</i> , ПОВЫШЕНИЕ РОЛИ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА В ЭКОНОМИКЕ	649
<i>Богомазова А.А.</i> , ПРОБЛЕМА ИНВЕСТИРОВАНИЯ В СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО.....	654
<i>Богомоллова Л. Л., Зверева Н.А.</i> , ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА ОАО "ХАНТЫ-МАНСКИЙ РАЙОННАЯ АПТЕКА"	658
<i>Божевольная З.А., Атласова К.Ю.</i> , ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОАО «САХАТРАНСНЕФТЕГАЗ»	663
<i>Бокарева В.Б.</i> , СОЦИАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПЛАНИРОВАНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	669
<i>Болд Н.</i> , ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	674
<i>Болотова Я.С., Яковлева Н.А.</i> , АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ОАО «ОРЛОВСКИЕ ЧЕРНОЗЁМЫ»	679

<i>Болотова Я.С., Плахов А.В., АНАЛИЗ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВВЕДЕНИЯ ПРОГРЕССИВНОЙ ШКАЛЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПО НДФЛ</i>	<i>682</i>
<i>Болотова Я.С., Яковлева Н.А., АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ОАО "ОРЛОВСКИЕ ЧЕРНОЗЁМЫ"</i>	<i>685</i>
<i>Бондаренко М.В., АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «ОЦЕНКА СОБСТВЕННОСТИ»</i>	<i>689</i>
<i>Бондаренко Е.В., КРАУД–ФИНАНСИРОВАНИЕ КАК ИСТОЧНИК ПРИВЛЕЧЕНИЯ КАПИТАЛА В ИННОВАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ. ОПЫТ РОССИИ.....</i>	<i>694</i>
<i>Борисенко Е., Бехтерева И.С., ГЛАВНЫЙ БУХГАЛТЕР – ЕГО РОЛЬ И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ</i>	<i>700</i>
<i>Борисова Е.А., Логинова Е.С., ТЕСТИРОВАНИЕ И ОТЛАДКА ПРОГРАММ</i>	<i>703</i>
<i>Боркова К.Е., Фаррахова Ф.Ф., УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В ООО ФИРМА «СПЕЦОСНАСТКА» МК.....</i>	<i>707</i>
<i>Боркова К.Е., Фаррахова Ф.Ф., СОСТОЯНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ООО ФИРМА «СПЕЦОСНАСТКА» МК.....</i>	<i>710</i>
<i>Бочкова Е.В., Галкин В.Д., ЭТАПЫ И ОСОБЕННОСТИ СОЗДАНИЯ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА</i>	<i>714</i>
<i>Бочкова Е.В., Галкин В.Д., СТРУКТУРНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ САЙТА ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА</i>	<i>719</i>
<i>Бочкова Ю.П., Байкова Э.Р., РЕАЛИЗАЦИЯ АНТИКРИЗИСНОГО ПЛАНА В РОССИИ.....</i>	<i>724</i>
<i>Брагин А. Г., ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЦЕЛЕВОЙ ПРОГРАММЫ</i>	<i>727</i>
<i>Брагин А. Г., ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО МЕТОДА В УПРАВЛЕНИИ МУНИЦИПАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ.....</i>	<i>731</i>
<i>Брагинский И.С., ТУРИСТКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ШТАТА КАЛИФОРНИЯ (СОЕДИНЕННЫЕ ШТАТЫ АМЕРИКИ)</i>	<i>736</i>
<i>Бразевич Д.С., СОВРЕМЕННЫЙ СОЦИУМ: ОСОБЕННОСТИ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПРИРОДЫ ЧЕЛОВЕКА</i>	<i>739</i>
<i>Бразевич Д.С., Заварицкая О.В., СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ КАК ТЕХНОЛОГИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПРОЦЕССА.....</i>	<i>745</i>

<i>Бразевич Д.С., Заварицкая О.В., В.Г.АФАНАСЬЕВ О ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОМ ПЛАНИРОВАНИИ КАК МЕТОДЕ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ.....</i>	<i>756</i>
<i>Брежнева О.В., МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ РЕГИОНА.....</i>	<i>766</i>
<i>Брежнева О.В., ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ВЫХОДА ИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА РОССИИ</i>	<i>769</i>
<i>Бреус М.С., Кузьмина Д.А., СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РОССИИ, ИХ СООТВЕТСТВИЕ МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ .</i>	<i>771</i>
<i>Брюховецкая С.В., Карапаев О.В., ОЦЕНКА ВОЗМОЖНОГО ВЛИЯНИЯ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЙ РЫНОК</i>	<i>773</i>
<i>Будко М.В., КИБЕРПРЕСТУПНОСТЬ КАК ПОРОЖДЕННАЯ ИНФОРМАТИЗАЦИЕЙ УГРОЗА МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ.....</i>	<i>776</i>
<i>Букенбаев Е.С., КЛАССИФИКАЦИИ МАЛОГО СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ...</i>	<i>779</i>
<i>Букина О.Н., ФОРМИРОВАНИЕ РЫНКА ЭНЕРГОСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ В РОССИИ</i>	<i>787</i>
<i>Булавина В.О., Соколов А.С., ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА (НА ПРИМЕРЕ ООО «СИБСПЕЦОДЕЖДА»)</i>	<i>792</i>
<i>Булатова В.С., Богомолова Л.Л., ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ АКТИВОВ (НА ПРИМЕРЕ ООО «СЕРВИСГАЗАВТОМАТИКА»)</i>	<i>799</i>
<i>Булатова В.С., Хромцова Л.С., ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕХОДА ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА</i>	<i>807</i>
<i>Булатова В.С., Папулова Т.Н., ОСОБЕННОСТЬ ПОРЯДКА ПРОВЕДЕНИЯ ИНВЕНТАРИЗАЦИИ В БЮДЖЕТНОМ УЧРЕЖДЕНИИ</i>	<i>812</i>
<i>Булатова В.С., Хромцова Л.С., АНАЛИЗ И ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ НА БАЗЕ ЕЁ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «СЕРВИСГАЗАВТОМАТИКА»)</i>	<i>815</i>
<i>Булатова В.С., Шамсиева А.А., ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	<i>824</i>
<i>Бунеева Н.Н., Якунина Ю. С.,МЕТАЛЛУРГИЯ РОССИИ И КУЗБАССА ...</i>	<i>830</i>
<i>Бурмистрова Я.А., Саркисов В.Г., АНАЛИЗ ДОМИНИРОВАНИЙ ПРИ МНОГОКРИТЕРИАЛЬНОЙ ОПТИМИЗАЦИИ ПОРТФЕЛЯ.....</i>	<i>833</i>

<i>Бурханов Т.Р.,</i> ФАКТОРЫ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ ОАО «УМПО».....	839
<i>Бусов Н.П., Шутько Г.Н.,</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ МАЛОГО БИЗНЕСА	841
<i>Бухвалова К.А.,</i> ПРИМЕР ОРГАНИЗАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ФОНДА СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: СУЩНОСТЬ, СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ	844
<i>Бухвалова К.А.,</i> АНТИМОНОПОЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В ОБЛАСТИ СТРАХОВАНИЯ.....	849
<i>Бушуева А.С., Харламова В.Д.,</i> «НОВЫЙ КУРС» Ф.Д. РУЗВЕЛЬТА	853
<i>Буянова А.С.,</i> МЕТОДИКА ВЫЯВЛЕНИЯ РЕЗЕРВОВ РОСТА ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ	859
<i>Бывшева Т.А., Яковлев Н.А.,</i> ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ	862
<i>Быкова Н.Н.,</i> ПРЕМИАЛЬНАЯ СИСТЕМА ОПЛАТЫ ТРУДА КАК ФАКТОР ТРУДОВОЙ МОТИВАЦИИ В ПОВЫШЕНИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА И ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	867
<i>Быкова Н.Н.,</i> СИСТЕМА ПРЕМИРОВАНИЯ КАК ФАКТОР, ВЛИЯЮЩИЙ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	872
<i>Бюллер А.К., Абабий Н.С.,</i> ЭТАПЫ ВЫВЕДЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОДУКТА НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК.....	878
<i>Вайцеховская С. С., Якимец В. И., Малочкин В. Ю.,</i> АКТУАЛИЗАЦИЯ СВЕДЕНИЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ КАДАСТРОВОЙ ОЦЕНКИ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ	882
<i>Валова Е.А.,</i> МОДЕРНИЗАЦИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ	885
<i>Валова Е.А.,</i> ВЫПУСК КОРПОРАТИВНЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ ДЛЯ ДОЛГОСРОЧНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ	889
<i>Валова Е.А.,</i> ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ТНК НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.	891
<i>Ван В.,</i> НАПРАВЛЕНИЯ, ТЕХНОЛОГИИ И ЭТАПЫ РАЗРАБОТКИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	894
<i>Ван Л., Шатаева О.В.,</i> ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ: СОДЕРЖАНИЕ, ЭТАПЫ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ	903
<i>Ван С., Авдокушин Е.Ф.,</i> РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ МАЛЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ СФЕРЫ ТОРГОВЛИ	908

<i>Ванеева М. С., БЮДЖЕТЫ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ, ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛНЕНИЯ.....</i>	<i>914</i>
<i>Васенев С.Л., Горелов А.Ю., АЛГОРИТМ МОНИТОРИНГА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ, ОСНОВАННЫЙ НА ОЦЕНКЕ ДИНАМИКИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА</i>	<i>917</i>
<i>Василенко Г.В., ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СОБЫТИЙНОГО ТУРИЗМА В КРЫМУ.....</i>	<i>920</i>
<i>Васильев В.Л., РОЛЬ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РОССИИ.</i>	<i>923</i>
<i>Васильев М.В., АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ФОРМИРОВАНИЯ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ (КАПИТАЛА) В РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ</i>	<i>926</i>
<i>Васильев М.В., ВНЕДРЕНИЕ ПОЛОЖЕНИЙ БАЗЕЛЯ III В ОТЕЧЕСТВЕННУЮ БАНКОВСКУЮ ПРАКТИКУ</i>	<i>931</i>
<i>Васильев Е.Б., СПЕЦИФИКА PR – ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСТОРАННОМ БИЗНЕСЕ.....</i>	<i>935</i>
<i>Васильева А.А., СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА: ПРОБЛЕМЫ И МЕТОДЫ ИХ РЕШЕНИЯ</i>	<i>939</i>
<i>Васильева К.С., Макашева Н.П., ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИЙ</i>	<i>941</i>
<i>Васильева М.Б., ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ И АУДИТА В ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ.....</i>	<i>944</i>
<i>Васильева Н.В., Халяпин А.А., ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ</i>	<i>948</i>
<i>Васина Е.С., Бураева Е.В., ПРИМЕНЕНИЕ СТАТИСТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕТОДОВ В АНАЛИЗЕ ФАКТОРОВ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ.....</i>	<i>951</i>
<i>Вахотина Д.А., МЕТОДЫ ОЦЕНКИ РЫНОЧНОГО РИСКА ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ФОРМИРОВАНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ.....</i>	<i>955</i>
<i>Вершинина М.И., Солодовников У.Н., СРАВНЕНИЕ СТАВОК НДС РОССИИ С ЗАРУБЕЖНЫМИ СТРАНАМИ.....</i>	<i>961</i>
<i>Вигуляров Р. С., Шутько Л.Г., НАЦИОНАЛЬНАЯ ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА РФ, ЗАДАЧИ И ПРОБЛЕМЫ ЕЕ СТАНОВЛЕНИЯ</i>	<i>967</i>
<i>Вилков И.Н., Головков Е.И., БУДУЩЕЕ РОССИЙСКОГО ГАЗА</i>	<i>969</i>
<i>Вилков И.Н., Головков Е.И., ПРОЕКТ “СИЛА СИБИРИ”</i>	<i>971</i>

<i>Вилков И.Н., Лотова Ю.Н., ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ ФЕДЕРАЛЬНОЙ ЦЕЛЕВОЙ ПРОГРАММЫ «ЖИЛИЩЕ» ЗА ПЕРИОД С 2011 ПО 2014 ГОДЫ</i>	<i>973</i>
<i>Виноградова Ю.А., Ветрова Л.Н., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА</i>	<i>978</i>
<i>Винокурова М.В., Скипина П.С., Джсек Л.Н., ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	<i>982</i>
<i>Вицелярова К.Н., АНАЛИЗ ПРИЧИНЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ</i>	<i>989</i>
<i>Владимирова Т.А., Мякенькова Н.А., ИНФОРМАЦИОННО – АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ АНТИКРИЗИСНОЙ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>992</i>
<i>Владыко А.К., Брылев С.А., ОСНОВЫ СОБЫТИЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТА: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА.....</i>	<i>997</i>
<i>Владыко А.К., Брылев С.А., СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ СПОРТИВНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ.....</i>	<i>999</i>
<i>Владыко А.К., Брылев С.А., МЕТОДИКА ОРГАНИЗАЦИЙ МЕЖДУНАРОДНЫХ СПОРТИВНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ</i>	<i>1001</i>
<i>Владыко А.К., Беспрозванных Я.И., ВОЗВРАТ НДС ДЛЯ ФИРМ ЭКСПОРТЕРОВ</i>	<i>1005</i>
<i>Владыко А.К., Беспрозванных Я.И., ВЛИЯНИЕ РЕЙТИНГОВ (S&P, MOODY'S) НА ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ РОССИИ</i>	<i>1007</i>
<i>Владыко А.К., Беспрозванных Я.И., ВЛИЯНИЕ КОЛЕБАНИЯ КУРСОВ ВАЛЮТ НА РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТ</i>	<i>1010</i>
<i>Владыко А.К., Беспрозванных Я.И., ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА ЕВРАЗИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СОЮЗ</i>	<i>1013</i>
<i>Власова Е.В., Багаев А.В., ОЦЕНКА КРЕДИТНЫХ РИСКОВ С УЧЕТОМ ФАКТОРОВ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ.....</i>	<i>1015</i>
<i>Власова Е.В., Богатых Ю.С., К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАТИКЕ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ БИЗНЕС ЕДИНИЦ</i>	<i>1020</i>
<i>Власова К.А., Плахов А.В., ПРИЧИНЫ СОВЕРШЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ПРАВОНАРУШЕНИЙ</i>	<i>1025</i>
<i>Власова Е.В., Камалетдинова Л.Ш., СТРАХОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РИСКОВ.....</i>	<i>1028</i>
<i>Власова Е.В., Кутлузаманова В. Н., ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА В СИСТЕМЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ.....</i>	<i>1032</i>

<i>Власова Е.В., Лисов Ю. Г., Макарова Е.А.,</i> К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАТИКЕ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ СТРУКТУРИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ	1036
<i>Власова Е.В., Логинова К.Ю.,</i> К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАТИКЕ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ	1040
<i>Волкова Ю.В., Киселева К.А.,</i> ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ И БЕЗРАБОТИЦЫ	1043
<i>Володина Е.О.,</i> НЕОФУНКЦИОНАЛИЗМ ДЖЕФФРИ АЛЕКСАНДЕРА И КОНЦЕПЦИЯ МАКСА ВЕБЕРА.....	1047
<i>Воробьева М.В.,</i> ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФОРСАЙТНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В РОССИИ	1050
<i>Воронова А.А.,</i> АКТУАЛЬНОСТЬ МОБИЛЬНОЙ РЕКЛАМЫ И МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ.....	1052
<i>Воронцов М.В., Сидоренко Т.В.,</i> АНАЛИЗ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ ПРЯМОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ ЗА РУБЕЖОМ В 2012 – 2013ГГ.....	1057
<i>Воронцова Г.В., Байсангурова А.Н.,</i> ИНТЕРАКТИВНЫЕ МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ СТУДЕНТОВ ВУЗА ПРИ ИЗУЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН	1066
<i>Воронцова Г.В., Андрющенко Д.Г.,</i> ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАВЫКИ, ПРИОБРЕТАЕМЫЕ В ПРОЦЕССЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕРАКТИВНЫХ МЕТОДОВ ОБУЧЕНИЯ.....	1070
<i>Воронцова Г.В., Кибальникова А.М.,</i> СОВРЕМЕННЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ЗАРУБЕЖНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ	1074
<i>Воротилова О.А., Горенкова Е.А.,</i> НЕОБХОДИМОСТЬ ОЦЕНКИ И АНАЛИЗА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ.....	1078
<i>Вохмянин И.А.,</i> КОНКУРЕНЦИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ.....	1080
<i>Габдуллина А.А., Хабиров Г.А.,</i> ОРГАНИЗАЦИЯ ПЕРВИЧНОГО УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ В СПК «УРОЖАЙ» БУРАЕВСКОГО РАЙОНА	1086
<i>Габескеллиани Н.А.,</i> ОСНОВНЫЕ ИНСТИТУТЫ РЫНКА ТРУДА ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ: ИХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ И ВЛИЯНИЕ НА РЫНОК УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ.....	1088
<i>Габескеллиани Н.Н.,</i> ДЕЛОВАЯ РЕПУТАЦИЯ ТОП-МЕНЕДЖЕРА КАК НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ АКТИВ КОМПАНИИ	1095

<i>Габитова Г.Р., Курбанаева Л.Х., ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>1100</i>
<i>Габышева А.А., АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫМ ОБРАЗОВАНИЕМ В МУНИЦИПАЛЬНО-КАЗЕННЫМ УЧРЕЖДЕНИИ МО «НЕРЮКТАЙСКИЙ НАСЛЕГ»</i>	<i>1104</i>
<i>Гаджиев Р.М., Якунина Ю.С., ЭКОНОМИКА РОССИИ ПОСЛЕ ПРИСОЕДИНЕНИЯ КРЫМА</i>	<i>1107</i>
<i>Гайдай А.А., ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ.....</i>	<i>1110</i>
<i>Гайдурова М.А., Гайфуллина М.М., СПЕЦИФИКА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПАРАЛИМПИЙСКОГО ДВИЖЕНИЯ В РЕГИОНЕ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН).....</i>	<i>1115</i>
<i>Гайнанова Л.М., АНАЛИЗ ЦЕН НА ПРОДУКЦИЮ ЗАВОДА БУТИЛОВОГО КАУЧУКА ПАО «НКНХ» МЕТОДАМИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ</i>	<i>1117</i>
<i>Гайнуллина Л.С., СТРАХОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕТОД АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ (НА МАТЕРИАЛАХ ООО «ПРИЮТОВАГРОГАЗ»).....</i>	<i>1122</i>
<i>Гайсина Р.Х., ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ НОВОЙ ТЕХНИКИ И ТЕХНОЛОГИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ</i>	<i>1125</i>
<i>Гайткулова Л.Р., УПРАВЛЕНИЕ ИПОТЕЧНЫМ КРЕДИТОВАНИЕМ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА</i>	<i>1129</i>
<i>Гайфуллина М.М., Ишкулова Г.Р., ПОВЫШЕНИЕ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА.....</i>	<i>1132</i>
<i>Галеева Р.Р., Кулешова В.П., ПОЛИТИКА УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ.</i>	<i>1134</i>
<i>Галиева И.Д., Иремадзе Э.О., ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АКЦИОНЕРНОЙ КОМПАНИИ ПО ТРАНСПОРТУ «ТРАНСНЕФТЬ».....</i>	<i>1138</i>
<i>Галимова А.Ш., Карачурина Э.Ф., КОЛЛЕКТИВНЫЙ ДОГОВОР КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ.....</i>	<i>1141</i>
<i>Галимова Э.И., ВЛИЯНИЕ ОБМЕННОГО КУРСА РУБЛЯ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ.....</i>	<i>1144</i>
<i>Галимуллина Н.М., Закирова А.А., ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ КАК ОБЪЕКТ EVENT-ПРОДВИЖЕНИЯ.....</i>	<i>1149</i>

<i>Галкин А.Ф.</i> , КОМПЛЕКСНОЕ ОСВОЕНИЕ ПОДЗЕМНОГО ПРОСТРАНСТВА АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ РОССИИ.....	1164
<i>Галлямова Т.Р., Бикмаев Р.А.</i> , ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ	1166
<i>Галлямова Т.Р., Фаррахов И.Т.</i> , УПРОЩЕННАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ КАК МЕТОД НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА	1169
<i>Галлямова Т.Р., Рыбаков А.А.</i> , ПОНЯТИЕ И МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ.....	1172
<i>Галлямова А.Ф., Галина А.Э.</i> , АНАЛИЗ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	1175
<i>Галлямова А.Ф., Галина А.Э.</i> , ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ ОБ УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ.....	1179
<i>Галлямова А.Ф., Галина А.Э.</i> , ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	1182
<i>Гальченко А.А., Чернова В.А.</i> , ПРИМЕНЕНИЕ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЗНАЧИМЫХ ПРОЕКТОВ В СФЕРЕ ЖКХ.....	1186
<i>Гапоненко Ю.Н., Дудник Т.А.</i> , РОЛЬ ГОСУДАРСТВА, ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА И ЧЕЛОВЕКА В ЭКОНОМИКЕ.....	1190
<i>Гапоненко Ю.Н., Дудник Т.А.</i> , УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	1195
<i>Гараев А.И., Хасанова М.С.</i> , ПРОБЛЕМА КОРРУПЦИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	1200
<i>Гаранина О.В., Сазанов О. В.</i> , ПОЧЕМУ РОССИИ СТОИТ ПЕРЕСТАТЬ ДЕЛАТЬ АКЦЕНТ ТОЛЬКО НА ДОБЫЧУ И ЭКСПОРТ НЕФТИ?	1205
<i>Гарданов Р.Р., Ураев Р.Р.</i> , ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	1208
<i>Гарипова В.В.</i> , ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИИ КАК ЗАЕМЩИКА	1210
<i>Гарипова В.В.</i> , ПУТИ РАЗВИТИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ В РОССИИ	1221
<i>Гарифуллина А.Ф., Багаутдинов Д.С.</i> , ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ ДОРОГАМИ МЕСТНОГО ЗНАЧЕНИЯ	1234
<i>Гарифуллина А.Ф., Гильманова И.Р.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ ВЫВОДА РОССИИ ИЗ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО КРИЗИСА.....	1237

<i>Гарифуллина А.Ф., Багаутдинов Д.С., ПОНЯТИЕ И ЗНАЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ДОРОГАМИ МЕСТНОГО ЗНАЧЕНИЯ</i>	<i>1239</i>
<i>Гарифуллина Ф.Р., Коротун А.С., Яварова И.Д., СТАНДАРТЫ КАЧЕСТВА БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....</i>	<i>1242</i>
<i>Гатауллин Р.Ф., Байгильдина А.У., ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ВВЕДЕНИЯ САНКЦИЙ ПРОТИВ РОССИИ</i>	<i>1246</i>
<i>Гафарова А. З., АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ В АГРОПРОМЫШЛЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ЗИРГАНСКАЯ МТС)</i>	<i>1255</i>
<i>Гашико Д.В., ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЩЕСТВЕННОЙ СТАВКИ ДИСКОНТИРОВАНИЯ В ЦЕЛЯХ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОГРАММ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ</i>	<i>1258</i>
<i>Герасименко О.А., Кавун С.Ю., АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ СТОИМОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «КУБАНЬ» НОВОПОКРОВСКОГО РАЙОНА).....</i>	<i>1269</i>
<i>Герасимова А.Ю., СОЦИУМ КАК СОЦИАЛЬНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ И СИСТЕМА: ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ И САМООРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>1273</i>
<i>Герасимова А.Ю., ИНДИВИДУАЛИЗАЦИЯ ВОСПИТАНИЯ И ЛИЧНОСТНОЕ САМОРАЗВИТИЕ В ЮНОШЕСКОМ ВОЗРАСТЕ</i>	<i>1279</i>
<i>Гербекова Д.П., Узденова Ф.М., ТРАНСФОРМАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ В РАМКАХ МИРОВЫХ ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ.....</i>	<i>1283</i>
<i>Гиззатуллина Д.Н., Мингазовой З.Р., РЕГУЛИРОВАНИЕ АГРАРНЫХ ОТНОШЕНИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ</i>	<i>1287</i>
<i>Гилязова А.А., ОЦЕНКА РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «АЗНАКАЕВСКИЙ ЗАВОД НЕФТЕМАШ»).....</i>	<i>1289</i>
<i>Гильманов Д.Д., Шутько Г.Н., ПУТИ СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>1294</i>
<i>Гималетдинов Р.М., СТРАХОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА. INSURANCE COMPANY AS A TOOL FOR MOTIVATION.....</i>	<i>1296</i>
<i>Гималтдинова А.Х., ОПЕКА И ПОПЕЧИТЕЛЬСТВО В РОССИИ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ.....</i>	<i>1299</i>
<i>Гладыш В.Н., КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА НА ОСНОВЕ ПУБЛИЧНОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ.....</i>	<i>1303</i>
<i>Глотова И.И., Бахарова А.И., ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА</i>	<i>1309</i>

<i>Глотова И.И., Хорольская Д.О., ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В УСЛОВИЯХ ДЕЙСТВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ</i>	<i>1313</i>
<i>Глотова И.И., Манастирская Е. С., СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ БЮДЖЕТОВ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	<i>1316</i>
<i>Глотова И.И., Молчанова А.С., ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ.....</i>	<i>1319</i>
<i>Глушко Д.Ю., Блинников В.А., ПОНЯТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ДОГОВОРА</i>	<i>1322</i>
<i>Голеняева Л. В., ФУНКЦИОНАЛИЗАЦИЯ АНАЛИЗА РЫНКА В МАРКЕТИНГЕ</i>	<i>1325</i>
<i>Головкина Ю.М., ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В ГЕРМАНИИ НА ПРИМЕРЕ УНИВЕРСИТЕТА ПРИКЛАДНЫХ НАУК Г. ЛЮДВИГСХАФЕН: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ С РОССИЕЙ</i>	<i>1327</i>
<i>Головкова Е. М., УСЛОВИЯ И ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ</i>	<i>1331</i>
<i>Голубятникова К.А., Бураева Е.В., СТАТИСТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ, ИХ ПРИМЕНЕНИЕ В АНАЛИЗЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРАРНОГО СЕКТОРА.....</i>	<i>1340</i>
<i>Голякова М.М., Майоров В.Н., КАКИМИ БУДУТ ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ В 2015 ГОДУ?</i>	<i>1345</i>
<i>Гончаренко Д.В., Картамышева К.В., Морозова С.А., ИССЛЕДОВАНИЕ ПОНЯТИЙ ФИНАНСОВЫЙ ЛИЗИНГ И КРЕДИТ С УЧЕТОМ ИХ НЕДОСТАТКОВ И ПРЕИМУЩЕСТВ.....</i>	<i>1350</i>
<i>Гончаренко Д.В., Картамышева К.В., Морозова С.А., ИССЛЕДОВАНИЕ БАНКОВСКОГО МОШЕННИЧЕСТВА В РОССИИ</i>	<i>1353</i>
<i>Гончаренко Д.В., Картамышева К.В., Морозова С.А., СТРАТЕГИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ НА 2015-2016 ГОДЫ</i>	<i>1356</i>
<i>Гончаренко Д.В., Картамышева К.В., Морозова С.А., СРАВНЕНИЕ КРЕДИТНЫХ РЫНКОВ США И РОССИИ</i>	<i>1360</i>
<i>Гончаренко Д.В., Картамышева К.В., Морозова С.А., РАЗВИТИЕ НЕФТЯНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РОССИИ. СТАТИСТИКА И ПРОГНОЗ.....</i>	<i>1363</i>
<i>Гончаренко Д.В., Картамышева К.В., Морозова С.А., ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН НА ПРИМЕРЕ США И РОССИИ.....</i>	<i>1366</i>

<i>Гончаров Е.С., Тухватуллин Р.Т., Единархова А.О.,</i> АЛГОРИТМИЧЕСКОЕ ОПИСАНИЕ ОБНАРУЖЕНИЯ КОМПЬЮТЕРНЫХ АТАК В ВЫЧИСЛИТЕЛЬНЫХ СЕТЯХ	1369
<i>Гончаров Е.С., Тухватуллин Р.Т., Единархова А.О.,</i> ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА СПОСОБА ПОИСКА ПРИЗНАКОВ КОМПЬЮТЕРНЫХ АТАК В СЛОВАРЕ ПРИЗНАКОВ	1374
<i>Гончаров Е.С., Тухватуллин Р.Т., Единархова А.О.,</i> ПОДХОД К ПОСТРОЕНИЮ ПЕРСПЕКТИВНЫХ СИСТЕМ ПОИСКА ИНФОРМАЦИИ ИЗ ОТКРЫТЫХ ИСТОЧНИКОВ, В ЧАСТНОСТИ СЕТИ INTERNET	1379
<i>Гончаров А.Ю.,</i> ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА	1382
<i>Гончарова Л. С., Ветрова Л.Н.,</i> ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ОСНОВЕ АНАЛИТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ	1385
<i>Гонюшев С. Ю., Морелёв Д. В.,</i> ПРОБЛЕМА ГЛОБАЛЬНОЙ ДЕФЛЯЦИИ	1388
<i>Горбатенко А.С.,</i> НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА ИЗРАИЛЯ.....	1390
<i>Горбунова О. В.,</i> ВОЗРАСТАЮЩАЯ РОЛЬ ЖЕНЩИН В СТРУКТУРАХ ТРЁХ ВЕТВЕЙ ВЛАСТИ США	1393
<i>Горина М.В., Шаева Т.И.,</i> РЕСУРСΟΣБЕРЕЖЕНИЕ. ТЕХНОЛОГИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....	1395
<i>Грибакина Н.М., Матвеев В.В.,</i> МЕТОДИКА ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	1402
<i>Грибакина Н.М., Матвеев В.В.,</i> ПУТИ СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА.....	1407
<i>Грибакина Н.М., Бураева Е.В.,</i> ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ.....	1412
<i>Грибакина Н.М., Докальская В.К.,</i> НЕДОСТАТКИ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ	1418
<i>Григоренко А.В.,</i> ПРОБЛЕМЫ СФЕРЫ ЖКХ: ОЦЕНКИ ЖИТЕЛЕЙ ТАГАНРОГА	1421
<i>Григорьева И.В.,</i> ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ПРОИЗВОДСТВЕ ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ	1425
<i>Григорьева О.Л.,</i> ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ.....	1429
<i>Грудкина Т.И., Добрикова Т.С.,</i> КАДРОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В ХЛЕБОПЕКАРНОЙ ОТРАСЛИ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ: СОСТОЯНИЕ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ	1432

<i>Грудкина Т.И., Добрикова Т.С., КАДРОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ.....</i>	<i>1439</i>
<i>Губейдуллова Р.Э., Ковалева А.А., БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ИНТСРУМЕНТ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЕ.....</i>	<i>1441</i>
<i>Губина К.М., Букина В.А., ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ</i>	<i>1444</i>
<i>Губина К.М., Букина В.А., ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС – КОУЧИНГА В ОРГАНИЗАЦИИ.</i>	<i>1447</i>
<i>Гужвина Н.А., Бирюкова И.Б., ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КРЕСТЬЯНСКИХ (ФЕРМЕРСКИХ) ХОЗЯЙСТВ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....</i>	<i>1449</i>
<i>Гужвина Н.А., РОССИЙСКИЙ РЫНОК ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ.....</i>	<i>1451</i>
<i>Гузалева С.Ю., УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ НА ОСНОВЕ СОВРЕМЕННЫХ СТАНДАРТОВ</i>	<i>1454</i>
<i>Гузалева С.Ю., ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ ИЗУЧЕНИЯ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В ЖИЛИЩНО-ЭКСПЛУАТАЦИОННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.....</i>	<i>1458</i>
<i>Гузалева С.Ю., МЕТОДИКА ОЦЕНКИ УРОВНЯ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ КАЧЕСТВОМ ЖИЛИЩНО-КОМУНАЛЬНЫХ УСЛУГ</i>	<i>1461</i>
<i>Гуляев Г.Ю., ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ В РОССИИ</i>	<i>1465</i>
<i>Гуо Ф., Авдокушин Е.Ф., ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ ФЬЮЧЕРСНЫХ КОНТРАКТОВ НА РФР</i>	<i>1479</i>
<i>Гурнович.Т.Г., Похилько П.Т., РАЗВИТИЯ МЕХАНИЗМА КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ.....</i>	<i>1482</i>
<i>Гурьянова О.И., ПРАКТИКА РАЗВИТИЯ ТВОРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МОЛОДЕЖИ В МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ БЕЛГОРОДСКОГО РАЙОНА</i>	<i>1485</i>
<i>Гусева С. В., ИНВЕСТИЦИИ ИЗ РОССИИ ЗА РУБЕЖ: ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ</i>	<i>1487</i>
<i>Гусева С.В., ИНВЕСТИРОВАНИЕ В НЕДВИЖИМОСТЬ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ.....</i>	<i>1496</i>
<i>Гутковская Е.А., Зверкова А.А., ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ИХ КОМПЛЕКСНОГО АНАЛИЗА.....</i>	<i>1498</i>