НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР «АЭТЕРНА»

ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВО - КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Сборник статей
Международной научно-практической конференции
10 февраля 2016 г.

Уфа
АЭТЕРНА
2016

УДК 001.1
ББК 60

Ответственный редактор:
Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук.

Редакционная коллегия:
Юсупов Рахимьян Галимьянович, доктор исторических наук
Шайбаков Риф Насибуллович, доктор экономических наук
Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук
Закиров Мунавир Закиевич, кандидат технических наук
Мухамадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук
Грузинская Екатерина Игоревна, кандидат юридических наук

З 57
ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВО - КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ: сборник статей Международной научно-практической конференции (10 февраля 2016 г., г. Уфа). - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – 316 с.

ISBN 978-5-906849-28-1

Настоящий сборник составлен по итогам Международной научно - практической конференции «ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВО - КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ», состоявшейся 10 февраля 2016 г. в г. Уфа. В сборнике статей рассматриваются современные вопросы науки, образования и практики применения результатов научных исследований

Сборник предназначен для научных и педагогических работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а так же за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов.

При перепечатке материалов сборника статей Международной научно - практической конференции ссылка на сборник статей обязательна.

Сборник статей постатейно размещён в научной электронной библиотеке elibrary.ru и зарегистрирован в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) по договору № 242 - 02 / 2014К от 7 февраля 2014 г.

УДК 001.1
ББК 60

ISBN 978-5-906849-28-1

© ООО «АЭТЕРНА», 2016
© Коллектив авторов, 2016

УДК 336

З.М. Анаслаев
студент 2курса экономического факультета
Дагестанский государственный университет
Г. Махачкала, Российская Федерация

ПРАКТИКА ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИИ

Уровень экономического развития определяется сегодня не столько масштабами производства, сколько его инновационной направленностью и применением новейших инструментов для развития и поддержания экономики страны в целом. Одним из важнейших новых явлений в экономике развитых стран в 80 - е годы XX века стало быстрое развитие рынка так называемого «венчурного» капитала.

Венчурное финансирование - инвестиции в высокорискованные предпринимательские проекты с ожидаемым потенциалом быстрого роста. Само слово «venture» в переводе с английского означает «риск, рискованное дело», так как объектами так называемого «венчурного финансирования» зачастую бывают сферы с повышенной степенью риска.

Развитый венчурный технологический бизнес является тем базовым сектором экономики, который определяет способность страны удерживать свои мировые позиции в передовых технологиях и как нельзя лучше отвечает требованиям успешного развития бизнеса и предпринимательства в стране. Именно поэтому, на наш взгляд, данная проблема является очень актуальной сегодня, в условиях рыночной экономики.

Цель настоящей работы заключается не только во внешнем рассмотрении понятия«венчурный бизнес», но и в тщательном анализе и исследовании этой индустрии в экономике нашего государства, выделении данной практики как критерия успешного развития хозяйства страны и в сравнении нашей экономики с экономиками лучших стран мира.

Создание венчурных фирм предполагает наличие следующих компонентов:

- идеи инновации – нового изделия, технологии;
- общественной потребности и предпринимателя, готового на основе предложенной идеи организовать новую фирму;
- рискового капитала для финансирования.

Источниками венчурного финансирования являются:

1) институциональные (пенсионные фонды, банки, финансовые страховые компании, специальные траст - фонды);

2)неинституциональные (институты, университеты, исследовательские центры, организации);

3) государство (внебюджетные фонды, органы власти);

4)частные фирмы;

5)банки;

6) частные инвесторы (бизнес - ангелы).

Зарождение рынка венчурных инвестиций в России традиционно связывают с деятельностью Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР). С 1994 по 1996 год банк основал в России 11 региональных венчурных фондов с капиталом от 10 до 30 млн.

долларов. Немного позднее появилась первая профессиональная ассоциация российских инвестиционных фондов – РАВИ (Российская ассоциация венчурного инвестирования).

Экономический кризис 1998 года отбросил зарождающуюся среду на несколько лет назад. Более половины инвестиционных фондов, работавших тогда на рынке России, не пережили кризис. Позднее, в 2000 году создается венчурный инвестиционный фонд (ВИФ). ИТ - компании и предприятия потребительского сектора стали устойчивыми лидерами по объемам привлеченного финансирования. Рынок венчурных инвестиций начинал свое постепенное развитие. В 2006 году по решению правительства было создано ОАО «Российская венчурная компания» (РВК), которая становилась ключевым институтом, ответственным за развитие венчурного рынка.

В 2007 - 2012 годах российский венчурный рынок показал, по крайней мере, четырехкратное увеличение, как с точки зрения объема инвестиций, так и в плане количества сделок. Мировой финансовый кризис конца 2008 года негативно сказался на показателях рынка в 2009 году, но оживление было быстрым. В 2010 году наблюдался дальнейший рост объема – на 24 % по сравнению с 2009 годом. Совместные усилия участников рынка и правительства привели в 2011 году к росту объемов инвестиций до 746,2 млн. долларов. Впервые стало возможным утверждать, что частные фонды заинтересовались венчурным рынком и поверили в него. В 2012 году венчурный рынок закрепил успех, установив новый рекорд объема в 1213 млн. долларов (рост на 63 % по сравнению с предшествующим годом). За этот период было зафиксировано 267 венчурных сделок, что на 34 % больше по сравнению с 2011 годом. К концу года совокупный объем инвестиций с 2007 года достиг 2,51 млрд. долларов. Другими словами, объем инвестиций в 2012 был почти таким же, как за пять предшествующих лет.

В конце января 2013 года стало известно, что по итогам исследования Россия поднялась на четвертое место в Европе по объему венчурных инвестиций в сектор высоких технологий. За последние четыре года объем венчурных инвестиций в РФ вырос почти в 10 раз, а российский венчурный рынок является самым быстрорастущим в Европе. Если в 2010 году Россия по объему венчурных инвестиций отставала от Ирландии, Финляндии, Испании, Нидерландов и Швеции, то уже по итогам 2012 года она вошла в пятерку инновационных лидеров Европы. Лидером остается США (32,1 млрд. долл.), за ней расположился Китай (4,9 млрд. долл.), следом идет Великобритания (1,8 млрд. долл.), на четвертом месте в списке стран с лучшими показателями рынка венчурных инвестиций находится Индия (1,6 млрд. долл.) со своим не менее динамичным развитием этого рынка. Показатель России в этом списке составляет 1,2 млрд. долл.

На конец 2014 - начало 2015 гг. венчурный рынок вошел в стадию спада, в денежном выражении спад инвестиционной активности составил 26 % . По мнению ученых, такое положение венчурного рынка в первую очередь связано с обвалом курса рубля, но экономисты говорят о скором оживлении этой индустрии.

Итогом всему вышесказанному является то, что за последние годы российский венчурный рынок вырос в несколько раз. Разумеется, как и любой другой молодой рынок, российская индустрия венчурного инвестирования нуждается в дальнейшем развитии, но главным является то, что венчурный рынок становится все более привлекательным для инвесторов, в том числе зарубежных. Хочется надеяться, что эта позитивная тенденция не

ослабится в ближайшем будущем, и мы смело сможем говорить о нашем венчурном рынке как об одном из крупных и наиболее привлекательных к инвестированию.

Список использованной литературы:

1. Аммосов Ю.П. Венчурный капитализм: от истоков до современности. Изд. РАВИ САНКТ - ПЕТЕРБУРГ. 2004г. [1, с. 409]

2. Исследование российского и мирового венчурного рынка за 2007 - 2013 годы. Отчет компании EY Россия при поддержке РВК. 2014г. [2, с. 66]

3. Каржаув А. Т. Национальная система венчурного инвестирования / А. Т. Каржаув, А. Н. Фоломьев. – М.: Экономика, 2006. [3, с. 211]

4. А венчуры здесь тихие (РБК Дейли) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // rbcdaily.ru / media / 562949979004605

© З.М. Анаслаев, 2016

УДК 336

А.В. Артюхова, Д.И. Гахраманова
студенты 4 курса Института управления бизнес - процессами и экономики
Сибирского федерального университета,
г. Красноярск, Российская Федерации

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ В БЮДЖЕТ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ

Налоги являются главным источником поступлений финансовых средств как в бюджетную систему РФ, так и в консолидированный бюджет определенного субъекта (область, край, республика, автономный округ). Также налоги являются главным источником финансирования социальных и других значимых для экономики мероприятий. Анализ динамики налоговых поступлений в консолидированный бюджет Красноярского края представлен в таблице 1.

Таблица № 1. Налоговые поступления
в консолидированный бюджет Красноярского края за 2012 - 2014 г.г. [1]

	2012		2013		2014	
	в млрд. руб.	в %	в млрд. руб.	в %	в млрд. руб.	в %
Налоговые доходы, всего	143,5	100	144,9	100	146,9	100
Налоги на прибыль, доходы	102,1	71,1	96,6	66,7	105,9	72,1
Налоги на товары, услуги	14,6	10,2	13,1	9,0	9,3	6,3
Налоги на имущество	15,6	10,9	19,7	13,6	18,6	12,7

Платежи за пользование природными ресурсами	5,8	4,0	6,6	4,6	6,6	4,5
Прочие налоги, сборы, пошлины	5,4	3,8	8,9	6,1	6,5	4,4

Анализ отдельных статей дохода показал следующее: в структуре налоговых доходов наибольшую долю занимает налог на прибыль и доходы (налог на доходы физических лиц), хоть его доля уменьшилась в 2013 году на 4,4 % по сравнению с предыдущим годом, но уже в 2014 году его доля увеличилась на 5,4 % . На втором месте находится налог на имущество. Его доля в общем объеме налоговых поступлений составила 10,9 % в 2012 году против 13,6 % в 2013 году и 12,7 % в 2014 году. Колеблется доля в общей структуре налоговых поступлений платежей за использование природных ресурсов (2012 год = 4,0 % ; 2013 год = 4,6 % , 2014 год = 4,5 %), хотя в целом наблюдается рост по этой статье. По статье налоги на товары и услуги заметна тенденция к уменьшению доходов. В целом, как видно в таблице, наблюдается пусть и небольшое, но увеличение налоговых доходов в Красноярском крае. По сравнению с 2012 годом доходы увеличились на 3,4 млрд. руб. [1].

Бюджет Красноярского края, как одного из самых крупных регионов Российской Федерации по площади территории, является сбалансированным и в некоторой степени не зависит от внешних источников. Так, за 2014 год на территории Красноярского края в консолидированный бюджет Российской Федерации (без учета единого социального налога) мобилизовано налогов и сборов в общей сумме 315,3 млрд. рублей (таблица № 1). Из общего объема доходов в федеральный бюджет направлено 168,4 млрд. рублей (53,4 % от общего объема поступлений), в консолидированный бюджет Красноярского края – 146,9 млрд. рублей (46,6 % от общего объема поступлений) (таблица № 2).

Таблица № 2. Структура поступлений основных администрируемых доходов по уровням бюджета РФ за 2014 год (млн.руб.) [2]

Администрируемые доходы	Поступило в консолидированный бюджет РФ		в том числе			
	в млн.руб.	в % к соотв. периоду пред. года	в федеральный бюджет субъекта		в консолидированный бюджет субъекта рф	
			в млн.руб.	в % к соотв. периоду пред. года	в млн.руб.	в % к соотв. периоду пред. года
Всего поступило доходов	315 316,2	107,6	168 439,0	113,6	146 877,2	101,4
Налог на прибыль	56 171,3	103,3	6 467,8	54,8	49 703,5	116,7
НДФЛ	56 218,1	104,1	-	-	56 218,1	104,1

НДС	45 874,8	158,2	45 874,8	158,2	-	-
Акцизы	12 384,1	56,4	3 110,9	51,8	9 273,2	58,1
Налог на имущество физических лиц	414,2	100,1	-	-	414,2	100,1
Налог на имущество организаций	14 619,1	93,1	-	-	14 619,1	93,1
Транспортный налог	1 821,8	96,9	-	-	1 821,8	96,9
Земельный налог	1 788,7	104,9	-	-	1 788,7	104,9
НДПИ	118 343,9	110,5	111 790,3	111,2	6 553,6	99,9
Остальные налоги и сборы	7 680,2	110,6	1 195,2	130,6	6 485,0	107,6

Одной из главных проблем остается уклонение от уплаты налогов, что отрицательно влияет на налоговый климат и уровень собираемости налогов. В связи с этим необходимо усовершенствовать методику борьбы с уклонением от уплаты налогов, а именно:

- усовершенствовать законодательную и нормативной - правовую базу, тем самым закрыть «лазейки», используемые для уклонения от уплаты налогов;
- ужесточить санкции против нарушителей;
- сформировать современный комплекс организационных и правовых мер предупреждения и пресечения ухода от налогообложения [2].

Таким образом, основными направлениями оптимизации налоговых поступлений в бюджет Красноярского края должны стать:

- законодательное закрепление налоговых полномочий органов власти;
- совершенствование методики исчисления отдельных видов налогов;
- повышение прозрачности и эффективности расходов бюджета субъекта.

Список использованной литературы:

1. Структура налоговых доходов бюджета Красноярского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // knowledge.allbest.ru / finance / 2c0a65625b2 ad78a5d53 b88521316c27_0.html

2. Официальный сайт Министерства финансов Красноярского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // minfin.krskstate.ru

3. Рахинский Д.В. Человек как участник экономических отношений / Д.В. Рахинский, С.В. Зиборова // Человеческие ресурсы как важнейший фактор в развитии экономики региона: материалы научно - практической конференции (Красноярск, 15.05.2000 г.) – Красноярск: Департамент ФГСЗН по Красноярскому краю, 2000. – 111 с.

4. Рахинский Д.В. Особенности информационного воздействия современной глобализации / Д.В. Рахинский // Научное мнение. – 2014. – № 12 (1). – С. 28 - 33.

5. Рахинский Д.В. Информационное обеспечение современного глобально - геополитического мироустройства / Д.В. Рахинский // Теория и практика общественного развития. – 2015. – № 11 – С. 191 - 193.

© А.В. Артюхова, Д.И. Гахраманова, 2016

УДК 330.1

В. Д. Афанасьев
Магистрант группы М - ЭТ - 15
Финансово - экономического института, СВФУ им. М.К. Аммосова
г. Якутск, РФ
П. В. Евсеев
научный руководитель
старший преподаватель ФЭИ, СВФУ им. М. К. Аммосова

МОЛОДЕЖНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО – КАК БУДУЩЕЕ ЭКОНОМИКИ

В настоящее время идет непрерывный процесс глобализации, создающий огромные возможности в развитии человечества. Нам открываются новые возможности, доступ к новым знаниям, культуре других обществ, опыту, современным технологиям, инновационным продуктам. Все это стимулирует конкурентоспособную среду.

Опыт последних десятилетий убедительно доказывает, что в стремительно меняющемся мире стратегические преимущества будут у тех стран, которые смогут интенсивно развивать, эффективно аккумулировать и продуктивно реализовывать человеческий капитал и инновационный потенциал, основным носителем которых является молодежь. Именно в руках молодежи, есть возможность добавить нечто новое, к тому, что существует или же создать свой продукт.

За последние годы в Российской Федерации заметно упростился процесс открытия и функционирования предприятий малого и среднего бизнеса. Увеличивается потребность в формировании молодежи, которая способна играть активную роль в экономике. Молодежная предпринимательская инициатива может стать одним из важнейших элементов фундамента национальной экономики, с помощью которой можно повысить уровень ее инновационности.

Молодёжное предпринимательство как предпринимательство целенаправленное, основанное на знаниях и навыках, развивается, прежде всего, в студенческой среде и среде выпускников учебных заведений, поскольку именно система образования даёт необходимые знания, навыки и компетенции. В данный момент осуществлением государственной политики по поддержке молодежного предпринимательства занимается Федеральное Агентство по делам молодежи «Росмолодежь».

В Республике Саха (Якутия) наиболее востребованной среди молодежи формой имущественной поддержки на начальном этапе развития явился Бизнес - инкубатор в городе Якутске, и ГАУ «Технопарк Якутия» где половину резидентов составляет

молодежь. Они обеспечивает возможность в значительной степени сократить расходы начинающим предпринимателям, предоставляя им в аренду не только помещение, но и мебель, средства связи, оргтехнику. Также при Северо - Восточном федеральном университете также, функционирует студенческий бизнес - инкубатор «Орех», где студентам предоставлена все необходимое чтобы, сотворить идею в реальный проект. Республика Саха (Якутия) отличается от многих субъектов Дальневосточного региона развитой инфраструктурой поддержки начинающих предпринимателей. Совершенствование данного направления способствовало созданию новых объектов инфраструктуры поддержки предпринимательства – Центры развития бизнеса.

Однако, в настоящее время существует ряд проблем, которые негативно влияют на развитие молодежного предпринимательства в России, а именно:

1. Социальные настроения. Слабо выраженным в молодежной среде остается предпринимательский дух, предполагающий готовность идти на риск, создавать новое. Молодежь сегодня отдает предпочтение перспективам самореализации в более стабильных сферах крупного бизнеса или государственной службы.

2.Восприятие предпринимателей массовым сознанием. Предприниматели как социальная группа не входят в число ведущих профессиональных предпочтений молодых людей. В молодежной среде предпринимательская деятельность воспринимается в контексте скорее преодоления трудностей, чем достижения успеха.

3. Содержание образования. В традиционных учебных заведениях даются необходимые экономические знания, но не формируются стимулы и поведенческие компетенции, необходимые для успешной предпринимательской деятельности.

4. Стартовые условия. Меры, предпринимаемые в направлении поддержки малого бизнеса для молодежи как социальной группы, пока не дают видимого результата. Административные, правовые и финансовые барьеры, препятствующие свободному выходу на рынок, по - прежнему труднопреодолимы.

5. Неинформированность молодежи об организациях, осуществляющих государственную поддержку малого предпринимательства. Как показали результаты опроса, проведенного ИКСИ, о таких организациях знают только 18 % респондентов. Большинство же опрошенных (69 %) ответили, что не имеют представления о существовании в их городе подобных структур. Результаты опроса свидетельствуют, что потенциальные предприниматели (66 % респондентов планируют в будущем организовать свой бизнес) не владеют информацией о том, какую поддержку они могут получить на местном уровне. [2]

Нерешенность вышеуказанных проблем не позволяет выстроить единую комплексную систему, которая позволила бы более активно воспитывать российских предпринимателей.

Ежегодно на рынок труда приходят выпускники готовые осуществлять трудовую деятельность. Наибольшее влияние на численность занятых в экономике оказывают выпускники дневной формы обучения. Это требует постоянного содействия молодежным инициативам в сфере предпринимательства, связанным с созданием новых рабочих мест. Но для этого необходима государственная поддержка. В нынешних условиях, когда для мелкого бизнеса инфляция и нехватка заемного капитала являются серьезными проблемами, чем для крупных предприятий, такая поддержка особенно важна.

Сейчас основная проблема состоит в том, что в нашей стране не существует комплексной системы поддержки молодых людей, которые стремятся реализовать себя в сфере бизнеса.

Для развития и поддержки молодежного предпринимательства необходимо создать комплексный подход решения данной проблемы: законодательно закрепить цели и задачи молодежного предпринимательства. С целью поддержки и помощи молодежи – открывать новые бизнес - инкубаторы, способствовать созданию и улучшению бизнес - инкубаторов при Вузах. Необходимо вовлекать молодежь в сферу предпринимательства, ведь именно молодежное предпринимательство является фактором развития экономики страны.

Реализация подобных мер является прямым инвестированием государства и регионов в будущее и может обеспечить усиление социальной защищенности не только молодежи, но и способствовать развитию социальной защиты других категорий безработных.

Список использованных источников:

1) Безработица молодежи: первоочередная проблема современного рынка труда: www.km.ru / referats / 8C5E4055258449F38358F3363D6271AF

2) Перспективы и проблемы развития малого и среднего предпринимательства в Республике Саха (Якутия) / Приоритетные направления развития науки и образования : материалы VII Междунар. науч.–практ. конф. (Чебоксары, 04 дек. 2015 г.) / В материалах международных конференций СРГ / РФ / 302 - 304 стр.

© В.Д. Афанасьев, 2016

УДК 338.054.23

И.П. Бандурина

К.с.н., ассистент кафедры Производственный и инновационный менеджмент

Южно - Российский государственный политехнический университет (НПИ)

г. Новочеркасск, Российская Федерация

РЕЦИКЛИНГ КАК СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЩЕНИЯ С ОТХОДАМИ

Аннотация

Экономические интересы современного общества, связанные с производственной деятельностью промышленных предприятий и жизнью населения, зачастую сопровождаются возникновением противоречий между экологией, экономикой и социальной сферой. Особенно явственно подобные конфликты проявляются в сферах ресурсосбережения и утилизации отходов промышленности и потребления. В связи с этим, актуальной представляется задача научного обоснования процессов управления отходами, способствующих поддержанию экологической устойчивости системы «природа – человек – производство».

Ключевые слова

Рециклинг, утилизация, управление отходами, отходы производства и потребления, природопользование, ресурсосбережение, производственные системы, экологические организации, экономическая эффективность, экологическая безопасность.

Сравнение практики использования системы управления отходами промышленности и жизнедеятельности в Российской Федерации (РФ) и за рубежом выявляет недостаточную проработанность создания и организации подобных систем с точки зрения экономической и экологической эффективности.

На основе анализа системы экологического мониторинга и специфики природопользования в РФ выявлена необходимость создания рациональной социально - экономической системы управления отходами промышленности и потребления. Для РФ повторное использование отходов является приоритетным и выгодным направлением, поскольку объем произведенных отходов промышленности и потребления имеет тенденцию к увеличению. Так, по данным Росприроднадзора доля использованных, обезвреженных отходов в общем объеме образовавшихся отходов в процессе производства и потребления в 2013 году составила 74,71 % относительно 36,96 % по итогам 2012 года [1].

Проблемы обращения с отходами в настоящее время нарастают с более высокой интенсивностью, чем результативность мер, направленных на их решения. В связи с этим сфера обращения с производственными отходами должна рассматриваться как неотъемлемая составная часть единой управляемой системы социально - экономического развития производственных систем.

Построение иной экологически и экономически приемлемой схемы обращения ТБиПО можно осуществить только в случае качественного пересмотра и расширения набора экономического инструментария, с помощью которого можно будет либо снизить уровень образования отходов, либо вовсе его предотвратить как в процессе разработки и производства продукции, так и на стадии её потребления [2].

Основная идея управления в сфере обращения с отходами заключается в том, что состав бытовых и промышленных отходов не однороден, его отдельные составляющие не должны в идеале быть смешаны между собой, а должны подвергаться обработке по отдельности наиболее оптимальными с точки зрения экономичности и экологичности методами. Таким образом, концептуальные идеи комплекссистемы обращения с отходами, должны включать в себя такие положения, как [3]:

1. Отходы – сложные комплексные соединения, которые должны обрабатываться различными методами. Недопустимо применение унифицированного способа ко всем видам вторичного сырья.

2. Совокупность технологий и мероприятий должна быть предусмотрена для утилизации специфичных составляющих отходов, все технологии и мероприятия составляют единый унифицированный комплекс, и должны быть заменяемыми или дополняемыми.

3. Комплекссистема должна разрабатываться для конкретных социально - экономических зон с привлечением местных ресурсов. Региональный опыт должен постепенно накапливаться посредством разработки и осуществления специализированных программ в сфере отходообразования при государственной поддержке.

4. Разработка предложений, осуществление и реализация программ должны проходить под постоянным наблюдением и сопровождаться непрерывной оценкой результатов и возможных последствий от деятельности по программам утилизации.

5. Участие федеральных субъектов, экоНПО, а также групп населения − необходимое условие программы по отходообразованию. В связи с этим необходима постоянная разъяснительная и информационная работа с привлечением СМИ.

6. Введение схемы разнокомпонентного сбора отходов, предусматривающей проведение ряд мероприятий:

6.1. Установка отдельных контейнеров для различных видов мусора.

6.2. Открытие пунктов приема отходов.

6.3. Введение системы экономической мотивации «источников» и «предприятий - переработчиков» отходов.

7. Усовершенствование полигонов и мест размещения отходов с помощью применения новых инновационных технологий [3].

Для того чтобы новая комплекссистема прижилась в российских условиях, необходимо учитывать факторы ее успешного внедрения. Среди них особое значение имеет активная деятельность по просвещению и агитации населения о преимуществах и возможностях этой системы. Она должна быть удобна в плане организации сбора мусора для населения и предприятий. Кроме того, немаловажным стимулирующим фактом может быть финансовая заинтересованность в сортировке отходов. Одним из способов утилизации ТБО является их переработка, рециклинг.

"Рециклинг" – это технологическая последовательность приемов, направленных на восстановление эксплуатационных качеств материалов [4]. Рециклинг как вид обработки требует более сложной экономико - технологической структуры организации, чем просто вторичное использование. Усложнение структуры организации как правило приводит к значительным экономическим последствиям в виде увеличения себестоимости извлекаемых ресурсов. Но тем не менее возникает необходимость в рециклинге отходов по ряду причин. Во - первых, многие виды материальных ресурсов, используемые человеком в производстве и быту ограничены и невозобновляемы. Во - вторых, материалы, попадающие в окружающий мир после потребления, как правило становятся источниками загрязнения. В - третьих, отходы промышленности и потребления, завершившие свой жизненный или технологический цикл, могут быть более дешевым и более доступным источником сырья и материальных ресурсов, чем природные источники.

Анализ эффективности производственных процессов подразумевает определение некоторых показателей [5, 6], которые наилучшим образом характеризуют качественные и количественные особенности производственных систем. В качестве такого показателя можно использовать предложенный в работе показатель технологичности экономической системы.

Качественные показатели могут быть выявлены при сопоставлении технологических возможностей подобных экономических систем. А количественные параметры могут оцениваться по результатам измерения отдельных свойств элементов системы.

В качестве количественной системы параметров технологичности экономической системы можно использовать следующие показатели [7, 8]:

• общая трудоемкость производства товаров и оказания услуг в экономике;

• энергоемкость, материалоемкость, капиталоемкость;

• общая конкурентоспособность;

• фондоотдача и производительность труда;

• затраты или величина инвестиций на создание единицы норматива потребительной стоимости.

Эти обобщенные показатели способны описать почти все возможности системы при решении различных задач [9]: определение целей развития, определение функциональной достаточности системы, определение издержек действия (функционирования), определение периода времени изменения системы, а также определение степени сопротивления внешним воздействиям и устойчивости к изменениям в самой системе [10].

Оценить степень приближения производственной системы к уровню предельно эффективной технологии с точки зрения экологических последствий можно с помощью экологического мониторинга ее состояния, который может вестись по различным направлениям, соответствующим объектам исследования.

Список цитируемой литературы:

1. Бандурина И.П. Экологические проблемы экономики водного хозяйства РФ как необходимость рационального природопользования / Теория и практика общественного развития. 2007. № 2. С. 12 - 15.

2. Бандурина И.П. Социальный капитал и социальный контроль в экономике России: роль экологических организаций / Вестник Южно - Российского государственного технического университета (НПИ). Серия: Социально - экономические науки. 2011. № 3. С. 293 - 299.

3. Бандурина И.П. Экологические проблемы рыночного общества в рамках концепции ресентимента / Теория и практика общественного развития. 2010. № 2. С. 440 - 447.

4. Бесфамильная Е.В., Бандурина И.П. Совершенствование методов развития рециклинговых технологий утилизации промышленных и бытовых отходов / Инженерный вестник Дона. 2015. Т. 36. № 2 - 2. С. 57.

5. Бандурина И.П. Социально - экономические проблемы природопользования: опыт российской экосоциологии и современные задачи исследования / Вестник Южно - Российского государственного технического университета (НПИ). Серия: Социально - экономические науки. 2009. № 2. С. 23 - 27.

6. Бандурина И.П. Социология рынков: концептуальные подходы к решению экологических проблем / Вестник Южно - Российского государственного технического университета (НПИ). Серия: Социально - экономические науки. 2010. № 3. С. 97 - 102.

7. Бандурина И.П. Социальный капитал и социальный контроль в экономике России: роль экологических организаций / Вестник Южно - Российского государственного технического университета (НПИ). Серия: Социально - экономические науки. 2011. № 2. С. 152 - 157.

8. Бесфамильная Е.В., Бандурина И.П. Совершенствование системы обращения с отходами производства и потребления как социально - экономическая и экологическая необходимость / Друкеровский вестник. 2015. № 2. С. 95 - 108.

9. Бесфамильная Е.В., Бандурина И.П. Совершенствование системы обращения с отходами производства и потребления как социально - экономическая и экологическая

необходимость / Вестник Южно - Российского государственного технического университета (НПИ). Серия: Социально - экономические науки. 2015. № 4. С. 100 - 109.

10. Бандурина И.П., Костенко Э.В. Эколого - экономическое обоснование совершенствования технологии очистки воды на водохозяйственных предприятиях / Глобализация экономики и российские производственные предприятия Матер. 13 - ой междунар. науч. - практ. конф. Южно - Российский государственный политехнический университет (НПИ). Новочеркасск, 2015. С. 59 - 62.

© И.П. Бандурина, 2016

УДК 338.2

А.М. Батьковский
Д.э.н., советник Генерального директора
ОАО «ЦНИИ «Электроника», профессор МАИ,
г. Москва, Российская Федерация

АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИННОВАЦИЙ[1]

Ускорение темпов научно - технического прогресса и переход к более сложным формам организации производственной деятельности привели к возникновению нового типа инноваций, относящихся не к товарам или услугам, а к модели управления организацией как целостной экономической системой [1, с. 5]. Организационные инновации (ОИ) позволяют развивать предприятие, достигая заданного уровня состояния производственных отношений, расходуя при этом минимальное количество материально - технических ресурсов, и поэтому они являются наиболее экономичными по ресурсным затратам. Кроме того, ОИ поддаются стандартизации нормативными актами [2, с. 107].

Экономика развивается настолько динамично, что потребность в ОИ всё время возрастает, так как организационные инновации являются одной из наиболее действенных мер по увеличению эффективности деятельности предприятий в условиях рыночной конкуренции [3, с. 45]. Поэтому необходимость оптимизации показателей экономической эффективности внедрения организационных инноваций в деятельность производственных предприятий является значимой научной проблемой, требующей своего решения [4, с. 58]. Ранее считалось, что при осуществлении любых организационных преобразований на предприятии объектом вмешательства всегда является непосредственно деятельность различных подразделений предприятия. Предполагалось, что ОИ должна отводиться роль инструмента, при помощи которого должны быть достигнуты запланированные цели по развитию предприятия, выражаемые в достижении необходимых значений целевых показателей индикаторов экономического развития предприятия. Следует исходить из предпосылки, что оптимизация процессов внедрения ОИ на предприятии опосредовано вызывает оптимизацию показателей эффективности предприятия в целом [5, с. 47].

В связи с тем, что мероприятия по внедрению ОИ относятся к мерам административного характера или к организационно - распорядительным мерам, процессы их внедрения целесообразно оптимизировать как вспомогательные бизнес - процессы, не связанные с материальными потоками объектов, участвующих в производственно - технологической

[1] *Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 14 - 06 - 00018).*

деятельности предприятия [6, с. 11]. Оптимизация процессов управления, а именно долгосрочного, стратегического управления в рамках принятой стратегии развития (СР), тесно связано с обработкой входной информации и получением на выходе управленческих решений о выборе организационных методов управления (ОМУ) и разработке организационных инноваций [7, с. 195].

Эффективность деятельности предприятия улучшается при замене традиционных методов управления новейшими (инновационными) методами управления. Внедрению ОМУ всегда сопутствует некоторая организационная инновация, диффузия которой сопровождается постепенной заменой ранее применявшихся методов управления новыми реализациями более современных методов управления [8, с. 42]. При этом должно отмечаться повышение интегральных показателей эффективности предприятия или нескольких предприятий, если отношения между ними допускают тиражирование инновационных методов управления от одного предприятия к другому [9, с. 119].

На практике внедрение ОИ на основе соответствующих организационных методов управления на отдельных предприятиях не всегда даёт ожидаемый экономический эффект. Согласно грубой оценке, успеха достигают менее 40 % проектов в рамках внедрения новых ОМУ на предприятиях. При этом доля успешных проектов среди малых предприятий равна около 75 % , а среди крупных предприятий только 10 % . Вероятность успеха по внедрению радикально новых ОМУ на предприятиях не более 50 % , в то время как вероятность успеха внедрения ОМУ, максимально приближенных к традиционно сложившимся, составляет не менее, чем 85 % [10, с. 59]. Следовательно, существуют глубокие трудности, связанные с реализацией проектов по разработке ОИ для предприятий, требующие анализа в рамках системного подхода. Объективным объяснением такой не столь оптимистичной статистики является то, что в большинстве случаев ресурсы, выделенные на создание ОИ, используются нерационально. В связи с этим возникает проблема достижения адекватности создаваемой ОИ по отношению к состоянию предприятия [11, с. 334]. Одной из самых существенных причин отсутствия успеха проектов по созданию ОИ является неправильный выбор организационных методов управления, который является неадекватным изначально или недостаточно эффективным впоследствии. Другой, не менее важной причиной, является недостаточно уверенное проведение плановых мероприятий по внедрению ОИ. При внедрении новых ОМУ необходимо знать, «на какие средства», «с какой целью» и «каким образом» организационные методы управления будет внедряться [12, с. 39].

Список использованной литературы:

1. Батьковский А.М. Общая характеристика инновационной деятельности экономических систем. // Экономические отношения. – 2012. – № 1. – С. 3 - 8.

2. Батьковский А., Попов С. Приемы мотивации к труду и профессиональному росту (на примере инновационных организаций). Проблемы теории и практики управления. – 2009. – № 1. – С. 104 - 111.

3. Батьковский М.А. Совершенствование организационно - экономического механизма оптимизации развития высокотехнологичных предприятий. // Общество, наука и инновации: сборник статей Международной научно - практической конференции (14 февраля 2015 г., г. Уфа), в 2 ч. Ч.1. – Уфа: Научный центр «Аэтерна». – 2015. – С. 44 - 46.

4. Батьковский А.М. Экономико - математический инструментарий анализа инновационной деятельности высокотехнологичных предприятий. // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – № 12. – С. 51–60.

5. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Совершенствование инструментария анализа и прогнозирования развития предприятий радиоэлектронной промышленности. – М.: ОнтоПринт. – 2012. – 228 с.

6. Батьковский А.М. Анализ функциональностей и параметров бизнес - процессов высокотехнологичного предприятия в системе мониторинга. // Теоретические и прикладные аспекты современной науки сборник научных трудов по материалам VII Международной научно - практической конференции. (31 января 2015 г.), в 10 ч. – Белгород: Агентство перспективных научных исследований. – 2015. Часть VIII. – С. 10 - 12.

7. Балычев С.Ю., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Экономические проблемы системных преобразований предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Радиопромышленность. – 2014. – № 1. – С. 185 - 202.

8. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Теоретические основы и инструментарий управления инновационной модернизацией предприятий ОПК. // Вопросы радиоэлектроники. – 2014. – Т. 4. – № 2. – С. 35 - 47.

9. Avdonin B.N., Batkovsky A.M., Batkovsky M.A. Tools to minimize risk under development of high - tech products. // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2014. – № 3. – С. 116 - 120.

10. Батьковский А.М. Экономико - математический инструментарий анализа инновационной деятельности высокотехнологичных предприятий. // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – № 12. – С. 51 - 60.

11. Батьковский А.М., Калачанов В.Д., Лифанова Е.И. Управление реализацией инновационных проектов в оборонно - промышленном комплексе. // Радиопромышленность. – 2015. – № 3. – С. 322 - 343.

12. Батьковский А.М. Моделирование инновационного развития высокотехнологичных предприятий радиоэлектронной промышленности. // Вопросы инновационной экономики. – 2011. – № 3. – С. 36 - 46.

© Батьковский А.М., 2016

УДК 338.2

А.М. Батьковский
Д.э.н., советник Генерального директора
ОАО «ЦНИИ «Электроника», профессор МАИ,
г. Москва, Российская Федерация

ОБОСНОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИННОВАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА[2]

Отдельные организационные инновации (ОИ) в оборонно - промышленном комплексе (ОПК) внедряются при помощи типового набора одинаковых мероприятий, но отвечают за разные функции управления: планирование, учёт, контроль, регулирование и др. [1, с. 45]. Они предназначены для выработки управленческих решений о выборе организационных методов управления (ОМУ) и разработки организационных инноваций [2, с. 54]. На рисунке 1 отображены основные компоненты, участвующих в процессе создания ОИ в ОПК.

[2] *Статья разработана при финансовой поддержке РНФ (проект № 14 - 18 - 00519).*

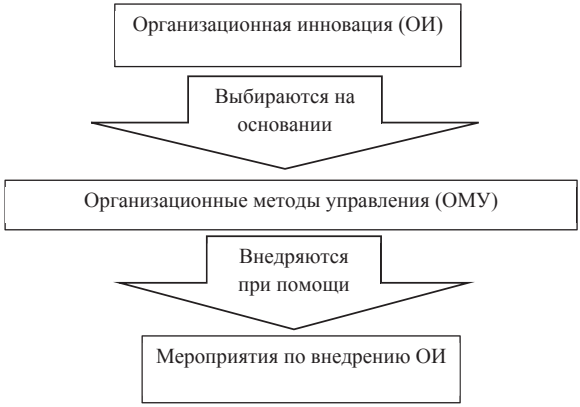


Рис. 1. Компоненты, участвующие в процессе создания организационных инноваций

Формализуем постановку задачи выбора ОМУ k_{opt} из множества $\mathcal{K}$ таких ОМУ, которые оказывают влияние на состав и взаимосвязи компонентов организационной структуры предприятия и на характер целевой функции ψ, получаемой из свёртки показателей эффективности ОМУ, определяющей оптимальные значения результатных показателей *KPI*:

$$k_{opt} = optimum\, \psi\left(s, \{k_i, \left\{\widehat{KPI}_{i_j}, w_j\right\}\}\right), (1)$$

где s – стратегия развития (СР) предприятия, k_i – доступный для внедрения ОМУ ($k_i \in \mathcal{K}$), $\widehat{KPI}_{i_j}$ – нечёткое значение i - го *KPI* i - ого ОМУ, w_j – весовой коэффициент для j - го *KPI*.

Ограничения на использование ресурса - го типа задаются в виде неравенства:

$$\omega_r\left(k_{opt}\right) \le c_r, (2)$$

где ω_r – стоимостная оценка ресурсных затрат r - го типа на внедрение ОМУ k_{opt}, а c_r – количество имеющихся в распоряжении ресурсов r - го типа.

Для того, чтобы задать функцию ψ, необходимо построить отображение φ множества СР предприятия $\mathcal{S}$ на множество организационных методов управления предприятием $\mathcal{K}$, потому что характер принятой стратегии развития влияет на выбор организационного метода управления, а не наоборот:

$$\varphi: \mathcal{S} \to \mathcal{K}, (3)$$

Данное отображение является несколько условным, поэтому имеет нечёткий вид. В связи с этим возможно получение множества допустимых вариантов решений в виде лингвистической переменной:

$$\varphi: s \to \widehat{\mathcal{K}},\ \widehat{\mathcal{K}} = \left\{\langle k_1\ CF_{k_1}\rangle, \langle k_2\ CF_{k_2}\rangle, \dots, \langle k_l\ CF_{k_l}\rangle\right\}, (4)$$

где s – текущая СР предприятия, $\widehat{\mathcal{K}}$ – лингвистическая переменная с отобранными ОМУ, k_i – i - ый ОМУ, CF_{k_i} – фактор уверенности выбора i - го ОМУ.

В том случае, если ни один из ОМУ не соответствует ресурсным ограничениям на место $\widehat{\mathcal{K}}$ подставляется пустое множество $\emptyset$.

Для сформулированной задачи в силу многовариантности и неопределённости анализируемых факторов трудно получить строгое математическое решение, но для окончательного выбора из сформированного множества варианта и его адаптации к условиям функционирования предприятия предлагается провести количественный анализ с помощью математического моделирования [3, с. 6]. Ключевая роль в моделировании выбора ОМУ для внедрения в виде организационной инновации отводится формализации организационной инновации [4, с. 106]. Следуя компонентной методологии инжиниринга структуры предприятия, ОИ $O \in \mathcal{O}$ определяется как кортеж:

$$O(\widehat{\mathcal{K}}) = \langle NOV, MA, RI \rangle, (5)$$

где $\widehat{\mathcal{K}}$ – организационные методы управления, положенные в основу создания ОИ O, NOV – качественный признак новизны ОИ O, MA – качественный признак, характеризующий выбранный метод автоматизации при создании ОИ O, RI – набор показателей, содержащих оценку результатов внедрения ОИ O.

Список использованной литературы:

1. Батьковский М.А. Совершенствование организационно - экономического механизма оптимизации развития высокотехнологичных предприятий. // Общество, наука и инновации: сборник статей Международной научно - практической конференции (14 февраля 2015 г., г. Уфа), в 2 ч. Ч.1. – Уфа: Научный центр «Аэтерна». – 2015. – С. 44 - 46.

2. Батьковский А.М. Экономико - математический инструментарий анализа инновационной деятельности высокотехнологичных предприятий. // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – № 12. – С. 51–60.

3. Батьковский А.М. Общая характеристика инновационной деятельности экономических систем. // Экономические отношения. – 2012. – № 1. – С. 3 - 8.

4. Батьковский А., Попов С. Приемы мотивации к труду и профессиональному росту (на примере инновационных организаций). Проблемы теории и практики управления. – 2009. – № 1. – С. 104 - 111.

© Батьковский А.М., 2016

УДК 338.2

А.М. Батьковский
Д.э.н., советник Генерального директора
ОАО «ЦНИИ «Электроника», профессор МАИ,
г. Москва, Российская Федерация

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ И ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ[3]

Информационное общество – это стадия общественного развития, на которой информация и информационные технологии занимают ведущую позицию во всех сферах

[3] *Статья разработана при финансовой поддержке РГНФ (проект № 14 - 02 - 00060).*

общественной жизни. Расширение использования информационно - коммуникационных технологий (ИКТ) является условием перехода к новому экономическому укладу, фактором роста качества жизни граждан и производительности труда экономики, инструментом защиты национальных интересов [1, с. 251]. За последние годы информационные и коммуникационные технологии стали эффективным инструментом в экономических взаимоотношениях, возникающих в процессе производства, распределения, обмена и потребления благ между экономическими субъектами. Широкое внедрение ИКТ в хозяйственную деятельность общества стимулирует глубокие инфраструктурные изменения в масштабах всего глобального экономического пространства [2, с. 26].

Во многих развитых странах сектор ИКТ не только стимулирует процесс информатизации общества, но и является наиболее динамичным сегментом национальной экономики и оказывает существенное влияние на темпы экономического роста. В настоящее время большинство стран стремится к формированию информационного общества, и наиболее приоритетными направлениями развития являются создание электронного правительства, внедрение информационных технологий в образование, культуру и здравоохранение [3, с. 9].

Одним из важных вопросов является построение рейтинга стран по уровню развития ИКТ в мировом информационном сообществе и в способе его измерения, в качестве которого выступает индекс развития ИКТ (IDI). Ключевым субиндексом, входящим в состав индекса IDI, является индекс доступа к ИКТ, который измеряет инфраструктуру и готовность телекоммуникационных технологий, что является основным требованием для использования и получения выгод от ИКТ. Вклад данного субиндекса в агрегатную форму IDI составляет 40 % . В период с 2013 по 2014 гг. темпы роста мобильной сотовой связи в развивающихся странах находились в среднем на уровне 105,1 % в год (по сравнению с 101,6 % в развитых странах). Высокие значения данного субиндекса для многих стран также вызваны увеличением международной полосы пропуска интернет, а также рядом новых волоконно - оптических подводных кабелей, обеспечивающих странам больше мощностей [4].

В 2014 г. субиндекс доступа ИКТ достиг наибольшего среднего значения по сравнению с другими субиндексами: 5,4 пункта для всего мира (против 3,2 пункта индекса использования); 7,7 пункта для развитых стран (5,9 индекс использования для развитых стран); 4,5 пункта для развивающихся стран (2,2 индекс использования для развивающихся стран). Темп роста индекса доступа к ИКТ в 2014 г. по сравнению с 2013г. для развивающихся стран (103,6 %) в три раза превышал рост для развитых стран (101,2 %). Это позволяет предположить, что в целом страны достигли более высокого уровня готовности к применению ИКТ, которому еще предстоит трансформироваться в более интенсивное использование ИКТ во многих странах [5]. Наибольшее увеличение субиндекса доступа было отмечено в развивающихся странах, где среднее значение выросло на величину, почти втрое превышающую показатель развитых стран. Разница в среднем значении между этими двумя группами меньше, чем в случае субиндекса использования в рамках IDI. Это свидетельствует о том, что развивающиеся страны догоняют развитые в том, что касается инфраструктуры ИКТ и уровней доступа, что является предварительным условием для интенсификации использования ИКТ. В соответствии с последними данными Международного союза электросвязи наибольшие

значения индекса доступа к ИКТ в 2014 году из рассматриваемой совокупности стран имели такие страны как Германия – 9,19 пункта из 10 возможных (127 % от значения для России), Великобритания – 9,18 (127 % от значения для России), Корея– 8,94 (123 % от российского показателя) [6]. Стоит отметить, что и Германия, и Великобритания занимают освоенную позицию уже последние два года. В то время как уровни доступа к ИКТ практически подошли к своему пределу, в странах – лидерах IDI начался переход от политики, нацеленной на предоставление доступа, к политике, ориентированной на повышение качества доступа.

Список использованной литературы:

1. Батьковский А.М., Стяжкин А.Н., Фомина А.В. Инновационное развитие радиоэлектронной промышленности России. // Вопросы радиоэлектроники, серия Электронная вычислительная техника. Выпуск 1. – 2015. – № 3. – С. 243 - 258.

2. Батьковский А.М. Развитие мирового радиоэлектронного комплекса. // Теоретические и прикладные аспекты современной науки сборник научных трудов по материалам VII Международной научно - практической конференции. (31 января 2015 г., Белгород), в 10 ч.– Белгород: Агентство перспективных научных исследований. – 2015. – Часть VIII. – С. 25 - 27.

3. Батьковский А.М. Анализ состояния радиоэлектронной промышленности России и задачи ее развития. // Теоретические и прикладные аспекты современной науки сборник научных трудов по материалам VII Международной научно - практической конференции. (31 января 2015 г., Белгород), в 10 ч.– Белгород: Агентство перспективных научных исследований. – 2015. – Часть VIII. – С. 8 - 10

4. Энциклопедия информационного общества URL: http: // wiki.iis.ru / wiki

5. Официальный сайт Международного союза электросвязи (МСЭ) – URL: http: // www.itu.int

6. ITU. Measuring the Information Society Report 2014. URL: http: // www.itu.int / en / ITU - D / Statistics / Pages / publications / mis2014.aspx

© Батьковский А.М., 2016

УДК 338.2

А.М. Батьковский
Д.э.н., советник Генерального директора
ОАО «ЦНИИ «Электроника», профессор МАИ,
г. Москва, Российская Федерация

ОЦЕНКА РЕИНЖИНИРИНГА СИСТЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОТРУДНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА[4]

С нашей точки зрения, производить оценку эффективности реинжиниринга системы информационного обеспечения деятельности (СИОД) сотрудников предприятий оборонно - промышленного комплекса (ОПК), а следует, основываясь на показателе (или системе показателей), характеризующем уровень качества ее функционирования. При этом

[4] *Статья разработана при финансовой поддержке РНФ (проект № 14 - 18 - 00519).*

эффективность данной системы информационного обеспечения характеризует выполнение заданных ей функций:

$$K_{SE} = E / C, \quad (1)$$

где: K_{SE} – коэффициент эффективности системы; E – полезный эффект системы; C – затраты на эксплуатацию данной системы.

Процесс оценки эффективности функционирования СИОД включает в себя выявление ее целей и средств их достижения; расчет объема ресурсов, необходимых для достижения целей системы; определение критерия и показателей оценки эффективности ее деятельности; расчет эффективности системы [1, с. 20]. При этом информационные затраты включаются в себестоимость научных продуктов пропорционально фактически достигнутому уровню информационного обслуживания, который может быть выражен следующим образом:

$$K_I = \frac{IS_N}{IS_N}, \quad (2)$$

где: K_I – коэффициент уровня информационного обслуживания клиентов системы (сотрудников предприятия), IS_F – фактический объем информационного обслуживания клиентов системы, IS_N – нормативный объем информационного обслуживания клиентов системы.

Также эффективность функционирования СИОД можно определить с помощью расчета критерия оптимальности затрат на информационное обеспечение деятельности сотрудников предприятия ОПК:

$$KO = \sum_{k}^{o} \sum_{l}^{p} \sum_{m}^{r} OIU_{klm} - IZ \quad (3)$$

где: KO – критерий оптимальности затрат на информационное обеспечение деятельности сотрудников предприятия; OIU_{klm} – объем информационных услуг по k - й операции l - й функции m - го процесса; IZ – информационные затраты по k - й операции l - й функции m - го процесса; o – количество информационных операций; p – количество информационных функций; r – количество процессов.

К факторам, повышающим затраты, вызванные совершенствованием информационного обеспечения деятельности сотрудников предприятия ОПК относятся: появление новых процедур и функций и рост затрат на администрирование, техническую поддержку, простои системы [2, с. 52]. При этом модель оценки финансового результата деятельности имеет следующий вид:

$$\Delta\Phi \approx pNPV(d, CF^{СИОКД}) + NPV(d, P_I, I^{СИОКД}) \quad (4)$$

где: $\Delta\Phi$ – оценка приведенной стоимости денежного потока, связанного с использованием СИОД; p – вероятность успешной реализации процессов; NPV – чистая текущая стоимость; $CF^{СИОКД}$ – денежный поток, связанный с эксплуатацией СИОД; P_I – вероятностные характеристики затрат; $I^{СИОКД}$ – инвестиционные затраты на реинжиниринг СИОД; d – коэффициент дисконтирования.

При этом модель оценки изменения результативности деятельности СИОД, описывающая чувствительность показателей, характеризующих данные затраты, имеет следующий вид:

$$\Delta\Omega = \sum_{i=1}^{n} KS_i \Delta G_i, \quad (5)$$

где: $\Delta\Omega$ – изменение значения итогового показателя; ΔG_i - изменение показателя результативности i - й операции, KS_i – коэффициент чувствительности для i - й операции.

Поскольку затраты на реинжиниринг СИОД характеризуются размерами инвестиционных затрат и вероятностями их наступления, то по денежному потоку данных затрат можно рассчитать чистую приведенную стоимость с коэффициентом дисконтирования [3, с. 19]. Таким образом, оценка финансового результата реинжиниринга системы информационного обеспечения коллективной деятельности сотрудников предприятия ОПК может быть осуществлена на основе использования следующей зависимости:

$$\Delta\Phi \approx \sum_{t=1}^{n} \frac{I_t^{СИОКД}}{(1+d)^t} \prod_{j=1}^{t-1} p_j + NPV(d, CF^{СИОКД}) \prod_{t=1}^{n} p_t \,, \quad (6)$$

где: t – время, в течение которого возникают затраты; $I_t^{СИОКД}$ – размер инвестиционных затрат; p_t – вероятность наступления инвестиционных затрат.

Список использованной литературы:

1. Батьковский А.М. Совершенствование информационно - аналитических систем отраслей оборонно - промышленного комплекса. // Общество, наука и инновации: сборник статей Международной научно - практической конференции (14 февраля 2015 г., г. Уфа), в 2 ч. Ч.1. – Уфа: Научный центр «Аэтерна». – 2015. – С. 18 - 20.

2. Батьковский М.А. Повышение качества управления предприятиями оборонно - промышленного комплекса. // Закономерности и тенденции развития науки: сборник статей V Международной научно - практической конференции. (15 января 2015, г. Уфа), в 2 ч. Ч.1. – Уфа: Аэтерна. – 2015. – С. 52 - 53.

3. Батьковский А.М. Совершенствование информационно - аналитических систем отраслей оборонно - промышленного комплекса. // Общество, наука и инновации: сборник статей Международной научно - практической конференции (14 февраля 2015 г., г. Уфа), в 2 ч. Ч.1. – Уфа: Научный центр «Аэтерна». – 2015. – С. 18 - 20.

© Батьковский А.М., 2016

УДК 338.2

А.М. Батьковский
Д.э.н., советник Генерального директора
ОАО «ЦНИИ «Электроника», профессор МАИ,
г. Москва, Российская Федерация

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ СРЕДСТВ СВЯЗИ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ[5]

За 2009 - 2014 гг. количество абонентов фиксированных линий телефонной связи в мире сократилось на 17,3 % (ежегодное снижение числа абонентов составляет 3,7 %): с 18 абонентов в расчете на 100 жителей в 2009 г. до 15 абонентов в 2014 г. Вместе с тем происходит существенное ежегодное увеличение количества абонентов сотовой связи в

[5] *Статья разработана при финансовой поддержке РГНФ (проект № 14 - 02 - 00060).*

мире в целом на 9,4 % , которое за последние пять лет возросло на 56,4 % с 58 абонентов в 2009 г. до 91 абонента в 2014 г. (рис. 1) [1, с. 26].

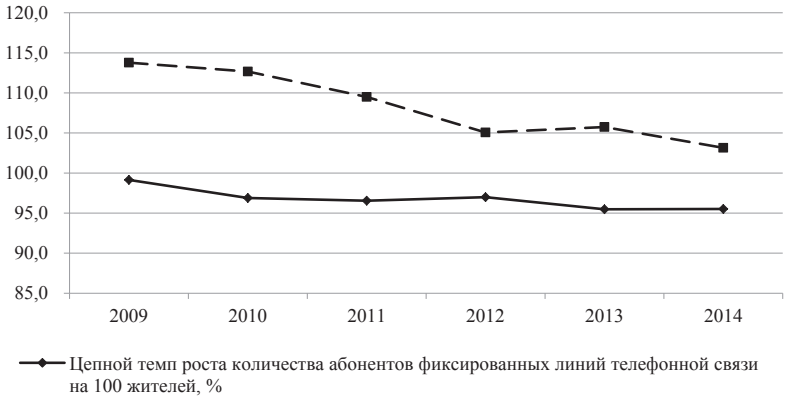


Рис. 1. Темп роста количества абонентов фиксированных и сотовых линий телефонной связи на 100 жителей в целом по миру за 2009 - 2014 гг.

Наибольшее количество абонентов фиксированных линий телефонной связи в расчете на 100 жителей отмечается в развитых странах, которое в 2014 г. составило 40 абонентов против 10 абонентов в развивающихся странах. При этом, начиная с 2005 г., наблюдается ниспадающая тенденция снижения числа абонентов фиксированных линий телефонной связи за счет расширения сотовой связи, которое в 2014 г. достигло 120 абонентов на 100 жителей для развитых стран (у каждого 11 абонента подключено минимум две линии сотовой связи) и 91 абонент для развивающихся [2, с. 43].

В России за рассматриваемый период наблюдается ежегодное увеличение количества абонентов линий сотовой связи на 2 % , что соответствует темпу роста характерного для развитых стран. Общее количество абонентов сотовой связи в России за пять лет возросло на 8,3 % со 141 абонентов в расчете на 100 жителей в 2010 г. до 153 абонентов в 2014 г. Следует отметить, что рынок сотовой связи в РФ отличается высокой степенью концентрации абонентов, который на 27 % превышает количество абонентов в развитых странах в расчете на 100 жителей и на 68 % в развивающихся странах. При этом, начиная с 2014 г., наблюдается насыщение рынка пользователями, численность которых в 2014 г. по сравнению с 2013 г. снизилась на 16,7 % , что соответствует 31 абоненту в расчете на 100 жителей [3, с. 31].

Наибольшей концентрацией абонентов фиксированных линий телефонной связи отличаются Корея (62 абонента в расчете на 100 жителей), Германия (59 абонентов) и Франция (61 абонент). Среди стран СНГ наибольшее количество пользователей фиксированных линий телефонной связи в 2014 г. отмечается в Беларуси – 48 абонентов в расчете на 100 жителей, что на 67,7 % выше количества абонентов в расчете на 100 жителей РФ. Казахстан демонстрирует схожее количество абонентов, что и в России – 27 пользователей в расчете на 100 жителей [4]. Наихудшие результаты по количеству абонентов в исследуемой выборки зафиксированы в Индии (2 абонента в расчете на 100

жителей) и ЮАР (9 абонентов). При этом третье место с конца в 2010 г. было за Бразилией (22 абонента в расчете на 100 жителей), а в 2014 г. данное место отдано Китаю, в котором отмечается существенное сокращение количество абонентов фиксированной связи на 24,3 % по сравнению с 2010г. – 19 абонентов в расчете на 100 жителей. Для Китая, также, как и для многих других стран, это связано с высокими темпами распространения сотовой связи [5, с. 9].

Список использованной литературы:

1. Батьковский А.М. Развитие мирового радиоэлектронного комплекса. // Теоретические и прикладные аспекты современной науки сборник научных трудов по материалам VII Международной научно - практической конференции. (31 января 2015 г., Белгород), в 10 ч.– Белгород: Агентство перспективных научных исследований. – 2015. – Часть VIII. – С. 25 - 27.

2. Индикаторы информационного общества: 2015: статистический сборник / Г.И. Абдрахманова, Л.М. Гохберг, М.А. Кевеш и др. – М.: НИУ ВШЭ, 2015. – 312 с.

3. Информационное общество: востребованность информационно - телекоммуникационных технологий населением России. / Г.И. Абдрахманова, Л.М. Гохберг, М.А. Кевеш и др. – М.: НИУ ВШЭ. – 2015 – 120 с.

4. ITU. Measuring the Information Society Report 2014. URL: http: // www.itu.int / en / ITU - D / Statistics / Pages / publications / mis2014.aspx

5. Батьковский А.М. Анализ состояния радиоэлектронной промышленности России и задачи ее развития. // Теоретические и прикладные аспекты современной науки сборник научных трудов по материалам VII Международной научно - практической конференции. (31 января 2015 г., Белгород), в 10 ч.– Белгород: Агентство перспективных научных исследований. – 2015. – Часть VIII. – С. 8 - 10.

© Батьковский А.М., 2016

УДК 338.2

А.М. Батьковский
Д.э.н., советник Генерального директора
ОАО «ЦНИИ «Электроника», профессор МАИ,
г. Москва, Российская Федерация

АНАЛИЗ ВЫПОЛНЕНИЯ НИОКР В РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В 2008 - 2014 ГОДЫ[6]

Финансово - экономический кризис 2008 - 2009 годов оказал существенное влияние на результаты научно - технической деятельности радиоэлектронной промышленности (РЭП) [1, с. 43]. В результате в 2014 году общие объёмы работ, выполняемые научными организациями РЭП в интересах народного хозяйства, составили 118,2 % от уровня 2007

[6] *Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 14 - 06 - 00028).*

года, в то время как работы военного назначения выросли более чем в 1,9 раза [2, с. 23]. В целом же объёмы работ, выполненные научными организациями РЭП в 2014 году, превысили докризисный уровень почти в 1,8 раза (рис.1) [3, с. 33; 4, с. 202; 5, с.186].

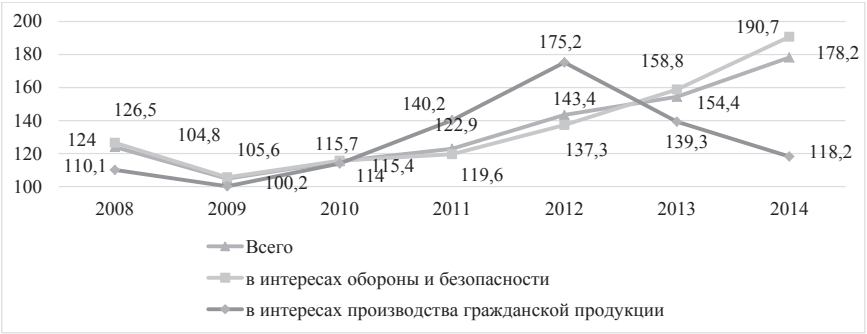


Рис. 1. Динамика роста объемов выполненных работ в сопоставимых ценах, в % к 2007 году

Результаты развития РЭП в 2008 - 2014 гг. представлены в табл. 1 [6, с. 33].

Таблица 1

Основные показатели деятельности предприятий радиоэлектронной промышленности в 2008 - 2014 годы, %

Наименование показателей	2008г.	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.
Темпы роста объема выполненных работ в сопоставимых ценах, в том числе:	124,0	84,5	110,1	106,5	116,7	107,7	115,6
в интересах обороны и безопасности	126,5	83,5	109,5	103,4	114,8	114,9	120,9
в интересах производства гражданской продукции	110,1	91,0	113,8	123,0	124,9	79,5	84,9
Темпы роста объемов научных исследований и разработок, в том числе:	124,4	78,1	103,2	105,8	121,9	88,6	97,2
в интересах обороны и безопасности	127,0	76,4	101,6	99,1	117,7	93,6	100,6
в интересах науки и народного хозяйства	108,5	90,9	112,5	136,3	136,5	74,3	83,3
Удельный вес работ специального назначения в общем объеме:							

Наименование показателей	2008г.	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.
выполненных работ	86,4	85,7	85,2	81,8	80,4	85,0	89,1
научных исследование и разработок	87,8	86,0	84,6	76,9	74,9	78,5	82,8
Темпы роста объемов НИОКР, выполненных за счет средств федерального бюджета, в том числе проводимых в интересах:	111,6	87,7	95,4	110,2	124,8	90,9	88,2
обороны и безопасности	109,2	86,8	94,2	95,7	119,5	101,2	30,1
науки и народного хозяйства	123,6	91,3	100,3	170,4	137,1	69,1	81,3
Удельный вес работ специального назначения в общем объеме НИОКР, выполняемых за счет федерального бюджета	81,2	80,6	79,4	70,0	67,2	75,6	80,1
Темпы роста объемов научно - технических услуг	105,9	82,0	128,9	112,2	79,7	131,8	102,5
Темпы роста объемов прочих работ, их них:	124,4	96,8	119,8	106,8	113,5	127,4	132,0
поставка научно - технической продукции	132,1	111,4	121,0	120,6	110,5	124,8	128,3
в том числе на экспорт	212,4	89,1	74,8	50,8	88,2	191,5	60,8
объем произведенной промышленной продукции	120,0	88,0	123,6	97,1	119,2	130,7	143,7
в том числе на экспорт	107,4	73,6	83,6	253,1	32,6	111,0	205,6
Дефляторы	1,11	1,19	1,023	1,14	1,084	1,06	1,082

Список использованной литературы:

1. Батьковский М.А. Инструментарий оценки ресурсного потенциала предприятий радиоэлектронной промышленности. // Закономерности и тенденции развития науки: сборник статей V Международной научно - практической конференции. (15 января 2015, г. Уфа), в 2 ч. Ч.1. – Уфа: Аэтерна. – 2015. – С. 43 - 44.

2. Батьковский А.М. Экономический анализ развития отраслей оборонно - промышленного комплекса. // Общество, наука и инновации: сборник статей Международной научно - практической конференции (14 февраля 2015 г., г. Уфа), в 2 ч. Ч.1. – Уфа: Научный центр «Аэтерна». – 2015. – С. 22 - 24.

3. Батьковский М.А. Анализ состояния радиоэлектронной промышленности и направлений ее развития в условиях изменения экономических возможностей государства. // Общество, наука и инновации: сборник статей Международной научно - практической конференции (14 февраля 2015 г., г. Уфа), в 2 ч. Ч.1. – Уфа: Научный центр «Аэтерна». – 2015. – С. 31 - 32.

4. Батьковский А. М., Фомина А.В. Снижение влияния кризиса российской экономики на развитие радиоэлектронной промышленности. // Вопросы радиоэлектроники, серия Системы и средства отображения информации и управления спецтехникой (СОИУ). Выпуск 1. – 2015. – № 1. – С.201 - 218.

5. Батьковский М.А., Стяжкин А.Н., Фомина А.В. Оценка инновационного развития радиоэлектронной промышленности. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетехническая (ОТ). Выпуск 4. – 2015. – № 8. – С.181 - 202.

6. Батьковский М.А. Приоритетные направления стратегического развития предприятий радиоэлектронной промышленности. // Общество, наука и инновации: сборник статей Международной научно - практической конференции (14 февраля 2015 г., г. Уфа), в 2 ч. Ч.1. – Уфа: Научный центр «Аэтерна». – 2015. – С. 33 - 34.

© Батьковский А.М., 2016

УДК 338.2

А.М. Батьковский
Д.э.н., советник Генерального директора
ОАО «ЦНИИ «Электроника», профессор МАИ,
г. Москва, Российская Федерация

АНАЛИЗ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ, РЕАЛИЗУЕМЫХ В ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ[7]

Моделирование денежных потоков потенциальных инновационных проектов (ИП) заключается в разработке их структуры — определение расчетного периода, расчленение его на этапы (шаги), различающиеся своим содержанием, размерами доходов и издержек [1, с. 271]. Причем модель должна включать оценки для доходов и издержек на каждом шаге расчетного периода в зависимости от внешних факторов и производственных, внутренних параметров (объема производства, уровня заработной платы, цен на материалы, полуфабрикаты, сырье и т.п.) [2, с. 20]. Общая постановка проблемы принятия инвестиционного решения, в которой каждый конкретный ИП адекватно описывается *n* видами издержек *С*1*д*, *С*2*д*,... *Сnд* (*n* критериев «издержки») и *n* видами доходов (выгоды) *В*1*д*, *В*2*д*,... *Вnд* (*n* критериев «выгоды») для каждого временного периода *t*. Чтобы сделать получаемый при этом массив чисел более удобным для работы, применяются различные процедуры агрегирования данных [3, с. 26]. Например, в анализе затраты — прибыль для каждого периода принято объединять прибыли различных типов в составную прибыль, а

[7] *Статья разработана при финансовой поддержке РНФ (проект № 14 - 18 - 00519).*

различные виды издержек – в составные затраты. Такое агрегирование позволяет подвести итоги рассматриваемого последствия инвестиционного решения в более простом виде [4, с. 28]. Далее общепринятой процедурой будет приведение каждого из временных потоков к текущей стоимости. Для этой цели обычно применяется процедура дисконтирования. Однако при этом возникает ряд вопросов. Например, каким образом следует работать с оценками денежных потоков ИП, если заведомо известно, что прогноз ненадежный. Для решения этой задачи можно ввести понятие функции оценки ИП относительно критерия «денежный поток на шаге *t* расчетного периода»:

$\varphi_t : ИП \to CF_t$, (1)

где *ИП* – множество ИП, CF_t – множество оценок денежных потоков ИП на *t* - м шаге расчетного периода.

Причем в качестве оценок денежных потоков ИП выступают не абсолютные значения, а относительные значения денежных потоков ИП, которые, по существу, представляют собой приоритет (или «вес») ИП с точки зрения критерия «денежный поток на *t* - м шаге расчетного периода» ($\varphi_t = W(ИП / CF_t)$). В работе приводится также методика формирования таких оценок. В общем случае различают следующие условия моделирования денежных потоков ИП (условия принятия решений об инвестициях): определенности, если каждому ИП ставится в соответствие одна, и только одна, оценка денежного потока на каждом шаге расчетного периода; вероятностной неопределенности (риска), если каждому ИП ставится в соответствие множество оценок, каждая из которых имеет определенную вероятность осуществления; неопределенности, если каждому ИП ставится в соответствие множество оценок и при этом ничего не известно относительно вероятности осуществления каждой [5, с. 30].

Заметим, что условия неопределенности особенно сложны для моделирования, поскольку, имея множество оценок денежного потока на каждом шаге расчетного периода, необходимо принять решение о том, каким образом от множества перейти к одной, ожидаемой оценке. Отметим, что в условиях риска этот переход осуществляется путем расчета математического ожидания, поскольку имеются возможные значения случайной величины и вероятности их осуществления. Для получения оценки денежного потока ИП в условиях неопределенности нередко используется критерий Гурвица:

$CF_{ожс} = \lambda \cdot CF_{max} + (1-\lambda) \cdot CF_{min}$, (2)

где $CF_{ожс}$ – ожидаемый денежный поток (*Cash Flow*), CF_{max}, CF_{min} – соответственно максимальное и минимальное значение из множества оценок денежного потока; λ — некоторое число, заключенное в интервале от 0 до 1 и определяемое субъективно лицом, принимающим решение.

Список использованной литературы:

1. Батьковский А.М., Коновалова А.В., Трофимец В.Я. Риски реализации инновационных проектов в кредитных организациях, финансирующих предприятия оборонно - промышленного комплекса. // Радиопромышленность. – 2015. – № 1. – С. 265 - 279.

2. Батьковский А.М. Влияние денежных средств на выбор стратегии развития предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Закономерности и тенденции развития науки: сборник статей V Международной научно - практической конференции (15 января 2015, г. Уфа), в 2 ч. Ч.1. – Уфа: Научный центр «Аэтерна». – 2015. – С. 19 - 20.

3. Батьковский А.М. Модели оценки эффективности реализации некоммерческих инновационных проектов в оборонно - промышленном комплексе. // Закономерности и тенденции развития науки: сборник статей V Международной научно - практической конференции. (15 января 2015, г. Уфа), в 2 ч. Ч.1. – Уфа: Научный центр «Аэтерна». – 2015. – С. 26 - 27.

4. Батьковский А.М. Инструментарий минимизации суммарных издержек при реализации инновационных проектов в оборонно - промышленном комплексе. // Закономерности и тенденции развития науки: сборник статей V Международной научно - практической конференции (15 января 2015, г. Уфа), в 2 ч. Ч.1. – Уфа: Научный центр «Аэтерна». – 2015. – С. 28 - 29.

5. Батьковский А.М. Экономико - математическая модель оценки инновационных проектов, реализуемых в оборонно - промышленном комплексе. // Закономерности и тенденции развития науки: сборник статей V Международной научно - практической конференции. (15 января 2015, г. Уфа), в 2 ч. Ч.1. – Уфа: Научный центр «Аэтерна». – 2015. – С. 29 - 30.

© Батьковский А.М., 2016

УДК 338.2

А.М. Батьковский
Д.э.н., советник Генерального директора
ОАО «ЦНИИ «Электроника», профессор МАИ,
г. Москва, Российская Федерация

ИНСТРУМЕНТАРИЙ МНОГОЭТАПНОГО АНАЛИЗА ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ, РЕАЛИЗУЕМЫХ В ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ[8]

Под оценкой инновационного проекта (ИП) на t - м шаге расчетного периода будем понимать такую процедуру, которая учитывает полный набор последствий, имеющих место на этом шаге:

- поступления денежных средств за вычетом текущих расходов или притоки денежных средств (*cash inflows*) (критерий «выгоды») [1, с. 30];
- инвестиционные затраты или оттоки денежных средств (*cash outlays*) (критерий «издержки») [2, с. 31];
- управленческие возможности (критерий «возможности») [3, с. 32];
- риск денежного потока (критерий «риски) [4, с. 251].

Введем обозначения для соответствующих функций оценки:

φtB(*ip*) — функция оценки ИП с позиции критерия «выходы на t - м шаге расчетного периода»);

[8] *Статья разработана при финансовой поддержке РНФ (проект № 14 - 18 - 00519).*

φtC(*ip*) — функция оценки ИП с позиции критерия «издержки на *t* - м шаге расчетного периода»,

φtO(*ip*) — функция оценки ИП с позиции критерия «возможности на *t* - м шаге расчетного периода»,

φtR(*ip*) — функция оценки ИП с позиции критерия «риски на *t* - м шаге расчетного периода».

Путем агрегации получим функцию оценки (φt) ИП относительно критерия «ценность ИП на шаге *t* расчетного периода», которую формально определим следующим образом:

$$\varphi_t : IP \to V_t, \quad (1)$$

где *IP* — множество ИП (*IP* ={*ipi, i*=1,m}), V_t — множество чисел, заключенных в интервале от 0 до 1, отражающих «ценность» (оценку) ИП на *t* - м шаге расчетного периода.

Для проведения агрегации можно воспользоваться следующей формулой, [5, с. 42]. Мультипликативная форма операции агрегации в наших обозначениях имеет вид:

$$\varphi_t(ip) = \frac{(\varphi^B)^{w_B}(\varphi^O)^{w_O}}{(\varphi^C)^{w_C}(\varphi^R)^{w_R}}, \quad (2)$$

где w_B – ″вес″, приоритет критерия «выгоды», w_O – ″вес″, приоритет критерия «возможности», w_C – «вес», приоритет критерия «издержки», w_R – «вес», приоритет критерия «риски». Общая, интегральная оценка ИП формируется путем агрегации функций оценки ИП относительно критериев «ценность ИП на шаге *t* расчетного периода».

Критериями являются: *B* - выгоды (Benefits); *O* - возможности (Opportunities); *R* - Риски (Risks); *C* - издержки (Costs), цифрами – номера шагов расчетного периода. Следует заметить, что каждый из этих критериев может уточняться подкритериями. В качестве *O*1, O2, …. *O*n могут выступать такие управленческие возможности, как увеличение масштабов проекта в случае (*O*1), продажа проекта (*O*2), развитие смежных видов деятельности, пользуясь приобретенным на первом проекте опытом (*O*3), и другие.

На первом этапе формирования интегральной оценки строится соответствующая иерархическая модель интегральной оценки ИП: 1) количество анализируемых ИП; 2) набор критериев из числа *B*, *O*, *R*, *C* для каждого шага расчетного периода; 3) набор соответствующих подкритериев. На втором этапе строятся функции оценки φtB(*ip*), φtC(*ip*), φtO(*ip*), φtR(*ip*) для каждого шага *t* расчетного периода [6, с. 40; 7, с. 170].

Список использованной литературы:

1. Батьковский А.М. Экономико - математическая модель оценки инновационных проектов, реализуемых в оборонно - промышленном комплексе. // Закономерности и тенденции развития науки: сборник статей V Международной научно - практической конференции. (15 января 2015, г. Уфа), в 2 ч. Ч.1. – Уфа: Научный центр «Аэтерна». – 2015. – С. 29 - 30.

2. Батьковский А.М. Экономико - математическая модель оценки инновационных проектов, реализуемых в оборонно - промышленном комплексе. // Закономерности и тенденции развития науки: сборник статей V Международной научно - практической конференции. (15 января 2015, г. Уфа), в 2 ч. Ч.1. – Уфа: Научный центр «Аэтерна». – 2015. – С. 29 - 31.

3. Батьковский А.М. Формализация понятия «инновации, реализуемые в оборонно - промышленном комплексе». // Закономерности и тенденции развития науки: сборник

статей V Международной научно - практической конференции (15 января 2015, г. Уфа), в 2 ч. Ч.1. – Уфа: Научный центр «Аэтерна». – 2015. – С. 31 - 33.

4. Батьковский М.А., Коновалова А.В., Фомина А.В. *Управление рисками инновационных проектов.* // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетехническая (ОТ). Выпуск 3. – 2015. – № 5. – С. 246 - 265.

5. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Теоретические основы и инструментарий управления инновационной модернизацией предприятий ОПК. // Вопросы радиоэлектроники. – 2014. – Т. 4. – № 2. – С. 35 - 47.

6. Батьковский А.М. Методологические основы формирования программ инновационного развития предприятий радиоэлектронной промышленности. // Экономика, предпринимательство и право. – 2011. – № 2. – С. 38 - 54.

7. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Мерзлякова А.П. Оценка инновационных проектов, реализуемых предприятиями радиоэлектронной промышленности. // Вопросы радиоэлектроники. – 2011. – Т. 1. – № 5. – С. 165 - 176.

© Батьковский А.М., 2016

УДК 338.2

А.М. Батьковский
Д.э.н., советник Генерального директора
ОАО «ЦНИИ «Электроника», профессор МАИ,
г. Москва, Российская Федерация

ОСНОВНЫЕ ВИДЫ КОНТРОЛЛИНГА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ БАЗОВЫХ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ОТРАСЛЕЙ[9]

Как вид управленческой деятельности контроллинг базовых высокотехнологичных отраслей подразделяется на оперативный и стратегический. Основными критериями разделения контроллинга на его виды являются:

- цели и задачи контроллинга. С этой точки зрения процесс принятия стратегических решений, касающихся вопросов развития предприятий ВТК, должен осуществляться с использованием стратегического контроллинга. Оперативный контроллинг призван обеспечивать принятие текущих управленческих решений, необходимых для осуществления стратегических решений, включая такие задачи как поиск отклонений, их оценка и др. [1, с. 196];

- инструментарий контроллинга. Очевидно, что определение конкретного набора элементов инструментария для того или иного вида контроллинга зависит от многих факторов, однако отдельные его элементы должны присутствовать обязательно. К таким элементам инструментальной базы оперативного контроллинга обычно относят: XYZ - анализ, ABC - анализ, функционально - стоимостной анализ. Инструментальной базой

[9] *Статья разработана при финансовой поддержке РГНФ (проект № 14 - 02 - 00060).*

стратегического контроллинга являются, в первую очередь, портфельный и конкурентный анализ [2, с. 118];

- область применения контроллинга, под которой понимается его нацеленность и сфера приложения используемого инструментария. Стратегический контроллинг нацелен на деятельность по развитию предприятий, тогда как оперативный контроллинг ориентирован на осуществление их текущей деятельности [3, с. 185];

- временной фактор (период времени, требуемый для решения задач, поставленных перед предприятиями). Наиболее часто применяется следующая градация: оперативный контроллинг используется в пределах одного года, а стратегический – в периоде, продолжительностью более года. [4, с. 59];

С учетом отмеченных факторов под оперативным контроллингом на предприятиях базовых высокотехнологичных отраслей следует понимать функционирующую в режиме реального времени систему оценки параметров их деятельности, генерирующую информацию для принятия обоснованных оперативных управленческих решений и осуществления консультативной поддержки управленческих кадров предприятий [5, с. 217]. При этом оперативный контроллинг при решении некоторых управленческих задач пересекается с анализом финансово - экономического состояния предприятий [6, с. 5];

Поэтому в процессе проведения типологии контроллинга более рациональным является подход, при котором разделение его на оперативный и стратегический виды осуществляется не на основе временного критерия, а в зависимости от целей, стоящих перед системой контроллинга в современных условиях [7, с. 222]. Если стратегический контроллинг необходимо ориентировать на решение долгосрочных задач, связанных с развитием предприятий, то оперативный контроллинг должен быть нацелен на деятельность по оценке их текущей деятельности [8, с. 116]. Существенным различием между оперативным и стратегическим контроллингом целесообразно считать ориентацию их на разный уровень интересов предприятий базовых высокотехнологичных отраслей: в случае использования стратегического контроллинга – это их перспективные задачи, а при оперативном контроллинге – текущие интересы [9, с. 13; 10, с. 108].

Список использованной литературы:

1. Батьковский М.А., Костин В.А., Семенова Е.Г., Фомина А.В. Анализ развития радиоэлектронной промышленности. // Вопросы радиоэлектроники, серия Электронная вычислительная техника (ЭВТ). – 2015. – № 1. – С. 194 - 220.

2. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Кравчук П.В. Теоретические основы и инструментарий управления развитием высокотехнологичных предприятий. // Электронная промышленность. – 2014. – № 2. – С. 112 - 121.

3. Балычев С.Ю., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Экономические проблемы системных преобразований предприятий радиопромышленного комплекса. // Радиопромышленность. – 2014. – № 1. – С. 185 - 202.

4. Батьковский А.М. Экономико - математический инструментарий анализа инновационной деятельности высокотехнологичных предприятий. // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – № 12. – С. 51 - 60.

5. Батьковский А.М. Модели оценки устойчивости инновационного развития предприятий радиоэлектронной промышленности. // Естественные и технические науки. – 2011. – № 1. – С. 215 - 219.

6. Батьковский А.М. Общая характеристика инновационной деятельности экономических систем. // Экономические отношения. – 2012. – № 1. – С. 3 - 8.

7. Батьковский А.М., Боков С.И. Оценка автоматизированных систем контроллинга, создаваемых на высокотехнологичных предприятиях оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники. – 2015. – № 1 (1). – С. 218 - 234.

8. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Кравчук П.В. Теоретические основы и инструментарий управления развитием высокотехнологичных предприятий. // Электронная промышленность. – 2014. – № 2. – С. 112 - 121.

9. Батьковский А.М., Боков С.И. Формирование системы интегрированного контроллинга на предприятиях радиоэлектронной промышленности. // Электронная промышленность. – 2014. – № 4. – С. 13 - 19.

10. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Боков С.И. Инструментарий оценки системы контроллинга. // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2013. – № 3. – С. 107 - 112.

© Батьковский А.М., 2016

УДК 338.2

А.М. Батьковский
Д.э.н., советник Генерального директора
ОАО «ЦНИИ «Электроника», профессор МАИ,
г. Москва, Российская Федерация

ОЦЕНКА ПАРАМЕТРОВ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО КОМПЛЕКСА[10]

Функционирование и развитие предприятия высокотехнологичного комплекса (ВТК) описывается параметрами – определенными характеристиками исследуемого процесса или объекта. В конкретный момент времени состояние параметра выражается в виде соответствующего показателя (показателей), который представляет собой уровень, величину или другой измеритель, позволяющий делать выводы о состоянии и изменении параметра, описывающего предприятие ВТК [1, с. 115].

Расчет (определение) показателей позволяет оценить выявленные состояния исследуемых параметров. В результате оценки состояния параметров может быть сделан вывод о допустимости или недопустимости данного состояния предприятия ВТК. Определение критериев, в соответствии с которыми делаются указанные выводы, осуществляется в соответствии с границами допустимости либо недопустимости значений показателей, используемых в системе комплексного контроллинга. Нечеткие состояния

[10] *Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 14 - 06 - 00018).*

параметров вызывают невозможность однозначного определения критериев оценки допустимости или недопустимости данного состояния [2, с. 118].

В зависимости от состояния параметров, характеризующих состояние предприятия ВТК, можно выделить их следующие группы: допустимые четкие состояния (I_1); недопустимые четкие состояния (I_2); нечеткие состояния (I_0). Следовательно, определение состояния предприятия ВТК по выбранному параметру может осуществляться следующим образом:

$$\omega^i(t_1) = \{\{I_1^i(t_1)\} \wedge \{I_2^i(t_1)\} \wedge \{I_0^i(t_1)\}\}, (1)$$

где: $I_1^i(t_1)$ – допустимое четкое состояние выбранного параметра в конкретный момент времени; $I_2^i(t_1)$ – недопустимое четкое состояние выбранного параметра в конкретный момент времени; $I_0^i(t_1)$ – нечеткое состояние выбранного параметра в конкретный момент времени; i – порядковый номер выбранного параметра, $i \in N$.

Таким образом, определение требуемого состояния предприятия ВТК в соответствии с выбранным параметром i представляет собой выбор необходимого состояния данного параметра. Система комплексного контроллинга на предприятии ВТК позволяет анализировать и оценивать изменения параметров в количественном и качественном выражении.

Предприятие высокотехнологичного комплекса является системой с большим количеством параметров [3, с. 58]. Следовательно, в системе комплексного контроллинга целесообразно применять принцип агрегирования информации, в результате чего с учетом всех параметров, можно определить состояние предприятия ВТК в агрегированном виде [4, с. 38]:

$$\omega(t_1) = \{\{I_1(t_1)\} \wedge \{I_2(t_1)\} \wedge \{I_0(t_1)\}\}, (2)$$

где: $I_1(t_1)$ – группа параметров, которая находится в допустимом четком состоянии в конкретный момент времени; $I_2(t_1)$ – группа параметров, которая находится в недопустимом четком состоянии в конкретный момент времени; $I_0(t_1)$ – группа параметров, которая находится в нечетком состоянии в конкретный момент времени.

Таким образом, данный способ оценки состояния предприятия ВТК позволяет определить состояние и динамику его развития в агрегированном виде и в конкретные моменты времени [5, с. 35]. Существует прямая зависимость возможности определения состояния предприятия ВТК от доли неопределенных данных и влияния на него негативных факторов [6, с. 12]. В результате, чем больше таких данных и факторов, тем больше параметров предприятия ВТК будут определены как параметры в нечетком состоянии [7, с. 26].

Список использованной литературы:

1. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Кравчук П.В. Теоретические основы и инструментарий управления развитием высокотехнологичных предприятий. // Электронная промышленность. – 2014. – № 2. – С. 112 - 121.

2. Avdonin B.N., Batkovsky A.M., Batkovsky M.A. Tools to minimize risk under development of high - tech products. // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2014. – № 3. – С. 116 - 120.

3. Батьковский А.М. Экономико - математический инструментарий анализа инновационной деятельности высокотехнологичных предприятий. // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – № 12. – С. 51 - 60.

4. Батьковский А.М. Моделирование инновационного развития высокотехнологичных предприятий радиоэлектронной промышленности. // Вопросы инновационной экономики. – 2011. – № 3. – С. 36 - 46.

5. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Мерзлякова А.П. Модели оценки и прогнозирования финансовой устойчивости высокотехнологичных предприятий. // Проблемы экономики и менеджмента. – 2011. – № 1 (1). – С. 35 - 37.

6. Батьковский А.М. Анализ функциональностей и параметров бизнес - процессов высокотехнологичного предприятия в системе мониторинга. // Теоретические и прикладные аспекты современной науки сборник научных трудов по материалам VII Международной научно - практической конференции. (31 января 2015 г.), в 10 ч. – Белгород: Агентство перспективных научных исследований. – 2015. – Часть VIII. – С. 10 - 12.

7. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Развитие теории и практики управления предприятиями высокотехнологичного комплекса. – М.: МЭСИ. – 2013. – 365 с.

© Батьковский А.М., 2016

УДК 338.2

М.А. Батьковский
К.э.н., ведущий научный сотрудник
ФГУП «МНИИРИП»,
г. Мытищи, Российская Федерация

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА[11]

В настоящее время финансовое планирование включает две основные составляющие – прогнозирование для разработки финансовых решений и процесс их принятия. Финансовое планирование, осуществляемое на базе планирования производства и реализации продукции, занимает одно из центральных мест в системе экономического регулирования деятельности предприятий оборонно - промышленного комплекса (ОПК). При рассмотрении финансового планирования на предприятиях ОПК необходимо учитывать их специфические особенности [1, с. 23]. К основным особенностям предприятий ОПК, отличающим их от предприятий других отраслей, можно, по нашему мнению, отнести их ориентированность на инновационное развитие, определяемое тем, что производимая ими продукция, как правило, является высокотехнологичной и наукоемкой. Исторически как в нашей стране, так и за рубежом оборонные отрасли промышленности являются локомотивом инновационного развития.

[11] *Статья разработана при финансовой поддержке РНФ (проект № 14 - 18 - 00519).*

Еще одной важной особенностью предприятий ОПК является высокая степень участия государства в их развитии, определяемая их критической значимостью для обеспечения как военной, так и экономической безопасности. К другим причинами можно также отнести то, что производимая предприятиями ОПК продукция ввиду своей чрезвычайной сложности требует зачастую аккумулирования огромных ресурсов, как на стадии разработки, так и на стадии производства.

Финансовое планирование выделено как особый вид планирования по ряду причин: необходимость контроля при утверждении решения о направлении финансовых ресурсов; относительная самостоятельность движения денежных средств по отношению к материально - вещественным частям производства; активное влияние распределения, опосредованного деньгами, на производство. Финансовое планирование обеспечивает образование и целенаправленное использование денежных, материальных и трудовых ресурсов, создание условий для улучшения финансового состояния предприятий ОПК. Оно формируется на базе различных показателей плана и взаимосвязано с планированием хозяйственной деятельности [2, с. 168]. Формирование финансового плана является более сложным процессом, чем простой пересчет показателей производства в финансовые показатели. При формировании проекта финансового плана должны определяться способы повышения эффективности использования производственных мощностей предприятия ОПК, более рационального расходования денежных и материальных ресурсов, повышения потребительских свойств (тактико - технических характеристик) выпускаемой продукции и т.д. При разработке финансового плана предприятия ОПК определяются затраты на реализуемую продукцию; амортизация; объем и источники финансирования намечаемых на планируемый период инвестиций; потребность в оборотных средствах и источниках ее покрытия; взаимоотношения с бюджетом, банками и др. Долгосрочное финансовое планирование касается привлечения долгосрочных источников финансирования и чаще всего осуществляется в форме разработки инвестиционных проектов.

Целями финансового планирования являются: рост прибыли по основной деятельности предприятий ОПК и по иным видам деятельности; обеспечение финансовой устойчивости и платежеспособности предприятий оборонно - промышленного комплекса; организация финансовых взаимодействий предприятий ОПК с внебюджетными фондами, бюджетом, кредиторами, дебиторам и банками; обеспечение деятельности предприятия ОПК денежными средствами и финансовыми ресурсами. Финансовое планирование на предприятиях ОПК осуществляется поэтапно. После сравнения фактических (ожидаемых) результатов предыдущего периода, с плановыми, проводится процедура планирования на последующие временные периоды. Значительное влияние на финансовое планирование оказывают показатели производительной деятельности предприятий ОПК. В процессе финансового планирования единовременно определяются прибыли и движение капитала (особенно денежных средств). Финансовое планирование на предприятиях ОПК основано на применении разных его систем, каждая из которых характеризуется заданным периодом и своими методами оценки его результатов. Системы финансового планирования взаимосвязаны между собой и осуществляются в заданной последовательности [3, с. 165]. Конкретные способы и приемы расчета финансовых показателей составляют методы финансового планирования, важнейшими из которых являются следующие: нормативный;

расчетно - аналитический; экстраполяции; балансовый; метод оптимизации плановых решений и экономико - математические методы.

Список использованной литературы:

1. Балычев С.Ю., Батьковский А.М., Фомина А.В. Инструментарий диагностики финансового состояния высокотехнологичных предприятий и рискованности их деятельности. // Радиопромышленность. – 2015. – № 1. – С. 252 - 265.

2. Батьковский А.М. Батьковский М.А., Мингалиев К.Н. и др. Финансовое оздоровление предприятий в условиях рецессии и посткризисного развития российской экономики: теория и инструментарий. – М.: Международная академия оценки и консалтинга. – 2010. – 353 с.

3. Балычев С.Ю., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Внедрение и развитие системы бюджетирования на предприятиях радиоэлектронного комплекса и др. // Вопросы радиоэлектроники, серия Радиолокационная техника (РЛТ). – 2013. – № 2. – С. 152–169.

© Батьковский М.А., 2016

УДК 338.2

М.А. Батьковский
К.э.н., ведущий научный сотрудник
ФГУП «МНИИРИП»,
г. Мытищи, Российская Федерация

НАУЧНЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО КОМПЛЕКСА[12]

Основными методами определения значений прогнозируемых показателей развития предприятий высокотехнологичного комплекса (ВТК) являются: экстраполяции, интерполяции, многомерного рейтингового анализа. Экстраполяция – это метод, при котором прогнозируемые показатели определяются как продолжение динамического ряда на будущее. Суть данного метода заключается в переносе, основываясь на взаимосвязях показателей одного ряда, тенденций и закономерностей прошлого развития на будущий период. Для краткосрочных прогнозов экстраполяция эффективна в том случае, если показатели динамического ряда отличаются устойчивостью. В вычислении необходимой величины, которая находится между двумя известными показателями, заключается метод интерполяции [1, с. 36].

Метод многомерного рейтингового анализа является наиболее приемлемым для оценки вероятности финансового риска и рейтинга показателей прогнозируемого сценарного развития предприятия ВТК. При его использовании задается система показателей, по которым будет проводиться оценка результатов сценарного развития предприятия ВТК. В виде матрицы исходных данных формируются все исходные данные по соответствующим показателям. Исходные данные должны отражать состояние предприятия ВТК на определенную дату (моментные показатели) или динамику его развития (коэффициенты роста) [2, с. 36].

[12] *Статья разработана при финансовой поддержке РНФ (проект № 14 - 18 - 00519).*

Для оценки сценарного развития предприятия ВТК можно использовать одновременно и темповые и моментные показатели. При этом в каждой графе матрицы исходных данных ее максимальный эффект приравнивается к единице, после чего создается матрица стандартизированных коэффициентов (a_{ij}) посредством деления всех элементов соответствующей графы (x_{ij}) на максимальный элемент $max(x_{ij})$:

$$a_{ij} = \frac{x_{ij}}{max(x_{ij})} \quad (1)$$

Если для решения рассматриваемой задачи необходимо учесть разный вес прогнозируемых показателей, то необходимо все элементы полученной матрицы возвести в квадрат и полученные данные умножить на величину соответствующих весовых коэффициентов (n). Определяются весовые коэффициенты экспертным путем. Далее все результаты складываются по строкам:

$$K = n_1 a_{1j} + n_2 a_{2j} + ... n_y a_{yj} \quad (2)$$

Полученные результаты вычислений являются рейтинговыми оценками (K_y), с помощью которых показатели сценарного развития предприятия ВТК располагаются по ранжиру. Показатель, которому соответствует наибольшее значение, занимает первое место, показатель, имеющий следующий результат – второе место и т.д. Источником возможных ошибок при определении итоговых показателей прогнозирования развития предприятия ВТК является неточность исходных данных, из - за чего сценарии развития имеют определенную погрешность. На основе специальных критериев оценок в разработанном сценарии развития предприятия ВТК проводится не только общая оценка погрешности, но и общая экспертиза качества сценария в целом [3, с. 18]. С целью оценки совместимости вариантов сценария развития предприятия ВТК со стратегическими целями его деятельности проводится сравнительный анализ вариантов, после чего выбирается наиболее предпочтительный из них. На основе оценки и определения прогнозируемого эффекта от достижения стратегических целей по выбранному сценарию развития предприятия ВТК определяется эффективность данного сценария. Достижение предприятием высокотехнологичного комплекса желаемых показателей развития является критерием оценки эффективности разработанного сценария [4, с. 285]. В качестве критерия указанной оценки следует применять показатель, характеризующий степень адекватности теоретической модели сценарного показателя ожидаемым (фактическим) данным:

$$C_{iq} = \frac{I_{ev} - I_{pv}}{I_{ev}} \cdot 100\ \% \quad (3)$$

где: C_{iq} – критерий качества разработки сценарного показателя, в % ; I_{ev} – фактическое значение или ожидаемое значение показателя в отчетном периоде; I_{pv} – желаемое или прогнозное значение сценарного показателя.

Значение C_{iq} возрастает при увеличении периода прогнозирования. Оно может быть задано в интервале от +15 % до - 15 % для стратегических планов (программ) на 5 лет. Количество оцениваемых факторов следует увеличивать, если расчетное значение критерия качества будет больше планового. Интегральный критерий качества сценарного развития предприятия ВТК определяется на основе единичных критериев.

Список использованной литературы:

1. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Мерзлякова А.П. Прогнозирование инновационного развития предприятий радиопромышленности. // Радиопромышленность. – 2011. – № 3. – С. 32 - 42.

2. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Мерзлякова А.П. Модели оценки и прогнозирования финансовой устойчивости высокотехнологичных предприятий. // Проблемы экономики и менеджмента. – 2011. – № 1 (1). – С. 35 - 37.

3. Батьковский А.М. Модели формирования и оценки программы инновационного развития экономической системы. // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2011. – № 9. – С. 14 - 23.

4. Батьковский А.М., Семенова Е.Г., Фомина А.В. Прогнозирование и оценка инновационного развития экономических систем. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетехническая (ОТ). Выпуск 1. – 2015. – № 2. – С. 280 - 303.

© Батьковский М.А., 2016

УДК 338.2

М.А. Батьковский
К.э.н., ведущий научный сотрудник
ФГУП «МНИИРИП»,
г. Мытищи, Российская Федерация

ГОСУДАРСТВЕННО - ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ РОССИИ[13]

Государственно - частное партнерство (ГЧП) – это особый вид взаимовыгодного сотрудничества государственного и частного секторов экономики, направленный на привлечение частных инвестиций в реализацию проектов по созданию высокотехнологичной продукции (ВТП). При этом государство отвечает за определение целей проекта по созданию ВТП и его стоимостных и качественных параметров, осуществляет общий контроль, а частный партнер принимает на себя оперативную деятельность – планирование, финансирование, производство. Основной идеей ГЧП является передача рисков тому из партнеров, кто успешнее может с ними справится. С этой точки зрения, ГЧП можно рассматривать как союз государства и бизнеса, основанный на разделении и перераспределении рисков с целью достижения лучших результатов [1, с. 120]. Для реализации ГЧП с привлечением предприятий оборонно - промышленного комплекса (ОП) могут быть использованы следующие механизмы привлечения бизнеса:

– внедрение системы долевого финансирования оборонных проектов;

– использование механизмов субсидий по процентным ставкам и государственных гарантий, предоставляемых организациям ОПК в получении кредитов на приемлемых условиях для исполнения оборонного заказа, а также для проведения диверсификации и модернизации производства [2, с. 200];

– разработка и принятие сбалансированных мер налогового стимулирования инновационной деятельности;

– развитие системы лизинга технологического оборудования, а также высокотехнологичной, наукоемкой продукции предприятий ОПК и др.

ГЧП способно повысить эффективность выполнения проектов по созданию высокотехнологичной продукции за счет участия в них частного бизнеса, обеспечить снижение нагрузки на бюджет за счет привлечения дополнительных инвестиций, а также дать возможность привлечения лучших управленческих кадров, техники и технологий.

[13] *Статья разработана при финансовой поддержке РНФ (проект № 14 - 18 - 00519).*

Эффективность ГЧП обеспечивается не столько прямым сложением финансовых ресурсов, сколько максимально полным использованием возможностей каждого из участников проекта и совокупным сокращением рисков. Государство, вступая в союз с бизнесом, как правило, получает не только снижение нагрузки на бюджет, но и более гибкую и действенную систему управления проектом по созданию ВТП, а бизнес – определенный набор гарантий и преференций.

Ключевым фактором развития ГЧП является создание мотивации у бизнеса вкладывать средства в проведение исследований и разработок и реализацию проектов по созданию ВТП, а также создание стимулов у государственных заказчиков к поиску путей партнерства с корпоративным сектором экономики. Для активизации ГЧП в области создания ВТП необходима реализация следующих мероприятий:

1. Формирование производственно - технологической инновационной инфраструктуры предприятий малого и среднего бизнеса, взаимодействующих с предприятиями и интегрированными структурами ОПК на основе баланса интересов как в области создания ВТП, так и продукции двойного и гражданского назначения, взаимного трансферта высоких технологий.

2. Формирование инновационной инфраструктуры ОПК (финансовой, институциональной, образовательной), включающей технопарки, бизнес - инкубаторы, центры трансферта технологий, венчурные компании, технико - внедренческие особые экономические зоны, инжиниринговые и проектные фирмы, центры подготовки кадров [3, с. 64].

3. Расширение взаимодействия предприятий и интегрированных структур ОПК, его ведущих отраслевых научных организаций с вузами, институтами Российской академии наук и венчурными компаниями в целях их привлечения для выполнения комплекса поисковых исследовании, внедрения передовых технологии, подготовки научных кадров по приоритетным направлениям развития науки и технологий.

4. Содействие формированию и развитию механизмов ГЧП для обеспечения эффективного кооперационного сотрудничества организаций ОПК с производственными и инновационными предприятиями малого и среднего бизнеса.

5. Снятие административных барьеров на пути расширения роли заинтересованного в подъеме ОПК бизнеса, за исключением случаев, когда участие частного капитала способно спровоцировать падение уровня обороноспособности и национальной безопасности страны [4, с. 46].

6. Развитие ГЧП по следующим направлениям:

– разработка и внедрение эффективных механизмов привлечения внебюджетных средств (субсидирование процентных ставок по привлекаемым кредитам, государственные гарантии для реализации программ и проектов по технологической модернизации организаций ОПК в интересах производства приоритетных образцов ВТП и диверсификации производства);

– привлечение средств Инвестиционного фонда Российской Федерации к осуществлению важнейших бизнес - проектов на основе софинансирования с частным бизнесом;

– развитие системы лизинга технологического оборудования, а также высокотехнологичной, наукоемкой продукции организаций ОПК;

– разработка комплекса мер по созданию системы страхования рисков, связных с выполнением государственного оборонного заказа, которая должна обеспечивать оптимизацию расходов на страхование путем контроля страховых тарифов [5, с. 23].

Ряд компаний с государственным участием должен разрабатывать и утверждать Правительственной комиссией по высоким технологиям и инновациям или соответствующими профильными федеральными органами исполнительной власти программы своего инновационного развития на 5 - 7 лет. Разработанные предприятиями ОПК к настоящему времени Программы содержат мероприятия, направленные на разработку и внедрение новых технологий, продуктов и услуг, соответствующих мировому уровню, а также на инновационное развитие высокотехнологичных отраслей промышленности. Кроме того, они направлены на значительное улучшение основных показателей эффективности производственного процесса.

Список использованной литературы:

1. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Кравчук П.В. Теоретические основы и инструментарий управления развитием высокотехнологичных предприятий. // Электронная промышленность. – 2014. – № 2. – С. 112 - 121.

2. Балычев С.Ю., Батьковский А.М., Батьковский М.А., Мингалиев К.Н. Экономические проблемы системных преобразований предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Радиопромышленность. – 2014. – № 1. – С. 185 - 202.

3. Батьковский А.М., Булава И.В., Мингалиев К.Н. Макроэкономический анализ уровня и возможностей финансового обеспечения военной безопасности России. // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2009. – № 21. – С. 58 - 65.

4. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Теоретические основы и инструментарий управления инновационной модернизацией предприятий ОПК. // Вопросы радиоэлектроники. – 2014. – Т. 4. – № 2. – С. 35 - 47.

5. Экономический анализ развития отраслей оборонно - промышленного комплекса. // Общество, наука и инновации: сборник статей Международной научно - практической конференции (14 февраля 2015 г., г. Уфа), в 2 ч. Ч.1. – Уфа: Научный центр «Аэтерна». – 2015. – С. 22 - 24.

© Батьковский М.А., 2016

УДК 338.2

М.А. Батьковский
К.э.н., ведущий научный сотрудник
ФГУП «МНИИРИП»,
г. Мытищи, Российская Федерация

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА[14]

Финансирование развития предприятий оборонно - промышленного комплекса (ОПК) – это совокупность форм и методов, принципов и условий финансового обеспечения простого и расширенного воспроизводства. Под финансированием понимается процесс образования денежных средств или, в более широком плане, процесс образования капитала предприятия во всех его формах [1, с. 19]. Понятия «финансирование» и «инвестирование» тесно взаимосвязаны между собой. Финансирование – это образование денежных средств, в

[14] *Статья разработана при финансовой поддержке РНФ (проект № 14 - 18 - 00519).*

то время как инвестирование – это их использование. Эти понятия соотносятся таким образом, что первое предшествует второму [2, с. 42].

Предприятию ОПК невозможно планировать какие - либо инвестиции, не имея источников финансирования. Вместе с тем образование финансовых средств предприятия происходит, как правило, с учетом плана их использования. При выборе источников финансирования деятельности предприятия ОПК необходимо решить пять основных задач:

– определить потребности в кратко - и долгосрочном капитале;

– выявить возможные изменения в составе активов и капитала в целях определения их оптимального состава и структуры;

– обеспечить постоянную финансовую устойчивость;

– снизить расходы и с максимальной прибылью использовать собственные и заёмные средства [3, с. 202].

Основными видами финансирования по его организационным формам являются [4, с. 194].

Самофинансирование – наиболее очевидный способ мобилизации денежных средств, однако он трудно прогнозируем и сильно ограничен в объемах. Как следствие, любое стратегическое направление развития предприятия подразумевает привлечение дополнительных источников финансирования [5, с. 177].

Финансирование через механизмы рынка капитала (долевое и долговое финансирование) является наиболее значимым источником финансирования. При акционерном финансировании предприятие выходит на рынок с собственными акциями, тем самым получает средства от дополнительной продажи акций либо от увеличения числа собственников, либо за счет дополнительных вкладов уже существующих собственников. При долговом финансировании предприятие выпускает и продает срочные ценные бумаги (облигации), дающие право их держателям на долгосрочное получение текущего денежного дохода и возврат предоставленного капитала в соответствии с условиями, определенными при организации данного облигационного займа [6, с. 132].

Банковское финансирование. Вышерассмотренные методы финансирования имеют серьезные недостатки. Первый метод предполагает ограниченность привлекаемых финансовых ресурсов, второму методу свойственна сложность реализации и недоступность для большей части представителей малого и среднего бизнеса. В этом смысле банковское кредитование выглядит весьма привлекательным [7, с. 37].

Бюджетное кредитование (кредиты на возвратной основе из федерального, региональных и местных бюджетов, ассигнования из бюджетов всех уровней на безвозмездной основе, целевые федеральные инвестиционные программы, государственное заимствование и т.д.) [8, с. 68].

Список использованной литературы:

1. Батьковский А.М. Влияние денежных средств на выбор стратегии развития предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Закономерности и тенденции развития науки: сборник статей V Международной научно - практической конференции (15 января 2015, г. Уфа), в 2 ч. Ч.1. – Уфа: Научный центр «Аэтерна». – 2015. – С. 19 - 20.

2. Батьковский М.А. Оценка эффективности финансовой деятельности предприятия оборонно - промышленного комплекса. // Теоретические и прикладные аспекты современной науки сборник научных трудов по материалам VII Международной научно - практической конференции. (31 января 2015 г., Белгород), в 10 ч.– Белгород: Агентство перспективных научных исследований. – 2015. – Часть VIII. – С. 40 - 42.

3. Батьковский А.М., Фомина А.В., Батьковский М. А. и др. Управление развитием оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус. – 2015. – 536 с.

4. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Развитие теории и практики управления предприятиями высокотехнологичного комплекса. – М.: МЭСИ. – 2013. – 365 с.

5. Авдонин Б.Н., Батьковский М.А., Батьковский М.А. и др. Финансовое оздоровление и развитие предприятий радиоэлектронного комплекса в период посткризисного восстановления и модернизации российской экономики. – М.: Креативная экономика. – 2010. – 472 с.

6. Мингалиев К.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Финансовое оздоровление предприятий в условиях рецессии и посткризисного развития российской экономики (теория и инструментарий). – М.: РИО МАОК, 2010. – 353 с.

7. Батьковский А.М. Прогнозирование и моделирование инновационного развития экономических систем. – М.: ОнтоПринт. – 2011. – 202 с.

8. Батьковский, А.М., Батьковский, М.А., Божко В.П. Экономико - математический инструментарий финансового оздоровления российских предприятий в условиях глобализации и мирового финансового кризиса. – М.: МЭСИ. – 2009. – 420 с.

© Батьковский М.А., 2016

УДК 338.2

М.А. Батьковский
К.э.н., ведущий научный сотрудник
ФГУП «МНИИРИП»,
г. Мытищи, Российская Федерация

СХЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА[15]

При формировании структуры капитала предприятия оборонно - промышленного комплекса (ОПК) обычно рассматриваются две основные схемы его финансирования:

1. Полное самофинансирование предполагает формирование капитала предприятия исключительно за счет собственных его видов, соответствующих организационно - правовым формам бизнеса. Такая схема финансирования характерна лишь для этапа развития предприятия, когда его доступ к заемным источникам затруднен.

2. Смешанное финансирование означает формирование капитала предприятия с использованием как собственных, так и заемных его видов, привлекаемых в различных пропорциях. На некоторых этапах развития предприятия ОПК доля его собственного капитала (доля самофинансирования) чаще всего превосходит долю заемного капитала (долю кредитного его финансирования) [1, с. 345].

Использование как собственного, так и заемного капитала имеет ряд особенностей, которые необходимо учитывать при разработке схемы финансирования предприятия ОПК. Собственный капитал характеризуются следующими положительными особенностями:

- простота привлечения, поскольку решения об увеличении собственного капитала (особенно за счет внутренних источников формирования) принимаются собственниками и менеджерами предприятия без необходимости получения согласия других хозяйствующих субъектов;

[15] *Статья разработана при финансовой поддержке РНФ (проект № 14 - 18 - 00519).*

- более высокая способность генерировать прибыль во всех сферах деятельности, так как его использование не требует уплаты ссудного процента во всех его формах;

- обеспечение финансовой устойчивости развития бизнеса, его платежеспособности в долгосрочном периоде, а соответственно и снижение риска банкротства [2, с. 118].

Вместе с тем, ему присущи следующие недостатки:

- ограниченность объема привлечения, а, следовательно, и возможностей значительного расширения операционной (основной) и инвестиционной деятельности предприятия в периоды благоприятной конъюнктуры рынка на отдельных этапах его жизненного цикла;

- высокая стоимость по сравнению с альтернативными заемными источниками формирования капитала;

- упускаемая возможность прироста коэффициента рентабельности собственного капитала за счет привлечения заемных финансовых средств, так как без такого рода привлечений превышение коэффициента финансовой рентабельности деятельности предприятия над экономической невозможно.

Таким образом, предприятие, использующее исключительно собственный капитал, имеет наивысший уровень финансовой устойчивости, но ограничивает свои темпы развития и упускает финансовые возможности прироста прибыли на вложенный капитал [3, с. 56]. Заемный капитал характеризуется следующими положительными особенностями, которые являются неоспоримыми факторами его использования при финансировании деятельности предприятия ОПК:

- достаточно обширные возможности привлечения, особенно при высоком кредитном рейтинге предприятия, наличии залога либо гарантии поручителя;

- обеспечение роста финансового потенциала предприятия в случае необходимости существенного расширения его активов и возрастания темпов роста объема хозяйственной деятельности бизнеса;

- более низкая стоимость относительно собственного капитала;

- способность генерировать прирост финансовой рентабельности;

- низкий риск потери контроля над предприятием;

- повышение мотивации менеджеров для эффективной работы.

В то же время использование заемного капитала имеет ряд недостатков:

- использование этого капитала неразрывно связано с возникновением наиболее опасных финансовых рисков в хозяйственной деятельности предприятия – риск снижения финансовой устойчивости и потери платежеспособности предприятия. С ростом удельного веса использования заемного капитала в структуре капитала уровень этих рисков пропорционально возрастает;

- активы, сформированные за счет заемного капитала, генерируют меньшую (при прочих равных условиях) норму прибыли, снижающуюся на сумму выплачиваемого ссудного процента во всех его формах (процента за банковский кредит; лизинговой ставки; купонного процента по облигациям; вексельного процента за товарный кредит и т.п.);

- высокий уровень зависимости стоимости заемного капитала от колебаний конъюнктуры финансового рынка. В некоторых случаях при снижении средней ставки ссудного процента на рынке использование ранее полученных кредитов (особенно на долгосрочной основе) становится невыгодным для предприятия в связи с наличием более дешевых альтернативных источников кредитных ресурсов;

- сложность процедуры привлечения (особенно в больших размерах), поскольку предоставление кредитных ресурсов зависит от решения других хозяйствующих субъектов (кредиторов), в некоторых случаях требуют соответствующих сторонних гарантий или

залога (при этом гарантии страховых компаний, банков или других хозяйствующих субъектов предоставляются, как правило, на платной основе);

- целевой характер большинства заемных финансовых ресурсов ограничивает предприятия ОПК в распоряжении средствами и может приводить к упущенной выгоде [4, с. 201].

Таким образом, предприятие ОПК, использующее помимо собственного капитала заемный капитал, имеет более высокий финансовый потенциал своего развития (за счет формирования дополнительного объема активов). Но в то же время в большей мере генерирует финансовый риск и угрозу банкротства (возрастающие по мере роста доли заемных средств в общей сумме используемого капитала) [5, с. 420; 6, с. 72].

Список использованной литературы:

1. Батьковский, А.М., Батьковский, М.А., Божко В.П. Экономико - математический инструментарий финансового оздоровления российских предприятий в условиях глобализации и мирового финансового кризиса. – М.: МЭСИ. – 2009. – 420 с.

2. Авдонин Б.Н., Батьковский, А.М., Батьковский, М.А. и др. Совершенствование инструментария анализа и прогнозирования развития предприятий радиоэлектронной промышленности. – М.: ОнтоПринт. – 2012. – 228 с.

3. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Хрусталев Е.Ю. Оптимизация управления развитием оборонно - промышленного комплекса в современных условиях**.** // Электронная промышленность. – 2014. – № 3. – С. 48 - 58.

4. Булава И.В., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Теория и методология разработки стратегии развития предприятия. – М.: Международная академия оценки и консалтинга. – 2009. – 314 с.

5. Батьковский А.М., Фомина А.В., Байбакова Е.Ю. и др. Оптимизация программных мероприятий развития оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус. – 2014. – 504 с.

6. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Гордейко С.В. и др. Совершенствование анализа финансовой устойчивости предприятия. // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – № 5. – С. 67 - 73.

© Батьковский М.А., 2016

УДК 338.2

М.А. Батьковский
К.э.н., ведущий научный сотрудник
ФГУП «МНИИРИП»,
г. Мытищи, Российская Федерация

ОПТИМИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВУЗОВ ПО ПОДГОТОВКЕ ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННЫХ КАДРОВ ДЛЯ ОПК[16]

Основным направлением повышения эффективности деятельности ВУЗов, осуществляющих подготовку высококвалифицированных кадров для оборонно -

[16] *Статья разработана при финансовой поддержке РНФ (проект № 14 - 18 - 00519).*

промышленного комплекса (ОПК) является совершенствование ими образовательной услуги, спрос на которую зависит от ее обобщенного качества [1, с. 203]. Поэтому необходимо среди множества различных характеристик качества определить те, изменение которых вызывает наибольшее увеличение спроса на образовательную услугу, оказываемую ВУЗами в процессе подготовки кадров для ОПК [2, с. 27]. При этом следует принимать во внимание ограниченность финансовых ресурсов, которыми располагают ВУЗы, оказывающие подобную услугу [3, с. 197]. Исходя из этого данная задача может быть сформулирована следующим образом: для услуги *S*, обладающей набором из *n* характеристик: x_i, $i = 1, \ldots, n$, каждая из которых может находиться в диапазоне: $x_i^{min} \le x_i \le x_i^{max}$, $i=1,\ldots,n$, необходимо определить, какие характеристики образовательной услуги следует изменять и насколько, для того чтобы максимально увеличить спрос на услугу со стороны предприятий ОПК при заданном (имеющемся) финансовом ресурсе *N*. Для этого необходимо выявить все факторы – характеристики оказываемой образовательной услуги, определяющие спрос на нее [4, с. 10]. Предположим, что перечень указанных факторов совпадает со списком характеристик услуги: $x_i, i = 1,\ldots,n.$ Для каждой из этих характеристик определим отклик функции спроса $D(x_1, x_2, \ldots, x_n)$ на ее изменение на величину dx_i:

$$dD = \sum_i \frac{\partial D}{\partial x_i} dx_i \,, \quad (1)$$

где: dx_i – изменение i - ой характеристики образовательной услуги для предприятий ОПК.

При единичном изменении каждой из характеристик отдельно отклик функции спроса будет больше для тех из них, для которых больше соответствующие частные производные [5, с. 186]. При изменении только i - ой характеристики в диапазоне $x_i^{\min} \le x_i \le x_i^{\max}$, $i=1,\ldots,n$ значения функции $D(x_1, x_2, \ldots, x_i, \ldots, x_n)$ образуют логистическую кривую, выражающую закон предельной полезности для этой характеристики. Для всех характеристик x_i логистические кривые будут разными в соответствии с откликом функции спроса на изменение соответствующей характеристики. Поскольку изменение каждой из характеристик сопряжено с затратами, то для изменения функции спроса при изменении затрат на величину dr имеем зависимость [6, с. 4]:

$$dD = \sum_i \frac{\partial D}{\partial x_i} \frac{dx_i}{dr} dr \quad (2)$$

Соответственно при изменении затрат изменение функции спроса будет максимальным для тех характеристик, для которых максимальны следующие величины:

$$\frac{\partial D}{\partial x_i} \frac{dx_i}{dr}, \; i=1,\ldots,n. \quad (3)$$

В соответствии с (1) – (3) предлагается следующий алгоритм определения направлений совершенствования образовательной услуги подготовки кадров для ОПК. Все характеристики x_i, $i = 1, \ldots, n$ ранжируются в порядке убывания величин и выбираются 5 - 10 характеристик с максимальными откликами на затраты, связанные с их совершенствованием. Далее для характеристики x_{i0} с максимальным значением отклика определяется некоторая достаточно малая величина ресурса Δr ($\Delta r << R$), после чего пересчитываются величины (3) для новых условий. Если характеристика x_{i0} сохраняет

максимальное значение отклика, финансовые вложения на малую величину ресурса Δr делаются вновь до тех пор, пока в соответствии с кривой предельной полезности услуги по данной характеристике величина отклика по ней не станет меньшей или равной величине отклика по некоторой характеристике i_1. В случае, когда максимальный отклик достигается только на одной характеристике, процедура финансирования усовершенствования образовательной услуги, применявшаяся по отношению к характеристике i_0,, повторяется по отношению к характеристике i_1[7, с. 48].

В случае, когда максимальное значение отклика имеют обе характеристики, процедура финансирования на величину ресурса Δr применяется к обеим характеристикам. По завершении процедуры изменения значений характеристик i_1 (или i_1 и i_0) опять вычисляются отклики на изменение характеристик образовательной услуги и определяется его новая характеристика с максимальной величиной отклика на финансирование ее изменения. Данная процедура повторяется до тех пор, пока не будет использован весь выделенный на решение данной задачи ресурс R, либо изменение спроса по всем характеристикам не потеряет практический интерес, т.е. по всем характеристикам будет достигнут участок полного насыщения на кривых предельной полезности. Указанная процедура в предельном случае (малые величины Δr, точно заданные кривые предельной полезности по всем характеристикам) в соответствии с теоремой Куна - Такера дает оптимальное решение задачи выбора направлений совершенствования образовательной услуги, оказываемой ВУЗом [8, с. 248].

Список использованной литературы:

1. Батьковский А.М., Клочков В.В. Социальные аспекты организационных изменений в оборонно - промышленном комплексе. // Вопросы радиоэлектроники. – 2015. – № 8 (8). – С. 203 - 219.

2. Божко В.П., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Modeling process of creation of new jobs in defense - industrial complex. (Моделирование процесса создания новых рабочих мест в оборонно - промышленном комплексе). // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2014. – № 2. – С. 27–31.

3. Балычев С.Ю., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Экономические аспекты подготовки специалистов оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники. – 2013. – Т. 2. – № 2. – С. 183 - 198.

4. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Ефимова Н.С. и др. Оптимизация финансового обеспечения процесса подготовки специалистов для оборонно - промышленного комплекса. // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2014. – № 8. – С. 2 - 12.

5. Балычев С.Ю., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Экономические проблемы системных преобразований предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Радиопромышленность. – 2014. – № 1. – С. 185 - 201.

6. Божко В.П., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Развитие образования на основе внедрения информационных технологий обучения. Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2014. – № 1. – С. 3 - 6.

7. Батьковский М.А. Моделирование бюджета высшего учебного заведения, осуществляющего подготовку кадров для оборонно - промышленного комплекса. //

Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 февраля 2015 г., г. Уфа). – Уфа: Научный центр «Аэтерна». – 2015. – С. 47 - 49.

8. Батьковский А.М., Фомина А.В. Инновационное развитие процесса подготовки кадров для оборонно - промышленного комплекса. // Радиопромышленность. – 2015. – № 1. – С. 242 - 251.

© Батьковский М.А., 2016

УДК 338.2

М.А. Батьковский
К.э.н., ведущий научный сотрудник
ФГУП «МНИИРИП»,
г. Мытищи, Российская Федерация

ЗАДАЧИ РАЗВИТИЯ РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В 2016 – 2025 ГОДЫ[17]

Важнейшая задача, стоящая перед радиоэлектронной промышленностью в современных условиях развития – повышение конкурентоспособности продукции, создаваемой предприятиями отрасли. В сложившейся ситуации в ближайшие годы отечественные промышленные предприятия должны осуществить комплексное (техническое, технологическое, информационное и кадровое) перевооружение, без которого невозможно решить проблему обеспечения производства конкурентоспособной радиоэлектронной продукции [1, с. 27].

В рамках действующей до нынешнего года ФЦП «Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники» на 2008 - 2015 годы основными мероприятиями являлись: комплекс научно - исследовательских и опытно - конструкторских работ по разработке базовых технологий производства электронных компонентов, унифицированных узлов и блоков радиоэлектронной аппаратуры [2, с. 35]; техническое перевооружение и реконструкция действующих радиоэлектронных производст [3, с. 15]; создание дизайн - центров [4, с. 17].

Результатом комплекса научно - исследовательских и опытно - конструкторских работ по разработке базовых технологий производства электронных компонентов, унифицированных узлов и блоков радиоэлектронной аппаратуры явилась в 2013 - 2015 годы – разработка 270 базовых технологий, разработка 60 типов электронной компонентной базы (ЭКБ), соответствующих мировому уровню, и введение в эксплуатацию 56 центров проектирования по разработке электронной компонентной базы и радиоэлектроники. Важнейшими направлениями НИОКР являлись: сверхвысокочастотная электроника; радиационностойкая электронная компонентная база; микросистемная техника; микроэлектроника; электронные материалы и структуры; группы пассивной

[17] *Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 14 - 06 - 00028).*

электронной компонентной базы; унифицированные электронные модули и базовые несущие конструкции; типовые базовые технологические процессы; развитие технологий создания радиоэлектронных систем и комплексов [5, с. 32].

В 2015 г. закончилось действие федеральной целевой программы «Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники» на 2008 – 2015 годы. Реализация мероприятий подпрограмм Государственной программы Российской Федерации «Развитие электронной и радиоэлектронной промышленности на 2013 - 2025 годы» предусмотрена начиная с 2016 г. Приоритетные направления государственной политики в области радиоэлектроники до 2025 г. показаны на рисунке 1.

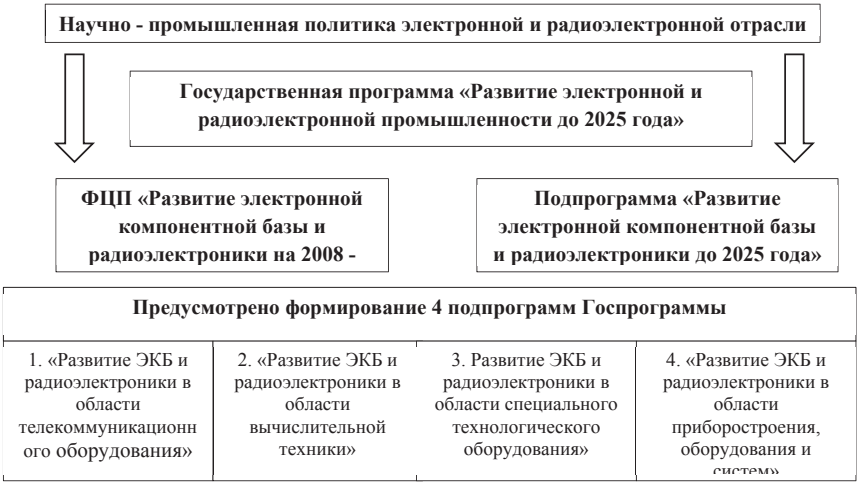


Рис. 1. Приоритетные направления государственной политики в области радиоэлектроники до 2025 года

С 2016 г. основным инструментом реализации цели Госпрограммы в части развития ЭКБ и радиоэлектроники является поддержка реализации комплексных инвестиционных проектов в приоритетных сегментах профессиональной радиоэлектроники в форме предоставления субсидий. При этом в приоритетном порядке будет осуществлена поддержка следующих технологических направлений: телекоммуникационное оборудование; вычислительная техника; специальное технологическое оборудование; приборостроение, оборудование и систем. За каждым технологическим направлением закреплена соответствующая подпрограмма Госпрограммы [6, с. 34].

Решение указанных задач обеспечивается выполнением мероприятий, сгруппированных по соответствующим подпрограммам и федеральной целевой программе. Достижение целей и системное решение поставленных задач Госпрограммы обеспечит формирование к 2025 г. качественно нового, инновационного облика радиоэлектронной промышленности, обеспечивающей

устойчивое социально - экономическое развитие Российской Федерации и повышение качества жизни населения страны. В рамках реализации подпрограмм Госпрограммы заложен проектный подход, ориентированный на разработку и выпуск конечной радиоэлектронной продукции, который предусматривает:

- Обеспечение комплексной (логической и практической) взаимосвязи выполняемых НИР, ОКР, капитального строительства и других стадий производственного цикла продукта.
- Комплексное и системное финансирование проекта.
- Прозрачный механизм оценки эффективности реализации проекта и, соответственно, подпрограммы.
- Наличие единого центра ответственности за реализацию разработки, внедрения, экономического освоения и производства определенного продукта.
- Тесная кооперация предприятий радиоэлектронной промышленности между собой при совместной работе над производством определенного продукта в рамках реализации проекта, а также с предприятиями отраслей - потребителей.

Список использованной литературы:

1. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Совершенствование инструментария анализа и прогнозирования развития предприятий радиоэлектронной промышленности. – М.: ОнтоПринт. – 2012. – 228 с.

2. Батьковский А.М. Модель управления кластером в радиоэлектронной промышленности. // Закономерности и тенденции развития науки: сборник статей V Международной научно - практической конференции. (15 января 2015, г. Уфа), в 2 ч. Ч.1. – Уфа: Аэтерна. – 2015. – С. 33 - 36

3. Батьковский А.М. Направления модернизации организации производства в радиоэлектронной промышленности в условиях преобразования оборонно - промышленного комплекса. // Общество, наука и инновации: сборник статей Международной научно - практической конференции (14 февраля 2015 г., г. Уфа), в 2 ч. Ч.1. – Уфа: Научный центр «Аэтерна». – 2015. – С. 14 - 16

4. Батьковский А.М. Система мониторинга деятельности и прогнозирования развития радиоэлектронной промышленности. // Общество, наука и инновации: сборник статей Международной научно - практической конференции (14 февраля 2015 г., г. Уфа). в 2 ч. Ч.1. – Уфа: Научный центр «Аэтерна». – 2015. – С. 16 - 18

5. Батьковский М.А. Анализ состояния радиоэлектронной промышленности и направлений ее развития в условиях изменения экономических возможностей государства. // Общество, наука и инновации: сборник статей Международной научно - практической конференции (14 февраля 2015 г., г. Уфа). в 2 ч. Ч.1. – Уфа: Научный центр «Аэтерна». – 2015. – С. 31 - 32

6. Батьковский М.А. Приоритетные направления стратегического развития предприятий радиоэлектронной промышленности. // Общество, наука и инновации: сборник статей Международной научно - практической конференции (14 февраля 2015 г., г. Уфа). в 2 ч. Ч.1. – Уфа: Научный центр «Аэтерна». – 2015. – С. 33 - 34

© Батьковский М.А., 2016

ДК 338.2

М.А. Батьковский
К.э.н., ведущий научный сотрудник
ФГУП «МНИИРИП»,
г. Мытищи, Российская Федерация

ОЦЕНКА НАДЕЖНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ - РАЗРАБОТЧИКА ПРОДУКЦИИ СПЕЦИАЛЬНОГО НАЗНАЧЕНИЯ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ[18]

Для оценки степени надежности организации - разработчика приоритетных видов продукции специального назначения, предназначенной для обеспечения национальной безопасности предлагается использовать следующие показатели: степень соответствия разрабатываемых образцов требованиям заказчика; степень соответствия проводимых исследований и разработок современному зарубежному уровню; уровень оснащенности современным экспериментальным лабораторным и контрольно - измерительным оборудованием; уровень использования современных передовых технологий, в т.ч. компьютерных технологий и программного обеспечения проектирования различных видов продукции РЭП; состояние кадрового потенциала организации [1, с. 117].

По каждому показателю определяются диапазоны значений, соответствующие положительному (сильному и умеренному), нейтральному и негативному влиянию конкретного показателя на степень надежности организации - разработчика. Для каждого диапазона устанавливаются рейтинговые оценки (от 0 до 1), представляющие собой условную вероятность, характеризующую способность организации - разработчика обеспечить выполнение порученного комплекса работ в заданные сроки и с заданным качеством при соответствующих данному диапазону значениях указанных показателей. Комплексный показатель надежности организации - разработчика определяется свертыванием рейтинговых (вероятностных) оценок конкретных показателей с использованием весовых коэффициентов, учитывающих степень влияния каждого показателя на степень надежности организации - разработчика в целом:

$$N^{HT} = \sum_{k=1}^{5} a_k R_k \ , \ \sum_{k=1}^{5} a_k = 1 \ ; (1)$$

где $R_к$ – вероятностная рейтинговая оценка $к$ - го показателя, используемого для оценки степени надежности организации - разработчика приоритетных видов продукции; $a_к$ – весовые коэффициенты, учитывающие степень влияния конкретных показателей на степень надежности организации - разработчика и устанавливаемые экспертным путем.

В зависимости от значения комплексного показателя (N^{HT}) степень надежности организации - разработчика новой продукции РЭК признается: высокой (диапазон значений 0,8 – 1,0); относительно высокой (0,6 – 0,8); средней (0,3 – 0,6); низкой (< 0,3).

Техническое перевооружение предприятий радиоэлектронного комплекса Российской Федерации предполагает их оснащение новейшим оборудованием и технологиями, позволяющими производить новую продукцию, не только полностью соответствующие требованиям заказчика, но и новейшим образцам ведущих стран мира [2, с. 127]. Главное, в конечном итоге – это проведение глубокой модернизации действующих систем, (в частности, стоящих на вооружении в ВС РФ), позволяющее значительно повысить их технические характеристики. В связи с этим для оценки вероятности постановки на

[18] *Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 16 - 06 - 00028).*

производство нового вида продукции предлагается использовать следующие показатели: степень соответствия образца продукции требованиям заказчика; степень соответствия новейшим зарубежным образцам; модернизационные возможности.

Для каждого показателя определяются пороговые значения, характеризующие степень удовлетворения предъявляемым требованиям к планируемому виду продукции и соответствующие им значения вероятностных оценок, представляющих собой условную вероятность постановки в производство нового вида продукции с данным уровнем удовлетворения предъявляемым требованиям заказчика, соответствия зарубежным аналогам или модернизационных возможностей. Интегральный (комплексный) показатель вероятности постановки в производство нового вида продукции определяется свертывание вероятностных оценок указанных выше показателей с использованием весовых коэффициентов, учитывающих степень важности конкретного показателя для принятия решения о постановке нового вида продукции в производство и определенных экспертным путем [3, с. 216]. Алгоритм расчета комплексного показателя вероятности постановки образца продукции в производство следующий:

$$P^{nn} = \sum_{k=1}^{3} a_k R_k \ , \ \sum_{k=1}^{3} a_k = 1 \quad (2)$$

где $R_к$ – вероятностная оценка конкретного $к$ - го показателя, характеризующего новый вид продукции; $a_к$ – весовой коэффициент, учитывающий значимость $к$ - го показателя для принятия решения о постановке нового вида продукции в производство, определяемый экспертным путем.

В зависимости от значения комплексного показателя (P^{nn}) вероятность постановки нового вида продукции РЭП в производство признается: высокой (диапазон значений 0,8 – 1,0); относительно высокой (0,6 – 0,8); средней (0,3 – 0,6); низкой (< 0,3).

Список использованной литературы:

1. Батьковский А.М., Фомина А.В., Батьковский М.А. и др. Управление развитием оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус. – 2015. – 536 с.

2. Авдонин Б.Н., Батьковский, А.М., Батьковский М.А. и др. Совершенствование инструментария анализа и прогнозирования развития предприятий радиоэлектронной промышленности. – М.: ОнтоПринт. – 2012. – 228 с.

3. Батьковский А.М. Модели оценки устойчивости инновационного развития предприятий радиоэлектронной промышленности. // Естественные и технические науки. – 2011. – № 1. – С. 215 - 219.

© Батьковский М.А., 2016

УДК 339.378

Ю.В.Бережная,
студент
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
г. Москва, Российская Федерация

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОБСЛУЖИВАНИИ ПОКУПАТЕЛЕЙ

Торговля – это экономическая сфера деятельности, в которой в настоящее время работает большая часть людей. В настоящее время в торговле происходит ряд

преобразований, которые непосредственно влияют на кадровую политику торговых организаций. В качестве этих преобразований в первую очередь можно отметить внедрение информационных технологий и процессы автоматизации в торговле.

Широкое распространение информационных технологий в торговле предполагает более качественный подход к подготовке персонала, наличие соответствующих знаний у работников торговли[1].

В настоящее время возрастает доля крупных торговых сетей в торговле, увеличивается очень быстро и их количество. Небольшие обособленные магазины не могут конкурировать с такими торговыми организациями[2]. Отсутствие крупных поставщиков отражается и на ценах, которые неконкурентоспособны по сравнению с ценами в крупных торговых сетях, и на ассортименте, который недостаточно широкий и глубокий[3]. В торговых сетях обычно применяется собственное программное обеспечение, более того, эффективное функционирование торговой сети без его использования невозможно. Качество торгового обслуживания является элементом конкурентоспособности торговой организации[4,5].

В обслуживании покупателей широкое развитие получило использование электроники вместо человеческого труда. В частности, происходит замещение кассиров на электронные кассы.

Электронная касса в своем применении предполагает именно экономию затрат торговой организации и повышения скорости обслуживания. Кроме того, использование электронного устройства резко снижает риск воровства со стороны персонала, который сегодня является одним из источников товарных потерь в торговых организациях[6]. Использование электронных устройств на всех стадиях движения товара позволяет четко установить ответственных за возможные товарные потери.

Однако использование электронных устройств ведет к ряду проблем, основными из которых является стремление покупателей обмануть электронные устройства, или же, наоборот, неумение пользоваться ими[7]. Для решения первой проблемы является возложение функций контроля на персонал торговой организации, для решения второй – выделение специальных работников для обеспечения информирования покупателей об правилах пользования такими устройствами. Необходимость такого информирования определяется также социальной ролью торговли, при этом доля клиентов, не умеющих пользоваться электроникой, в социально - незащищенной группе клиентов выше[8]. Также покупатель может получить необходимую услугу через специализированные автоматы или через Интернет, не выходя из дома[9 - 12]. У многих магазинов есть свои Интернет - магазины, где потребитель может заказать товар, оплатить его, а обычный магазин может служить исключительно как место самовывоза товара[13].

Однако решение задачи привлечения клиентов для обычных торговых организаций и для Интернет - торговли решается различными способами[14,15]. При решении данной задачи важными являются процессы продвижения сайта в сети Интернет, представление товаров на нем, консультирование покупателей – и, в отличии от традиционной торговли, все эти процессы происходят удаленно и в условиях конкуренции, что повышает требования к уровню квалификации работников. Многие реализуемые в настоящее время товары имеют цифровую форму[16]. Реализация данных товаров имеет свою юридическую специфику, а

также требует определенные знания при их демонстрации покупателю. Соответственно, это также ведет к росту требований к персоналу торговых организаций.

В настоящее время торговля постоянно развивается, повышается эффективность функционирования торговых организаций, усовершенствуется и становится удобнее и доступнее для потребителей, с другой же стороны, замещение человеческих ресурсов на автоматику приводит к проблемам трудоустройства и занятости рабочих людей. Нельзя сказать однозначно, что автоматизация процессов торговли исключительно положительная для потребителей, ведь есть слои населения, которым к этому сложно привыкнуть. Автоматические нововведения затрудняют процесс покупки товаров или приобретения тех или иных услуг, также есть консерваторы, которые хотят, чтобы их обслуживали непосредственно работники. Эти проблемы существенно тормозят развитие новых технологий и, например, что касается электронных касс, то пока время обслуживания не сократилось, в некоторых случаях даже увеличивается по сравнению с работами традиционных касс[17].

Необходимо отметить, что для поддержания работы автоматики и компьютеров все равно необходимы люди, которые будут следить за их работой, поддерживать их жизненный цикл. То есть получается увольняя одних рабочих, работодателю приходится нанимать других. При этом, чтобы обслуживания было на высоте и была повышена скорость работы, необходимо очень щепетильно относиться к подбору новых кадров, проводить тренинги, использовать систему стимулирования работников, тогда сокращений можно избежать и замена на автоматизацию не будет вести к существенному росту безработицы.

Список использованной литературы:

1. Зюзикова Л.Д., Панкина Т.В. Персонал и его роль в повышении качества торгового обслуживания. В сборнике: Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2016. С. 152 - 154.
2. Тюник О.Р., Никишин А.Ф. Региональный аспект в задаче повышения эффективности деятельности торговых организаций. В сборнике: Проблемы социально экономического развития регионов. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор Сукиасян А.А.. Уфа, 2015. С. 35 - 37.
3. Tyunik O.R., Nikishin A.F., Pankina T.V. Improvement of goods flow in current economic environment // Proceedings of the 7th International Conference on Economic Sciences. «East West» Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH. Vienna. 2015. P. 7 - 10.
4. Тимяшева Е.Т., Маслова А.Е., Никишин А.Ф. Качество обслуживания как фактор увеличения эффективности хозяйственной деятельности торговых организаций // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 7 - 4 (51). С. 14 - 17.
5. Maslova A.E., Timyasheva E.T., Nikishin A.F. Factors that form an attractive image of trade organizations // Austrian Journal of Humanities and Social Sciences. 2015. № 7 - 8. С. 146 - 147.
6. Красильникова Е.А. Снижение товарных потерь как актуальный механизм управления издержками торгового предприятия // Международная торговля и торговая политика. 2010. № 11. С. 7 - 10.
7. Шинкарёва О.В., Майорова Е.А. Оценка влияния введения торгового сбора на деловой климат в секторе розничной торговли России // Российское предпринимательство. 2015. Т. 16. № 15. С. 2483 - 2498.

8. Майорова Е.А., Никишин А.Ф. Влияние социальной ответственности на эффективность розничных торговых организаций // Сборник научных трудов Sworld. - 2014. Т. 26. № 4. С. 23 - 24

9. Журкина Л.С., Уханова Ю.А., Никишин А.Ф., Панкина Т.В. Факторы, определяющие поведение покупателей в сети Интернет // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 6 - 4 (50). С. 24 - 26

10. Магомедов Г.Д., Кахриманова Д.Г. Электронная торговля: модернизационный подход. В сборнике: Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2015. С. 225 - 229.

11. Никишин А.Ф., Панкина Т.В. Пути повышения конкурентоспособности интернет - магазинов // Российское предпринимательство. — 2015. — Т. 16. — № 11. — с. 1625 - 1636.

12. Ильяшенко С.Б., Солдатова Н.Ф. Инструменты повышения продаж в электронной торговле в период кризиса // Экономика и управление в машиностроении. 2015. № 6. С. 48 - 50.

13. Никишин А.Ф., Панкина Т.В., Шипилова С.С. Услуга самовывоза как фактор развития электронной торговли // Проблемы экономики и менеджмента. 2015. № 10 (50). С. 36 - 39.

14. Nikishin A.F., Pankina T.V. The problem of involvement of clients in electronic commerce // Austrian Journal of Humanities and Social Sciences. 2015. № 3 - 4. С. 15 - 17.

15. Никишин А.Ф., Иванов Г.Г. Формирование лояльности покупателей в электронной торговле. В сборнике: Роль инноваций в трансформации современной науки. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2016. С. 114 - 117.

16. Панкина Т.В. Особенности организации торговли цифровыми товарами. В сборнике: Проблемы социально экономического развития регионов. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор Сукиасян А.А.. Уфа, 2015. Т. 2. С. 65 - 67.

17. Никишин А.Ф., Панкина Т.В., Тюник О.Р. Проблема выбора оптимального размера кассового узла розничного магазина // Приволжский научный вестник. 2015. № 11 (51). С. 76 - 78.

© Ю.В. Бережная, 2016

УДК 33.331.5

Н.В. Бодрова
Н.С. Телепенина
Студентки 2 курса кафедры ГМУ
УФ РАНХиГС
Г.Ульяновск, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ РЫНКА ТРУДА В РОССИИ

Рынок труда – неотъемлемая часть рыночной экономики, где принимаются решения, связанные с занятостью и наймом работников и ведутся переговоры об условиях труда, уровне оплаты и иных аспектах трудовых отношений между нанимателями и работниками в условиях сложившейся институциональной среды.

Данная тема, бесспорно, является актуальной. В системе экономических отношений рынок труда занимает важное место. Он является одним из индикаторов, состояние которого позволяет судить об эффективности социально - экономических преобразований, стабильности, национальном благополучии.

Формирование в России рынка труда диктует необходимость разработки политики занятости, учитывающей специфику переходной экономики, национальные особенности и менталитет населения. Это не исключает использование некоторых подходов и принципов, характерных для стратегий занятости в странах с рыночным хозяйством, что, однако, возможно лишь при условии их адаптации к российским реалиям.

В современной России можно выделить следующие особенности развития рынка труда:

1. Основным отличием рынка труда России является высокий уровень скрытой безработицы, которая, с одной стороны, является резервом расширения производства, а с другой – может стать существенным фактором дестабилизации социальных отношений при ухудшении экономической конъюнктуры.

2. Трудовой потенциал общества используется все менее эффективно: объем производства сократился в гораздо большей степени, чем численность занятых, существовавший и ранее на многих предприятиях избыток рабочей силы стал еще более очевиден.

3. Появление 2 млн. беженцев и вынужденных переселенцев, нуждающихся в трудоустройстве.

4. Неполная занятость, обусловленная не её гибкостью, а простоями предприятий: 3,7 млн. человек (8,6 % работающих) имеют неполный рабочий день (неделю), 4,2 млн. (9,7 %) – находились в вынужденных отпусках.

5. Глубокая территориальная дифференциация занятости – до 10 раз различается уровень безработицы в экономически активных и депрессивных регионах.

6. Низкий уровень пособий по безработице.

7. Размывание границ между официальной и теневой занятостью, расширение теневой занятости. В России сформирован и существует значительный сектор теневой экономики (порядка 40 % производимого ВВП). Однако он достаточно криминализирован, нестабилен и поэтому для законопослушных граждан малопривлекателен.

Рынок труда в настоящее время, несмотря на достаточно жесткое регулирование, является наименее институциализированным элементом в структуре современной отечественной экономики. Институциональные преобразования на рынке труда находятся лишь на начальном этапе, и задача государства состоит в ускорении целенаправленного процесса становления формальных институтов рынка труда.

Основные проблемы, мешающие российскому рынку труда развиваться и быть более эффективным, таковы: низкая цена труда, огромное неравенство в доходах, безработица, бедность, слабость профсоюзов, неразвитость инфраструктуры, глубокие структурные и межрегиональные диспропорции, низкая трудовая мобильность работников и их незащищённость, недоверие к государству, «утечка умов», недостатки институциональной среды.

Росстат подвел итоги выборочного обследования населения по проблемам занятости по состоянию на январь 2015 года. Численность экономически активного населения в возрасте 15 - 72 лет составила 75,9 млн. человек, или 52 % от общей численности населения страны.

Уровень безработицы в январе 2015г. составил 5,5 % (без исключения сезонного фактора). Растёт уровень безработицы у двух категорий населения: это молодежь в возрасте 20 - 29 лет и поколение 50 - 59, что свидетельствует об отсутствии государственной политики в сфере занятости. Уровень занятости населения в январе 2015г. составил 64,8 % .

Преимуществом России по сравнению, например, со странами третьего мира, к которым она близка по ряду социально - экономических, экологических и других параметров, является отвечающий мировым стандартам высокий уровень образовательного и профессионально - квалификационного потенциала населения. По качеству подготовки кадров по ряду профессий и специальностей (например, теоретическая физика и математика) Россия до недавнего времени занимала одно из ведущих мест в мире. Однако быстрое снижение заработной платы и падение престижа большого количества профессий и специальностей, требующих труда высокого качества, приводит сегодня к тому, что страна теряет накопленный человеческий капитал.

В условиях России крайне необходимы целевые программы, направленные на укрепление позиций на рынке труда работников с высоким уровнем образования.

Список использованной литературы:

1. Мазин, А.Л. Экономика труда: учеб. пособие / А.Л. Мазин. – 3 - е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2009. – 623 с.
2. Росстат [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // www.gks.ru. – Занятость и безработица в РФ в январе 2015 года. – (Дата обращения: 15.01.2016).

© Н.В. Бодрова, Н.С. Телепенина, 2016

УДК 336

А.Ю. Борисова
(ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)»)
Факультет «Менеджмента и предпринимательства»
г. Ростов – на – Дону, Российская Федерация

РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Актуальность темы исследования определяется тем, что финансовая сторона деятельности предприятия является одним из основных критериев его конкурентного статуса. На базе финансовой оценки делаются выводы об инвестиционной привлекательности того или иного вида деятельности, и определяется кредитоспособность организации.

Перед финансовыми службами предприятия ставятся задачи по оценке финансового состояния и разработке мер по повышению финансовой устойчивости.

Под финансовым состоянием понимается способность предприятия финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их

размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью [1].

Поиски путей улучшения финансового состояния предприятия являются одной из основных задач, которая стоит перед менеджментом любой компании. В настоящее время специалисты выделяют несколько способов «оздоровления» финансового состояния компании.

Одним из основных путей улучшения финансового состояния предприятия является уменьшение себестоимости продукции, которая производится компанией. Данный параметр может быть улучшен как за счет оптимизации поставок, так и за счет изменения технологических и бизнес - процессов, принятых на предприятии. К таким мероприятиям можно отнести следующие:

- уменьшение накладных расходов за счет упрощения структуры управления и приведения численности управленческого персонала в соответствии с объективной производственной необходимостью;
- улучшение работы снабженческой службы предприятия, максимально возможное сокращение посреднических структур, что позволит удешевить потребляемое сырье и материалы и поставлять на предприятие более технологически и экономически эффективные его виды;
- усиление контроля за качеством оказываемых услуг, устранение их повторного оказания;
- сокращение расходов на обслуживание оборудования и уменьшение налога на имущество;
- оптимизация налогообложения;
- выбор учетной политики предприятия;
- минимизация затрат по коммунальным платежам.

Еще одним путем улучшения финансового состояния предприятия является повышение эффективности управления компанией, а также введение различных видов стимулирования персонала. Данный способ улучшения финансового состояния предприятия не требует существенной перестройки компании, как правило, оптимизация бизнес - процессов внутри компании может быть достигнута введением системы, позволяющий автоматизировать постановку задач для персонала, а также применением различных способов материального стимулирования, которые основаны на оценке вклада каждого сотрудника в общий результат коммерческой деятельности предприятия [2].

Также к одному из путей улучшения финансового состояния предприятия можно отнести выпуск новой продукции или предоставление новых услуг потребителям. Сюда входят следующие управленческие действия:

- развитие службы маркетинга на предприятии;
- определение своих преимуществ и недостатков, также преимуществ и недостатков у конкурентов;
- выявление намечающихся изменений на рынке, поиск путей реагирования на влияние внешних факторов;

- анализ внутренней информации о заказах и продажах, актуальности продукции, возврате продукции, емкости рынка;
- изучение покупателей с точки зрения потребностей населения, работа с внешними источниками информации;
- разработка рекомендаций по установлению «вилки цен» на продукцию, участие в разработке и осуществлении гибкой ценовой политики отдела сбыта.

Разработка стратегии развития предприятия, а также оценка рынка и выработка предложений по разработке новых видов продукции может проводиться как непосредственно сотрудниками компании, так и специалистами различных консалтинговых предприятий.

Для оздоровления финансового состояния предприятия необходимо ввести жесткий финансовый контроль расходования средств компании, а также постараться получить деньги с предприятий, которые имеют существенные долги перед компанией. Кроме того, в ряде случаев потребуется проведение специализированных рекламных кампаний, а также более активное продвижение продукции и услуг предприятия на различные рынки.

Руководству предприятия не стоит забывать о необходимости замены оборудования и о возможности внедрения новых технологий, которые позволят выпускать товары или предоставлять услуги, пользующиеся большей популярностью на рынке. В любом случае, при поиске путей улучшения финансового состояния предприятия, необходимо тщательно оценить затраты, необходимые для реализации данных мероприятий, а также возможное увеличение прибыли, которое может получить компания.

Необходимо помнить, что базой устойчивого финансового положения организации в течение длительного времени является получаемая прибыль. При оптимизации финансового состояния организации необходимо стремиться, прежде всего, к обеспечению прибыльности деятельности [3].

Возможности оптимизации состояния компании за счет более рационального распоряжения результатами деятельности эффективны, но со временем исчерпаемы.

Например, дефицит денежных средств можно временно преодолеть, отсрочив платежи кредиторам до предельно допустимого срока, получив максимально возможные авансы от покупателей, можно привлечь кредит, можно, в крайнем случае, не заплатить налоги. Однако этот резерв отсрочки по оплате обязательств не бесконечен.

Создание сверхнормативной задолженности перед бюджетом создаст дополнительный источник финансирования текущей производственной деятельности. Этот источник финансирования в виде прироста текущих пассивов возникнет единовременно и эффект от его возникновения будет исчерпан через определенное время. При этом уплачиваемые пени будут постоянно уменьшать прибыль компании (до момента погашения задолженности), тем самым постоянно ухудшая ее финансовое положение.

Таким образом, временная оптимизация состояния компании за счет создания сверхнормативной задолженности со временем преобразится в постоянный источник ослабления финансового состояния компании.

Предприятие может приобретать запасы в минимальных объемах, добиться оперативного погашения задолженности дебиторами, продукцию продавать буквально с конвейера, не оставляя ни единицы готовой продукции на складе.

Однако нельзя сократить запасы ниже минимально необходимых, нельзя сделать цикл изготовления изделия меньшим, чем этого требует технология производства, можно заставить покупателя оплачивать продукцию день в день, но не менее того. То есть, возможность сокращения оборотных активов компании закончится рано или поздно.

С приобретением основных фондов может возникнуть ситуация аналогичная оборотному капиталу – отказавшись от больших вложений, компания сможет оптимизировать финансовое положение. Однако сокращение капитальных вложений, возможно, не более чем до нуля – на этом возможность улучшения состояния компании закончится [4].

В современных условиях от грамотно выбранного направления по улучшению финансового состояния предприятия зависит не только дальнейшее функционирование, но и привлекательность для будущих потенциальных инвесторов, так как при выборе объекта инвестирования они опираются не только на финансовое состояние в настоящий момент, но и на возможности предприятия в будущем.

Список использованной литературы:

1. Михайлова, И. А. Оценка финансового состояния предприятия / И. А. Михайлова. – Минск.: Наука и техника, 2005.
2. Моляков, Д. С. Теория финансов предприятий: Учебное пособие / Д. С. Моляков. – М.: Финансы и статистика, 2005.
3. Мухин, С. А. Прибыль в новых условиях хозяйствования / С. А. Мухин. – М.: Финансы и статистика, 2006.
4. Абрютина, М. С. Анализ финансово – экономической деятельности предприятия / М. С. Абрютина, А. В. Грачев. – М.: Дело и Сервис, 2008.

© А.Ю Борисова, 2016

УДК 336

Л.В. Борисова
к. ф. - м. н., доцент
механико - математический факультет
Саратовский Государственный
университет им. Н.Г. Чернышевского
г. Саратов, Российская Федерация.

ПРИЧИНЫ И ФОРМЫ ДЕЛЕНИЯ РИСКА ПРИ ПЕРЕСТРАХОВАНИИ

В России сложился страховой рынок. Организационно он представляет собой совокупность субъектов, вступающих между собой в определенные юридические и экономические взаимоотношения.

На рынке продается и покупается специфический товар – страховая защита. За последние годы значительно расширился перечень видов страхования, предлагаемых потребителю, модернизировались правила их проведения, усовершенствовались приемы работы с риском.

Перестрахование – это страхование особенного вида. Смысл его заключается в передаче части риска (рисков) в ответственность другому специализированному страховщику, т.е. перестраховщику за определенную плату.

Известно [2, стр.288], что вероятность выполнения обязательств перед страхователями $G(b+c)$ определяется суммарной нетто - премией b, распределением совокупного убытка G и гарантийным капиталом c.

Посчитав недостаточной надежность $G(b+c)$, компания сама может приобрести страховую защиту в другой страховой компании или в специально предназначенной для этой цели перестраховочной компании. Этот способ сокращения риска, как правило, проще альтернативных способов, таких как увеличение премиального фонда, пополнение гарантийного капитала или улучшение распределения совокупного убытка (изменение условий страхования, отказ от некоторых рисков и т.д.), и позволяет страховщику принимать особо крупные риски, заведомо нарушающие баланс портфеля. Таким образом, перестрахование ведет к снижению технического страхового риска [3, стр. 289], объединяющего риск случайности, риск оценки и риск изменчивости и отличающегося от других рисков, связанных с любым экономическим предприятием. По сути, технический страховой риск заключается в отклонении годового совокупного убытка от своего ожидаемого значения.

В то же время можно сказать, что перестрахование стимулирует заключение договоров страхования и в этом смысле равносильно повышению гарантийного капитала. На практике почти каждая страховая компания заключает договоры перестрахования с одним или несколькими перестраховщиками. Перестраховщик не имеет договорных отношений со страхователями, чьи полисы он перестраховывает, и страхователи не знают, перестрахованы они или нет. Назначение премий и урегулирование убытков по всем полисам, включая перестрахованные, полностью входит в обязанность страховщика.

В большинстве случаев перестрахование осуществляется в рамках договора между страховщиком и перестраховщиком [1, стр.266], действующего для всех рисков, составляющих портфель страховщика в течение установленного срока (облигаторное перестрахование). Обычно для удобства все договоры перестрахования заключаются на один год отдельно для каждого вида страхования.

В каждом отдельном случае перестраховочные операции имеют свои особенности, отличаясь по долям участия перестраховщиков в договоре, по ставкам премии, собственному удержанию перестрахователя, комиссионным отчислениям, свободе сторон в принятии решений и т.д. [2, стр. 16]. Перестрахование классифицируется по следующим признакам:

- видам договоров – на пропорциональные (квотные, договора эксцедента сумм и квотно - эксцедентные договора) и непропорциональные (договора эксцедента убытка и убыточности);
- методам передачи рисков – на факультативные (добровольные), облигаторные (обязательные) и факультативно - облигаторные (смешанные);
- способу действия – на активные (передача рисков в перестрахование) и пассивные (принятие рисков в перестрахование).

Прежде чем делить риск, партнеры должны принять три принципиальных решения [3, стр. 285].

Во - первых, выбрать форму деления риска:

пропорциональное

$$X = cX + (1-c)X, 0 < c < 1,$$

X – величина убытка (размер убытка в одном страховом случае или совокупный убыток за год), или

непропорциональное, где случайная величина убытка X делится на первичный риск $(X; a)$ и вторичный риск $(X-a, 0)$:

$$X = \min(X, a) + \max(X-a, 0), a > 0,$$

Отметим, что при пропорциональном делении обе части, cX и $(1-c)X$, всегда содержат убыток, при непропорциональном делении вторичный риск не реализуется, если убыток не превысил уровня a.

Во - вторых, определить, какому убытку соответствует величина X: отдельному, кумулятивному или годовому.

В - третьих, задать объем деления риска, например пропорцию $c:(1-c)$ при чисто пропорциональном делении или границу a при чисто непропорциональном делении.

В прямом страховании, особенно в его массовых видах, предлагаются преимущественно стандартные страховые продукты, как правило, ограничивающие свободу выбора страхователя. При перестраховании же стороны договора равноправны и имеют широкие возможности выбора варианта деления риска.

Для устойчивой, стабильной работы страхового рынка необходимо развитие перестраховочного рынка. Его деятельность приводит к сбалансированности страхового портфеля, к обеспечению финансовой устойчивости и рентабельности страховых операций. Можно сказать, что система перестрахования должна представлять собой своего рода стабилизаторы развития рынка страховых услуг.

Список использованной литературы:

1. Л. В. Борисова, А. В. Шаталина. Классификация договоров перестрахования по форме способа передачи риска. Сб. материалов XIV Международной науч. - практ. конференции «Страховые интересы современного общества и их обеспечение», Саратов, 5 - 7 июля, 2013 г., Т1., с.265 - 269.

2. Л. В. Борисова. Особенности договоров перестрахования. Сб. статей Международной научно - практической конференции 20 апреля 2015 г. «Фундаментальные проблемы науки», ч.1, Уфа, АЭТЕРНА, 2015 г., ч.1, с.12 - 19.

3. Т. Мак. Математика рискового страхования. «ОЛИМП - БИЗНЕС», Москва, 2005 г., 411с.

© Л.В.Борисова, 2016

УДК 338

П.В. Бочков, к.э.н., доцент,
ФГБОУ ВО «Уральский институт ГПС МЧС России»
г. Екатеринбург

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ СИСТЕМЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В рыночных условиях объём внешнеторговых грузов между портами существенно зависит от тарифной политики на железнодорожном транспорте. Это объясняется значительной удалённостью многих градообразующих районов от портов, что не свойственно большинству других стран. Затраты грузовладельцев на перевозки железнодорожным транспортом в общих транспортных затратах составляют 40 - 50 % .

В настоящее время идёт процесс унификации железнодорожных тарифов на экспортно - импортные и внутренние перевозки.

Экспортёр (импортёр) принимает решение о транспортировке грузов через морские порты исходя из величины совокупных издержек на всём пути следования от места сосредоточения груза до места его потребления.

Регулируя тарифы, государство может добиться более равномерной загрузки всех морских портов [2].

Экономический кризис оказал влияние на деятельность таможни, что не могло не сказаться на работе логистических операторов. К основным изменениям в таможне можно отнести:

- начало оперативного электронного обмена информацией между российской и зарубежными таможнями по грузам, поступающим в Россию;

- прекращение действия поручительства в качестве обеспечения гарантий для таможенных брокеров привело к сокращению брокерских компаний, росту цен на таможенные услуги;

- сокращение таможенных постов, нехватка складов временного хранения затрудняет таможенное оформление документов; в последнее время в ряде субъектов Российской Федерации были ликвидированы крупные таможенные склады временного хранения, ускорился темп консолидации предприятий таможенного сервиса, что также оказывает влияние на развитие «серых» и «чёрных» таможенных схем.

Текущая ситуация на рынке логистических услуг может быть кратко охарактеризована следующими основными тенденциями.

- Увеличение просрочек платежей, неоплата клиентами выполненных заказов негативно скажется на банковских ставках, ужесточении кредитной политики банков к логистическим компаниям, что приведёт к дефициту их денежных средств.

- Банкротство многих российских перевозчиков.

- Снижение объёмов импортных грузопотоков, вызванная девальвация рубля как следствие падения покупательской способности. Происходит сокращение грузопотоков из портов России и Финляндии в крупные города – центры распределения грузов.

- Падение объёмов производства товара в регионах, сокращение их потребления не могло не отразиться на объёмах грузопотока по регионам.

- Экономический кризис способствует переделу товарного рынка. Так, например, торговые сети, воспользовавшись своим монопольным преимуществом, диктуют условия поставщикам, что не может не сказаться на объёмах перевозок грузов в сторону снижения.

- Дефицит загрузок заставляет многих экспедиторов и перевозчиков более агрессивно искать клиентов: выходить напрямую, предлагать необоснованно льготные условия для своих клиентов. Демпинг цен приводит к разорению подрядчиков, снижению качества и ответственности.

- Сокращение на рынке количества перевозчиков и транспортных средств способствует формированию баланса между спросом и предложением, что не может не сказаться на повышении ставок [1].

Некоторые крупные логистические компании Екатеринбурга разработали свои антикризисные меры, включающие в себя: оптимизацию рабочего процесса внутри компании; активное взаимодействие компаний - операторов с клиентами - перевозчиками; проведение полной ревизии своей собственной базы, проверенных перевозчиков и транспортных средств, регулирование ставок, параметров, маршрутов компаний; создание

отдела по работе с перевозчиками, в котором отражается информация о свободных машинах, анализируются рыночные ставки, оптимизируются тарифы для постоянных грузоотправителей; повышение мотивации менеджеров, отвечающих за поиск транспорта и выполнение заказа, с учётом их количества; льготное страхование грузов, деятельности логистических компаний; формирование единой экспедиторской сети с представительством во всех регионах; выполнение логистическими компаниями не только перевозок грузов, но и консультационных услуг, в том числе в части документооборота при оформлении груза [3].

Некоторые грузоотправители в современных условиях изменили свою внутреннюю политику, направленную на оптимизацию складской логистики. Проведение свежего АВС - анализа позволило оптимизировать ассортимент, удалить из него малопродающиеся позиции и тем самым увеличить оборотные средства, пересмотреть нормативы планирования оборачиваемости и закупок, сократить цепь поставок в части промежуточных складов. Для участников ВЭД необходимо пересмотреть объёмы и маршруты импортных поставок с формированием целевых партий в конкретных регионах, следить за налоговой безопасностью своих подрядчиков, доверять логистические услуги постоянным и проверенным поставщикам.

Выявлены следующие проблемы, мешающие развитию железнодорожной транспортно - логистической системы в условиях рыночной экономике: низкий уровень технического оснащения транспортно - логистической инфраструктуры; низкий уровень качества и комплексности транспортных услуг по сравнению с ведущими европейскими странами; несовершенство тарифной политики, слабо развитое мульти - модальное сообщение между различными видами транспорта (железнодорожный, морской, автомобильный); отсутствие сильных частных операторов на рынке транспортно - логистических услуг; сложившийся дефицит современных терминально - складских мощностей; отсутствие специализированных учебных заведений, осуществляющих подготовку специалистов (операторов) по мультимодальным внутренним и международным перевозкам.

Для решения выявленных проблем в условиях финансового кризиса необходимы следующие меры: разработка методологической и нормативно - правовой базы для обучения и работы мультимодальных логистических центров; создание на базе российских железных дорог логистической системы, элементы которой будут интегрированы в российскую и международную транспортные системы; создание сбалансированной терминально - складской сети; внедрение современных логистических технологий управления перевозочным процессом; привлечение инвестиций в развитие терминально - складского комплекса; развитие транспортно - логистической и таможенно - брокерской деятельности.

Список используемой литературы:

1) Бочков П.В., Бровченко Е.С. Состояние и перспективы развития логистических транспортных систем в Уральском регионе: монография. Екатеринбург, Издательский дом «Ажур», 2013.

2) Бочков П.В. Формирование железнодорожных тарифов в условиях экономической рецессии и их влияние на развитие региональной транспортной системы // Проблемы экономики и менеджмента. – 2015. – № 2 (42). – С. 16 - 20.

3) Логистика: учеб. пособие / под ред. П. В. Бочкова. Екатеринбург: Издательский дом «Ажур», 2015.

© П.В. Бочков, 2016

УДК 338

П.В. Бочков, к.э.н., доцент,
ФГБОУ ВО «Уральский институт ГПС МЧС России»
г. Екатеринбург

КОМПЛЕКСНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КОНТЕЙНЕРНЫХ ПЕРЕВОЗОК НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ

Развитие контейнерных перевозок тормозят два фактора:

- неразвитость инфраструктуры: малое количество станций, открытых для работы с контейнерами, неприспособленность цехов отгрузки предприятий - производителей;
- отсутствие технологий и возможности затарки контейнеров длинномерными тяжеловесными грузами.

Компания ОАО «РЖД» разработала антикризисную программу, положения которой направлены в том числе на повышение коммерческой привлекательности перевозок грузов в крупнотоннажных контейнерах. Компания применила схему курсирования регулярных контейнерных поездов, организованных по принципу «формирование контейнерной партии к подаче платформ». Данная схема позволяет оптимизировать логистику: минимизировать время формирования и простоя подвижного состава, снизить цену за перевозку, уменьшить транзитное время на маршруте, избежать сортировки контейнеров в процессе перевозки. В складывающихся условиях одним из преимущественных способов привлечения контейнерных грузов на железнодорожный транспорт может стать совместная работа с государственными органами: изменение тарифных ставок и таможенной политики на пограничных станциях (морских и сухопутных). Для привлечения импортных контейнерных грузов, прежде всего, необходимо сокращение простоев контейнерных поездов на погранпереходах, а также развитие тыловых таможенных терминалов в портах.

Существенной проблемой для экспортно - импортных железнодорожных контейнеропотоков становится их несбалансированность, что не может не отразиться на развитии российских внешнеторговых контейнерных перевозок с использованием железнодорожного транспорта. Одним из основных факторов подобного дисбаланса является острая конкуренция с морским линейным судоходством, где огромная вместительность контейнеровозов нового поколения даёт постоянную возможность удешевлять перевозки, а достигнутая плотность грузопотоков и отлаженные логистические схемы позволяют реализовать высокую ритмичность и точность выполнения графика судозаходов, что не может не отразиться на преимуществе морского транспорта [3].

В силу этого морской транспорт является прямым конкурентом железных дорог в сфере международных контейнерных перевозок. Однако мощность российских портов недостаточна для обработки быстрорастущих внешнеторговых контейнерных потоков в

силу определённых организационных недостатков в их работе, негибкой тарифной политики (значительная часть груза обрабатывается портами Финляндии и стран Балтии и далее следует транзитом в Россию). Поэтому задачей железных дорог в этих условиях становится либо полное переключение трансконтинентальных контейнеропотоков на «железнодорожное плечо», либо исключение из логистической цепи перевозчиков с перевалкой контейнеров в портах Северного моря на железнодорожный транспорт.

С проблемой несбалансированности загрузки по отдельным направлениям грузопотоков и слабой конкурентоспособности российских железных дорог на мировом рынке контейнерных перевозок тесно связана проблема привлечения транзитных контейнерогрузов на российскую железнодорожную инфраструктуру. При этом для выхода российских железных дорог в мировую систему контейнерных перевозок необходимо задействовать потенциал всех видов международных сообщений и создать для них одинаково конкурентный сервис.

Другим важным фактором возникновения проблемы несбалансированности железнодорожных контейнерных грузопотоков по направлениям является существенное несовпадение регионов зарождения и потребления внешнеторговых контейнеропотоков. Так, например, около 29 % экспортных потоков формировались в трёх регионах: Иркутская область, Республика Карелия и Архангельская область, специализирующихся на деревообработке и целлюлозно - бумажной промышленности, в то время как импортные грузопотоки ориентированы на основные российские потребительские рынки. Крупнейшими контрагентами Российской Федерации во внешнеторговом обороте, обслуживаемом контейнерными перевозками, являются Китай и Германия.

Немаловажным фактором, препятствующим эффективности загрузки контейнеров и платформ в порожних направлениях, является негибкая ценовая политика, связанная с государственным регулированием тарифов на железнодорожные перевозки. Существующая тарифная система исходит из среднесетевого уровня доли порожнего пробега, свойственного различным видам грузов и подвижного состава. Таким образом, развитие рынка контейнерных перевозок невозможно без создания крупных транспортно - логистических компаний, способных контролировать всю логистическую цепочку доставки грузов и эффективно управлять затратами на всех её звеньях.

Кризисные явления в экономическом развитии также оказывают влияние на процессы ценообразования. Данные факторы можно разделить на две группы. К группе повышающих факторов следует отнести:

- ослабление национальной валюты и, как следствие, рост цен на импортные товары;
- повышение стоимости кредитов из - за дефицита финансовых ресурсов;
- снижение платёжеспособного спроса.

К факторам, понижающим цену, можно отнести:

- увеличение топливно - сырьевых запасов;
- налоговое стимулирование инвестиций, направляемых на снижение себестоимости производства и перевозок;
- консервацию промышленных и сопряжённых с ними транспортных объектов[1].

Колебание мировых цен способствовало внесению изменений в механизм реагирования тарифов на конкурентные изменения в рыночной экономике.

В создавшихся условиях остро назрела необходимость предоставления ОАО «РЖД» права самостоятельного управления тарифами в таких сферах, как плата за пользование вагонами общего парка вагонов железных дорог и перевозка экспортных грузов. Целесообразно предоставить возможность компании оперативно пересматривать уровень тарифов по всем грузам. В целом необходим переход от глобального тарифного регулирования к точному вмешательству государственных органов управления в тарифную политику, проводимую на рыночной основе. ОАО «РЖД» планирует на перевозки грузов через российские порты и пограничные переходы ввести отдельный экспортный тариф, на перевозки грузов странами СНГ и Балтии – установить коэффициенты к ставкам тарифной политики за расстояние перевозки по российской территории. Всё это должно эффективно сказаться на тарифной политике, а также способствовать развитию отрасли производства.

Падение объёмов перевозок требует от государства проведения более гибкой политики. Перевозчики - операторы должны адаптироваться к нынешним условиям, обозначив допустимый диапазон провозных тарифов. Необходимо также рассмотреть возможность ослабления тарифного регулирования по таким услугам, которые занимают очень малую долю на рынке. Например, снять тарифное регулирование железнодорожной части и погрузо - разгрузочных работ в пунктах перевалки при осуществлении прямых смешанных железнодорожно - водных перевозок. Роль предпринимателя на транспорте должна проявляться в отказе от таких способов продаж услуг, которые не годятся в условиях спада производства. На железнодорожном транспорте необходимо переосмыслить, насколько необходимы в условиях спада объёмов отправления грузов ограничения для грузоотправителей по доступу перевозок. В частности, необходимо существенно сократить срок подачи заявок (на сегодня этот срок составляет 10 дней) и их рассмотрения. Более гибко следует контролировать предоплату за перевозки. Не допускать списания средств со справки - счёта в ТПД на оплату иных услуг, не оплачиваемых провозным тарифом, перевести их на оплату по факту с отражением других регистров учёта платежей.

В последние годы активно обсуждается идея образования бирж для торговли услугами по предоставлению грузовых вагонов. Необходимо придать открытость и прозрачность механизмам ценообразования на услуги операторов подвижного состава и перевозчиков. Рассматривая меры господдержки операторских компаний, целесообразно обозначить, какую долю от общих расходов по федерально - целевой программе «Развитие транспортной системы России до 2020 г.» могут взять на себя операторские компании.

В соответствии со Стратегией развития железнодорожного транспорта до 2030 г. ОАО «РЖД» стремится достигнуть мирового уровня качества контейнерных перевозок за счёт внедрения новых технологических решений, обновления подвижного состава, повышения скорости доставки груза, внедрения современных информационных систем в управлении, сокращения времени и количества стоянок, стабильной тарифной политики, модернизации и строительства новых контейнерных терминалов, а также унификации к транспортной накладной груза по направлению «Восток - Запад» без оформления перевозочных документов на погранпереходах и портах [2].

ОАО «РЖД» разработало программу развития перевозок транзитных грузов в контейнерах в евроазиатском сообщении по Транссибирской магистрали.

Программа позволяет создать скоординированное информационное управление сквозными перевозками с подтверждением маршрутизации грузопотоков, т.е. объединить

все базы данных о перемещении грузов по всей ЛТЦ от грузоотправителя к морским портам или сухопутным погранпереходам: ОАО «РЖД», Министерства транспорта РФ, таможенных органов, судоходных компаний, грузовладельцев, складских операторов. Решение этой задачи возможно путём обмена данными между универсальными операторами. Информационное взаимодействие позволяет повысить эффективность международных грузовых железнодорожных перевозок за счёт эффективного использования контейнерного парка, принадлежащего участникам Транссибирского маршрута.

Список используемой литературы:

1) Бочков П.В., Бровченко Е.С. Состояние и перспективы развития логистических транспортных систем в Уральском регионе: монография. Екатеринбург, Издательский дом «Ажур», 2013.

2) Лапидус Б. М. Стратегия развития железнодорожного транспорта – инструмент инновационного прорыва отрасли в интересах общества и экономики страны // Экономика железных дорог. 2010. № 10. С. 13.

3) Столяров С. А., Филиппов А. С., Лукашева И. В. Проблемы структурной несбалансированности российского рынка железнодорожных контейнерных перевозок на современном этапе развития // Бюллетень транспортной информации. 2012. № 8. С. 14 - 17.

© П.В. Бочков, 2016

УДК 338.2

Н.Ю. Варкова
Ст. преподаватель
Институт спорта, туризма и сервиса
Южно - Уральский государственный университет
Г. Челябинск, Российская Федерация
О. Ю. Сухова
Студентка 3 курса Института спорта, туризма и сервиса
Южно - Уральский государственный университет
Г. Челябинск, Российская Федерация

КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ КАК ВАЖНЕЙШИЙ КРИТЕРИЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

В современных условиях рыночной экономики увеличивается значение конкуренции как основного механизма регулирования хозяйственного процесса. В современной экономике главным направлением финансово - экономической и производственно - сбытовой стратегии каждого предприятия становится повышение конкурентоспособности для закрепления его позиций на рынке в целях получения максимальной прибыли. Управление конкурентоспособностью организации представляет собой область знаний и профессиональной деятельности, направленных на формирование и обеспечение

достижения целей по повышению конкурентоспособности организации. Конкурентоспособность фирм по структуре и содержанию представлена как связанное единство составляющих: конкурентоспособности продукции и потенциала фирмы. Рассмотрим первую составляющую. Различают конкурентоспособность товаров, товаропроизводителей, отраслей и стран. Между всеми этими уровнями существует тесная взаимосвязь: страновая и отраслевая конкурентоспособность в итоге зависят от способности конкретных производителей выпускать конкурентоспособные товары. В основе остальных уровней конкурентоспособности лежит «конкурентоспособность товара», получается, что эта категория является базовой. Качество товара является основной составляющей его конкурентоспособности. При определении качества следует пытаться выделить наиболее предпочтительные свойства товара для потребителя. Придать все желаемые качества товару практически невозможно, да и не имеет смысла с точки зрения требований конкретных сегментов рынка и обеспечения эффективности предпринимательской деятельности фирмы в целом. Качество включает в себя множество компонентов. К ним относят технико - экономические показатели качества продукции, технологии ее изготовления, эксплуатационные характеристики, показатели назначения продукции, надежности и долговечности, трудоемкости, материалоемкости, наукоемкости. При определении уровня качества товара следует учитывать нормативные составляющие: соответствие продукции обязательным стандартам качества, принятым в законодательном порядке в странах партнерах, куда предлагается поставлять ее. Это очень значимо т.к. несоответствия выпускаемого изделия принятым на конкретном рынке стандартам качества снимает вопрос о возможности поставки данной продукции и делает не целесообразным усилия по повышению уровня качества товаров. При планировании выхода на новый рынок первоочередно необходимо изучить информацию по утвержденным в законодательном порядке или принятым в торговой практике стандартам качества и учесть их в работе по совершенствованию продукта. Особенному ужесточению подлежат в настоящее время в большинстве стран стандарты качества, обеспечивающие экологическую чистоту, высокую степень унификации продукции, меры безопасности и защиты здоровья человека.

Важным критерием определения качества изделия и соответственно его конкурентоспособности является обеспечение патентной чистоты и патентной защиты товара. Отсутствие этого делает продукцию неконкурентоспособной на соответствующем рынке и служит серьезным препятствием к развитию экспорта.

Интегральным экономическим фактором обеспечения качества продукции является цена качества. Это сумма расходов, затраченных на контроль и издержки, полученные в результате отказов изделий. Для обеспечения качества с оптимальными затратами используют прием, при котором все затраты делят на цену соответствия (расходы на обнаружение и предотвращения брака, на испытания, обучения кадров, составления отчетов, составляет примерно 25 % общих затрат по обеспечению качества) и цену несоответствия (затраты на переделки, ремонт, связанные с просрочкой платежей, платы за задержку поставок, может доходить до 75 % от цены качества). Показатели и цена качества дают возможность определить качество продукции. Но помимо этого важна еще и цена изделия. Именно с ценой связан вопрос экономически оптимального качества или экономически рационального качества. Однако конкурентоспособность товара является

необходимым, но не достаточным условием конкурентоспособности предприятия. Предприятие может производить конкурентоспособную продукцию, но не быть при этом конкурентоспособным. Не нужно забывать о второй составляющей конкурентоспособности предприятия – потенциале организации, совокупности имеющихся средств и возможностей в какой либо сфере деятельности.

Список использованной литературы:

1. Журавлев В.В., Дубовская Д.А. Специализация и интеграция как инструменты развития инновационной деятельности // Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики6 сб. статей Международной научно - практической конференции. – Уфа: Аэтерна, 2015.–с.141 - 143.

2. Худякова Т.А., Шмидт А.В. Экономика предприятия: учебник. Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2012.–143с.

© Н.Ю. Варкова, О. Ю. Сухова, 2016

УДК 338.2

Н.Ю. Варкова
Ст. преподаватель кафедры «Экономика и менеджмент сервиса» ЮУРГУ г. Челябинск, Российская Федерация
А.В. Иванчак
Студентка 3 курса Института спорта, туризма и сервиса ЮУРГУ г. Челябинск, Российская Федерация

ЛОГИСТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ В СИСТЕМЕ ТРАНСПОРТНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

Переход России к рыночной экономике во многом обусловил развитие логистики в нашей стране. Прежде всего, это связано с появлением свободы предпринимательства и, следовательно, с развитием конкуренции. Чтобы удержаться на плаву, многие предприятия расширяли и совершенствовали производство, однако, когда резервы для этих мероприятий были практически исчерпаны, появилась необходимость найти новые пути для поддержания конкурентоспособности. Со временем предприниматели поняли, что важен не только товар, но и то, в каких условиях он будет храниться и перевозиться, в какие сроки товар дойдет до потребителя, какое расстояние он преодолеет, прежде чем окажется на полке магазина или же на нашем с вами столе, и можно ли это расстояние уменьшить, снизив при этом транспортные расходы и, тем самым, снизив себестоимость товара [2]. Реализация каналов снабжения сырьем, полуфабрикатами и готовой продукцией в рамках логистической системы требует решения комплекса транспортных проблем. Любая организация при выборе каналов распределения своей продукции сталкивается с вопросами, связанными с доставкой товара, выбором вида транспорта, методом организации перевозки другими, связанными с этой проблемами вопросами. Т.е. фирме приходится решать вопросы транспортного обслуживания. К услугам транспорта относят

деятельность транспорта, направленную на удовлетворение потребности людей и характеризующуюся наличием необходимого ресурсного обеспечения. Транспортная услуга это не только перевозка груза или пассажиров, а любая операция, не входящая в состав процесса перевозки, но связанная с его организацией и осуществлением.

Транспортное обслуживание можно определить как деятельность, связанную с процессом перемещения грузов и пассажиров в пространстве и во времени и предоставление сопутствующих транспортных услуг. Транспортное обслуживание на перевозку грузов включает: выбор соответствующей упаковки, нанесение на нее маркировки, спецобозначений и штрих - кодов; использование унифицированной тары, формирование груза, пакетирование его; выбор оптимального вида перевозки и транспортного средства; информационное сопровождение груза и т.д.

Изучение спроса на транспортные услуги показало, что одним из главных требований клиентов к работе транспорта – это своевременность отправки и доставки груза. Как показывает практика, отсутствие гарантии своевременной отправки и доставки грузов, возможность отказа и максимальные даты задержки в договоре на поставку являются характерными особенностями сложившейся у нас в стране системы работы транспорта. В целом доставка продукции распадается на ряд последовательных задач, зачастую не связанных и выполняемых разными подразделениями. Поэтому необходимо оптимизировать такую пространственно - временную систему, что является достаточно сложной проблемой. Транспортное обслуживание и его характер во многом определяет спрос на перевозки. К параметрам, характеризующим спрос, можно отнести: род груза и объем перевозок; размеры обслуживаемой территории; регулярность грузопотоков; срочность и время поставки; тарифы. Зарубежный опыт показывает актуальность к повышению внимания к проблемам транспортного обслуживания. Имеют место следующие тенденции развития транспортного обслуживания: увеличение объема перевозок повышенной стоимости с сокращением малоценных грузов; увеличение средних расстояний доставки и рост доли международных перевозок; повышение ответственности за качество и сроки перевозки по всей транспортной цепи и т.п. Все большее значение приобретают вопросы повышения уровня транспортного обслуживания клиентов, которые в рыночных условиях хозяйствования тесно связаны с проблемой сервиса и качества предоставляемых услуг. Ошибочно суждение о том, что предоставление качественных услуг весьма дорогое удовольствие. Наоборот, невыполнение условий договора влечет за собой дополнительные расходы материальных, трудовых ресурсов, направленных на устранение ошибки. Систематические срывы перевозок приводят к потери клиентов, репутации и места на рынке транспортных услуг. Работа транспорта должна основываться на запросах потребителя. Клиента привлекают минимальные сроки доставки, 100 % сохранность, удобства по приему и сдаче грузов, достоверная информация о тарифах. Для улучшения транспортного обслуживания информация о качестве транспортных услуг, полученная на основании накопленного опыта и пожеланий клиентов, должна тщательно изучаться и анализироваться.

Список использованной литературы:

1. Логистика: Учебное пособие / Б.А. Аникин и др. / под ред. Б. А. Аникина, Т.А. Родкиной. – М.: ТК Велби, Изд - во Проспект 2006. – 408 с.

2. Журавлев В.В., Дубовская Д.А. Специализация и интеграция как инструменты развития инновационной деятельности // Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики6 сб. статей Международной научно - практической конференции. – Уфа: Аэтерна, 2015.

3. Варкова Н.Ю., Иванчак А.В. Перспективы развития логистики на Южном Урале // Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики: сборник статей Международной научно - практической конференции. – Уфа: Аэтерна, 2015. - с.71 - 73.

© Н.Ю. Варкова, А.В. Иванчак, 2016

УДК 336.025

Ф.Э. Велиева
Студентка 2 курса направления «Финансы и страхование»
Дагестанский государственный университет
Г.Махачкала, Российская Федерация

ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕН НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ ПРИ НЕСТАБИЛЬНОЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ

Рост цен на продукты питания стал одной из самых обсуждаемых тем и в федеральных, и в региональных СМИ в последнее время.

Неустойчивость цен – процесс, когда рыночная цена изменяется с течением времени. Данная концепция может показаться очевидной, но на самом деле ее определение и расчет сложный и субъективный.

Вообще ценам характерны колебания и для них это является нормальным и даже необходимым условием. Нестабильность цен чаще возникает из - за внешних факторов, таких как влияние мирового финансового кризиса, увеличение темпов инфляции, высокие ставки по кредитам, действия трейдеров, а в последнее время, в связи с ситуацией в мире, добавляется еще и стремительное повышение стоимости доллара и евро в рублях, западные санкции и ответная реакция РФ.

Высокий и неожиданный рост цен несет угрозу для продовольственной безопасности страны.Нестабильные политические события в мире в нынешнее время затрагивают интересы и влияют на жизнь как инвесторов, бизнесменов, так и обычных людей.

Согласно данным Росстата рост цен на продукты питания в России в январе—сентябре 2015 г. составил 9,9 % . Для примера в странах ЕС за данный период цены на продукты питания выросли на 0,3 % . Наибольший рост, по данным Росстата, наблюдается на фрукты— на 24,8 % . Сахар, джем, мед, шоколад и конфеты за 9 месяцев подорожали на 20,1 % , рыба и морепродукты — на 19,2 % , масла ижиры — на 16,5 % , молочные изделия, сыры и яйца — на 5,2 % , хлебобулочные изделия и крупы — на 12,9 % , мясо и мясопродукты — на 7,7 % . [1]

Снижение цен зафиксировано лишь на овощи — они, по данным Росстата, подешевели на 17,9 % .

Рост цен на отечественную продукцию имеет неоднородную структуру, например, отпускные цены на крупы (рис, гречиха и т.д.) повысились до 10 % . Однако в магазинах данные продукты подорожали на 35 % . Розничная цена, которую обычно мы видим на ценниках в магазинах, складывается из закупочной (то, что магазин платит поставщику за товар) и торговой наценки. Однако после стремительного роста цен осенью 2014 года многие СМИ увидели причину в ритейлерах, увеличивших наценку. Это говорит о существенном повышении накруток со стороны посредников. И для того, чтобы решить данную проблему, нужно изменить правовое поле для участников процесса торговли и запустить комплексные меры для развития инфраструктуры рынка.

Но причиной роста цен отечественных продуктов являются не только ритейлеры. Не многие могут предположить, насколько сильна и серьезна взаимозависимость российских товаров от курсов евро и доллара. К примеру, возьмем молочную продукцию. Молоко, которое дают отечественные коровы, пастеризуют на отечественном оборудовании, однако при упаковке продукции используются составляющие зарубежных производителей. К тому же, коровы питаются иностранными кормами, цены на которые также очень сильно поднялись. В результате за это время кризисного состояния страны стоимость комбикормов выросла почти на 70 % . Таким же образом дорожает птица, мясо и прочие продукты питания. Даже простой выпечке не обойтись без ингредиентов иностранного производства, так как зачастую на пряники наливается глазурь не нашего производства. Только за последние пять лет цены на удобрения выросли на 150 процентов. Согласно прогнозам, цены на энергию и удобрения будут оставаться на довольно высоком уровне еще длительное время.[2]

Еще один источник роста цен российских продуктов — это увеличение процентных ставок кредитования. Только на конец 2014 года Центробанк поднял ставку с 10,5 до 17 процентов. В результате во многих банках удвоились кредитные ставки, а затраты на обслуживание кредитов компаниям приходится включать в стоимость своей продукции.

Также следует обратить внимание на тарифы на энергию, отопление, бензин и другие ресурсы. Их повышение моментально отражается на конечных ценах продуктов, производитель вынужден дать ответную реакцию в виде повышения цены, чтобы не потерпеть убытков, ведь его затраты также увеличиваются.

Что касается в целом потребительской активности россиян, то она пока не ослабевает в связи с ростом цен и уровнем инфляции, в погоне за инфляцией они стараются сократить свои финансовые издержки за счёт оптимизации расходов. Но долго ли потребительская активность будет сохраняться на высоком уровне и чего стоит ожидать в ближайшие полгода? По мнению экспертов, она заметно сократится, оптимизация трат по - прежнему будет в тренде. В настоящее время наблюдается высокая активность в приобретении товаров длительного пользования, и это связано со стремлением населения избавиться от рублевых накоплений. Вторым толчком роста продаж является желание успеть сделать покупки до существенного повышения цен, связанного с изменением курсов иностранных валют и разгоном инфляции.

Таким образом, можно предположить, что в ближайшие полгода в связи с экономическим кризисом будет наблюдаться снижение потребительской активности россиян. Так как большую часть населения представляет средний класс и малообеспеченные граждане, то они будут в основном стараться экономить свои средства на покупке товаров. Основной удар на рынке пришелся по товарам с длительным сроком эксплуатации, например, электронно - бытовая техника: население будет отказываться от их приобретения. Что касается товаров продовольственных, то здесь динамика не столь выражена. Россияне будут ориентироваться на компактные форматы размещения торгово -

сервисных предприятий и приобретать более дешёвые товары. Компактность (когда все необходимые товары продаются на одной площадке) — сдерживающий фактор с обратным эффектом: желание сэкономить на цене товара приведёт к тому, что люди будут переплачивать, так как объём потраченных средств будет расти. [3]

Каждый день в мире происходят множество событий, которые так или иначе влияют на жизнь, в частности на экономику, каждой страны. Наибольший пик событий за последнее десятилетие выпал на 2015 год. Следует отметить, что важные события в мире также являются сильным рычагом ценового изменения. Сегодня очень активно следят за ростом инфляционной составляющей, ведь от его изменений напрямую зависит то, как все россияне будут жить дальше. То, каким будет рост цен в России в 2016 году, сегодня крайне важная проблема.

В связи с нестабильной политической ситуацией в мире, очень сложно предугадать, наше будущее. Однако прогнозы аналитиков подсказывают нам, что рост цен в 2016 году в России по прежнему будет увеличиваться, но уже не столь агрессивными темпами как в 2015. Для стабилизации и регулирования цен, а также для повышения эффективности экономической ситуации в стране в условиях нестабильности, Президентом РФ вкладываются немалые усилия. Ведь страна уже приспосабливается жить под санкциями и находит варианты замены импортных продуктов отечественными или привезенными от стран - партнеров, которые не стали портить отношения с Россией.

Список использованной литературы:

1. Федеральная служба государственной статистики (показатели)
2. Хачатуров А. «В 2016 году практически вся страна будет бедной // Новая газета. №112 от 12 октября 2015
3. Агентство Прогнозирования Экономики / рынок товаров http: // apecon.ru / Vvedenie.html [электронный ресурс]

© Ф.Э. Велиева, 2016

УДК 316.354

Е.А. Ветрова
К.э.н., доцент кафедры ГиМУиСИ
Российский государственный социальный университет
Г. Москва, Российская Федерация
О.М. Пыркова
К.э.н., доцент кафедры РЭГиМУ
Самарский государственный экономический университет
Г. Самара, Российская Федерация

ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

В настоящее время в Российской Федерации в сфере предпринимательства выделился отдельный его вид – «социальное предпринимательство», которое с каждым годом набирает всё большую популярность. Формируется стабильная тенденция популяризации социального предпринимательства, которая подкрепляется его продуктивностью для всех участвующих сторон.

Согласно порталу «Новый бизнес»: «Социальное предпринимательство – это бизнес - решение социальной проблемы. Социальная проблема, которую пытается решить социальный предприниматель, это отправная точка его бизнеса» [6]. Соответственно, объектом его является конкретная проблема, существующая в социальной сфере общества. Масштаб данной проблемы зачастую не имеет значения, однако выбор методов решения и инструментов зависит полностью от него и от ряда других факторов, таких, как:

1) время существования проблемы;
2) история попыток решения данной социальной проблемы;
3) национальный фактор (ментальность);
4) социальный состав (классовая и ролевая однородность);
5) правовые факторы;
6) возможность развития и формирования бизнеса на данной территории;
7) спрос на продукт бизнеса;
8) выгода (опционально).

Указанный список содержит основные факторы, которые универсальны по своей сути. Однако он является неполным, так как может дополняться за счёт особенностей территории и субъективных качеств самого социального предпринимателя. Однако стоит учитывать радикальное отличие социального предпринимательства от любых других его видов, о чём может говорить наличие последнего фактора. Конкретно для социального предпринимательства, прибыль – явление вторичное и остаётся на усмотрение основателя. Относительно этой особенности возможны сложности и коллизии в правовой трактовке социального предпринимательства (например, при расчёте налогов), так как де - юре оно не является предпринимательством, потому что не имеет своей главной целью извлечение прибыли.

Субъект социального предпринимательства достаточно сложен и может определяться двумя способами: либо это сам социальный предприниматель, либо это все участвующие стороны, для которых удовлетворение потребностей и решение определённых проблем является результатом данного социального предпринимательства.

История этого понятия (но не явления) начинается в 60 - х годах XX века в социально направленных трудах британских публицистов, где прозвучало как «social entrepreneurship» в контексте одного из факторов социальных изменений. Затем, на протяжении 20 лет оно упоминалось благодаря работам Билла Дрейтона и Чарльза Лидбитера. Билл Дрейтон в 1980 году дал социальному предпринимательству осязаемую форму в виде международного некоммерческого фонда «Ашока», который и в наше время поддерживает свой основной вектор деятельности, определённый ещё во время основания фонда – поиск, поддержка и финансирование физических и юридических лиц, занятых в области социального предпринимательства. Огромный вклад в научную и практическую проработанность социального предпринимательства внёс политик и учёный Майкл Янг, работавший в данном направлении на протяжении более чем 40 лет. Под его началом начался расцвет международных организаций и школ социального предпринимательства, а также он послужил идейным вдохновителем для многих современных бизнесменов и социальных предпринимателей.

В России социальное предпринимательство зарождается еще во времена Российской Империи. Одним из первых частных случаев социального предпринимательства является

организация Львом Николаевичем Толстым в 1859 году крестьянских школ в поместье «Ясная Поляна» и её окрестностях, которые решали проблему неграмотности местного населения и, как дополнение (после освобождения крестьян), предоставляли приток рабочей силы для личного подворья Льва Толстого за счёт того, что жили и обучались крестьяне в «Ясной Поляне».

Государственные масштабы социальное предпринимательство приобрело после организации домов трудолюбия (бывших работных домов). Изначально целью данных учреждений было привлечение (в исключительных случаях - принуждение) к труду нуждающихся, бедных и мелких преступников. За переименованием последовали и качественные изменения, объединившие разрозненные «дома» в целостную организацию, сформировавшуюся как социальный институт.

Застой в продвижении социального предпринимательства начался после завершения политики «раскулачивания», что негативно сказалось как на предпринимательстве, так и на частной собственности в целом, а без данных составляющих полноценное социальное предпринимательство неосуществимо. Однако позже последовали попытки государства вернуть прежде существовавший институт, но они не увенчались успехом, так как шли по изначально неверному пути, разделяя потенциальную аудиторию не по социальным проблемам, а по классам.

Далее, после распада СССР, социальное предпринимательство вновь не смогло получить большого распространения ввиду смены парадигм и возникновения нового мышления у бывших граждан Советского Союза.

После 20 лет формирования государственной политики и экономики в начале 2010 - х нашлось место и для социального предпринимательства, для чего поводом послужили сразу несколько причин: на протяжении предыдущих 10 лет социальные проблемы оформлялись в более конкретные, для которых необходимо искать централизованные меры и решения; появились первые упоминания данного термина в нормативно - правовых документах; как следствие предыдущего пункта, произошёл расцвет частной собственности и были созданы все условия для формирования частного сектора в бизнесе и экономике; стабилизировалось внутреннее положение государства; утвердилось место России на международной арене и были налажены связи и партнёрства.

Список использованной литературы:

1. Ветрова Е.А. Особенности трансформации экономики благосостояния при переходе к постиндустриальному обществу // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2009. № 10 (78). С. 24 - 28.

2. Ветрова Е.А. Социальное предпринимательство как фактор социально - экономического развития общества // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2015. № 1 (141). С. 20 - 24.

3. Ветрова Е.А., Пырков С.А., Разумовский С.Л. Развитие социальной инфраструктуры в муниципальных районах региона (на примере Самарской области) // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2015. № 7 (147). С. 125 - 133.

4. Кабанова Е.Е. Проблемы развития социальной инфраструктуры средних городов в современной России (на примере города Гусь - Хрустальный). Материалы Ивановских чтений. 2015. № 5. С. 29 - 34.

5. Фролова Е.В. Социальная инфраструктура современных российских муниципальных образований: состояние и ресурсы модернизации. Социологические исследования. 2014. № 12 (368). С. 51 - 58.

6. Форум Новый Бизнес Социальное предпринимательство: [сайт]. URL: http: // www.nb - forum.ru / social /

© Е.А. Ветрова, О.М. Пыркова, 2016

УДК 336.717.061

Е. В. Вихарева
канд.экон.наук,
доцент ВоГУ
г. Вологда, РФ

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ДЕПОЗИТНОГО ПОРТФЕЛЯ НА ОСНОВЕ ОТЧЕТНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

2015 год стал достаточно сложным для банковской системы России. по состоянию на 1.01 2016 года 28,8 % кредитных организаций в качестве результата финансовой деятельности показали убыток. [1] Эта ситуация усугубляется сложным положением в экономике страны, что непосредственно сказывается на банковских учреждениях через клиентские депозиты. В связи с этим одной из первоочередных задач коммерческого банка в условиях экономической нестабильности и неопределенности становится выбор оптимальной депозитной политики, цель которой увеличить приток денежных сумм на депозитные счета банка и оптимизировать процентные расходы.

Целью данного исследования является раскрытие методики по оценке депозитного портфеля коммерческого банка через систему абсолютных и относительных показателей структуры портфеля. Так как именно аналитические данные являются основой при выборе направлений депозитной политики банка, как основной составляющей финансового менеджмента. Данная методика основана на общедоступных данных, представленных на официальном сайте Банка России [2]. В частности, источниками информации для оценки кредитного риска являются данные Оборотной ведомости формы 0409101, а также Отчета о финансовых результатах формы 0409102 [2]. Данная методика может быть использована для оценки депозитного портфеля коммерческого банка внешними пользователями банковской информации при принятии частных решений.

Оценку депозитного портфеля следует начинать с оценки диверсификации портфеля по различным признакам. К основным характеристикам диверсификации относятся структура депозитного портфеля по типам клиентам, по срокам привлечения, по видам валют, по резидентству клиентов. В таблицах 1 - 4, представленных ниже, приведены счета бухгалтерского учета, которые используются для оценки структуры депозитного портфеля. Таблицы составляются по принципу структурной таблицы (строка ИТОГО принимается за 100 %)

Таблица 1.

Оценка диверсификации депозитного портфеля коммерческого банка по типам клиентов.

№	Наименование портфеля	Счета второго порядка, используемые для расчета показателя
1	Депозиты кредитных организаций	301П**, 312, 313,314, 315,316
2	Депозиты юридических лиц*	401 - 408, 410 - 422, 425, 428 - 440
3	Депозиты физических лиц	423, 426
ИТОГО		

* В данной методике физические лица - индивидуальные предприниматели приравнены к юридическим лицам

** Здесь и далее - только пассивные счета

Таблица 2.

Оценка диверсификации депозитного портфеля коммерческого банка по срокам привлечения*

№	Наименование портфеля	Счета второго порядка, используемые для расчета показателя
1	Депозиты кредитных организаций и клиентов на срок до 30 дней	301П, 312 - 316 (01 - 03), 401 - 408, 410 - 426 (01,02), 428 - 440 (01,02)
2	Депозиты кредитных организаций и клиентов на срок от 31 до 180 дней	3012 - 3016 (04,05), 410 - 426 (03,04), 428 - 440(03,04)
3	Депозиты кредитных организаций и клиентов на срок от 181 дня до 1 года	3012 - 3016 (06), 410 - 426 (05), 428 - 440(05)
4	Депозиты кредитных организаций и клиентов на срок от 1 до 3 лет	3012 - 3016 (07), 410 - 426 (06), 428 - 440(06)
5	Депозиты кредитных организаций и клиентов на срок свыше 3 лет	3012 - 3016 (08), 410 - 426 (07), 428 - 440(07)
ИТОГО		

* Данную таблицу можно представлять по каждому типу клиентов отдельно (кредитные организации, юридические лица, физические лица). Здесь она представлена по совокупной клиентской базе.

Таблица 3.

Оценка диверсификации депозитного портфеля коммерческого банка по типам клиентов (резидентство)*

№	Наименование портфеля	Счета второго порядка, используемые для расчета показателя
1	Депозиты кредитных организаций и клиентов резидентов	301П, 312П, 313,314, 315, 316

2	Депозиты кредитных организаций и клиентов нерезидентов	314, 316, 425, 426
ИТОГО		

* Таблицы 3 и 4 можно рассчитывать по представленной форме, а можно с выделением категорий клиентов. Например: Депозиты кредитных организаций, в том числе, резидентам и нерезидентам отдельно.

Таблица 4.

Оценка диверсификации депозитного портфеля коммерческого банка по типам клиентов*

№	Наименование кредитного портфеля	Счета второго порядка, используемые для расчета показателя
1	Депозиты кредитных организаций и клиентов в российских рублях	301П, 312 - 316, 401 - 408, 410 - 426, 428 - 440
2	Депозиты кредитных организаций и клиентов в иностранной валюте	
ИТОГО		

* Для расчета используются данные по колонке в форме 04090101 в рублях и в иностранной валюте по счетам, представленным в таблице [2].

Следует отметить, что оценка проводится, как минимум, за 3 периода, в противном случае, сложно выявить преобладающие тенденции. Кроме того, при оценке диверсификации необходимо рассчитать показатели общей диверсификации по методу средней взвешенной величины (взвешивание производится по доле депозитов в общей сумме портфеля). Расчет может производиться по каждому году отдельно и в целом за изучаемый период.

Целью формирования депозитного портфеля является получение наибольшего суммы привлеченных средств клиентов при наиболее низком уровне расходов, поэтому оценка депозитного портфеля не будет полной без анализа процентных расходов. Динамика и структура процентных расходов проводится по Отчету о финансовых результатах по форме 0409102. В таблице 5 указаны коды строк названного отчета.

Таблица 5.

Оценка структуры и динамики процентных доходов по кредитному портфелю коммерческого банка по типам клиентов.

№	Наименование вида процентного расхода	Коды строк отчета о финансовых результатах
1	Расходы по депозитам кредитных организаций	21315 - 21317, 21415 - 21417
2	Расходы по депозитам юридических лиц	21201 - 21214, 21301 - 21314,

		21401 - 21414
3	Расходы по депозитам физических лиц	21501, 21502, 21601, 21602, 21701, 21702
ИТОГО		

При оценке расходов депозитного нельзя по динамике темпов роста расходов и темпов роста портфеля говорить о том, что банк нацелен на оптимизацию расходов. При этом, если темпы роста расходов выше темпов роста портфеля, что может свидетельствовать о росте процентных ставок по депозитным продуктам (необходимо оценить ситуацию в целом по банковской системе или по ключевой ставке Банка России) или о повышении рискованности депозитной политики, так как при недостатке ресурсов банк вынужден повышать процентные ставки по депозитам. Обратная ситуация может говорить о достаточно взвешенной депозитной политике и о дифференцированном подходе коммерческого банка к клиентуре.

Для более полной характеристики депозитного портфеля целесообразно провести расчет относительных показателей, которые представлены в таблице 6.

Таблица 6

Показатели оценки депозитного портфеля коммерческого банка

Наименование показателя	Формула расчета
Доля депозитов в обязательствах	$\frac{\text{Депозиты}}{\text{Привлеченные средства}}$
Доля депозитов физических лиц в обязательствах	$\frac{\text{Депозиты физических лиц}}{\text{Привлеченные средства}}$
Финансовый рычаг	$\frac{\text{Депозиты}}{\text{Собственные средства}}$
Покрытие депозитов собственным капиталом	$\frac{\text{Собственные средства}}{\text{Депозиты}}$
Покрытие депозитов физических лиц уставным капиталом	$\frac{\text{Уставный капитал}}{\text{Депозиты физических лиц}}$

Следует отметить, что в таблице приведен не полный перечень показателей, которые можно рассчитывать по публикуемой отчетности, но данные показатели наиболее полно характеризуют депозитный портфель коммерческого банка. Целесообразно оценить динамику обязательных нормативов по депозитному портфелю (нормативов ликвидности), установленных Банком России, – нормативов Н2 и Н3, которые также имеются в публикуемой отчетности банков[1,3]

И в заключение следует отметить, что данная методика основана на публикуемой (доступной внешнему пользователю) отчетности, что делает ее достаточно объективной, но

не учитывает внутренние изменения в деятельности коммерческого банка. В частности смену стратегических целей развития, собственника или кредитной политики.

Список использованной литературы

1. Официальный сайт Банка России. Режим доступа: http: // cbr.ru / publ / BBS / Bbs1601r.pdf
2. Официальный сайт Банка России. Режим доступа: http: // www.cbr.ru / credit / transparent.asp
3. Об обязательных нормативах коммерческих банков: Инструкция Банка России от 03.12.2012 № 139 - И

© Е.В. Вихарева, 2016

УДК 657

Б.Р. Володько
студентка 4 курса направление Экономика
научный руководитель: **Ю.Н. Стецюнич**
канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и управления
ЧОУ ВО «Институт правоведения и предпринимательства»
Санкт - Петербург, Российская Федерация

СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ПРОФЕССИИ БУХГАЛТЕР

В настоящее время, в условиях перехода к рыночной экономике, профессия бухгалтера стала довольно престижной и сравнительно высокооплачиваемой. В переводе с немецкого (от нем. «buch» - книга и «halter» - держатель) бухгалтер – это специалист в области бухгалтерского учета. Данная профессия остается востребованной с момента возникновения хозяйственной деятельности и до наших дней. В 2015 в России приказом Минтруда России от 22.12.14 № 1061н принят стандарт профессиональный стандарт «Бухгалтер» [1], определяющий основные требования к образованию, профессиональным знаниям, навыкам и опыту работы. **В соответствии со стандартом, основной целью бухгалтера является** формирование документированной систематизированной информации об объектах бухгалтерского учета на основе законодательства РФ и составление на бухгалтерской (финансовой) отчетности, раскрывающей информацию о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, необходимую пользователям этой отчетности для принятия экономических решений [1].

В рамках требований, определенных стандартом [1], выделены две обобщенные трудовые функции бухгалтера, в зависимости от должности: ведение бухгалтерского учета (должность бухгалтер); составление и представление финансовой отчетности (должность главный бухгалтер). Рассмотрим, каким критериям должен соответствовать претендент согласно стандарту (табл. 1).

Таблица 1. Критерии в разрезе трудовых функций
на соответствие должности в сфере бухгалтерского учета

Обобщенная трудовая функция	Трудовая функция	Должность	Образование	Опыт работы
Ведение бухгалтерского учета	Принятие к учету первичных учетных документов о фактах хозяйственной жизни экономического субъекта	Бухгалтер	Среднее профес - сиональное образование, дополнительное профессиональ - ное образование по специальным программам	Не менее трех лет
	Денежное измерение объектов бухгалтерского учета и текущая группировка фактов хозяйственной жизни			
	Итоговое обобщение фактов хозяйственной жизни			
Составление и представление финансовой отчетности экономическо - го субъекта	Составление бухгалтерской (финансовой) отчетности	Главный бухгалтер	Высшее образование Среднее профес - сиональное образование, дополнительные профессиональ - ные программы - программы повышения квалификации, программы профессиональ - ной переподготовки	Не менее трех лет из последних пяти календарных лет
	Составление консолидированной финансовой отчетности			Не менее пяти лет из последних семи календарных лет работы, связанной с ведением бухгалтерского учета, составлением бухгалтерской (финансовой) отчетности либо с аудиторской деятельностью
	Внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности			
	Ведение налогового учета и составление налоговой отчетности, налоговое планирование			
	Проведение финансового анализа, бюджетирование и управление денежными потоками			

Источник: составлено автором на основе приказа Минтруда России от 22.12.14 № 1061н Об утверждении профессионального стандарта «Бухгалтер» [1].

Современный бухгалтер обязан знать нормативное регулирование; объективно рассматривать все возникающие ситуации и реальные факты по вопросам, входящим в его

компетенцию; не должен допускать, чтобы личная предвзятость, интересы, предрассудки либо давление со стороны отражались на результатах его деятельности [2, с.182]. Бухгалтер должен обладать способностью действовать честно и объективно: отражать действительное положение дел предприятий независимо от каких - либо условий; вести бухгалтерский учет и формировать финансовые результаты, опираясь только на законодательство Российской Федерации о бухгалтерском учете [3, с.318]. Для осуществления деятельности в сфере бухгалтерского учета нужно владеть необходимыми компетенциями, внимательно и серьезно относиться к своим обязанностям, соблюдать утвержденные бухгалтерские стандарты, поддерживать высокий уровень своих знаний, постоянно совершенствовать профессиональное мастерство [4, с.23].

Общественное признание значимости профессии бухгалтера определяет повышенные требования к представлению бухгалтерской финансовой отчетности, т.е. опосредованно бухгалтер несет ответственность за соблюдение общественных интересов - удовлетворение потребностей не только отдельного клиента или работодателя, но и всего общества.

Список литературы

1. Приказ Минтруда России от 22.12.2014 г. № 1061н Об утверждении профессионального стандарта «Бухгалтер».

2. Стецюнич Ю.Н. Значение учетных принципов в системе бухгалтерского учета // Инновационные технологии научного развития Сборник статей международной научно - практической конференции, Уфа, 2015, 272 с. С. 180 - 182.

3. Стецюнич Ю.Н. Место учетных принципов в системе нормативного регулирования // В сборнике: Проблемы и пути социально - экономического развития: город, регион, страна, мир III Международная научно - практическая конференция: Сборник статей. Под общей редакцией В.Н. Скворцова, ответственный редактор Н.М. Космачева, 2013. С. 316 - 322.

4. Стецюнич Ю.Н. Теоретико - методологические вопросы развития теории бухгалтерского учета в современных условиях // Вестник Ленинградского государственного университета имени А.С. Пушкина, 2013, Т6, №1, С. 22 - 30

© Б.Р. Володько, 2016

УДК 331

А.Р. Гайсина, магистрант 1 курса
Институт экономики, управления и финансов
ФГБОУ ВПО «Марийский государственный университет»
Г. Йошкар - Ола, Российская Федерация
Е.Н. Халтурина, к.э.н., доцент
Институт экономики, управления и финансов
ФГБОУ ВПО «Марийский государственный университет»
Г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ МАРИЙ ЭЛ, ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ И КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация

В статье рассматриваются среднедушевые денежные доходы трех регионов, сравниваются уровни жизни населения с предыдущим периодом

Ключевые слова
Денежные доходы, среднемесячная заработная плата, демографическая ситуация, просроченная задолженность, безработица

Эффективность социального развития региона отражается в виде итоговых (результирующих) социальных показателей. Определение социальных показателей и переменных имеет принципиальное значение для регионального исследования, так как они выражают реальные характеристики социальных изменений, происходящих в регионе.

Основным приоритетом улучшения хозяйственной деятельности является внедрение новых разработок во все сферы активности населения. На первом этапе стратегия развития региона включает в себя создание благоприятных условий на подконтрольных им территориях для развития производства и предпринимательской деятельности, обеспечение комфортных условий для инвестирования. Важно своевременно реагировать на происходящие всеобщие изменения. Необходимо также регулярно редактировать поставленные задачи, направленные на устойчивое развитие региона, пути и методы их достижения [1, с. 60].

Среднедушевые денежные доходы Республики Марий Эл в январе - ноябре 2015 г. сложились на уровне 16 671,4 рубля с увеличением на 5,9 % по сравнению с 2014 г., среднемесячная заработная плата увеличилась на 8,8 % и составила 21 446,9 рубля [2].

Общая характеристика уровня жизни Республики Марий Эл, Чувашской Республики и Кировской области за январь - ноябрь 2015 г. представлена в таблице1.

Таблица 1 – Уровень жизни населения трех регионов за январь - ноябрь 2015 года

Показатели	Республика Марий Эл	Чувашская Республика	Кировская область
Среднедушевые денежные доходы населения, рублей	16671,4	16 490,2	21368
Темп роста среднедушевых денежных доходов населения, в % к соответствующему периоду предыдущего года	105,9	96,4	110,4
Среднемесячная заработная плата, рублей	21446,9	17 515,3	21602
Темп роста среднемесячной заработной платы, в % к соответствующему периоду предыдущего года	108,8	95,3	104,4

В целом с января по ноябрь 2015 года среднедушевые доходы населения Чувашской Республики составили 16490,2 руб., среднемесячная заработная плата снизился на 4,7 % по сравнению с аналогичным периодом 2014 года [3].

По итогам января - ноября 2015 года среднедушевые номинальные денежные доходы населения Кировской области сложились в размере 21368 рублей (увеличились на 110,4 %), среднемесячная заработная плата одного работника составила 21602 рубля (выросла на 104,4 %) [4].

В 2015 году произошло значительное ухудшение уровня жизни населения – с падением доходов населения, начались задержки зарплат.

По состоянию на 1 января 2016г. общая сумма просроченной задолженности по выплате заработной платы в Республике Марий Эл составила 6088 тыс. рублей и уменьшилась по сравнению с 1 декабря 2015г. на 2368 тыс. рублей (на 28,0 %). Вся задолженность по заработной плате наблюдалась в обрабатывающих производствах и сформировалась из - за отсутствия у организаций собственных средств. Они задолжали 331 работникам.

Просроченная задолженность по заработной плате на 1 января 2016 года Кировской области составила 6,8 млн. рублей, и по сравнению с задолженностью на 1 декабря 2015 года снизилась на 5,3 млн. рублей или на 44 % .

На 1 января 2016 года в Чувашской Республики задолженность по заработной плате составила 22,5 млн. рублей, возросла по сравнению с данными на 1 декабря 2015 года на 0,4 млн.рублей (на 1,7 %). Зарплату не получили 408 работников. Наиболее высокий удельный вес просроченной задолженности по заработной плате приходится на организации обрабатывающих производств (88,4 %) и транспорта (10,5 %) [3].

В январе - октябре 2015г. демографическая ситуация в Республике Марий Эл характеризовалась снижением рождаемости и увеличением смертности населения. Число родившихся в 2015 году по сравнению с январем - октябрем 2014г. уменьшилось на 3 % , число умерших увеличилось на 1,5 % . В целом по республике число родившихся превышает число умерших на 4,8 % (в январе - октябре 2014г. - на 9,6 %). За январь - ноябрь 2015 года в Кировской области численность родившихся сократилась на 1 % и составила 15158 человек. Численность умерших увеличилась на 1,8 % и составила 18220 человек. Число умерших превысило число родившихся на 20,2 % . В Чувашской Республике число родившихся уменьшилось на 86 человек (на 0,5 %) по сравнению с 2014 годом, число умерших - на 269 человек (на 1,6 %). Число родившихся превысило число умерших на 5,4 % [1].

На 1 января 2016 г. в Республике Марий Эл уровень официально зарегистрированной безработицы составил 1,14 % , в Кировской области, зарегистрированных в службе занятости, на 1 января 2016 года увеличилась на 1,4 тыс. человек и составила 9,7 тыс. человек. Ситуация в социальной сфере Чувашской республики характеризовалась снижением уровня регистрируемой безработицы до 0,68 % на 01 октября 2015 (на 01 сентября 2015 – 0,7 %) по отношению к экономически активному населению.

В январе - декабре 2015 г. застройщиками республики (включая население) построено и сдано в эксплуатацию 6,5 тыс. квартир общей площадью 439,0 тыс. кв. метров, что больше по сравнению с 2014 г. на 5,6 % .

В 2015 году в республике введены в эксплуатацию мост через реку Малая Кокшага в створе Ленинского проспекта протяженностью 21 погонный метр, Музей детства, центр детско - юношеского чтения, многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг, центр аттестации и аккредитации, детская поликлиника на 330 посещений в смену в г. Йошкар - Оле, модульный корпус Юринской центральной районной больницы, 6 дошкольных образовательных учреждений на 815 мест в г. Йошкар - Оле, г. Козьмодемьянске, Волжском, Медведевском и Советском районах республики, спортзал в с. Великополье Оршанского района, спортивный комплекс «Жемчужина» в пос. Силикатный Медведевского района, районный стадион в пос. Новый Торъял, вторая очередь жилого дома для работников бюджетной сферы в г. Йошкар - Оле, построен пусковой комплекс универсального крытого легкоатлетического манежа в г.

Йошкар - Оле, в 10 районах республики были открыты 20 фельдшерско - акушерских пунктов, завершена реконструкция систем теплоснабжения с устройством автономных котельных и обеспечением горячим водоснабжением комплексов зданий Куженерской и Параньгинской центральных районных больниц [1].

В 2015 году в Кировской области введено в эксплуатацию 725,4 тыс. кв. м общей площади жилья, что на 6 % превышает уровень аналогичного периода прошлого года (в сопоставимых ценах), в том числе ИЖС – 244,1 тыс. кв. метров, что составляет 99,9 % к периоду прошлого года.

С целью развития монопрофильных городов в Чувашской Республики реализуются стратегические инвестиционные проекты. Строительство объектов инженерной инфраструктуры в моногородах позволит создать новые производства и дополнительные рабочие места, снять инфраструктурные ограничения для развития бизнеса и привлечь потенциальных инвесторов.

Методологические подходы к определению социальных показателей и переменных как субкатегорий социальных изменений в регионах дают возможность для выработки стратегии и тактики управленческой практики и принятия управленческих решений.

В заключение хотелось бы отметить, что в рамках улучшения социального развития регионов разрабатываются новые программы и внедряются новые технологии.

Список использованной литературы:

1. Оценка социально - экономического развития Республики Марий Эл / Е.Н. Халтурина, С.Г. Кренева // Вестник Марийского государственного университета. - № 2 (14). – 2014. С.60. – 0,3 п.л.
2. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Марий Эл. Режим доступа: http: // maristat.gks.ru, свободный. – Заглавие с экрана.
3. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Чувашской Республики – Чувашии. Режим доступа: http: // chuvash.gks.ru / – Заглавие с экрана.
4. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Кировской области. Режим доступа: http: // kirovstat.gks.ru / , свободный. – Заглавие с экрана.

© А.Р. Гайсина, Е.Н. Халтурина, 2016

УДК 681

Н.В. Гусева
К.э.н., доцент кафедры МРГУ
Башкирский государственный университет
г. Уфа, Российская Федерация

МЕТОДЫ РАСЧЁТА ЦЕНЫ

В зависимости от сфер торговли цены делятся на оптовые, розничные, закупочные и тарифы [1].

Оптовыми называют цены, по которым продукция реализуется крупными партиями, в условиях оптовой торговли. Система оптовых цен применяется в торгово - сбытовых

операциях между организациями, а также при реализации продукции через специализированные магазины и сбытовые конторы оптовой торговли, на товарных биржах и в любых других торговых организациях, продающих товары оптом, в значительном количестве. Расчёт оптовой цены производится с помощью следующей формулы [2]:

$$Ц_{опт} = С + П + К_{н}, \quad (1)$$

где С – себестоимость;

П – прибыль;

Кн – косвенные налоги.

Розничная цена – это цена, по которой розничные торговые фирмы реализуют продукцию населению и фирмам. Она включает оптовую цену (отпускную цену предприятия, если товар был закуплен непосредственно у изготовителя) и торговые наценки розничных торговых фирм. Рассчитывается розничная цена по формуле [3]:

$$Ц_{розн} = Ц_{опт.безНДС} + ТН + НДС_{розн}, \quad (2)$$

где ТН – сумма торговой надбавки;

НДС розн. – сумма НДС, включаемая в цену в розничной торговле.

Закупочные цены – это цены государственных закупок продукции у предприятий, организаций, населения. В российской экономической практике были и в определенной степени продолжают быть распространенными государственные закупки сельскохозяйственной продукции у ее производителей по закупочным ценам для продовольственного снабжения городского населения, районов Крайнего Севера, армии и создания государственных резервов. Однако в принципе термин «закупочные цены» может трактоваться гораздо более широко, применительно ко всем видам государственных закупок. Расчёт определяется по формуле [3]:

$$Ц_{зак} = Ц_{приоб.без\ НДС} + Снаб.сбыт.надб. + НДС_{опт}, \quad (3)$$

где Цприоб.без НДС – цена приобретения без НДС;

Снаб.сбыт.надб. – снабженческо - сбытовая надбавка.

Определенной спецификой обладают цены на услуги, представляющие виды деятельности, при которых не создается продукт в его материально - вещественной форме, но изменяется качество имеющегося продукта. Специфичность услуг как вида деятельности накладывает отпечаток на формирование цен на услуги, именуемых тарифами (расценками) [4]. Типичными примерами тарифов являются уровень оплаты коммунальных и бытовых услуг, плата за телефон, за пользование радио и телевидением.

В зависимости от степени участия государства в регулировании цен могут применяться следующие виды: фиксированные, регулируемые, свободные, договорные [5].

Свободные цены – это цены, уровень которых предприятие устанавливает самостоятельно, исходя из собственных соображений и спроса на продукцию. Переход от фиксированных государственных цен к свободным, рыночным ценам называют либерализацией цен.

Договорные цены – это цены, величина которых определена предваряющим акт купли - продажи соглашением, документально зафиксированным контрактом между продавцами и покупателями.

Существует и ряд других видов цен, выделяемых по самым разнообразным признакам.

При расчёте возможной цены рекомендуется использовать следующие методы:

1. Расчёт цены по методу «средние издержки плюс прибыль». Этот метод заключается в начислении наценки на себестоимость товара. Величина наценки может быть стандартной для каждого вида товара или ифференцироваться в зависимости от вида товара, стоимости единицы изделия, объемов продаж и т.д.

Предприятие - производитель само должно решить, какой именно формулой оно будет пользоваться. Недостаток метода заключается в том, что использование стандартной наценки не позволяет в каждом конкретном случае учесть особенности покупательского спроса и конкуренцию, а следовательно, определить и оптимальную цену.

Список использованной литературы

1. Nechaev A.S., Antipina O.V. Innovative development of territories: domestic and foreign practice // В сборнике: Развитие процессов формирования и организации эффективного функционирования инновационной сферы экономики предприятий, отраслей, комплексов. сборник материалов международной научной конференции. под редакцией П.Г. Исаевой. 2013. С. 184 - 191.
2. Никитюк Л.Г., Нечаев А.С. Создание модели инвестиционно - инновационного механизма управления сферы жилищно - коммунального хозяйства // Налоги и налогообложение. 2013. № 10. С. 774 - 781.
3. Будаева М.С. Инновационная составляющая сбалансированной системы показателей // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2008. № 2. С. 76 - 78.
4. Nechaev A.S., Antipina O.V. Technique of tax rates and customs duties updating as the tool of enterprises innovative activity stimulation // Modern Applied Science. 2015. Т. 9. № 2. С. 88 - 96.
5. Prokopyeva A.V., Nechaev A.S. Key features of risks of company innovative activities // Middle East Journal of Scientific Research. 2013. Т. 17. № 2. С. 233 - 236.

© Н.В. Гусева, 2016

УДК 338.2

О.В.Дроздова
кафедра информатики и математики
Кубанского государственного университета,
г. Новороссийск, Российская Федерация
Н.П.Пермигин
к.т.н., доцент кафедры информатики и математики
Кубанского государственного университета,
г. Новороссийск, Российская Федерация

ИНФЛЯЦИОННЫЕ ОЖИДАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Согласно плану проекта Денежно - кредитной политики ЦБ РФ на 2015г. и 2016 - 2017гг., Банк России перестал осуществлять валютные интервенции и перешел к плавающему курсу рубля, начиная с января текущего года. В.В. Путин в октябре 2015 г. заявил, что для национальной экономики плавающий курс оказал положительное влияние,

т.к. это способствовало смягчению негативных внешних факторов для российской экономики в целом[6]. Помимо отмены валютного коридора, ЦБ РФ с начала 2015 г. перешел к режиму инфляционного таргетирования. ЦБ РФ установил целевые ориентиры на период 2015 – 2017 гг. по инфляции в следующем диапазоне: 4,5 - 5 % - в 2015 г., 4 - 4,5 % - в 2016 г., 3,7 – 4,2 % - в 2017 г.

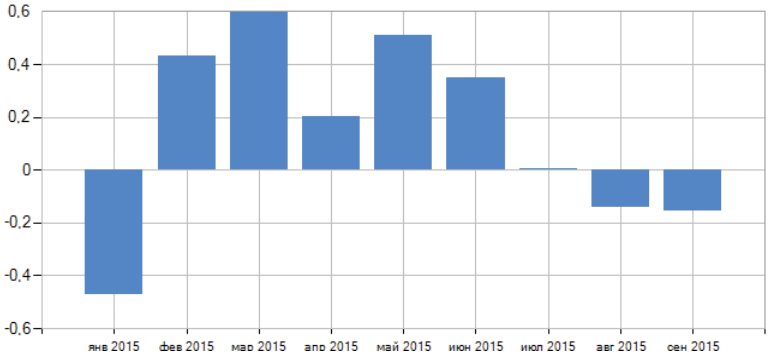
Однако сейчас в России не созданы условия для успешного осуществления режима таргетирования. Ярким свидетельством этого является то, что ЦБ РФ прогнозирует инфляцию по итогам 2015 г. на уровне 13 % , А.В. Улюкаев в начале ноября высказал аналогичное предположение. Таким образом, уровень цен в России ежемесячно растет: если в январе 2015 г. по отношению к декабрю 2014 г. он составил 3,9 % , то в октябре он уже достиг отметки 11,2 % . Инфляция в декабре 2014 г. по отношению к декабрю 2013 г. составила 11, 4 % . Почему динамика уровня инфляции не идет на спад, хотя ЦБ РФ ставил своей целью снизить инфляцию до умеренной (в пределах 10 %) в текущем году? В данной статье будут рассмотрены особенности такой макроэкономической проблемы, как инфляции на современном этапе в двух странах: России и США.

Сегодня на двузначный уровень инфляции в России влияет ряд факторов, которые фатальным образом дополняют друг друга, не позволяя правительству в короткие сроки решить данную проблему. Существенно на нынешнюю экономическую ситуацию влияет кризис международных отношений, причиной которого стали события, произошедшие на Украине. В конце лета 2014 г. введено российское продовольственное эмбарго, действующее до 5 августа 2016 г. Усложнения во внешней политики России сказались на росте цен на группы товаров в начале года; это еще больше усугубило проблему импортозависимости России. На 22,1 % повысился уровень цен на плодоовощную продукцию в январе 2015 г. по сравнению с декабрем 2014 г. Это связано с тем, что импорт этой продовольственной продукции из - за санкций сократился примерно на 40 % , а реализация отечественной продукции на внутренний рынок осталась без изменений с прошлого года. Таким образом, цены на помидоры и огурцы увеличились в 1,4 раза, на морковь - на 26 % , на лук и свеклу – примерно на 23,5 % . Цены на крупу и бобовые возросли на 7,4 % , на хлебобулочные изделия примерно на 4 % , макаронные изделия подорожали на 5,7 % , яйца – почти на 7 % , молоко и молочная продукция – 2, 5 % . [1]. В связи с этим Минсельхоз РФ прогнозирует расширение отечественного производства, что должно повлечь за собой снижение импортозависимости к 2020 году мяса на 50 % , молока – на 30 % . В некоторых областях сельского хозяйства это программа уже положила себе начало. Например, уменьшается импорт молочной продукции в России: сыра и творога стали ввозить в 9,5 раз меньше, сливочного масла - в 6,7 раз, сухого цельного молока – в 6,2 раза. Если рассматривать продовольственные товары, не попавшие под контрсанкции России, то они подорожали в связи с девальвацией рубля. Девальвация рубля в 2014 г. является второй причиной высокого уровня инфляции. Девальвацию, в свою очередь, также вызвала группа факторов, главным из которых является многолетняя сырьевая модель экономики РФ. ЦБ РФ в ноябре 2014 г. заявил, что худшим сценарием для развития экономики России будет являться следующая ситуация: цены на нефть марки Urals упадут до отметки $60 за баррель, а инфляция будет на уровне 8 % [2].

В октябре 2015 г. цены на нефть данной марки составили $46,77 за баррель, а инфляция в октябре в РФ была на уровне 11,2 % - сценарий вышел более стрессовым, чем спланировал себе ЦБ РФ.

Начало инфляционных явлений происходит в сложившихся и постоянно воспроизводимых макроэкономических диспропорциях экономики страны. Осложняется, нарушается устоявшийся кругооборот денежной и товарной масс. Помимо вышеназванных причин, инфляцию держат на высоком уровне следующие причины: высокий уровень милитаризации экономики России сдерживает экономическое развитие страны. Военный бюджет России за период 2011 – 2015 гг. вырос почти в пять раз. В 2015 г. планировалось выделить из бюджета государства 3 трлн. 286, 8 млрд. руб. (4,2 % от ВВП). Большой проблемой является и старение населения России. Замминистра труда Алексей Вовченко заявил, что каждый восьмой россиянин по данным статистики – пенсионер. Это примерно 12, 5 % от общей численности населения. Согласно теории, старение население начинается с отметки 7 % . Среднегодовая численность пенсионеров в 2015г. составило около 39 миллионов человек. Для решения этой проблемы вводится новая формулу для расчета трудовой пенсии, которая значительно изменит процесс начисления пенсий для граждан, выходящих на пенсию в 2015 г. Для остальных пенсионеров будет выполнен пересчет пенсии. Значительные изменения в пенсионной сфере оказались вынужденными, т.к. если бы ничего не изменилось, страна бы пришла к роковой ситуации нарастающего дефицита пенсионной системы. Из - за старения населения России пришлось бы увеличивать нагрузку на доходы работающей части населения, и, таким образом, средства для покрытия дефицита в этой области уже к 2020 г. было бы сложно найти. А для покрытия государственного дефицита пришлось бы прибегнуть к различным мерам, которые, в конечном счете, все приведут к росту денежной массы страны.

Рассмотрим уровень инфляции в США по месяцем 2015 г, в % .



На данной диаграмме видно, что уровень инфляции с июня 2015 г. начинает снижаться, и в сентябре уже достигает уровня в - 0,16 % . Но стоит отметить, что здесь надо учитывать курсовую разницу доллара и рубля; также существуют значительные различия при расчете ИПЦ в рассматриваемых странах, т.к. погрешность, конечно, имеет место быть, но в общем ситуация понятна: в 2015 г. в США наблюдается отрицательная динамика уровня инфляции

в конце текущего года. Различны также ставки рефинансирования в двух странах, проценты по кредитам и депозитам. Также для США выгодна ситуация с падением цен на нефть, доллар в связи с этим дорожает.

США уже давно наладили процесс экспорта инфляции – в этом кроется главная причина их низкой инфляции. С целью покрытия своих долгов ФРС производит эмиссию новой партии долларов. Если бы эти доллары оставались в США, то возникла бы высокая инфляция. А если эти доллары экспортировать в другие страны, то ситуация кардинально изменится. На доллары приобретается какой - либо товар у стран - экспортеров. После этого часть данных долларов экспортеры переводят в международные валютные резервы; покупают долгосрочные низкопроцентные ценные бумаги США. Именно в этом кроется секрет низкой инфляции Соединенных Штатов Если же случится следующая ситуация: импорт долларов в США превысит их экспорт, в стране начнется беспрецедентная гиперинфляция. Однако США не допускает возникновения предпосылок для подобного финала. Напротив, множество стран поддерживают доллар.

Если в обороте страны находятся несколько миллионов долларов, если ЦБ РФ держит большие резервы доллара, и если произойдет значительное увеличение реального ВВП отечественной экономики, то эта ситуация окажет поддержку денежной единице США, мотивируя тем самым ФРС печатать больше долларов.

Таким образом, Соединенные Штаты уже разработали свою систему борьбы с инфляцией. Поддерживая темп инфляции на рекордно низком уровне, они пытаются разработать план по оздоровлению экономики. Этому плану способствуют внешние факторы, в особенности падение цен на нефть, а также внутренние. Например, нашлось множество инвесторов, вложивших деньги в американские казначейские облигации, что повлекло снижение ставок по кредитам, особенно снизились ставки по ипотечным кредитам, что в будущем увеличит количество сделок по строительству жилья. Если экономика США весьма уверенно движется по пути восстановления, то российская экономика находится в достаточно сложной ситуации. Сложная геополитическая ситуация, рецессия отечественной экономики, новая для российской экономики кредитно - денежная политика, наложение других важных факторов не позволяют в скором времени ожидать разрешения проблемы инфляции.

Список использованной литературы:

1) Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс]. URL - www.gks.ru (дата обращения: 11.11.2015).

2) РосБизнесКонсалтинг [электронный ресурс]. - URL: http: // www.rbc.ru / (дата обращения: 10. 11. 2015) .

3) ForexAW [электронный ресурс]. - URL:http: // forexaw.com / (дата обращения: 15.11.2015).

4) СтатБюро [электронный ресурс]. – URL: https: // www.statbureau.org / ru / (дата обращения: 17. 11. 2015).

5) Деловая жизнь / Макроэкономика [электронный ресурс]. –URL: http: // bs - life.ru / makroekonomika / (дата обращения: 3.11.2015).

6) ПРОНЕДРА – настоящие новости [электронный ресурс]. – URL: http: // pronedra.ru / macroeconomics / 2015 / 10 / 13 / putin - rossiya - zovet - 1 / (дата обращения: 5. 11. 2015).

© О.В.Дроздова, Н.П.Пермигин, 2016

УДК 336.7

Ю.С. Евлахова
К.э.н., доцент кафедры ФМиФР
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)
Г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

НОВАЦИИ В ОЦЕНКЕ БАНКОМ РОССИИ СИСТЕМНО ЗНАЧИМЫХ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В России системно значимые банки впервые были определены на основании Указания Банка России № 3174 - У от 16 января 2014 года «Об определении перечня системно значимых кредитных организаций» (ныне утратил силу), в настоящее время действует Указание Банка России от 22.07.2015 № 3737 - У «О методике определения системно значимых кредитных организаций» [1]. Согласно документу Департамент банковского надзора Банка России с участием Департамента надзора за системно значимыми кредитными организациями Банка России подготавливает и направляет Председателю Комитета банковского надзора Банка России либо лицу, его замещающему, пояснительную записку и проект решения Комитета банковского надзора Банка России об утверждении Перечня системно значимых кредитных организаций.

В базовый проект данного Перечня включаются кредитные организации, у которых обобщающий результат, рассчитанный по группам определенных индикаторов, превышает 1 % от суммарного обобщающего результата всех кредитных организаций. По сути, данные банки являются потенциальными национальными системно значимыми кредитными организациями.

В их числе отдельно выделены: 1) кредитные организации, у которых размер средств, привлеченных от физических лиц на основании договоров банковского вклада и договоров банковского счета, составляет 10 и более миллиардов рублей (то есть соответствующие п.7, ч.1, ст. 76 ФЗ «О Центральном банке»); 2) международно активные кредитные организации.

Установлено требование о том, что проект Перечня должен включать кредитные организации, на которые приходится не менее 60 % совокупных активов банковского сектора.

Обобщающий индикатор, позволяющий оценить системную значимость российских банков, рассчитывается на основе средней взвешенной оценки ряда количественных показателей за 3 года (таблица 1).

Таблица 1 – Количественные показатели деятельности кредитных организаций, используемые для оценки системной значимости

№ п / п	Показатель	Обозна - чение	Характеристика
1	Размер кредитной организации (по величине балансовых активов, условных обязательств кредитного характера,	Р	процентное отношение (удельный вес) активов кредитной организации в совокупных активах кредитных

	производные финансовые инструменты, от которых ожидается получение выгод		организаций.
2	Взаимосвязанность с кредитными и иными финансовыми организациями - объем средств, размещенных кредитной организацией в кредитных и иных финансовых организациях	ВС1	процентное отношение (удельный вес) требований кредитной организации к кредитным и иным финансовым организациям в совокупном объеме средств, размещенных в кредитных и иных финансовых организациях. В расчет показателя ВС1 включаются в том числе вложения в долговые обязательства и долевые ценные бумаги кредитных организаций, кредиты и депозиты, предоставленные кредитным и иным финансовым организациям, приобретенные (учтенные) векселя кредитных организаций, денежные средства, предоставленные кредитным организациям в рамках сделок прямого РЕПО.
3	Взаимосвязанность с кредитными и иными финансовыми организациями - объем средств, привлеченных кредитной организацией от кредитных и иных финансовых организаций	ВС2	процентное отношение (удельный вес) обязательств кредитной организации перед кредитными и иными финансовыми организациями в совокупном объеме средств, привлеченных от кредитных и иных финансовых организаций. В расчет показателя ВС2 включаются в том числе кредиты (депозиты), полученные (привлеченные)от кредитных и иных финансовых организаций, денежные средства, привлеченные от кредит ных организаций в рамках сделок обратного РЕПО.
4	Объем вкладов физических лиц.	ВК	процентное отношение

			(удельный вес) средств, размещенных физическими лицами в кредитной организации на основании договора банковского вклада (в том числе удостоверенного сберегательными сертификатами) или договора банковского счета, в совокупном объеме вкладов(депозитов) физических лиц, размещенных в кредитных организациях.

Источник: составлено по [1]

В базовом проекте Перечня особо выделены международно активны кредитные организации, которые: 1) имеют обобщающий показатель более 1 % ; 2) привлекли банковских вкладов от населения на сумму свыше 10 млрд руб; 3) соответствуют специально установленным критериям: в отношении кредитных организаций, возглавляющих банковскую группу – доля активов зарегистрированных на территории иностранного государства участников более 10 % совокупной величины активов банковской группы или совокупный объем средств, привлеченных от нерезидентов, превышает 100 млрд руб; участники банковской группы (холдинга), головная организация которой является нерезидентом РФ.

Банковские группы и холдинги, включающие кредитные организации из базового проекта Перечня, как отмечено в Указании, не входят в базовый проект и рассматриваются дополнительно.

Таким образом, Банк России усовершенствовал методику оценки системной значимости российских банков в 2015 году в сравнении с 2014 годом. Новации состояли в следующем:

1) повышено пороговое значение обобщающего индикатора (с 0,17 % до 1 % суммарного обобщающего результата всех кредитных организаций), который отсекает потенциальные системно значимые банки от других кредитных организаций;

2) изменено требование к роли системно значимых банков в совокупных активах банковского сектора: с 80 % до 60 % . Это обусловлено, на наш взгляд, как ужесточением «фильтра» в виде повышения порогового значения обобщающего индикатора, так и сокращением количества банков в результате работы Банка России по оздоровлению банковского сектора;

3) среди потенциальных системно значимых банков впервые в отдельную категорию выделены международно активные банки;

4) отодвинуто на второй план с точки зрения системной значимости участие кредитной организации в банковских группах и холдингах.

Несмотря на новации в методике оценки системно значимых банков их перечень остался неизменным: в него входит 10 кредитных организаций: АО ЮниКредит Банк, Банк ГПБ (АО), Банк ВТБ (ПАО), АО «АЛЬФА - БАНК», ПАО Сбербанк, ПАО Банк «ФК

Открытие», ПАО РОСБАНК, ПАО «Промсвязьбанк», АО «Райффайзенбанк», АО «Россельхозбанк» [2].

Список использованной литературы:

1. Указание Банка России от 22.07.2015 № 3737 - У «О методике определения системно значимых кредитных организаций» http: // www.garant.ru / products / ipo / prime / doc / 70475610 / #ixzz3nb7LyE7F

2. Об утверждении Перечня системно значимых кредитных организаций. Информация Банка России. 20.10.2015 // www.cbr.ru

© Ю.С. Евлахова, 2016

УДК 338.242.4:334.722 (470.621)

З.А. Евтых
студентка факультета Финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный университет
А.В. Захарян
к.э.н., доцент
факультета Финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный университет
г. Краснодар, Российская Федерация

СТИМУЛИРОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ СУБЪЕКТА РФ РЕСПУБЛИКА АДЫГЕЯ

Наличие развитого сектора малого бизнеса является обязательным условием успешного функционирования национальной экономики. Владельцы малых предприятий составляют основу среднего класса общества, который служит гарантом стабильного развития государства. Именно с преимущественного развития малого и среднего бизнеса осуществлялся экономический рывок в некогда отсталых странах (Испании, Португалии, Греции, Южной Кореи, Тайване). Сегодня во многом за счет небольших предприятий обеспечивается ускоренное развитие экономики Китая. Расчеты показывают, что в этих странах наблюдалась прямая зависимость между динамикой экономического роста и числом малых предприятии, а доля последних в производстве ВВП составляла от 40 до 70 % . И лишь на более поздних стадиях подъема крупные предприятия начинали играть значимую роль в экономическом развитии, принимая эстафету у малого и среднего бизнеса.

Малый бизнес проник во все сферы производства, обслуживания, сервиса, науки и стал неотъемлемой частью экономики России. Малые предприятия выполняют ряд важнейших социально - экономических функций, таких, как обеспечение занятости, формирование конкурентной среды, увеличение налоговой базы, поддержание социальной стабильности, а также могут произвести ряд товаров, заменяющих импортируемые.

В настоящее время перед Российской Федерацией остро стоит задача диверсификации национальной экономики с акцентом на развитие обрабатывающих и высокотехнологичных отраслей. Нынешняя сырьевая ориентация страны приводит к сильной зависимости отечественного хозяйства от мировой конъюнктуры цен, не позволяя тем самым рассчитывать на планомерный рост в будущем. Создание развитого сектора малого бизнеса приведет к увеличению числа наукоемких предприятии, укрепит инновационный вектор развития российской экономики, будет способствовать структурной перестройке народного хозяйства.

В деятельность малых предприятий вовлечены практически все социальные группы населения Республики Адыгея. Развитие малого предпринимательства позволяет решать такие социальные задачи в республике, как создание новых рабочих мест, снижение уровня безработицы и социальной напряженности, формирование среднего класса и повышение уровня жизни жителей республики.

В Адыгее зарегистрировано 3,8 тысяч малых и средних предприятий и 16,8 тысячи индивидуальных предпринимателей, где трудится 46 тысяч человек. Вклад малого и среднего предпринимательства в экономику республики – это третья часть валового регионального продукта республики и всех занятых в экономике, 47 % налоговых поступлений, более 45 % общего оборота организаций по республике.

В рамках подпрограммы «Развитие малого и среднего предпринимательства» государственной программы Республики Адыгея «Развитие экономики» на 2014 - 2018 годы» проводятся мероприятия по предоставлению грантов начинающим предпринимателям для открытия собственного дела, субсидированию части затрат на уплату процентов по привлеченным кредитам, организации разработки и издания информационных и методических материалов по вопросам малого и среднего предпринимательства, организации подготовки и переподготовки кадров для субъектов малого и среднего предпринимательства и специалистов организаций инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства, создание инфраструктуры поддержки и развитие процессов бизнес - инкубирования, созданию АгроБизнесИнкубатора, субсидированию части затрат, связанных с приобретением оборудования в целях модернизации производства и т.д.

Заслуживает внимания опыт привлечения малых предприятий к выполнению государственных и муниципальных заказов. Качественно выполняемые малыми предприятиями работы и услуги позволяют им успешно конкурировать с ведущими предприятиями республики. Силами малых предприятий в короткие сроки газифицируются поселки в отдаленных районах, выполняется заказ Министерства социальной защиты по оздоровлению детей из малообеспеченных семей. Малые предприятия обслуживают лечебные учреждения, интернаты.

Однако достигнутый к настоящему времени уровень развития малого предпринимательства в Республике Адыгея еще недостаточен. Практически не использованы возможности малого бизнеса в организации туризма, развитии баз отдыха. Растет потребность в услугах малого предпринимательства в рекреационной сфере. Республика располагает уникальными природными ресурсами. Использование их - широкое поле деятельности для малого бизнеса.

Список использованной литературы:

1. Орлов А. Предпринимательство в регионах России // Вопросы экономики. 2000. №12 С 16 - 22.
2. Регионы России. Социально - экономические показатели. 2011: стат. сб. / Росстат. М., 2011. 990 с.

© З.А. Евтых, А.В. Захарян, 2016

УДК 336

И. Н. Ельшаева
Преподаватель специальных дисциплин
Смоленская академия профессионального образования
г. Смоленск, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО БИЗНЕСА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

В нашей стране предпринимательская деятельность появилась сравнительно недавно, но уже сегодня набирает все большие и большие обороты. Так, по данным налоговых органов, на 1 января 2015 года на территории Смоленской области зарегистрировано 13355 субъектов малого предпринимательства (84 тыс. чел. или около 20 % от числа экономически активного населения). Вклад этих предприятий в ВРП составляет порядка 12 % . Таким образом, население в кризисных условиях идет в малый бизнес достаточно активно [3].

По опросам представителей малого бизнеса на вопрос: «чем Вас привлекает малый бизнес» большая часть респондентов указали возможность регулировать доход и желание самостоятельности. Многие респонденты указывали на то, что в период экономического кризиса, лица занятые в других секторах экономики стоят перед угрозой потерять работу и постоянный доход, в то время как малое предпринимательство, хотя и снизило производство товаров и услуг, все же имеет средства к существованию [2] .

Статистика уверенно демонстрирует – именно предпринимательский корпус наиболее успешно реагирует на трудности, с которыми приходится сталкиваться хозяйствующим субъектам в условиях экономического кризиса.

Сегодня вопрос поддержки малого бизнеса является не только экономическим, но и социальным, и политическим. Реальная поддержка малого и среднего бизнеса в условиях вынужденной «перезагрузки» продолжает оставаться одним из приоритетных направлений деятельности властей области. Так, в 2015 году Смоленским областным Фондом поддержки предпринимательства, учредителем которого является Администрация области, субъектам малого бизнеса были предоставлены микрокредиты в сумме 322,57 млн. руб., что на 33,6 % превышает данный показатель в 2014 году. Оказанная финансовая помощь позволила сохранить более 3000 рабочих мест. В нынешних непростых экономических условиях – это серьезная поддержка предпринимательского сектора [1] .

Но, не смотря на оказываемую помощь, у представителей малого бизнеса остается большое количества проблем некоторыми, из которых все также остается бездействие местных властей. На вопрос: «Оцените состояние проблем, вставших перед Вами на начальном этапе функционирования» отвечали [2]:

– поиск персонала (30 % респондентов);

– нехватка собственных финансовых средств на создание и развитие предприятия (20 % респондентов);

– проблема в получении помещения (18 % респондентов).

Большинство респондентов оценивают состояние проблем, вставших перед ними на начальном этапе функционирования как удовлетворительное, в частности высокие показатели были получены по следующим параметрам:

– отношение с местными властями – 62 % ;

– необходимые деловые связи – 67 % ,

– наличие знаний и опыта – 73 % .

Состояние малого бизнеса определяется смоленскими предпринимателями как среднестабильное и вызывает опасения на фоне общей негативной макроэкономической динамики. Существует некоторое недоверие субъектов малого бизнеса к местной власти, что выражается в нежелании обращаться за помощью (в т.ч. информационно - консультационной поддержкой) и участвовать в различных программах и мероприятиях, проводимых Администрацией города. По мнению респондентов, до сих пор сохраняется коррупционная составляющая в отношениях «власть - бизнес» и присутствуют административные барьеры. Существенно осложняет развитие малого предпринимательства г. Смоленска деятельность контрольно - надзорных органов.

Исходя из этого, в первую очередь, предприниматели ожидают финансовой поддержки: льготное кредитование; отсрочку по платежам в бюджет; инвестиционную поддержку бизнес - проектов; расширение возможностей доступа к внебюджетным финансовым ресурсам; обеспечение доступа к получению муниципальных заказов. Во вторую очередь, предприниматели указывают на необходимость формирования фонда нежилых помещений для использования субъектами малого бизнеса. В третью очередь, предприниматели ожидают проведение необходимых инфраструктурных преобразований: создание бизнес - инкубаторов, технопарков, инновационных центров, промзон малого и среднего бизнеса и т.д.

На основе вышеизложенного, задача поддержки малого бизнеса становится одной из приоритетных в реализации региональной экономической политики. В новых условиях решение этой задачи потребует и реализации ранее запланированных мероприятий, и разработки новых мер, учитывающих изменения в условиях кризиса.

При всех положительных тенденциях развития малого бизнеса, темпы роста экономической активности малых предприятий не могут оцениваться как достаточно высокие. Анализ развития малых предприятий г. Смоленска позволяет систематизировать по группам проблемы, сдерживающие развитие субъектов малого бизнеса .

Во - первых, организационные проблемы: регистрация, юридическое оформление и открытие счета в банке, налаживание связей с поставщиками сырья и проблемы со сбытом продукции, отсутствие инфраструктуры по оказанию услуг малым предприятиям.

Во - вторых, имущественно - финансовые проблемы: обеспечение помещениями, оборудованием, персоналом, формирование стартового капитала, отсутствие залога для получения кредитов, неразвитость системы лизинга оборудования.

В - третьих, проблемы безопасности осуществления деятельности: влияние криминальных структур, налаживание отношений с контролирующими органами.

В целях решения указанных проблем и была разработана областная целевая программа «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Смоленской области» на 2013 - 2016 годы. Общий объем ее финансирования составляет 309,5 млн. рублей – все средства выделяются из областного бюджета [1].

Система программных мероприятий структурирована по трем основным задачам программы:

- создание и развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого предпринимательства;
- оказание финансовой поддержки субъектам малого предпринимательства и организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого предпринимательства;
- поддержка субъектов малого предпринимательства в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров.

В целях расширения сектора малого и среднего предпринимательства программой предусмотрено создание промышленного парка, предоставление субсидий на возмещение части затрат по уплате процентной ставки по кредитам, а также по уплате лизинговых платежей, на возмещение части затрат на технологическое присоединение к объектам электросетевого хозяйства и другие статьи расходов.

Развитие системы микрофинансирования осуществляется Смоленским областным фондом поддержки предпринимательства (предоставление микрозаймов от 10 тыс. рублей до 1 млн. рублей сроком до 3 лет, 8 % или 10 % годовых в зависимости от вида экономической деятельности) в рамках подпрограммы «Развитие малого и среднего предпринимательства в Смоленской области» на 2014 - 2020 годы Областной государственной Программы «Экономическое развитие Смоленской области, включая создание благоприятного предпринимательского и инвестиционного климата» на 2014 - 2020 годы [1].

Консолидация усилий власти и бизнеса в обозначенных направлениях позволят обеспечить ускоренный рост и развитие субъектов малого предпринимательства на территории Смоленской области.

Развитие малого предпринимательства – это, по сути, способ возрождения страны. Ведь развитие предпринимательства – обязательное условие появления в России среднего класса как одного из основных гарантов стабильности государства. На государственном уровне поставлена задача к 2020 году – увеличить долю малого и среднего бизнеса в экономике страны в восемь раз [4].

Список использованной литературы:

1. Итоги работы Смоленского областного фонда поддержки предпринимательства за 2015 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // www.sofpmp.ru, свободный.

2. Материалы анализа деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства на территории города Смоленска [Электронный ресурс] / Официальный сайт Администрации Смоленской области. – Режим доступа: http: // admin - smolensk.ru, свободный.

3. Основные показатели деятельности малых предприятий за 2014 год по Смоленской области [Электронный ресурс] / Смоленскстат. – Режим доступа: http: // sml.gks.ru, свободный.

4. Путин ставит задачу значительно увеличить долю малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс] / Официальный сайт партии Единая Россия. – Режим доступа: http: // er.ru, свободный.

© И. Н. Ельшаева, 2016

УДК 338.2

А.З. Зинедин
Студент 4 курса специальности «Менеджмент»
М.К. Ильясова
К.э.н., ст. преподаватель кафедры менеджмента и государственного управления
ГБОУВО РК «Крымского инженерно - педагогического университета»
г. Симферополь, Российская Федерация

ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ

Управление конкурентоспособностью представляет собой целенаправленное воздействие на факторы, определяющие конкурентные преимущества различных объектов. В этой связи одной из важнейших задач становится выявление факторов, влияющих на конкурентные преимущества предприятия. Эти факторы частично являются едиными для всех субъектов экономических отношений, а частично определены спецификой работы той или иной отрасли, сферы бизнеса.

Факторы, определяющие конкурентные преимущества компании как сложной, многофункциональной, социально - экономической системы, многочисленны по источникам и характеру своего проявления[1,16]. Классификация их затруднена, но необходима. Зачастую рассматривают имеющиеся пять групп факторов конкурентных преимуществ: ресурсные, технологические, инновационные, глобальные, культурные. К ним относится огромное число факторов, способствующих принятия синергетического эффекта за счет:

- реструктуризации деятельности компании способом продажи малорентабельных и неперспективных бизнес - единиц;
- упрощения производственной деятельности;
- слияния и поглощения в стратегически перспективных отраслях;
- глобализации хозяйственных операций.

Конкурентные преимущества должны быть:

- значимыми, т.е. заметно выделяться на фоне конкурентов:
- видимыми, т.е. различимыми потребителями;
- значимыми для покупателя, т.е. приносить ему выгоду;
- устойчивыми, т.е. сохранять свою значимость;

- уникальными, т.е. получаемую выгоду нельзя использовать у других производителей товара;
- прибыльными для компании, т.е. объемы производства, структура затрат и рыночные цены на предлагаемый товар позволяют успешно работать в выбранной сфере деятельности и получать заслуженную прибыль.

Фактором, определяющим характеристики какого либо процесса, являются элементы производственно - хозяйственной системы (технология, информация, кадры, методы управления) и элементы бизнес - системы (конкуренты и их способности, входные барьеры, отраслевой рынок и прочие). Фактор выявляет собой объект управленческих решений, а источник — следствие их использования. Факторы определяют сильные или слабые стороны компании при сравнении их с некоторыми факторами других компаний для выявления конкурентных преимуществ. Источник конкурентного преимущества — это основа для установления количественного значения преимущества.

Факторы конкурентного преимущества и их источники следующие:

1. Экономические:

- Внутриорганизационные: эффект масштаба, эффект опыта, экономический потенциал, возможность проявления и эффективное использование финансовых средств и другие деловые возможности[2,95].
- Рыночные: благоприятное экономическое состояние рынка (хорошая динамика цен, выгодная отраслевая норма прибыли и др.). Растущий спрос (хорошая динамика рынка, отсутствие товаров - заменителей, демографические изменения и др.).
- Стимулирующая политика правительства (инвестиционная, кредитная, налоговая, а также представляемые льготы и привилегии)

2. Структурные:

Интеграция бизнеса:

- регрессивная (желание получить во владение или поставить под жесткий контроль поставщиков):
- прогрессивная (ввод в систему распределения продукции);
- горизонтальная (объединение или увеличение взаимодействия предприятий, выпускающих однотипную продукцию)

3. Научно - технические и технологические: Качественный уровень развития прикладной науки и техники в отрасли. Особенности технологии производства продукции. Технические параметры продукции.

4. Информационные:

Наличие банка данных о:

- рынке:
- продавцах;
- покупателях;
- конкурентах;
- нормативно - правовых актах органов власти;

5. Географические:

- Выгодное географическое расположение предприятия.
- Возможность экономического преодоления географических преград входа на рынок[3,532].

6. Нематериальные:

Репутационные активы: имя компании, ее торговые марки, отношения с потребителями, поставщиками.

Неправовые:

- Недобросовестная конкуренция.
- Некачественное выполнение федеральными и региональными органами власти своих обязанностей.
- Неформальные отношения органов власти и руководителей предприятий и др.

7. Инфраструктурные:

- Состояние и развитие средств коммуникации.
- Открытость и организованность рынков труда, капитала, технологий, инвестиционных товаров в регионах России.
- Развитие сети (розничной, оптовой торговли и др.).
- Развитие служб по оказанию деловых услуг (консалтинговых, информационных, лизинговых и др.).
- Развитие межфирменной кооперации[3,533].

Для определенных предприятий количество конкурентных преимуществ может быть любым. Чем больше организация имеет преимуществ перед настоящими и потенциальными, тем выше ее конкурентоспособность, развитость, эффективность, перспективность, работоспособность. Для этого необходимо увеличивать научный уровень управления, приобретать новые конкурентные преимущества, при этом исправляя свои ошибки и не повторять их. Если предприятие конкурентоспособно, то всегда будет работать эффективно.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Андронов, Д.А. Стратегическая конкурентоспособность компании // Экономика, предпринимательство и право. 2011. № 5(5). С. 16–21

2. Дюков, И.И. Управление конкурентоспособностью компании: учеб. пособие. СПб.: Нац. исслед. ун - т информ. технологий, механики и оптики, 2011. - 100 с

3. Фатхудинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации: учеб. - 2 - е изд. - М.:Эксмо, 2015. - 544 с.

© А.З. Зинедин, М.К. Ильясова, 2016

УДК 339

А.А. Зорина
студентка 2 курса факультета ВШМБ
В.С. Конова
студентка 2 курса факультета Экономики и управления
В.П. Гарникян
студент 2 курса факультета ВШМБ
ЧОУ ВО Южный институт менеджмента
г. Краснодар, Российская Федерация

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ РЫНКА УСЛУГ

В последние десятилетия торговля услугами в мире развивается очень стремительно, опережая темпы роста торговли товарами. Динамику развития международной торговли

услугами определяет различного рода факторы экономического развития, в первую очередь НТП. На сегодняшний день услуги представляют собой наукоемкие отрасли хозяйства, которые активно применяют новейшие информационные технологии. В конце прошлого века в сферу услуг стран, занимающих лидирующие позиции в мировой торговле услугами, направлялось боле 2 / 3 всей потребляемой информационной техники.

Услуги можно определить как комплекс многообразных видов деятельности и коммерческих занятий, связанных с удовлетворением широкой совокупности потребностей людей. Услуги абсолютно преобладают в экономике США (75 % ВВП) и других промышленно развитых государств (в пределах 2 / 3 – 3 / 4 ВВП), а также и в большинстве развивающихся стран и стран с переходной экономикой [3].

Для глобализации особенно важны разрыв во времени производства услуги и её потребления и делокализация многих видов услуг. Огромный скачок в распространении услуг на рынки иностранных государств раздвигает рамки процесса глобализации, что является итогом не только резкого увеличения количества участников рынка, объемов и видов услуг, но и также кардинальными изменения их функций. На сегодняшний день большая часть услуг выделяются в самостоятельный элемент во внешнеэкономическом обороте, тогда как раньше услуги играли, как правило, вспомогательную роль. Сфера услуг характеризуется достаточными межстрановыми различиями в принципах и практике организации хозяйственной деятельности. Рынок услуг имеет большое количество барьеров и не достаточно либерализирован.

Появились возможности хранить, накапливать и передавать услуги на любое расставание, потреблять в различных формах и в любое время, в том числе и в режиме реального времени. Мировое хозяйственное пространство открылось для возрастающих потоков услуг телекоммуникаций, большого спектра деловых и профессиональных услуг, сфер финансов и образования и так далее [2]. А большая часть видов сервисов обрело способность быть объектами внешней торговли. Стимулирующее воздействие новых технологий на глобализацию услуг дополнялось и усиливалось политикой либерализации экономики. Размеры инвестиций возросли за счет притока частного капитала. Инновационная деятельность стала активной. В развитых странах производство услуг составляет крупную или доминирующую часть современного хозяйства. Сегодня центральную позицию в структуре данного сектора в развитых странах занимает группа наукоемких видов профессиональных и деловых услуг, образование, а также культура, здравоохранение и телекоммуникации.

В сочетании с наукоемкими отраслями индустрии, они образуют наряду с традиционными модернизированными отраслями индустрии активно развивающееся ядро современной экономики и во многом определяют качественные параметры, динамику, конкурентоспособность, как сферы услуг, так и всего хозяйства.

По трансграничной торговле обычно судят о параметрах глобализации рынков услуг. И всё же такие данные не дают широкого представления о масштабах и динамике анализируемого явления [1]:

1 Отсутствует учет движение цен. При быстром подержании в последние годы товарной части внешнеторгового оборота из - за скачка цен на сырье и топливо темпы прироста торговли услугами занижаются. Недооцениваются крупные объёмы услуг, реализуемые в едином пакете с товарами.

2 Сфера внешнеторговых операций на рынках услуг не сводиться к трансграничной торговле. В отличие от товаров поставки услуг на мировой рынок осуществляется, так же путём передвижения потребителей в страну, где предоставляется услуга, учреждения поставщиком услуги коммерческого присутствия на территории других стран. Прогрессивной динамикой отличился и экспорт капитала в форме прямых инвестиций. Последние пятнадцать лет отмечается высокая динамика масштабов межстранового перемещения потребителей услуг.

Развитие международных систем коммуникаций и транспорта, снижение тарифов на их услуги, повышение жизненного и культурного уровня населения, интенсификация деловых связей между странами и ряд иных факторов стимулируют не только развитие туризма в разнообразных вариантах, но и поездки граждан за рубеж с деловыми целями, по приглашениям для получения медицинских, юридических, образовательных и ряда других услуг. Интенсивно растет международный обмен услугами за счёт притока иностранных производителей услуг – физических лиц. Иностранная рабочая сила составляет значительную часть трудовых ресурсов во многих государствах. По уровню глобализации сектор услуг, несмотря на свой прогресс, продолжает уступать материальной сфере. Ещё одним важнейшим фактором является специфика хозяйственной среды – сравнительно повышенный уровень ограничения свободы предпринимательства в ряде отраслей [4]. В одних он выступает целями обеспечения национальной безопасности, сохранения культурной и национальной идентичности.

Хорошую выгоду получают потребители услуг от глобализации услуг, из - за расширения возможностей выбора, под давлением конкуренции снижаются цены, улучшается качество сервиса.

Глобализация услуг оказывает внушительное воздействие на гуманитарный прогресс: с расширением доступа потребителей к услугам высококачественного образования, культуры, здравоохранения, повышается качество жизни населения, идет взаимообогащение культур разных народов и так далее. Глобализация услуг – одно из проявлений покупательного движения производительных сил, которая не останавливается. Довольно сложная задача стоит перед мировой политикой и экономикой, заключенная максимизацией в масштабах планеты выгод глобализации и приведения к минимуму её негативных последствий.

По прогнозам международных организаций, в краткосрочной перспективе темпы развития международной торговли уже не будут заметно опережать общемировой экономический рост, что отмечалось на протяжении последних десятилетий, когда динамика мировой торговли опережала прирост глобального ВВП в 1,5–2 раза.

Список использованной литературы:

1. Горецкая Е.О., Сапрыкина В.Ю. Противоречия процесса глобализации и дальнейшие векторы развития мировой экономики // Экономика устойчивого развития. – 2011. – № 7. – С.37 - 41.

2. Сапрыкина В.Ю., Савина В.В. Глобализация и интеграция как основные тенденции развития мирового хозяйства // Социально - экономический ежегодник - 2012. Краснодар: ЮИМ, 2012. – С. 78 - 81.

3. Сапрыкина В.Ю. Глобализация мировой экономики и социально экономическое неравенство // Российское предпринимательство. – 2011. – №8 (выпуск 1). – С. 10 - 17.

4. Чумакова Н.А., Стародубцева Ю.Ю., Плотникова А.Р. Домашнее хозяйство как субъект малого предпринимательства. В сборнике: закономерности и тенденции формирования системы финансово - кредитных отношений Сборник статей Международной научно - практической конференции . Ответственный редактор: А.А. Сукиасян. Уфа, 2015. С. 61 - 63.

© А.А. Зорина, В.С. Конова, В.П. Гарникян, 2016

УДК 339

С.Б. Ильяшенко
К.э.н., доцент кафедры торговой политики
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
г. Москва, Российская Федерация

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ INTERNET КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕТИВНОСТИ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ

В связи с глобальным развитием сети Интернет и его повсеместного проникновения, социальные сети набирают стремительную популярность и становятся мощным инструментом для любых предприятий и организаций в продвижении своих товаров и услуг.

Следует отметить, что меняется не только торговля. Другим становится и потребитель. Теперь он может действовать удаленно от местонахождения продавца, заказывать товары через каталоги, Интернет - магазины и т.д. Покупатель обоснованно предъявляет все более высокие требования к обслуживанию [2, с.50].

В новом информационном обществе, где его фундаментом являются информационные технологии, главной целью маркетинга товаров и услуг в социальных сетях является создание комплекса мероприятий, направленных на продвижение своего товара или услуги посредством привлечения на сайт посетителей конкретной целевой аудитории и вовлечения их в коммуникационный процесс, связанный с рекламируемым товаром или услугой. Такое средство продвижение товаров и услуг как социальные сети в маркетинговом плане является массовым и одновременно дешевым, поскольку, чтобы получить нужную для компании или организации реакцию потребителей / покупателей, не все маркетинговые инструменты могут идти в ход, а лишь их часть.

Нужно учитывать, что поведения покупателей, осуществляющих покупки в традиционных магазинах и через Интернет существенно отличается. Покупатель в интернете может без существенных проблем изучить предложения многих Интернет - магазинов. Это не приводит к значительному увеличению времени, т.к. переход из одного Интернет - магазина в другой – это всего лишь щелчок мышкой. В этой связи важным является анализ особенностей поведения пользователей сети, рассматривая их как потенциальных покупателей. анализ поведения пользователей в Интернет обладает

большим потенциалом для развития, который в настоящее время используется недостаточно эффективно[1, с.26].

По мнению ряда авторов, в частности [4], в настоящее время продвижение в социальных сетях актуально как ни когда. Обусловлено это постоянно увеличивающимся количеством пользователей социальных сетей.

Основным и самым популярным средством продвижения является Интернет - реклама. Особенность Интернет - рекламы заключается в ненавязчивости рекламной информации. Данная реклама предполагает лаконичные, краткие и яркие заголовки, направленные на то, чтобы объединиться с целевой аудиторией посетителей, а так же побудить их к знакомству в полной версией предлагаемого товара на рекламируемый сайт.

По наблюдениям предпринимателей, не каждый товар или услугу целесообразно продвигать через социальные сети. Совсем дешевую продукцию невыгодно в плане доставки, а наиболее дорогую трудно продать. Товар, который нельзя купить официально, может составлять исключение.

После введения т.н. «продовольственных санкций», на российский рынок стали попадать реэкспортные товары. Производители стран, попавших под санкции, по - прежнему поставляют в Россию свою продукцию, но через третьи страны. Поступает продукция и через Белоруссию и Казахстан, с новыми сертификатами [3].

Например, сейчас в связи с действующими санкциями в отношении импортных товаров, в социальных сетях идет активное продвижение итальянских гастрономических товаров.

Также среди ассортимента, который более востребован, можно отметить китайскую электронику, брендовую обувь и одежду.

Но, вместе с тем, интернет - продажи обычный магазин не смогут заменить. Особенно это касается одежды. Ведь традиционный магазин предоставляет возможность товар посмотреть, потрогать, при надобности примерить, чего не скажешь о продажах через соцсети.

Еще одной особенностью маркетинга в социальных сетях является направленность создаваемого контента исключительно на привлечение внимания и восприятия информации адресатом. Для этого создается возможность обсуждения конкретного рекламного текста после ознакомления с ним, оставлять комментарии по поводу своих впечатлений на создаваемых форумах, группах, а так же возможность получать дополнительную информацию. Главной особенностью продвижения товаров в социальных сетях является возможность создания скрытой рекламы, которая характеризуется техникой «вплетения» рекламируемого товара в окружение пользователей (например, форумы на определенную тему). Эффективность такой рекламы достигается посредством готовности пользователей к восприятию любой информации, поскольку они изначально готовы к свободному общению, положительно и дружески настроены. Так же отличительной особенностью продвижения товаров / услуг в социальных сетях является оценка эффективности её продвижения. В сравнении с другими способами рекламирования товаров / услуг по своим параметрам она более масштабна и энергозатратна, например, следует учитывать: количество участников сообщества; количество реакций (реплик, «лайков», комментариев); процент аудитории, реагирующей на каждый пост; количество косвенных реакций (пользователи вне общества); а так же количество реакций на одного и того же пользователя и многое другое.

Вследствие стремительно развивающейся зависимости людей от социальных сетей, социальный маркетинг является очень полезным средством для создания доверительной репутации к рекламируемому товару (бренду). Формирование положительного образа самой фирмы или её товара / услуги возможны только с учетом потребностей и интересов целевой аудитории. Маркетинг в социальных сетях опережает печатные и электронные СМИ по многим параметрам. Социальные сети более оперативны, поэтому маркетинг в социальных сетях дает возможность быстро получать обратную связь и вовлекать посетителей контента в культуру бренда. Размещая рекламу в социальных сетях нужно отслеживать конкурентов, а так же создавать рекламу, которая будет запоминаться и отличаться от подобных. Поскольку реклама в социальных сетях направлена на конкретную целевую аудиторию, эффективность и успех работы в продвижении товаров / услуг будет зависеть от правильно выстроенных коммуникаций, которые будут учитывать пол, возраст, интересы, увлечения и проблемы потенциальных посетителей и будущих покупателей.

Список использованной литературы:

1.Журкина Л.С., Уханова Ю.А., Никишин А.Ф., Панкина Т.В. Факторы, определяющие поведение покупателей в сети Интернет // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 6 - 4 (50). С. 24 - 26

2.Ильяшенко С.Б., Солдатова Н.Ф. Инструменты повышения продаж в электронной торговле в период кризиса // Экономика и управление в машиностроении. – 2015. – №6. – С.50 - 52.

3.Солдатова Н.Ф., Ильяшенко С.Б. Инновационные приоритеты модернизации потребительского сектора экономики // Экономика и управление в машиностроении. – 2014. – № 6. – С. 68 - 71.

4.Тимяшева Е.Т., Маслова А.Е., Никишин А.Ф. Роль социальных сетей в торговле // В сборнике: НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2015. С. 113 - 116.

© С.Б. Ильяшенко, 2016

УДК 378.12

М. Н. Кекух, К. Ю. Сидорина
Бакалавры кафедры «Менеджмента и государственного управления»
Е. А. Боброва
К.э.н., доцент кафедры «Менеджмент и государственное управление»
ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ» (Орловский филиал),
г.Орел, Российская Федерация

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Для эффективности труда необходима грамотно используемая мотивация персонала в современной организации, без которой максимальная результативность деятельности порой просто невозможна.

Исследования мотивации труда последних лет показали, что она как система претерпела негативные структурные изменения. Это означает, что высшие потребности отступили далеко на второй план, а поведением большинства работников управляют низшие потребности (по иерархии Маслоу), что является как следствием, так и причиной формирования специфического менталитета современного российского работника. Кроме того, мотивация подверглась и типологическим изменениям – в целом, она свелась к мотивации выбора и сохранения места работы, а не к мотивации высокой активности и отдачи труда при достаточной его оплате.

Мотивация на сегодняшний день имеет прямое отношение к результатам работы. Она играет немаловажную роль в жизни каждого сотрудника, чем когда - либо ранее. Времена, когда руководители просто говорили своим подчиненным, что им делать, уже давно прошли. Теперь сотрудники более требовательно относятся к своим работодателям, чем раньше. Они хотят знать, что происходит в организации, участвовать в ее жизни, а так же хотят, чтобы с ними советовались. [1, с. 231]

Кроме того, чтобы получать удовольствие от работы и, конечно же, удовлетворение, им нужно чувствовать, что все, что они делают, имеет реальную ценность. Когда люди довольны работой, они делают ее хорошо.

Если сотрудники не достаточно мотивированы, это может проявляться по - разному: увеличивается количество прогулов, сотрудники тратят больше времени на личные разговоры по телефону и решение личных проблем, задерживаются на перерывах. При этом бюрократизм становится частью повседневной деятельности. Кроме того, из - за недостатка заинтересованности и внимания снижается качество выполнения работы, замедляется ее темп, у сотрудников не возникает желания брать на себя ответственность.

Мотивация (как процесс) – есть процесс эмоционально - чувственного сопоставления образа своей потребности с образом внешнего предмета (претендента на предмет потребности) или, мотивация (как механизм) – это внутренний психический механизм человека, который обеспечивает опознание предмета соответствующего потребности и запускает направленное поведение по присвоению этого предмета (если он соответствует потребности).

Создавать условия для мотивации – это значит, делать все так, чтобы люди каждый раз с удовольствием выполняли свою работу, чтобы факторов, вызывающих негативные чувства, было меньше, а позитивных факторов было больше. Несомненно, что мотивация требует от руководителя честности и искренности. Очень трудно рассчитывать на эффективную мотивацию, если относиться к людям безразлично. [4, с. 121 - 122]

В связи с этим, руководителю следует помнить, что каждому человеку нужен свой стимул для достижения успеха. Это один из факторов, без которого мотивация становится стандартной и менее эффективной. Большинство сотрудников ищут на работе прежде всего защищенности. Это включает в себя такие аспекты, как четкая должностная инструкция и благоприятные условия работы, ясное понимание требований и критериев оценки, признание и уважение, работа с эффективным руководителем и лидером, который умеет принимать решения.

Существуют основные движущие мотивы работников:

1.Мотив вознаграждения – сотрудник работает ради денег и других благ.

2.Социальный мотив – работнику важно одобрение руководства и коллектива.

3.Процессный мотив – сотрудник трудится ради удовольствия от самого процесса работы.

4.Мотив достижения – сотрудник стремится к самоутверждению и самореализации.

5.Идейный мотив – для сотрудника важно достижение совместных с компанией высоких целей.

Управление персоналом должно воздействовать на мотивацию людей так, чтобы у работника появилось желание к работе и желание проявить себя с лучшей стороны.

Крайне важны модели работников. В своей работе руководитель должен создать целостность, т.е., он должен понимать, какой результат работы будет в итоге. При этом его подчиненные должны видеть важность работы (иметь вещественные стимулы), должны иметь возможность участвовать в принятии решений, и, конечно, должна быть связь между менеджером и работником. Оценка эффективности труда работника зависит только от менеджера. Вследствие этого, он должен быть объективен и справедлив. Спроектированная на основе этих принципов работа обеспечивает внутреннее удовлетворение каждого участника. Именно на основе этих данных, была разработана модель характеристик работы с точки зрения мотивации. [3, с. 86]

Мотиваторами служат не только различные премии, памятные подарки и т.д. Характер вознаграждения труда зависит от его количества и качества, а также от удовлетворения пожеланий и надежд самих сотрудников. Один из наиболее действенных мотивов творческого труда – продвижение по службе. Большое значение имеет и возможность приобрести акции предприятия, что создает для сотрудника впечатление совладельца.

Хорошо подобранный трудовой коллектив компании должен представлять собой команду сторонников и партнеров, способных осознавать и реализовывать замыслы руководства. Характер деятельности современной компании, а так же приоритетность вопросов качества услуг изменяют требования к работнику и повышают значимость творческого отношения к труду и высокого профессионализма.

Должны быть внедрены значительные стимулы, которые должны побуждать сотрудников искать что - то новое, экспериментировать, стремиться к самостоятельному творчеству.

Такого рода стимулы важны во всех сферах жизни коллектива: организационной, материальной, морально - психологической. Сотрудник, который стремится найти и предложить что - то новое, улучшающее работу фирмы, своего отдела, в свежей собственной работе, обязательно поощряется материально, продвигается по служебной лестнице. Тогда в сознании и образе действий коллектива экспериментатор - новатор будет восприниматься положительно, а так же вызывать уважение и стремление подражать ему. [6, с. 110 - 112]

Лучше всего стимулирует сотрудников к эффективной работе справедливая оценка руководством качества их работы. Но, если это сделано с большим опозданием, если труд всех оплачивается одинаково, не учитываются при этом индивидуальные результаты (профессиональный рост сотрудника), то успеха ждать бесполезно, равно как и от одновременного повышения заработной платы всем и в равной мере.

Размеры материального вознаграждения не должны быть для коллектива тайной, чтобы все сотрудники могли убедиться, что эффективный труд, инициатива и стремление работника принести пользу всемерно поощряется руководством фирмы. Каждому предприятию в соответствии с его особенностями, возможностями и традициями необходимы разработка, внедрение и постоянное совершенствование системы стимулов, в полной мере обеспечивающей интересы и сотрудников и фирмы в целом. Еще более значимыми и эффективными могут оказаться морально - психологические стимулы.

Таким образом, каждый сотрудник должен четко представлять, каких результатов работы ждет от него руководство, и осознавать значимость своего труда как очень ценного вклада в создание самой лучшей и прибыльной компании, в которой он с гордостью работает, а фирма гордится его вкладам и трудовым потенциалом.

За хорошую работу работник должен получать очень хорошее вознаграждение, не меньше той оплаты, которую за аналогичный труд получают в других организациях. Этот принцип создает чувство удовлетворения материальных проблем сотрудника и является одним из условий снижения текучести высококвалифицированных кадров в другие фирмы.

Каждый сотрудник должен иметь возможность получать необходимые ему для работы навыки и умения. Самосовершенствование на благо процветания организации является залогом быстрого карьерного роста и всячески поддерживается руководством фирмы.

Мотивация применима как к отдельным сотрудникам, так и к команде в целом. Одно не может заменить другое, и при построении систем стимулирования это нужно рассматривать в комплексе.

Комиссионные – один из наиболее естественных и распространенных способов повышения заинтересованности сотрудников. Он эффективен при условии, если верно разработан – т.е., напрямую связан с выполняемой работой и ее результатами и легко рассчитывается. Комиссионные должны выплачиваться регулярно – каждый месяц, а не раз в квартал, и должны быть значительной прибавкой к семейному бюджету.

Премия – также довольно распространенный способ мотивации, но он может рассматриваться как индивидуальное право каждого независимо от результатов работы компании. Коллективные премии не всегда мотивируют каждого сотрудника в отдельности, и зачастую из - за отдаленности цели во времени сотрудники забывают поддерживать уровень выполнения работы, необходимый для выплаты премии.

К финансовой помощи можно отнести транспорт, ссуду на покупку недвижимости, оплату медицинской и других страховок, которые могут распространяться или не распространяться на членов семьи сотрудника.

Качества и условия самой работы - пытаться мотивировать человека, который находится не на своем месте, очень трудно. Дать сотрудникам возможность развить в себе новые навыки и получить новые знания, а также «сменить обстановку» можно, организуя рабочие группы для выполнения проектов или специальных заданий.

Признание и поощрение – например, выбор «сотрудника месяца». Подобные меры должны быть организованы так, чтобы возможность выиграть была у всех. Если каждый раз это будет один и тот же человек, — этот фактор перестает быть мотивирующим: вскоре команда поймет, что победитель уже давным - давно выбран, и в результате интерес и доверие к такой системе будут потеряны.

Мотивация напрямую влияет на результаты работы. Но какими бы ни были факторы мотивации, важно, чтобы их комбинация была правильной. И то, что мотивирует человека сегодня, завтра перестает привлекать, потому что становится привычным.

Список использованной литературы:

1. Виханский О.С., А.И. Наумов, «Менеджмент». [Текст] / О.С. Веханский, А.И. Наумов // М. - Гардарика, 2013. - 528с.

2. Грошев, И.В. Организационная культура: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 061100 «Менеджмент организации». [Текст] / И. В. Грошев, П. В. Емельянов, В. М. Юрьев // Москва: ЮНИТИ - ДАНА, 2004. - 288 с.

3. Егоршин А.П.: Основы управления персоналом. [Текст] / А.П. Егоршин // М.:Инфра - М. - 2013. – 123с.

4. Жданкин Н.А.: Мотивация персонала. [Текст] / Н.А. Жданкин // М.: Финпресс 2012 - 348с.
5. Пряжников Н.С.: Мотивация трудовой деятельности. [Текст] / Н.С. Пряжников // М.: Академия - 2013. – 321с.
6. Щур - Труханович Л.В.: Поощрения и награды за трудовые достижения: порядок применения (награждения) и оформления. [Текст] / Л.В. Щур - Труханович // М.: Финпресс, 2012. – 213с.

© М.Н.Кекух, К.Ю.Сидорина, Е.А. Боброва, 2016

УДК 338.486

С. В. Ковальская
студентка 4 курса инженерно - экономического факультета
Самарский государственный технический университет
Научный руководитель: А.Н. Порунов
к.э.н., доцент кафедры «Общеэкономических дисциплин»
Самарский государственный технический университет
г. Самара, Российская Федерация

БЕНЧМАРКИНГ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СУБЪЕКТАХ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Объектом исследования явились 8 областей и 6 республик Приволжского Федерального округа (ФО), рассматриваемых как относительно автономные в административном плане регионы.

Оценка эффективности управления инфраструктурой экологической безопасности проводилась на основе метода DEA с помощью CCR –модели ориентированной на «вход» [1, с.124]. Принятые переменные «входа», описывающие экологическую ситуацию в регионе на момент исследования (2014 г.), их наименование, обозначение и размерность приведены ниже:

- x_1 - интенсивность выбросов на единицу ВРП, т / млн. руб.;
- x_2 - доля городского населения, проживающего в городах с высоким и очень высоким уровнем загрязнения атмосферного воздуха, % ;
- x_3 - доля загрязненных сточных вод в общем объеме сбросов, % ;
- x_4 - доля проб воды, не соответствующих стандартам качества, % ;
- x_5 - интенсивность образования отходов на единицу ВРП, т / млн. руб.;
- x_6 - интенсивность образования твердых коммунальных отходов, кг / чел;
- x_7 - доля не использованных и не обезвреженных отходов, % .

Переменные «выхода»:

- x_9 - ожидаемая продолжительность жизни при рождении (городское население), лет.

CCR - модель была реализованы в среде Mathcad. Статистической базой исследования явились данные Федеральной службы государственной статистики в разрезе регионов за 2014 год [2].

В большинстве субъектов округа оценки эффективности управления инфраструктурой экологической безопасности близки к показателю *абсолютной эффективности (100 %)* за исключением трех: республики Башкортостан, республики Мордовия, и Самарской области. Самое низкое значение оценки у республики Мордовия ($\theta_3 = 0{,}83$), т.е.

эффективность управления инфраструктурой экологической безопасности субъектами всех уровней от менеджеров низшего звена до менеджеров профильных региональных министерств, здесь существенно ниже чем у лидеров округа. Одиннадцать субъектов из четырнадцати оказались на 100 % эффективными, т.е. лежащими на фронте эффективности.

Результаты оценки эффективности управления инфраструктурой экологической безопасности приведены ниже:

$$\text{Субъекты}_i = \begin{pmatrix} \text{Республика Башкортостан} \\ \text{Республика Мари Эл} \\ \text{Республика Мордовия} \\ \text{Республика Татарстан} \\ \text{Удмурдская республика} \\ \text{Чувашская республика} \\ \text{Пермский край} \\ \text{Кировская область} \\ \text{Нижегородская область} \\ \text{Оренбургская область} \\ \text{Пензенская область} \\ \text{Самарская область} \\ \text{Саратовская область} \\ \text{Ульяновская область} \end{pmatrix} \quad \Theta_i = \begin{pmatrix} 0{,}85 \\ 1{,}00 \\ 0{,}83 \\ 1{,}00 \\ 1{,}00 \\ 1{,}00 \\ 1{,}00 \\ 1{,}00 \\ 1{,}00 \\ 1{,}00 \\ 1{,}00 \\ 0{,}98 \\ 1{,}00 \\ 1{,}00 \end{pmatrix}$$

Ранжирования регионов, лежащих на фронте эффективности, производилось на основе DEA - модели суперэффективности. Эта модель была реализована авторами также в среде Mathcad и применена для определения меры суперэффективности [3]. Результаты оценки экологического менеджмента в регионах с позиций суперэффективности приведены ниже

$$\begin{pmatrix} \text{Республика Башкортостан} \\ \text{Республика Мари Эл} \\ \text{Республика Мордовия} \\ \text{Республика Татарстан} \\ \text{Удмурдская республика} \\ \text{Чувашская республика} \\ \text{Пермский край} \\ \text{Кировская область} \\ \text{Нижегородская область} \\ \text{Оренбургская область} \\ \text{Пензенская область} \\ \text{Самарская область} \\ \text{Саратовская область} \\ \text{Ульяновская область} \end{pmatrix} \quad SEf_i = \begin{pmatrix} 0{,}85 \\ 1{,}44 \\ 0{,}83 \\ 1{,}17 \\ 1{,}61 \\ 3{,}57 \\ 1{,}10 \\ 1{,}19 \\ 3{,}69 \\ 1{,}84 \\ 1{,}66 \\ 0{,}98 \\ 1{,}11 \\ 1{,}06 \end{pmatrix}$$

Теперь ситуация с лидерством среди субъектов округа определяется легко: первое место занимает Нижегородская область ($SEf_9 = 3{,}69$), второе место, не существенно отставая от лидера занимает Чувашская республика ($SEf_6 = 3{,}57$), на третьем месте Оренбургская область ($SEf_{10} = 1{,}84$), на четвертом Пензенская область ($SEf_{11} = 1{,}66$) и замыкает

пятерку Удмурдская республика ($SEf_5 = 1{,}61$). Вариация оценок значительная, так оценка аутсайдера, - республики Мордовия, ниже оценки лидера, - Нижегородской области, в $\frac{3{,}69}{0{,}83} \approx 4{,}4$ раза.

Литература

1. Charnes, A., W.W. Cooper, and E. Rhodes, 1978, Measuring the efficiency of decision making units, European Journal of Operational Research 2, 429 - 444.
2. Федеральная служба государственной статистики. Центральная База Статистических Данных. Основные показатели деятельности отдельных отраслей экономики. Туризм. http: // www.gks.ru / dbscripts / cbsd / #1 (дата обращения 03.01.2016)
3. Порунов А.Н. Оценка кросс - эффективности управления инфраструктурой социальной безопасности туристической дестинации методом DEA - анализа. Туризм - право и экономика, электронный научный журнал. Выпуск №1 / 2016. http: // www.lawinfo.ru / catalog / magazines / turizm - pravo - i - ekonomika / (дата обращения 22.01.2016)

© С. В. Ковальская, 2016

УДК 338.124.4

Д.В. Козлова,
К.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит»
Финансовый университет при Правительстве РФ, Брянский филиал,
Г. Брянск, Российская Федерация
Н.С. Будникова,
К.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит»
Финансовый университет при Правительстве РФ, Брянский филиал,
Г. Брянск, Российская Федерация
О.А. Черненок,
Студентка 3 курса, специальность «Финансы и кредит»
Финансовый университет при Правительстве РФ, Брянский филиал,
Г. Брянск, Российская Федерация

ПЕРСПЕКТИВЫ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РОССИИ

Наряду с сокращением иностранных инвестиций в Россию кардинально изменилось и их качество. На отечественный финансовый рынок уже приходят не консервативные инвесторы из «большой семерки», а рисковые азиатские авантюристы. Однако 90 % китайских вложений на поверку оказались всего лишь займами российским энергокомпаниям. В связи с этим Центробанк решил «переориентироваться» на других инвесторов из Азии и арабских стран [1; с.63].

Кроме того, на китайском рынке инвесторы расценивают российские бумаги как рискованное вложение, не отличаясь в этом от западных коллег. После падения цен на

нефть и курса рубля долгосрочные долги ВТБ и Россельхозбанка достаточно сильно потеряли в стоимости. Существует и ряд рисков, связанных с динамикой курса юаня к рублю.

Вместе с тем сценариев развития проекта «Китайские инвестиции в Россию» может быть три. Транзитный вариант предполагает, что в Китае валютные ограничения остаются на том же уровне. В России они отсутствуют. В этом случае инвесторы из Азии используют российские каналы для транзита инвестиций в Европу и США, а наша страна получает «транзитный» процент.

Прямые инвестиции предполагают, что валютный контроль не ослабевает в Китае и параллельно вводится в России. Транзит инвестиций через российские компании уже не имеет смысла. Однако часть китайских денег все же «перепадает» отечественной экономике в виде прямых инвестиций. Третий вариант - отсутствие инвестиций - заключается в либерализации валютного режима в Китае. При таком стечении обстоятельств Россия уже не нужна Поднебесной ни в качестве «транзита», ни в качестве объекта инвестирования.

Впрочем, даже если китайские инвестиции не придут на российский рынок в большом масштабе, экономику могут поддержать другие страны. Например, представители французского бизнеса планируют увеличить инвестиции в Россию. Помимо французский инвесторов, вложениями в российскую экономику заинтересовались в шведской компании ИКЕА [2; с.16].

Вместе с тем приток средств в российские активы происходит на фоне падения интереса к развивающимся рынкам. Инвесторы сокращают инвестиции в развивающиеся экономики из опасений, что на фоне улучшения экономики США Федеральная резервная система скоро приступит к повышению ставок [3;с.1044]. В таких условиях инвесторы предпочитают сократить вложения на развивающихся рынках. В ситуации очень сильной американской экономики и ожиданий роста учетных ставок в США инвесторы предпочитают размещать свои средства в ценные бумаги, номинированные в долларах [4; с.25]. Соответственно активы, номинированные в "мягких" валютах развивающихся стран не представляют для глобальных инвесторов особого интереса, даже с учетом значительного дисконта в оценке [5;с.488].

Что же привлекает иностранных инвесторов в российской экономике? В российском рынке инвесторов интересует, в первую очередь, его дешевизна. На фоне стабилизации геополитической ситуации вокруг Украины, восстановления цен на нефть и укрепления рубля международные инвесторы проявляют интерес к недооцененным рублевым активам [6; с.140].

Таким образом, в российской экономике сохраняется тенденция оттока иностранных инвестиций. Вместе с тем, потенциально Россия является привлекательной страной для иностранных инвесторов при условии отмены санкций и оптимизации геополитической обстановки.

Список использованной литературы:

1. Будникова Н.С. Особенности и тенденции формирования структуры капитала российских компаний. В сборнике: Актуальные проблемы экономики. Сборник статей

Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор Сукиасян А.А. Уфа, 2015. С.62 - 64.

2. Будникова Н.С. Проблемы регулирования деятельности негосударственных пенсионных фондов. В сборнике: Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности. Международная научно - практическая конференция, 2015. С. 15 - 17.

3. Козлова Д.В., Куликова Г.А. Оптимизация процентного канала денежно - кредитной политики в условиях трансформации среды информационных технологий [Текст] – Д.В. Козлова, Г.А. Куликова // Экономика и предпринимательство. - 2015. № 8 - 2 (61 - 2). - С. 1044 - 1048.

4. Малашенко В.М., Козлова Д.В., Кокунов В.А., Путихин Ю.Е. Экономические методы и модели: учебное пособие [Текст]: В.М. Малашенко, Д.В. Козлова, В.А. Кокунов, Ю.Е. Путихин. - Санкт - Петербруг: ООО «Скифия - принт»,2015. - 164 с.

5. СавичеваТ.С., Будникова Н.С., Петухова Е.П. Свободное курсообразование и таргетирование инфляции в условиях глобальной нестабильности. Экономика и предпринимательство. 2015. № 8 - 2 (61 - 2). С. 487 - 490.

6. Современные проблемы функционирования и регулирования финансовой системы России. Будникова Н.С., Зайцев И.И., Малашенко В.М., Петухова Е.П., Синицын Р.В. Монография / Под ред. Т.С. Савичевой. Москва, 2014. - 156 с.

© Козлова Д.В., Черненок О. А., Будникова Н.С., 2016

УДК 339.977

Д.А.Корнилов
д.э.н., профессор кафедры МГУ, Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, г.Н.Новгород
С.Н. Яшин
д.э.н., заведующий кафедрой МГУ, Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, г.Н.Новгород
А.С.Сахаров
Старший преподаватель, Национальный исследовательский университет Высшая Школа Экономики – филиал в г. Н.Новгород

ВЭД И ПОЛИТИКА (НА ПРИМЕРЕ США) ВЛИЯНИЕ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ СТРАНЫ (НА ПРИМЕРЕ США)

В статье авторы предлагают рассмотреть возможность влияния экономики на политические решения и наоборот, на примере, одной из самых сильных и развитых экономик мира – Соединенных Штатах Америки.

Достаточно очевидно, что часто экономика оказывает влияние на политику, и политика связана с государственной экономикой. Богатство страны определяет жесткость политики по отношению к конкурентам. Стоит понимать, что сильная и самодостаточная экономика прежде всего защищает собственные интересы – заботится о благополучии и развитии, при этом могут быть использованы совершенно разные методы и средства с одной единственной целью – получить положительное сальдо от своих операций. Если же

внешняя позиция экономики страны ухудшается и прослеживается постоянное негативное сальдо – за счет потери внешних рынков и роста внешнего долга – то с целью самосохранения будут применены все возможные и доступные на текущий момент методы влияния на конкурентов, политическое давление и не только.

США имеют сильную и самодостаточную экономику. По итогам второй мировой войны экономика этой страны занимала до 60 % от общемирового уровня. В настоящее время этот уровень опустился до 22 % и продолжает падение. Во многом причиной является быстрое развитие ряда стран, в частности КНР. Следует заметить, что при этом государственный долг страны продолжает расти, и внешнеторговый баланс – отрицательный (таблица 1).

Таблица 1. Гос. долг и сальдо внешнеторговых операций США, млн долларов США. (2015 - 2017 гг. Прогноз) [3]

Год	Государственный долг	Увеличение за год	Экспорт	Импорт	Сальдо
1990	3 206,3	229,7	695,80	1024,62	- 328,82
2000	5 628,7	242,2	781,92	1218,02	- 436,10
2001	5 769,9	141,2	729,10	1141,00	- 411,90
2002	6 198,4	428,5	693,10	1161,37	- 468,26
2003	6 760,0	561,6	724,77	1257,12	- 532,35
2004	7 354,7	594,7	814,88	1469,70	- 654,83
2005	7 905,3	550,6	901,08	1673,46	- 772,37
2006	8 451,4	546,1	1025,97	1853,94	- 827,97
2007	8 950,7	499,3	1148,20	1956,96	- 808,76
2008	9 985,8	1035,1	1287,44	2103,64	- 816,20
2009	12 311,4	2356,6	1056,04	1559,63	- 503,58
2010	14 456,3	2144,9	1278,50	1913,86	- 635,36
2011	15 033,9	577,6	1482,51	2207,95	- 725,45
2012	16 565,7	1532,8	1545,82	2276,27	- 730,45
2013	17 440,2	847,5	1578,44	2268,37	- 689,93
2014	18 350,0	909,80	1620,53	2347,69	- 727,15
2015*	20354,2	26,9	1526,82	2325,42	- 798,61
2016*	21965,1	1610,8	1720,70	2536,91	- 816,21
2017*	23647,8	1682,8	1813,28	2635,48	- 822,20

*2015 - 2017 гг. прогноз на основе трендовой модели

В США большое значение предают соблюдению интересов американского производителя. Если правительство США предлагает компаниям комфортные условия, то казна получает больше налогов, и, как результат, государство приобретёт более устойчивое положение.

В данной ситуации возникает три уровня участников, которые привлекаются к разрешению этой ситуации:

- Высший уровень (государственный) – данному уровню интересно увеличение налогооблагаемой базы.
- Средний уровень – это крупные транснациональные компании, которые требуют условия наибольшего благоприятствования с целью обеспечения максимальной прибыли и, как результат, обеспечивают увеличение налогооблагаемой базы.

- Низший уровень – это отдельно взятый налогоплательщик, как правило, работающий на данное предприятие. Для сотрудника надо создать высокооплачиваемое место, что впоследствии, опять же, даст максимальный уровень налога.

Также можно выделить три критерия оценки ситуации:

- Экономический – получение наивысшего уровня прибыли и, как результат, высокий уровень полученного налога.
- Политический – усиление влияния страны и её крупных компаний на международном уровне при входах на новые рынки или снижение влияния при потере позиций, занимаемых ранее.
- Социальный – достаточное наличие высокооплачиваемых рабочих мест стабилизирует социальную ситуацию в стране, ликвидирует напряженность. И наоборот.

Исходя из анализа критериев, а также оценки текущей ситуации с точки зрения различных уровней участников, можно сделать следующие выводы: замедленный экономический рост после кризиса 2008 года, рост уровня внешнего долга, а также возникновение дополнительной конкурентной силы в виде стран БРИКС требует выхода на новые рынки с учетом возможного закрепления старых. Для этого высший уровень (государство) может успешно использовать средний уровень (крупные компании), который имеет сильное влияние на мировой арене. Уровень внешнеторговых отношений стран Европы и России имел стабильную динамику развития, но в сложившейся ситуации происходит ограничение товарооборота Европы с Россией, при этом увеличивая потенциал оборота с компаниями США, а также степень их влияния на страны Европы. В итоге из - за ограничений в торговле России с Европейскими странами происходит замедление роста их экономик.

Список использованной литературы.

1. Федеральная служба государственной статистики[Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // www.gks.ru (дата обращения 30.08.2015)
2. Портал Внешнеэкономической Информации РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // www.ved.gov.ru (дата обращения 30.08.2015)
3. Data and statistics about he United States [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https: // www.usa.gov / statistics (дата обращения 15.09.2015)
4. Корнилов Д.А., Яшин С.Н. Использование методов портфельного анализа при стратегическом планировании на предприятии // Экономический анализ: теория и практика. 2005. №16. С.2 - 8.
5. Корнилов Д.А. Вступление РФ в ВТО. Обзор с видом на Европу и перспективой на честную конкуренцию // Иннов: электронный научный журнал, 2013. №1 (14). URL: http: // www.innov.ru / science / economy / vstuplenie - rf - v - vto - obzor - s - vidom - na - evropu - i - perspektivoy - na - che /
6. Корнилов Д.А., Моряшова Ю.А., Соколова Д.А. Экономическое прогнозирование в регионах // Иннов: электронный научный журнал, 2013 №3 (8). URL: http: // www.innov.ru / science / economy / ekonomicheskoe - prognozirovanie - v - re /
7. Шапкин Е.И., Корнилов Д.А. Взаимозависимость воздействия внешних и внутренних факторов при стратегическом планировании развития экономики (на примере

экономики США) // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2014. №5.

8. Яшин С.Н., Корнилов Д.А., Шапкин Е.И. Основные направления формирования стратегии инновационного развития и оценки инновационного потенциала предприятий // Финансы и кредит. 2008. №11. С.86 - 92.

© Д.А.Корнилов, С.Н.Яшин, А.С.Сахаров, 2016 г.

УДК 336.02

Р.Е.Кравцова
Студентка 2 курса, факультета управления
Кубанский государственный аграрный университет
г. Краснодар, Российская Федерация

ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА РФ

Финансовая политика государства является комплексом мер, нацеленных на достижение целей, декларируемых органами государственной власти в сфере финансов.Иногда финансовую политику трактуют в широком смысле, связывая в данное понятие бюджетную, денежно - кредитную, инвестиционную политику. Однако в большинстве современных экономик основным субъектом управления хозяйством выступает государство. Выстраивая разные стратегии политического управления, государство уделяет особый приоритет обеспечению функционирования национальной экономической системы. На практике это может означать, выбор более результативной методологии выстраивания финансовой политики — на уровне хозяйственной системы в целом либо в контексте управления денежно - кредитными процессами в определенной отрасли.

Структура финансовой политики государства, представлена на Рис.1

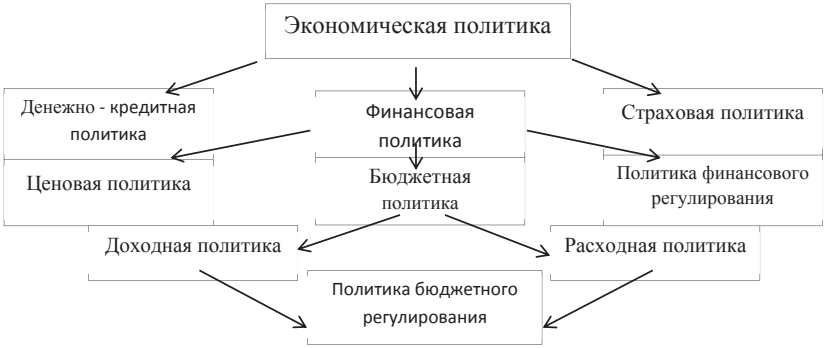


Рисунок 1 - Структура финансовой политики

Современные ученые выделяют ключевые компоненты: выработку основополагающих концептуальных положений; составление целей, задач и средств их решения; развитие

требуемых институциональных механизмов; сохранение функциональности национальной финансовой системы.

На сегодняшний день, имеется ряд ключевых задач, определяющих финансовую политику государства. Специалисты выделяют следующие главные задачи финансовой политики государства: обеспечение условий, требуемых с целью развития финансовых ресурсов; формирование механизмов наиболее рационального распределения активов; создание системы регулирования финансовых правоотношений; периодическая корректировка денежно - кредитной политики, реализуемой на государственном уровне [2, с. 135].

Ученые выделяют следующие виды активностей властей: обеспечение исполнения бюджета; инвестирование; сбор налогов; международная деятельность решение социальных задач; таможенная политика.

Субъектами государственной финансовой политики выступают, прежде всего, законодательная и исполнительная власти страны. В случае если говорить о российской политической системе, в таком случае основным институтом, ответственным за соответствующие активности, выступает Министерство финансов РФ. Основные цели и задачи, связанные с деятельностью этого ведомства, могут складываться как при участии работающих в нем сотрудников, так и при взаимодействии с другими структурами власти, включая Президента. Таким образом, глава государства имеет возможность раскрывать свое видение финансовой политики государства в письмах Совету Федерации. Надлежащее положения может реализовывать, в свою очередь, Министерство Финансов [3, с. 128].

Кроме того выделяют факторы финансовой политики. В нынешних экономиках подходы властей к управлению хозяйственными процессами имеют все шансы предполагать задействование методов, близких к каждому из них.

Многое находится в зависимости от того, о каком уровне финансовой политики идет речь. Особенность рыночных процессов в разных отраслях экономики может существенно различаться. То, что касается нефтегазовой сферы, энергетики — соответствующие отрасли хозяйства, в случае если рассматривать российскую экономическую систему, являются основными и характеризуются стратегической значимостью. Вследствие, этого степень вовлечения в коммерческие процессы государства в них, будет сравнительно выше, нежели в случае, с розничной торговлей.

Таким образом, важное значение при определении оптимального подхода к выбору методологии имеют отрасли, в которых проводится финансовая политика государства, направления активностей властных институтов. Если говорить в макроэкономических масштабах и попытаться охарактеризовать подход субъектов политического управления к обеспечению функционирования хозяйственной системы в целом, то необходимо будет обследовать структуру законодательства государства — налогового и бюджетного, исследовать соотношение отраслей ВВП, чтобы определить основные и изучить компании, осуществляющие работу в них, на предмет подотчетности институтам власти. Проведение данной деятельности позволит оценить, является ли государственная финансовая политика преимущественно регулирующей, классической, неоконсервативной либо в значительной мере соответствующей планово - директивным принципам [1, с 341].

Список использованной литературы:

1. Финансы Учебник для вузов / Под ред. проф. Л. А. Дробозиной. — М.: ЮНИТИ, 2001. — 527 с.
2. Государственные и муниципальные финансы. / Белоножко М.Л., Скифская А.Л. 2014 - 208с.
3. Государственные и муниципальные финансы. / Конспектлекций. Новикова М.В. 2008 - 160с.

© Р.Е. Кравцова, 2016

УДК 792

С.Г. Кренева
к.э.н., доцент кафедры
«Управление малым и средним бизнесом»
Марийский государственный университет
А.В. Бирюков
Студент 1курса института экономики ,управления и финансов
Марийский государственный университет
г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ТЕАТРОВ

В данном исследовании рассматривается, эффективность создания Детской театральной студии, как с экономической, так и с социальной точки зрения. Рыночная экономика оказала огромное влияние и на театрально - зрелищные учреждения, которые, являясь некоммерческими организациями, вынуждены осваивать современную экономическую реальность, использовать ее специфические технологии - управленческие, маркетинговые, коммуникационные.

Ключевые слова: стратегия, социальный, эффективность, театральная студия, культура

Театральная деятельность считается не прибыльной сферой , но в то же время социально - значимой для общества

Аналитические исследования, таких как И. Ансофф, О.С. Виханский, С. Ленгли, и др. доказывает, что применение определенной стратеги в реалиях рыночной экономики, дает возможность для эффективной реализации своей продукции. Понятие "стратегия" неразрывно связано и с инновационными процессами, то есть практическим осуществлением качественно новых решений. Новым решением и направлением для театрально - зрелищного учреждения является развитие студии или театра для детей. По данным государственной статистики, 62 театра юного зрителя в РФ составляют 10,6 % общего числа государственных и муниципальных театров. В этот список входит и республика Марий Эл, где по одному театру Юного зрителя и Кукольный театр. На базе профессиональных театров нет ни одной театральной студии, хотя только в г. Йошкар - Ола 5 театров, в г. Козьмодемьянске 1 театр. По данным отчета министерства образования РМЭ в 2014 г. дополнительное образование получали 33756 детей от 5до 18 лет, что составляет

38 % от общего количества. Основная часть была занята в художественном (кружки рисования и танцевальные) и спортивном направлении. Доля занятости в театральных кружках не рассматривается. Поэтому, отсутствие стройной системы государственной поддержки для приобщения детей к театру может привести к утрате завоеванных позиций в этой области, а в будущем, как следствие, - к резкому снижению интереса к театру и взрослого населения.

В настоящее время идет тенденция снижения интереса к национальным театрам со стороны зрителей. Так, в Мордовском национальном театре спектакли до 80 % играются на русском языке, в Коми Пермяцком театре до 70 % , в Удмуртском Национальном театре - 50 % , в Марийском Национальном театре - 30 % и т. д., считая и детские спектакли.

Национальные театры должны сами воспитать своего потенциального зрителя, не только внутри своего этноса, но и из числа других национальностей.

Для оказания коммерческой услуги в виде детской театральной студии, театральные учреждения обладают и материально - технической базой, и средствами и творческим коллективом. А также создаются взаимовыгодные возможности, с одной стороны - театру как дополнительные и постоянные денежные вливания, и как зрители, с другой - работникам театра, в третьих - самим участникам детской студии.

Детская театральная студия при театре, если смотреть с экономической точки зрения, то это выгодное предприятие. Если сравнивать с другими студиями, то они зачастую арендуют помещения и оплачивают арендную плату. Театры же, обладают свободным помещением для создания студии , которая не требует дополнительных затрат. В поисках специалистов тоже не должно возникнуть проблем, как показывает практика, и артисты и др. специалисты обладают достаточным свободным временем. Их можно привлечь работать по совместительству. Также театр обладает материально - технической базой, где не надо будет покупать аппаратуру и можно использовать, и декорации, и костюмы с не идущих спектаклей для детской студии.

Детскую театральную студию при театре можно рассмотреть как социальный проект, и привлечь дополнительное финансирование как со стороны учредителя организации, так и со стороны различных управлений (образования, соцзащиты и т.д.).

Применение «Фандрайзинга» - еще один дополнительный источник поддержки театральной студии и театра в целом. Фандрайзинг (фэндрайзинг, фандрэйзинг, fundraising) - процесс привлечения внешних, сторонних для компании ресурсов, необходимых для реализации какой - либо задачи, выполнения проекта или с целью деятельности в целом.

Дополнительно привлеченные ресурсы, именно для детской студии, можно использовать для создания костюмов, декорации, бутафории для детских мероприятий, с привлечением театральных же цехов. Таким образом, все финансовые ресурсы остаются в театре же. Это повышает значимость социальной эффективности предприятия.

К показателям социальной эффективности относится социальный индекс PI (publicness index) Вайсброда и коэффициент социальной рентабельности.

Социальный индекс рассчитывается как отношение финансовых поступлений от создания общественных благ к доходам от выпуска частных благ. Доходы от создания общественных благ выступают в организации культуры в форме благотворительных вкладов, грантов, государственных дотаций , а частных благ - реализация товаров, услуг и работ.

В качестве единиц измерения индекса выступают его абсолютные значения. Социальный индекс принимает значения от нуля до бесконечности. Если индекс равен нулю, то организация культуры специализируется исключительно на выпуске частных благ, находясь на полном самофинансировании без поддержки со стороны стейкхолдеров.

Чем больше значение социального индекса, тем выше уровень выпуска общественных благ, по сравнению с частными благами, и больше оснований для поддержки со стороны стейкхолдеров.

Театральная студия также приобщает детей к культурному наследию старины, народным играм и праздникам, непременными элементами которых были музыка, пение, танцы, поэтические состязания. Одна из самых важных функций театра - гносеологическая или познавательная.[2]. С посещением театра, ребёнок попадает в волшебный мир театра. Здесь он узнаёт новых сказочных героев, учится понимать, где добро, а где зло, как нужно относиться к окружающим людям, животным. Театр даёт основы познания о мире и гармоничном существовании в нём. Знакомит детей с устным народным творчеством, бытовым укладом, религиозными верованиями, и много вековой традицией отражавших культурно - нравственные представления народа.

Выдающийся русский психолог Л.С. Выготский писал: «Необходимо расширять опыт ребенка, если мы хотим создать достаточно прочные основы его творческой деятельности».

Театр и детская театральная студия являются незаменимым социализирующим инструментом. «Социализация (лат. socialis «общественный») - присвоение индивидом элементов культуры и усвоение социальных норм и ценностей, на основе которых формируются социально значимые черты личности»[1] Вся работа по социализации поможет ребенку приобрести: четкие представления о нормах и правилах, существующих в обществе; научиться чувствовать и понимать других людей; приобщиться к общественным ценностям: добру, красоте, здоровью, счастью как условию духовно - нравственного развития человека; увидеть ценность каждого и всего живущего и растущего на Земле.

В Концепции долгосрочного развития театрального дела в Российской Федерации на период до 2020 года (Распоряжение Правительства РФ от 10.06.2011 № 1019 - р) большое внимание уделяется развитию театра для детей и подростков как мощнейшему инструменту социализации личности, становления художественного вкуса, механизму воспитания эстетически развитой, творческой личности. Государство, Правительство Российской Федерации делает всё возможное для восстановления гражданского равновесия, сохранения нации, пробуждения ее гражданской активности, уважения к своей истории.

В заключении хочется сказать. Создание детской театральной студии при театре - это стратегическое направление как в экономической, так и социальной деятельности национального театра в воспитании потенциального зрителя, в подготовке будущего кадрового резерва и в воспитании культурного члена общества.

Список литературы:

1. Дюркгейм, Э. Социология: её предмет, метод, предназначение. М., 1995. С. 153.

2. Научная статья по специальности "Культура. Культурология" Вестник Челябинского государственного университета. 2012. № 35 (289). Философия. Социология. Культурология. Т. О. Адрианова Вып. 28. С. 91 - 94

3. Отчет министерства образования РМЭ за 2014 г.

4. Развитие творческих способностей ребёнка посредством театрального искусства / Т. А. Бондаренко [и др.] // Молодой ученый. - 2014. - №5. - С. 485 - 488.

© С.Г. Кренева, А.В. Бирюков 2016

УДК 338

С.Г.Кренева
к.э.н., доцент кафедры управление малым и средним бизнесом
Институт экономики, управления и финансов
Марийский государственный университет
г. Йошкар - Ола, Российская Федерация
М.Ф. Шамакова
магистрант 1 курса Института экономики, управления и финансов
Марийский государственный университет
г.Йошкар - Ола, Российская Федерация

КОРРУПЦИЯ В СИСТЕМЕ ГОСЗАКУПОК В ЗДРАВООХРАНЕНИИ

Ключевые слова: коррупция, здравоохранение, государственные закупки, противодействие, ответственность.

Аннотация:

В статье рассматриваются основные аспекты противодействия коррупционным проявлениям при осуществлении государственных закупок в сфере здравоохранения. Отмечается, что коррупция в сфере здравоохранения представляет повышенную общественную опасность, поэтому государству необходимо выработать действенные меры для противодействия коррупции. Делается вывод о том, что коррупция в госзакупках самым негативным образом сказывается на развитии экономики страны и социальной инфраструктуры. Приводятся конкретные примеры коррупциионных проявлений, рассматриваются пути для решения проблем в области государственных закупок в здравоохранении.

Громкий коррупционный скандал по факту троекратно завышенной стоимости при госзакупках компьютерных томографов в ряде регионов, разгоревшийся в конце 2010 года, повлек за собой арест начальника департамента контроля в социальной сфере контрольного управления президента А.Воронина, директора ФГУП «Дирекция единого заказчика - застройщика Федерального агентства по здравоохранению и социальному развитию» В.Можаева, бывшего замминистра здравоохранения А.Вилькена, а также руководителя коммерческой структуры Rosslyn Medical Л.Зильбера [1].

Безусловно, коррупция является одной из самых серьезных угроз государству.

В интервью Российской газете 15.01.2016 г. председатель Следственного комитета РФ А.И. Быстрыкин пояснил, что за пять лет в суд направлено более 44 тысяч уголовных дел о преступлениях коррупционной направленности. Из них свыше 27 тысяч - в отношении должностных лиц и почти 18 тысяч уголовных дел в отношении взяткодателей. За пять лет

размер ущерба, причиненного государству, гражданам и юридическим лицам от коррупционных преступлений, составил свыше 90 млрд. рублей [1].

Практика борьбы с коррупцией показывает, что одной из самых коррумпированных сфер российского общества является здравоохранение. Первое место по коррумпированности в России занимают правоохранительные органы, второе место – здравоохранение и социальное обеспечение, третье – образование и наука.

Глава ведомства по контролю за расследованием преступлений коррупционной направленности разделил коррупцию в медицине на две составляющие: бытовая (взятки, которые получают врачи); верхняя (махинации при госзакупках).

Согласно информации Следственного комитета РФ в нынешней системе здравоохранения преобладает второй вид коррупции. В 2011г. в суды поступило на рассмотрение около 1000 уголовных дел по обвинениям в злоупотреблении служебным положением, взяточничестве и махинациях при проведении госзакупок. В качестве обвиняемых по всем делам проходят высокопоставленные чиновники сферы здравоохранения [3. с.53].

Система здравоохранения страны наиболее поражена взяточничеством. Распространено также нецелевое использование бюджетных средств, выделенных на нужды здравоохранения. Счетная палата опубликовала результаты проверки эффективности использования средств, выделенных на модернизацию здравоохранения, согласно которым лишь чуть больше половины денег (59,3 %) было потрачено по назначению [4].

Большой проблемой являются закупки оборудования экспертного класса муниципальными поликлиниками. Работать с этим дорогим медицинским оборудованием могут лишь подготовленные специалисты, которые редко работают в муниципальных учреждениях здравоохранения. Кроме того, закупка медицинского оборудования экспертного класса влечет за собой необходимость его технического обслуживания после окончания гарантийного срока, что обходится учреждениям здравоохранения в копеечку. Вовлеченность в различные сговоры, взяточничество приводит к переплатам за получаемые товары и услуги или к невозможности обеспечить качество, обусловленное контрактами. Кроме того, расходы лечебных учреждений могут включать значительные затраты на капитальное строительство, где существует особая опасность коррупционных действий.

Определение коррупционного преступления дается в Федеральном законе от 25.12.2008г. № 273 - ФЗ «О противодействии коррупции». Согласно подп. «а» п.1 ст. 1 вышеуказанного закона коррупция – это злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами.

Кроме того, Федеральным законом «О защите конкуренции» № 135 - ФЗ от 26.07.2006г. гарантируется защита конкуренции и создание условий для эффективного функционирования товарных рынков. Федеральная антимонопольная служба (ФАС России) признала действия ГБУЗ «Московский областной научно - исследовательский

институт акушерства и гинекологии» (МОНИИАГ) и ГБУЗ «Московский областной перинатальный центр» (МОПЦ) нарушением ч.2 ст. 171 указанного ФЗ. В ходе рассмотрения дел ФАС России установила, что МОНИИАГ и МОПЦ осуществляют эксплуатацию анализаторов «Брамс Криптор», закупленных по государственным контрактам у ООО «Медикана Фарм». Впоследствии по договорам пожертвования в указанные медицинские организации в дополнение к имеющимся анализаторам поставлены анализаторы «АвтоДельфия» иного производителя. В 2015 году МОНИИАГ и МОПЦ провели торги по закупке расходных материалов, требованиям технических заданий которых соответствовала исключительно продукция «Валлак Ой» для анализаторов «АвтоДельфия». При этом для целей биохимического скрининга возможно использование аналогичной продукции другого производителя — «БРАМС ГмбХ», анализаторы которого также имелись в медицинских организациях [3]. Таким образом, заказчики необоснованно ограничили участие поставщика продукции «БРАМС ГмбХ» в закупках.

Риски проявлений коррупции в сфере госзакупок выявляются как на стадии конкурсных процедур, так и в ходе исполнения контрактов. Участниками закупок проводятся посреднические схемы, при которых бюджетные средства перенаправляются бюджетополучателями в подведомственные предприятия, дочерние организации, а затем перераспределяются посредникам, либо между зависимыми (подчиненными) организациями, переводятся под юрисдикцию Закона № 223 - ФЗ и создают основу для коррупционных проявлений.

Одной из главных причин таких нарушений является низкая финансовая дисциплина. При этом часть недостатков и нарушений возможно устранить, создав эффективную систему внутреннего финансового контроля и финансового аудита.

По информации Счетной палаты РФ по состоянию на 1 октября 2015 года в 66 главных администраторах средств федерального бюджета отсутствовали структурные подразделения по внутреннему финансовому аудиту. Это 64 % от общего количества [1].

В настоящее время необходимы новые инициативы по борьбе с коррупцией. Введение единого плана закупок приобретения дорогостоящего медицинского оборудования, запрет передавать на аутсорсинг оказание некоторых услуг. Необходимо ввести новый критерий обоснованности закупки. Таким критерием должна стать невозможность осуществления функции собственными силами. Кроме того, необходим контроль над аутсорсингом, потому что он влечет дополнительные затраты бюджета на всех уровнях: муниципальном, региональном и федеральном.

Еще одна мера по борьбе с коррупцией – это установление самостоятельной уголовной ответственности за любые злоупотребления в сфере госзаказа. Депутаты Госдумы РФ выступают за ужесточение наказания за хищения в сфере госзаказа и предлагают расширить круг ответственных за нецелевое расходование бюджетных средств.

Борьба с коррупцией в закупках не может быть успешна, если осуществляется посредством краткосрочных кампаний, одномоментных решений. Недостаточными являются локальные меры. Активное противодействие коррупции оказывают системные и последовательные стратегии, включающие превентивные меры и предусматривающие реальную заинтересованность государства, бизнеса и гражданского общества. Наряду со стратегиями предотвращения коррупции, усиления строгости и неотвратимости наказания

востребованы и более тонкие, искусные стратегии - стратегии управления риском коррупции.

Список литературы:

1. Электронный ресурс сайт Следственного комитета РФ http: // sledcom.ru / .
2. Грошев А.В., Епифанова Е.В. Коррупционные преступления в сфере здравоохранения. Правовые вопросы в здравоохранении. № 4 / 2015.
3. Электронный ресурс http: // www.goszakazmz.com / .

© С.Е. Кренева, М.Ф.Шамакова, 2016

УДК 368

С.Г.Кренева
к.э.н, доцент кафедры управления малым и средним бизнесом
ФГБОУ ВО Марийский государственный университет
Г.Р. Файзрахманова
магистрант 1 курса Института экономики, управления и финансов
ФГБОУ ВО Марийский государственный университет
г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ

Страховой рынок - это сфера денежных отношений, где объектом купли - продажи является специфический товар - страховая услуга, формируется предложение и спрос на него.

Страховая услуга - товар, предлагаемый на страховом рынке. Страховая услуга может быть представлена на основе договора (в добровольном страховании) или на основе закона (в обязательном страховании). [1, с.87]

Объективно страховой рынок возникает лишь при наличии пользователей (покупателей) страховой услуги, имеющих непосредственный страховой интерес и спрос на страховую защиту их имущественных интересов, а также исполнителей (продавцов), способных удовлетворить их потребности за счет предложения достаточного широкого перечня видов страхования.

Основные участники страховых отношений:

Страхователи – юридические лица и дееспособные физические лица, имеющие страховой интерес и вступающие в отношения со страховщиком в силу закона или на основе двустороннего соглашения, оформленного договором страхования.

Страховщики – юридические лица любой, определенной законодательством РФ организационно - правовой формы, созданные для осуществления страховой деятельности и получившие в установленном порядке государственное разрешение (лицензию) на проведение операций страхования.

Значительный объем операций на страховом рынке осуществляют страховые посредники, к которым относятся:

Страховые агенты – физические и юридические лица, действующие от имени страховщика и по его поручению в соответствии с поставленными полномочиями. Страховые агенты представляют интересы одной страховой компании и получают за свою работу комиссионное вознаграждение.

Страховые брокеры – юридические или физические лица, зарегистрированные в установленном порядке в качестве предпринимателей, осуществляющие посредническую деятельность по страхованию от своего имени и представляющие интересы страхователя либо страховщика.

Функционирующий страховой рынок представляет собой сложную, интегрированную систему, включающую различные структурные звенья (рис.1)

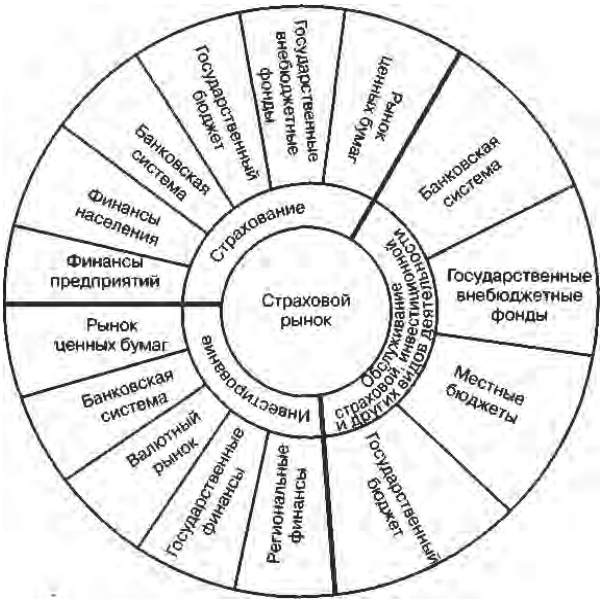


Рисунок 1. Общая структура страхового рынка

Рыночная экономика основывается на свободе выбора граждан. Человек может свободно тратить свои доходы и самостоятельно решать, какую их часть направить на потребление, а какую – на накопление. Кроме того, человеку предоставляется свобода заключения соглашений с другими людьми. Все это учитывает страховой рынок, предлагая широкий набор страховых услуг.

Спрос и предложение в условиях рыночной экономики постоянно изменяются, что стимулирует появление таких страховых услуг, которые необходимы потенциальному страхователю. Свобода ценообразования, выраженная в тарифных ставках на страховые услуги, создает условия для конкуренции между страховщиками. Страховой рынок при этом выполняет регулирующую функцию.

В РФ на сегодняшний день продажи новых автомобилей в зависимости от марки сократились на 20–80 % по сравнению с данными прошлого года. Автодилеры связывают это с январским повышением цен на автомобили, вызванным падением курса рубля. Спад на авторынке отражается и на рынке страхования.

Объем рынка страхования автокаско в 2016 году сократится на 9 - 12 % по базовому прогнозу, на 15 - 18 % по негативному прогнозу. Падение взносов будет связано с

сокращением продаж автомобилей и отказом части автовладельцев от приобретения страхового полиса по возросшей цене. В настоящий момент подавляющее большинство договоров каско заключается при покупке нового автомобиля, особенно если он приобретается в кредит.

Стагнация на автомобильном рынке заставляет страховщиков искать новые способы для привлечения клиентов и разрабатывать продукты, интересные для владельцев новых и подержанных машин. Если бы все клиенты пролонгировали договоры по каско после выплаты кредита, то страховщики могли бы не только снизить зависимость от банковского канала продаж, но и нарастить сборы по данному виду.

Данная тенденция актуальна далеко не для всех регионов. Большинство клиентов предпочитают экономить на каско и отказываются от полисов добровольного страхования по истечении кредитного периода. Далеко не все понимают, что полис каско покрывает не только ущерб, полученный в ДТП, но и многие другие актуальные риски, такие как стихийные бедствия, противоправные действия третьих лиц, действия животных и птиц. В нашей напряженной жизни такая защита крайне необходима, поскольку позволяет обезопасить себя от непредвиденных финансовых затрат.

В результате исследования состояния рынка страховых услуг определено, что сегодня деятельность страховых участников направлена на создание интегрированного страхового бизнес - пространства. Невелирование комплекса факторов, определяющих страховое пространство компаний, ведет к расширению партнерских связей, открытию новых зарубежных представительств, соответственно установлению новых более разветвленных международных связей в рамках данного пространства.

Интеграция страхового рынка сегодня сопровождается расширением национальных границ, развитием наиболее актуальных страховых продуктов, развитием коммуникационных и информационных связей между участниками страхового рынка.

Все выше указанное в свою очередь ведет к усилению конкуренции на страховом рынке. Конкурентный фактор рынка всегда побуждает его участников к развитию, к поиску новых форм реализации уже существующих страховых сделок. Масштабность рынка страховых услуг в России можно показать с помощью такого показателя, как объем собранной страховой премии, которая составляет 70 % от объема страховых рынков стран Центральной и Восточной Европы.

Для повышения значимости страхового рынка в социально - экономическом пространстве необходимо создание так называемой национальной системы страхования, которая в свою очередь будет направлена на предупреждение внезапно возникающих рисков.

Список использованной литературы:

1. Поляк Г. Б. Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учебник для вузов - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2 - е изд. 2010, стр. 337.

2. Прогноз развития страхового рынка в 2016 году: устойчивость под угрозой [Электронный ресурс]: – Электрон. дан. – Режим доступа: // http: // www.raexpert.ru / researches / insurance / prognoz_2016 /

© С.Г.Кренева, Г.Р. Файзрахманова, 2016

УДК 351 / 354

С.Г. Кренева
к.э.н., доцент зав.кафедры «Управление малым и средним бизнесом»
ФГБОУ ВО Марийский государственный университет
Е.В. Барановская
магистрант 1 курса экономического института
ФГБОУ ВО Марийский государственный университет
Г.Йошкар - Ола, Российская Федерация

АНАЛИЗ ДЕЙСТВУЮЩЕГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА, РЕГУЛИРУЮЩЕГО ОТНОШЕНИЯ ПО УПРАВЛЕНИЮ И РАСПОРЯЖЕНИЮ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ МАРИЙ ЭЛ

На сегодняшний день управление имуществом государственной собственностью неотъемлемая часть деятельности органов государственной власти Республики Марий Эл по решению экономических и социальных задач, укреплению финансовой системы, созданию эффективной конкурентной экономики, обеспечивающей повышения уровня и качества жизни населения республики. Имущество государственной собственности Республики Марий Эл создает материальную базу для реализации государственных полномочий данного региона и предоставление государственных услуг гражданам и бизнесу. Полномочия Республики Марий Эл распространяются не только на государственное имущество, но также и на земельные участки, находящиеся в собственности Республики Марий Эл. Основным из нормативно - правовых актов, является закон «О порядке управления и распоряжения имуществом государственной собственности Республики Марий Эл».

В деятельность управления государственным имуществом входят множество вопросов, таких как принятие решений о создании, реорганизации и ликвидации организаций госсектора, принятию решений по распоряжению земельными ресурсами, перераспределению имущества по уровню публичной собственности, принятию решений о совершении сделок с государственным имуществом.

Основными направлениями распоряжения государственным имуществом Республики Марий Эл, являются:

– закрепление имущества на праве хозяйственного ведения за государственными унитарными предприятиями Республики Марий Эл;

– закрепление имущества на праве оперативного управления за государственными учреждениями, казенными предприятиями и органами государственной власти региона:

– приватизация и иное отчуждение имущества;

– предоставление имущества и земельных участков в аренду;

– безвозмездное отчуждение имущества, также перераспределение имущества между уровнями публичной собственности при разделении предметов ведения и полномочий органов государственной власти и органов местного самоуправления;

– предоставление жилого фонда собственности Республики Марий Эл по договорам социального найма жилых помещений;

– передача имущества в залог;

– передача земельных участков в постоянное пользование и безвозмездное срочное пользование.

В Республике Марий Эл создана нормативно правовая база в сфере земельно - имущественных отношений, которая постоянно усовершенствуется. Также создан учет имущества государственной собственности Республики Марий Эл на основе применения программно - технических средств, осуществляется работа по регистрации прав собственности республики на объекты недвижимости, в том числе зарегистрированы права республики на землю.

Рациональное управление республиканской государственной собственностью, оперативное принятие управленческих решений по ее эффективному использованию возможно только при наличии полной и достоверной системы учета, содержащей актуальные сведения об объектах государственного имущества.

В настоящее время Мингосимуществом Республики Марий Эл осуществляется системный учёт и ведение базы данных государственного имущества собственности Республики Марий Эл, в том числе земельных участков, в порядке, установленном постановлением Правительства Республики Марий Эл от 01.01.01 г. № 62 «Об утверждении порядка учета и ведения реестра государственного имущества Республики Марий Эл».

Объектами учета реестра государственного имущества Республики Марий Эл являются:

– земельные участки, находящиеся в государственной собственности Республики Марий Эл;

– здания, сооружения и иные объекты недвижимого имущества, находящиеся в государственной собственности Республики Марий Эл;

– находящиеся в государственной собственности Республики Марий Эл акции (доли, вклады) в уставном (складочном) капитале хозяйственных обществ и товариществ;

– движимое и недвижимое имущество казны Республики Марий Эл, в том числе государственное имущество, не вошедшее в уставный (складочный) капитал хозяйственных обществ при приватизации государственных предприятий;

– особо ценное движимое имущество автономных и бюджетных учреждений Республики Марий Эл.

Данными об объектах учета являются сведения, характеризующие эти объекты: наименование, место нахождения, площадь, технические характеристики, стоимость и т. п.

Самостоятельными разделами учета в реестре являются:

– государственные учреждения и государственные унитарные предприятия Республики Марий Эл;

– гражданско - правовые договоры, связанные с использованием имущества;

– трудовые договоры с руководителями государственных унитарных предприятий Республики Марий Эл;

– экономические показатели деятельности государственных унитарных предприятий Республики Марий Эл и акционерных обществ с долей Республики Марий Эл в уставном капитале;

– уставы государственных унитарных предприятий и учреждений Республики Марий Эл.

Деятельность по обеспечению финансовой стабильности коммерческих организаций госсектора является одним из важнейших направлений деятельности отраслевых органов исполнительной власти Республики Марий Эл и Мингосимущества Республики Марий Эл.

Задача повышения эффективности управления республиканскими предприятиями и хозяйственными обществами решается посредством осуществления отраслевыми органами власти совместно с Мингосимуществом Республики Марий Эл следующих мер:

– контроль за осуществлением финансово - хозяйственной деятельности, проводимого в рамках действующего законодательства;

– обеспечения выполнения плановых показателей по отчислению чистой прибыли и выплате дивидендов.

Анализируя нормативные правовые акты по управлению и распоряжению имуществом государственной собственности, для усовершенствования регулирования необходимо принять следующие меры:

– создание правовых, экономических, административных и материально - технических условий для эффективного управления и распоряжения государственным имуществом Республики Марий Эл;

– приведение состава государственного имущества собственности Республики Марий Эл в соответствие с государственными функциями Республики Марий Эл как субъекта Российской Федерации;

– проведение единой государственной политики в области земельно - имущественных отношений в Республике Марий Эл;

– обеспечение поступления неналоговых доходов и источников финансирования дефицита в республиканский бюджет Республики Марий Эл;

– оптимизация состава и структуры государственного имущества Республики Марий Эл;

– повышение эффективности управления и распоряжении организациями государственного сектора экономики и имуществом государственной собственности Республики Марий Эл;

– обеспечение контроля за использованием и сохранностью государственного имущества Республики Марий Эл;

– защита имущественных и иных прав и законных интересов Республики Марий Эл;

– обеспечение контроля за полнотой, правильностью и своевременностью поступлений средств от использования и продажи государственного имущества в республиканский бюджет;

– вовлечение в хозяйственный оборот земельных ресурсов Республики Марий Эл;

– координация деятельность органов исполнительной власти Республики Марий Эл в сфере земельно - имущественных отношений;

– развитие взаимодействия с органами местного самоуправления в сфере земельно - имущественных отношений.

Придерживаясь вышеперечисленных направлений, возможно прийти к выгодным условиям для укрепления финансовой системы, что непосредственно повысит уровень жизни населения. Таким образом указанные направления повлияют на развитие земельных отношений между государством и гражданами, путем предоставления бесплатных

земельных участков для ведения личного подсобного хозяйства с возведением жилого дома, проведения переоценки кадастровой стоимости земель различных категорий в регионе в целях установления экономически обоснованной платы за землю, постоянный рост доходов республиканского бюджета от платы за землю.

Список использованной литературы

1. Министерство государственного имущества Республики Марий Эл http: // gov12.ru / minvedomstva / 14872 - 2012 - 01 - 15 - 19 - 23 - 54.html
2. Правительство Республики Марий Эл http: // xn - - 80aqdibz7g.xn - - p1ai / government / Pages / decrees.aspx
3. http: // maristat.gks.ru /

© С.Г. Кренева, Е.В. Барановская, 2016

УДК 336.645

С.Г. Кренева
к.э.н, доцент кафедры управления малым и средним бизнесом
ФГБОУ ВО Марийский государственный университет
Т.Б. Бахтина
к.э.н, доцент кафедры управления малым и средним бизнесом
ФГБОУ ВО Марийский государственный университет
А.А. Попова
магистрант 1 курса Института экономики, управления и финансов
ФГБОУ ВО Марийский государственный университет
г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ АСПЕКТАМИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Множество социально - экономических систем в момент её создания формируют системность управления, организацию технологических и финансово - хозяйственных процессов, способствующих их прогрессивному развитию. В малом бизнесе эта структура отсутствует, а остальные финансовые аспекты решаются руководителем совместно с главным бухгалтером предприятия. Согласно ФЗ "О бухгалтерском учёте" руководство предприятий могут в зависимости от объема учетной работы:

– создать бухгалтерско - финансовую службу как структурное подразделение, возглавляемое «главным бухгалтером»;
– ввести в штатное расписание должность бухгалтера;
– передать ведение бухучета централизованной системе бухгалтерии и специализированной организации;
– вести бухгалтерский - финансовый учет лично.

Таким образом организационная структура фирмы в области управления финансами и ее кадровый состав могут строиться различными способами в зависимости от многих

факторов. Для крупных организаций наиболее характерно обособление специальной финансовой службы под руководством вице - президента по финансам (финансового директора) и, как правило, включающей планово - аналитические и учетно - контрольные службы. На малых предприятиях роль руководителя по финансам обычно выполняется главным бухгалтером.

На протяжении многих лет в России финансовые отделы организаций не были самостоятельны, их работа заключалась в выполнении расчетов с использованием конкретных форм, а также составлении стандартных финансовых планов и отчетов, не имеющих реальных последствий. Полезную для фирмы информацию предоставляла только работа бухгалтерии. Таким образом, был смысл выполнить объединение финансовой работы с работой бухгалтерии в рамках одной финансовой службы - бухгалтерии.

Такая практика организации финансов до сих пор существует во многих российских фирмах. Но минус данной системы в том, что человек не может быть одновременно хорошим бухгалтером и финансистом, что следует принимать во внимание руководителям данных фирм.

Организация адекватной финансовой службы сегодня вызывает множество проблем. Краткий путь к решению этих проблем лежит в руках руководителя. На сегодняшний день, следуя опыту успешных фирм, можно выделить два наиболее приемлемых подхода к организации работы финансового отдела фирмы:

– руководитель сам является профессиональным финансистом, координирующим реорганизацию финансовой службы. Этот вариант является оптимальным, но в реальном времени встречается довольно редко;

– руководитель, привлекающий сторонние организации для помощи в организации финансовой работы фирмы, но при этом понимающий задачи и функции современной финансовой службы.

Вне зависимости от выбранного подхода к организации финансовой работы, руководитель старается создать адекватную модель финансовой службы, отвечающую условиям рынка.

В условиях малого бизнеса финансовый отдел должен:

– быстро и качественно оформлять все финансовые документы, и выполнять в необходимом объеме управленческих решений.

– руководить осуществлением деятельности всех подразделений для достижения главной цели предприятия.

– качественно и своевременно составлять финансовые планы фирмы.

– обеспечивать рациональное функционирование фирмы в условиях рынка [2, с. 128].

Главными направлениями финансовой работы любой коммерческой фирмы являются: финансовое планирование, операционная работа, контрольно - аналитическая работа.

Финансовое планирование неоспоримо занимает главное место в организации финансовой деятельности малой фирмы. При финансовом планировании производится всесторонняя оценка финансового состояния фирмы, определяется вероятность увеличения финансовых ресурсов и определяются направления наиболее эффективного их использования. Финансовое планирование ведется на основании информации о финансах фирмы и анализа данной информации. Необходимые данные предоставляются бухгалтерией из бухгалтерской, статистической и управленческой отчетности.

В ходе выполнения финансового планирования специальная финансовая служба должна выполнять следующие задачи:

- проектирование финансовых и кредитных планов с необходимыми расчетами;
- расчет потребности организации в собственном оборотном капитале;
- выявление источников финансирования хозяйственной деятельности;
- разработка «бизнес - плана»;
- составление кассовых планов в учреждения банка;
- составление планов реализации продукции, расчет плановой прибыли по кварталам и за год, расчет показателей [1, с. 248].

Финансовая служба решает множество задач в области оперативной работы, основными из которых являются:

- выполнение в установленные сроки платежей в бюджет, выплат процентов по краткосрочным и долгосрочным ссудам банков, выдачи заработной платы работникам и других кассовых операций, оплата счетов поставщиков за отгруженные товарно - материальные ценности, услуги и работу;
- гарантия финансирования затрат плана;
- получение кредитов в соответствии с договорами;
- учет данных для ежедневного оперативного учета: реализации продукции, прибыли от реализации, других показателей финансового плана;
- учет сведений о поступлении средств и справок о ходе выполнения показателей финансового плана и финансового состояния.

Контрольно - аналитическая работа малой фирмы имеет большое значение, потому что результат финансовой деятельности определяется её эффективностью. Финансовый отдел должен вести постоянный контроль за исполнением показателей финансового, кассового и кредитного планов, планов по прибыли и рентабельности, также они отслеживают использование собственного и заемного оборотного капитала с тем чтобы он использовался по назначению, а также следят за целевым использованием банковского кредита.

В процессе управления финансами любой хозяйствующий субъект в условиях рынка выступает в различных ролях: инвестора и эмитента ценных бумаг, заемщика и кредитора. Связи, возникающие при данных финансовых операциях обслуживаются с помощью некоторых финансовых инструментов, например с помощью акций, облигаций, фьючерсов и т.п.

Основными методами можно считать государственную централизацию управления экономикой. Данные методы носят общеэкономический характер. К таким методам можно отнести: налогообложение, кредитование, амортизационные отчисления, кассовые и расчетные операции, страхование и др.

На использовании настоящих методов анализа и синтеза сложных систем и процессов базируется финансовое и налоговое планирование, прогнозирование деятельности любой коммерческой фирмы. Они позволяют точно отразить основные характеристики и тенденции реальных рыночных процессов в математических моделях.

В настоящее время в практике российских фирм все чаще стали использоваться специальные приемы финансового менеджмента, такие, как факторинг, франчайзинг, селенг, бюджетирование и др. В их основе лежат производные финансовые инструменты.

Методика разработки финансовой структуры управления малым предприятием представляется в следующих этапах:

- внутрифирменное распределение финансовой ответственности;
- выделение отдельных центров финансовой ответственности;

– формирование форматов бюджета основных подразделений компании;
– подготовка бюджетов для производственных и торговых предприятий;
– создание схем организации работ по составлению планов [5, с 123].

Бюджетирование – это технология управления бизнесом на всех уровнях управления компанией и ее финансовыми ресурсами, обеспечивающая достижение ее стратегических целей [6, с. 232]. Бюджетирование в настоящее время в основном свойственно управлению финансами крупного бизнеса, а малому бизнесу создание системы бюджетирования будет полезно.

Внедрение системы бюджетирования требует в первую очередь распределения центров ответственности внутри фирмы. Под понятием центр финансовой ответственности (ЦФО) можно понимать структурное подразделение (или их совокупность), наделенное необходимыми ресурсами, осуществляющее хозяйственную или иную деятельность в соответствии с его правами и обязанностями.

Центры финансовой ответственности бывают трех видов:

1. Центры прибыли – это подразделения приносящие прибыль.
2. Центры инвестиций – подразделения, внедряющие новые виды бизнеса, не достигшие самоокупаемости. Компания финансируем их из собственного бюджета.
3. Центры затрат – расходные подразделения организации, обслуживающие центры прибыли и центры инвестиций.

Проект бюджетирования можно считать успешным, если:

– достигнуты поставленные стратегические цели;
– система планирования позволила убрать проблемные места бизнеса;
– отклонения фактических результатов от плановых незначительны (бюджеты исполняются);
– повысилась общая управляемость финансовыми ресурсами и бизнесом в целом [3, с. 62].

Грамотное построение системы бюджетирования внутри фирмы может привести к следующим результатам:

– внедрение процедур регулярного финансового планирования и контроля исполнения бюджета в организации;
– изучение специалистами финансовых отделов методик финансового анализа и планирования;
– пересмотр организационной структуры и её улучшение за счет наделения полномочиями менеджеров фирмы;
– улучшение системы финансового планирования и контроля за счет чего произойдет повышение финансовых показателей работы фирмы.

В первую очередь при процессе формирования технологии бюджетирования определяется финансовая модель фирмы. С этой целью необходимо провести анализ организационной структуры, материальных, денежных и документационных потоков предприятия и определить точки концентрации финансовых результатов. Также, определяется, какие виды бизнеса будут являться объектами планово - учетной деятельности.

Финансовая модель бюджетирования призвана определять порядок и схематичность расчетов всех показателей бюджетных форм, принятых в фирме, и должна быть построена как для фирмы в целом, так и отдельно по каждому бизнес - направлению.

В качестве объектов бюджетирования выступают:

– бизнес - направления;

– структурные звенья фирмы;
– центры учета финансов;
– основные бизнес - процессы компании;
– проекты компании.

В данном случае совсем необязательно вести бюджетирование по всем перечисленным объектам. К примеру, на начальной стадии введения системы бюджетирования возможно ограничение только финансовыми бюджетами, то есть вводить систему финансового планирования и контроля по отношению только к фирме в целом, применяя простые финансовые модели бюджетирования. Далее фирма может внедрить и более сложные финансовые модели [4, с. 118].

Операционные бюджеты или бюджеты бизнес - подразделений обычно должны быть составлены по каждому структурному звену фирмы в соответствии с настоящей организационной структурой. Также в соответствии с финансовой структурой, действующей внутри фирмы, по каждому центру финансовой ответственности составляется отдельный бюджет ЦФО. Если в фирме функционирует финансовая структура, то возможно ограничиться составлением бюджетов ЦФО, а бюджеты по подразделениям, входящим в состав ЦФО не строить.

Распределение функций при построении системы бюджетирования представлено в таблице 1.

Таблица 1 - Распределение функций в бюджетировании

Отдел	Функции
Планово - экономический	1. Подготовка консолидированных бюджетов компании 2. Сбор и обработка данных для проверки точности данных бюджетов доходов и расходов ЦФО 3. Расчет себестоимости продукции 4. подготовка операционных бюджетов
Финансовый	Составление кредитного плана и инвестиционного бюджета
Бухгалтерия	Сбор и обработка исходных данных для составления бюджета
Маркетинг и сбыт	1. Прогнозирование объемов сбыта 2. Составление бюджета продаж
Менеджер ЦФО	Разработка бюджетов ЦФО согласно бизнес - процессу

В таблице 2 приведены этапы построения системы бюджетирования на предприятии.

Таблица 2 - Построение системы бюджетирования

Этапы работы	Результаты
Построение схемы бюджетирования, содержащей основные бизнес - процессы	1. Выбор видов бюджетов, необходимых для целей планирования 2. Поиск взаимосвязи среди бюджетов
Составление бюджетных форм мастер - бюджета	1. Выбор формата и информационного содержания каждой бюджетной формы 2. Построение таблиц, в которых указаны наименование форм и состав используемых в них показателей.
Разработка методики заполнения бюджетных	1. Определение источников первичной документации из которых будут браться данные для построения

форм	бюджетов 2. Выявление стратегического показателя, закладываемого в системы бюджетирования 3. Выбор регламента формирования бюджетов 4. Выявление взаимосвязи показателей в бюджетах 5. Разработка кодификации бюджетных статей
Построение бюджетов ЦФО	Определение формата и информационного содержания каждой бюджетной формы
Построение схемы консолидации бюджетов ЦФО	1. Разработка схемы консолидации для определения финансовой структуры 2. Выбор видов сводных бюджетов
Разработка взаимодействия ЦФО	Разработка регламента и процедур процесса бюджетирования и документооборота
Выбор форм бюджетного контроля	1. Выбор форм контроля за составлением бюджета 2. Анализ фактических и плановых показателей и сравнение их отклонений

Список использованной литературы:

1. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы. М: Финансы и статистика, 2011. 456 с.

2. Бадаш Х.З. Экономика предприятия. Ижевск, 2010. 257 с.

3. Гольдштейн Г.Я., Гуц А.Н. Экономический инструментарий принятия управленческих решений. Таганрог, 2011 г. 62 с.

4. Карпов А.Е. Бюджетирование, как инструмент управления. М.: Результат и качество, 2012. 287 с.

5. Ковалев В.В., Ковалев. Финансовый менеджмент: теория и практика. - 2 - е изд., перераб. и доп. - Москва: Проспект, 2011. 1024 с.

6. Хруцкий В.Е., Гамаюнов В.В. Внутрифирменное бюджетирование. М.: Финансы и статистка, 2012. 324 с.

© С.Г. Кренева, Т.Б. Бахтина, А.А. Попова, 2016

УДК 656

С.Г. Кренева
к.э.н., доцент кафедры управление малым и средним бизнесом
ФГБОУ ВО Марийский государственный университет
Н.А. Кузнецова
магистрант 1 курса Института экономики, управления и финансов
ФГБОУ ВО Марийский государственный университет
г.Йошкар - Ола, Российская Федерация

ДИНАМИКА ЭКСПОРТНО - ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИИ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РЕГИОНА

Одной из актуальных проблем в области транспортной логистики на сегодняшний день является оптимизация транспортных издержек. К тому же, транспортная логистика считается одним из элементов общей логистической системы, который направлен на

повышение конкурентоспособности перевозки внешнеторговых грузов. Кроме этого предприятию, компании и организации при формировании каналов сбыта и рассредоточения готовой продукции требуется решать множество вопросов, которые связанны в первую очередь с выбором транспорта, с доставкой груза, со способами организации перевозок и определение типа транспортного средства. После выбора транспортного средства руководствуются, прежде всего, соотношением перевозимых грузов в рамках одной транспортной единицы или в рамках единой транспортной системы. При выборе транспортного средства в качестве критерия могут выступать: сохранность и безопасность груза, вместимость и грузоподъемность, снижение затрат на перевозку.

Текущее положение нашей страны на сегодняшний день характеризуется стремительно формирующимся и развивающимся процессом экономики, так как транспортная логистика важная часть огромной интегрированной системы. Это связано с тем, что развиваются торговые отношения между странами и внутри страны, так же требуется наличие налаженной функционирующей транспортной логистической системы. Для России важно и необходимо не останавливаться на достигнутом, а идти только вперед, так как непременно нужно совершенствовать транспортную систему, которая должна соответствовать современным условиям.

Транспорт рассматривается как более сложная часть логистической цепи. Транспортные услуги в современных обстоятельствах включают в себя не только отправку груза потребителю и поставщику, но и перегрузку транспортного средства так, же существуют экспедиторские, транзакционные и информационные системы (операции), страхование и охрана груза и т.д. Такой метод оказывает содействие оптимальному выбору транспортных услуг, так как важно качество перевозок, что в свою очередь выражается в величине общих затрат по сравнению с себестоимостью перевозок.

В Республике Марий Эл транспортная логистика на сегодняшний день развита достаточно хорошо. Основными элементами транспортной сети выступают железные дороги, автомагистраль, судоходные реки и авиация.

В Республике Марий Эл имеется двадцать два автовокзала, железнодорожный вокзал и 14 железнодорожных станций, а в городе Козьмодемьянске действует речной порт на реке Волга, в городе Звенигово и в городе Волжск находится действующая пристань, которая способна разгружать и загружать баржи. Длинна железных дорог - 207 км, автодорог общественного пользования - 5800 км. Поэтому основными перевозками занимаются в функциональной области автомобильного и железнодорожного транспорта [1].

Главное в Республике Марий Эл для экономики транспортно - экономическое значения - это река Волга, так как по ней можно реализовать доступные перевозки грузов между республиками и регионами России. Расстояние судоходных путей в Республики Марий Эл составляет 279 км, по реке Волга составляет 145 км, а по реке Ветлуга чуть меньше 98 км, по реке Сура всего составляет 36км [1].

В столице Республики Марий Эл функционирует аэропорт "Йошкар - Ола", который может принимать воздушные суда типаТУ - 134 и классом ниже, кроме этого есть вертолеты всех типов.

Самое главное при выборе транспортной компании это гибкость тарифов на услуги.

Рассмотрим транспортную компанию ООО «Байкал - Сервис», главный офис которой находиться в городе Москва, во многих городах открыты филиалы этой компаний. В 2015 году транспортная компания ООО «Байкал - Сервис» решила расширить свою географию перевозок и заняться транспортной перевозкой в город Йошкар - Ола и в обратном направлении. В диаграмме показана динамика тарифов на перевозку груза в зависимости от

веса транспортной компании ООО «Байкал - Сервис» по выделенным маршрутам: Йошкар - Ола – Новый Уренгой; Новый Уренгой – Йошкар - Ола.

На данном рисунке видно, что стоимость груза по тарифам выгодней всего по маршруту г.Новый Уренгой – Йошкар - Ола. Так как низкая стоимость тарифов связана, во - первых, с тем, что город Новый Уренгой – это крайний север, т.е. своим местоположением; во - вторых, отсутствием мебельных фабрик и других отраслей; в - третьих, товары повседневного спроса (мебель, одежда, автомобили) завозится с других регионов страны; в - четвертых, жители Нового Уренгоя пользуются транспортировкой груза только в нескольких случаях это возврат товаров, нажитое имущество при переезде в другое место жительства и на подарки родным и близким. Отсюда можно сделать вывод, что низкие цены на тариф зависят на прямую от спроса, так как спрос не велик, соответственно и цены доступны.

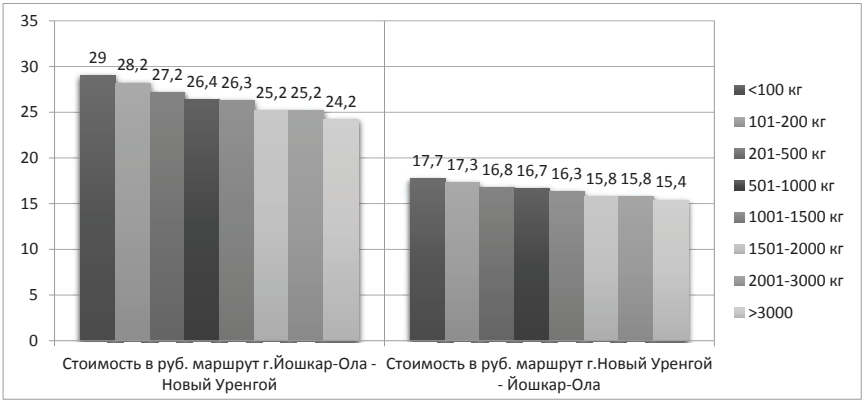


Рис. 1 Тарифы на перевозку груза по критерию веса (руб. за кг.) транспортной компании ООО «Байкал - Сервис» по маршрутам: г.Йошкар - Ола – Новый Уренгой; г.Новый Уренгой – Йошкар - Ола [2]

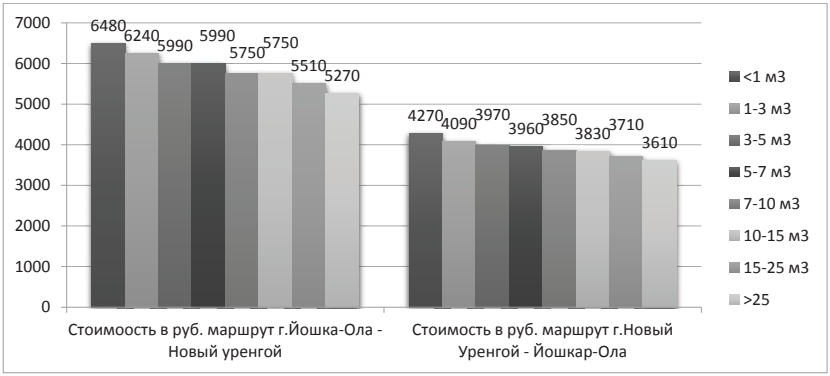


Рис. 2 Тарифы на перевозку груза по весу (руб. за м3) транспортной компании ООО «Байкал - Сервис» по маршрутам: г.Йошкар - Ола – Новый Уренгой; г.Новый Уренгой – Йошкар - Ола [2]

Из рисунка 2 видно, что стоимость груза по тарифам выгодней всего по маршруту г.Новый Уренгой – Йошкар - Ола. А стоимость груза по тарифам по маршруту г.Йошкар - Ола – Новый Уренгой выше, чем по маршруту г.Новый Уренгой – Йошкар - Ола. Это связано с тем, что многие жители Нового Уренгоя: во - первых, покупают мебель в других регионах потому что в Новом Уренгое очень высокие цены (т.к. предприниматели закупают товары в других регионах по дешевле, а продают по дороже, чтобы окупились организационные затраты, например на арендное помещение); во - вторых, с других регионов везут продовольственные товары (гостинцы); в - третьих на Ямале расположено множество нефтегазовых месторождений, оборудование для которых поступает со всей страны.

С каждым годом актуальность грузоперевозки все возрастает и этому можно найти вполне логичное объяснение. Во - первых, инфраструктура городов становится все более обширной, а значит и дороги постоянно обновляются и еще больше распускают свою паутину. Теперь по дорогам можно добраться буквально до любой точки на карте своего города, а также и до городов всей обширной страны. Во - вторых, перевозки автотранспортом осуществляют довольно быстро и поэтому любой товар можно доставить в максимально короткие сроки, заказав услуги транспортной компании. Это, конечно, нравится всем предприимчивым людям, которые никогда не остановятся на реализации маленьких идей и не упустят очевидной выгоды. Правда автотранспорт работает на дизельном топливе, которое при своей работе образует вредные для атмосферы продукты сгорания, но для решения этой проблемы нужно переходить на биологически чистое топливо, которое не принесет вреда биосфере, а только пользу для развития экономики страны и соответственно поднимет культурный уровень развития населения.

Список использованной литературы

1. Транспортная инфраструктура Республики Марий Эл: http: // spb - venchur.ru / regions / 23.htm

2. Официальный сайт транспортной компании ООО «Байкал - Сервис»: http: // www.baikalsr.ru /

© С.Г. Кренева, Н.А. Кузнецова, 2016

УДК 338

С.Г Кренева
к.э.н., доцент кафедры управление малым и средним бизнесом
ФГБОУ ВО Марийский государственный университет
М.В.Софронова
студент 1курса магистратуры Института экономики, управления и финансов
ФГБОУ ВО Марийский государственный университет
г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

МЕТОДЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Для успешного функционирования любого предприятия необходимо тщательно изучать и анализировать имеющееся состояние для дальнейшего выделения основных возможных путей развития деятельности. Для этого существуют различные методы стратегического

анализа, которые позволяют рассмотреть деятельности предприятия в различных направлениях[2,с.72].

Стратегический анализ - это средство преобразования базы данных, полученных в результате анализа среды, в стратегический план организации. К инструментам стратегического анализа относятся формальные модели, количественные методы, анализ, учитывающий специфику организации[3,с.91].

В настоящее время в научной литературе не представлено конкретной классификации методов стратегического анализа, так как большинство методов носят универсальный характер. Однако выделяют несколько основных методик анализа предприятия, результаты которых способны направить ресурсы предприятия в «нужное русло».

Каждому этапу стратегического управления характерны определенные методы стратегического анализа. В таблице 1 рассмотрены методы стратегического управления на каждом из этапов.

Таблица 1 – Методы стратегического анализа в процессе стратегического управления.

Этап	Цель	Основные элементы	Методы
1. Определение миссии и целей.	Определение основных ориентиров деятельности организации и разработка системы критериев оценки деятельности	Прогнозирование деятельности, установление миссии, построение иерархии целей.	Методы прогнозирования, «GAP - анализ», «Кривая опыта» «Целевой портрет», «Дерево целей», методы выработки управленческих решений, методы системного анализа.
2. Анализ организационной среды.	Определение критических точек организационной среды.	Анализ макро - и микроокружения.	SWOT - анализ, PEST - анализ, Метод «5х5», «Перечень 4 вопросов», методы анализа конкурентных преимуществ.
3. Разработка и выбор стратегии.	Выбор средств, с помощью которых организация будет решать поставленные стратегические цели	Уяснение текущей стратегии, анализ портфеля продукции, составление стратегического плана.	Матрицы: стратегий по Портеру,«продукт - рынок», БКГ, СС, Томпсона и Стрикленда,«МакКинси». Методы выбора и принятия управленческих решений
4. Выполнение стратегии.	Создание базы для реализации стратегии и	Проведение предварительных изменений, при	Метод декомпозиции, Метод структуризации целей, Мозговой штурм,

	достижения фирмой поставленных целей. Предвидение стратегических изменений.	необходимости – пересмотр стратегического плана.	Деловые игры, Творческие совещания.
5. Контроль и оценка реализации стратегии.	Уяснение того, приведет ли реализация стратегии к достижению поставленных целей.	Установление показателей оценки за результатами стратегии.	Методы принятия управленческих решений, экспертные методы, метод аналогии.

Процесс стратегического управления, представленный в таблице 1, позволяет выделить несколько основных методов анализа предприятия. К ним можно отнести анализ внешней и внутренней среды, построение матрицы БКГ, SWOT - анализ деятельности предприятия.

Исходным процессом стратегического управления является анализ внешней и внутренней среды предприятия.

Таблица 2 - Анализ внешней среды СХПК - СХА (колхоз) «Первое мая»

Факторы внешней макросреды	Характеристика
Политический	Отмечается стабильная политическая обстановка, отсутствие политических и межнациональных конфликтов. С 2000 года президентом Республики Марий Эл является Маркелов Л.И. Председатель Государственного собрания РМЭ – Минаков Ю. А.
Экономический	По данным, предоставленным региональным статистическим агентством, в 2013 году номинальная начисленная среднемесячная заработная плата на территории Республики Марий Эл составила 19 556 рублей. Рост по сравнению с 2012 годом составил 7,5 % .
Правовая среда	– Гражданский кодекс РФ; – Налоговый кодекс РФ; – Трудовой кодекс РФ; – Отраслевые законы предприятия (защита прав потребителей, закон о кредитах, закон о добавленной стоимости)
Социальные	Характеризуется как стабильная. Численность постоянного населения Республики Марий Эл составляет 703,2 тыс. человек. По показателям качества предоставляемых образовательных услуг система образования Республики Марий Эл входит в пятерку лучших субъектов Российской Федерации.

Демографическая	В 2014 году в РМЭ наблюдался естественный прирост населения. Население республики увеличилось на 510 человек. По сравнению с 2012 годом число прироста населения увеличилось на 2 % , число умерших людей также незначительно увеличилось - 0,5 % .
Технологический	Линейное стационарное объединение «Йошкар - Ола» Горьковской железной дороги, ведущая федеральная автомагистраль «Вятка», хорошо развита сеть внутриреспубликанских автомобильных дорог.
Экологический	Одним из основных загрязнителей атмосферного воздуха в Республике является автомобильный транспорт. Наибольшее количество выбросов приходится на окись углерода (75 % общего количества), углеводороды (13 %), окислы азота (10 %). Одной из серьезных проблем в республике является утилизация и переработка промышленных и бытовых отходов. В республике имеется более 120 различных свалок бытовых отходов, большинство из которых не отвечает санитарным нормам. 45 % свалок не имеют минимального инженерного оснащения.

Для оценки внешней среды предприятия также используют модель «5 сил Портера», которая отличается своей простотой и универсальностью.

Проведем исследование внешней среды СХПК - СХА (колхоз) «Первое мая» с помощью этой модели.

1. Угроза появления товаров - заменителей. Вполне вероятная угроза, исходящая в основном от ООО «Лукоз» (сотрудничает с Сернурским сырзаводом, в том числе и в области маркетинга), начавшего свою деятельность в 2003 году. Козье молоко, производимое ООО «Лукоз», по своим полезным качествам ничем не уступает, а иногда даже превосходит коровье. Экономия от масштаба здесь меньше ввиду «производительности» и численности коз, потому и цены выше. Тем не менее, его могут употреблять люди с аллергией на лактозу (в Марий Эл таких – 81 % !), которая обильно содержится в коровьем молоке. Вторая наиболее перспективная на наш взгляд замена коровьему молоку – кумыс. Его производством по крупному занимаются только ЗАО «Марийское» и ЗАО «Племзавод “Семеновский”».

2. Угроза появления новых игроков. Учитывая, что рынок не заполнен на 100 % (наблюдается некоторый дефицит молока), могут прийти из Кировской области, а также из Удмуртии и Татарстана, но здесь у нас преимущество – более низкие транспортные издержки. Крупнейшие игроки на рынке: ЗАО «Звениговский Городской Молочный Комбинат», ООО «Куженерское молоко», СПК «Нива», СПК «Восход», ОАО «Тепличное», ЗАО «Племзавод “Семеновский”», СПК «Победа», ЗАО «Сернурский сырзавод».

3. Власть потребителей. Судя по последним маркетинговым исследованиям, в республике есть неудовлетворенный спрос, но его нужно найти. Тем не менее, уже сейчас видно, что потребителю есть из чего выбирать. Поэтому следует больше внимания уделять маркетингу – он позволит обратить власть потребителей против конкурентов.

4. Власть поставщиков. Зерно и скот – самообеспечение. Техника и запчасти – МариУралТракСервис, Слободской машиностроительный завод. Удобрения и средства защиты растений – ООО «МарХим», ООО «Сингента».

5. Уровень конкурентной борьбы. Высокий. Борются игроки разных «весовых» категорий за разных покупателей. Кто - то берет ценой, кто - то – уникальными предложениями, кто - то – рекламой, доступностью и репутацией. Побеждают обычно те, которые используют все 3 метода.

В таблице 3 представлен анализ непосредственного окружения СХПК - СХА (колхоз) «Первое мая».

Таблица 3 - Анализ среды ближайшего окружения СХПК - СХА (колхоз) «Первое мая»

Факторы микросреды	Характеристика
Потребители товаров и услуг	– Юридические лица; – Физические. Потребителями товаров предприятия являются в большей степени люди среднего достатка.
Поставщики сырья и материалов	Зерно и скот – самообеспечение. Техника и запчасти – МариУралТракСервис, Слободской машиностроительный завод. Удобрения и средства защиты растений – ООО «МарХим»,ООО «Сингента».
Конкуренты	ООО «Лукоз» , ЗАО «Звениговский Городской Молочный Комбинат»ООО «Куженерское молоко», СПК «Нива», СПК «Восход», ОАО «Тепличное», ЗАО «Племзавод “Семеновский”», СПК «Победа», ЗАО «Сернурский сырзавод».

Проведем SWOT - анализ деятельности СХПК - СХА (колхоз) «Первое мая».

Таблица 3 – SWOT - анализ деятельности СХПК - СХА (колхоз) «Первое мая»

Внутренняя среда Внешняя среда	**Возможности** 1 - Возможность теснить конкурентов новыми продуктами. 2 - Государственные заказы, поддержка, льготное кредитование. 3 - Доступ к специалистам. 4 - Хорошие природно - климатические условия. 5 - Возможности для выбора поставщиков.	**Угрозы** 1 - Зависимость от сезона. 2 - Жесткая конкурентная борьба. 3 - Снижение государственной поддержки. 4 - Высокая власть потребителей. 5 - Рост цен на энергоресурсы. 6 - Пресыщение внутреннего рынка, отсюда – рост транспортных расходов для экспорта в соседние регионы. 7 - Истощение почв
Сильные стороны 1 - Регулярно	СИВ 1-1 Разработка стратегии	СИУ 1 - 4 Постоянное изучение

экстенсивно и интенсивно нарастающее производство. 2 - Высокое качество продукции. 3 - Низкая себестоимость за счет эффекта масштаба. 4 - Самообеспеченность основными материалами. 5 - Значительная фондовооруженность и производственная мощность, современное оборудование. 6 - Наличие опытных специалистов, низкая текучесть кадров.	выпуска новых продуктов. 4 - 5 Возможность не привлекать внешних поставщиков товаров и услуг с целью сокращения себестоимости продукции. 6 - 3 Создание благоприятной психологической обстановки в коллективе.	рынка товаров и анализ предпочтений потребитеоей. 2 - 5 Повышение цен на продукцию, используя качество, как главный аргумент (одновременно с проведением грамотной маркетинговой политики). 6 - 7 Разработка комплекса мер по минерализации и облагораживанию почв.
Слабые стороны 1 - Слабое развитие маркетинга. 2 - Несовершенства в ценовой политике. 3 - Сокращение рентабельности продаж и продукции.	СЛВ 1 - 1 Работа над грамотной политикой комплекса маркетинга. 3 - 5 Поиск новых поставщиков с более выгодными условиями поставки сырья.	СЛУ 1 - 2 Проведение маркетинговых мероприятий с целью знакомства потенциальных потребителей с деятельностью колхоза.

Таким образом, по результатам проведенных исследований с использованием методов стратегического анализа, можно сделать вывод о том, что предприятию СХПК - СХА (колхоз) «Первое мая» наилучшим образом подходит наступательная стратегия, основанная на продолжении экстенсивного и интенсивного роста, а также дифференциации и подразумевающая расширение внутреннего рынка и постепенный переход на внешний рынок.

Подводя итог, можно отметить, что использование методов стратегического анализа играет важную роль в планировании деятельности предприятия. Благодаря грамотному использованию результатов стратегического исследования, предприятие сможет достичь высоких результатов деятельности.

Список использованной литературы:

1. Бригхэм Ю. Ф. Энциклопедия финансового менеджмента / Пер. с англ. Ред. кол. А. М. Емельянов, В. А. Воронов, В. И. Кушлин и др. - М.: РАГС - «Экономика», 2013. - 823 с.

2. Выборова Е. Н. Особенности диагностики финансового состояния субъектов хозяйствования / Е. Н. Выборова // Аудитор. - 2014. - № 3. - 42 – 46 с.

3. Слепов В. А. Финансы в стратегическом управлении / В. А. Слепов // Финансы. - 2012. - № 9. - 79 – 80 с.

© С.Г Кренева, М.В. Софронова, 2016

УДК 338

С.Г Кренева
к.э.н., доцент кафедры управление малым и средним бизнесом
ФГБОУ ВО Марийский государственный университет
Е. И. Аблинова
студент 1курса магистратуры Института экономики, управления и финансов
ФГБОУ ВО Марийский государственный университет
г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

РОЛЬ МАРЖИНАЛЬНОГО АНАЛИЗА В ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Маржинальный анализ важная часть управленческого учета. Его основой является анализ трех важных показателей «затраты – выручка – прибыль» и моделировании подходящей величины каждого показателя. Эту методологию именуют еще анализом безубыточности или содействия доходу.

Асаул А. Н. понимает понятие «принятие управленческого решения», как главное решение в технологическом цикле управления. Управленческое решение должен принимать руководитель в пределах имеющихся у него прав, рамок действующего законодательства и указаний вышестоящего руководства.

В своей работе Герчикова И. Н. рассматривает управленческое решение, как результат конкретной управленческой деятельности менеджера. Принятие решений является основой грамотного менеджмента. Выработка и принятие решений - это творческий процесс в деятельности руководителей любого уровня, включающий:

- выработку и постановку задачи;
- анализ проблемных вопросов;
- отбор и объяснение критериев производительности и вероятных результатов;
- взвешивание разных альтернатив решения проблем;
- определение рационального решения;
- формулирование точного решения для его исполнителей.

С точки зрения Горелик О. М. в основе маржинального анализа лежит разделение издержек на переменные и постоянные. Затем находится маржинальный доход. Его называют суммой покрытия, то есть той частью выручки, которая покрывает постоянные издержки и формирует прибыль. От того на сколько больше маржинальный доход, зависит на сколько быстро будут покрыты постоянные издержки и тем быстрее предприятие будет получать прибыль.

Грабовецкий Б. Е считает, что базой для проведения маржинального анализа выступает относительно новый метод калькулирования себестоимости продукции как «директ - костинг» - когда в состав себестоимости включаются только переменные расходы.

Маржинальный анализ также помогает обосновывать и другие управленческие решения: управление производственной мощностью, ассортиментом продукции, ценообразованием, выбор оборудования, технологии производства, и др.

Главными задачами анализа являются:

1. расчет точки безубыточности ;

2. расчет объемов реализации, при котором предприятие получит желаемую прибыль;

3.вычисление объема реализации, при котором предприятие может быть конкурентоспособным (запас финансовой прочности);

4. определение цены на товар, которая позволит сохранить спрос и объем реализации на нужном уровне;

5. выработка подходящего производственного плана.

Для начала маржинального анализа требуются следующие показатели:

FC –постоянные затраты;

TR – выручка;

VC – переменные затраты.

Сначала следует вычислить коэффициент маржинального дохода, т.к. этот показатель используют при вычислении точки безубыточности:

$\mathrm{MR} = \mathrm{TR} - \mathrm{VC}$, (1)

Коэффициент маржинального дохода рассчитается по следующей формуле:

$\mathrm{KMR} = \frac{\mathrm{MR}}{\mathrm{TR}}$, (2)

Точка безубыточности в денежном выражении рассчитывает по следующей формуле:

$\mathrm{BEP} = \frac{\mathrm{FC}}{\mathrm{KMR}}$, (3)

Для представления финансового состояния предприятия ООО «Хлебозавод Советского райпо», в таблице 1 рассчитаны показатели чистых активов.

Таблица 1 – Динамика и состав основных средств

Показатели	2012г.		2013г.		2014г.		Динамика	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Основыне средства	3495	100,0	3636	100,0	3902	100,0	407	0,0
- активная часть	1038	29,7	1178	32,4	1444	37,0	406	7,3
- пассивная часть	2457	70,3	2458	67,6	2458	63,0	1	- 7,3
Чистые активы	- 1419	-	- 1280	-	- 1014	-	-	-

Отрицательные чистые активы – признак несостоятельности организации, говорящий о том, что фирма полностью зависит от кредиторов и не имеет собственных средств. На

рисунке 1 можно наблюдать отрицательные показатели чистых активов, хотя наблюдается их рост на отчетный период, который обеспечивается ростом активов предприятия.

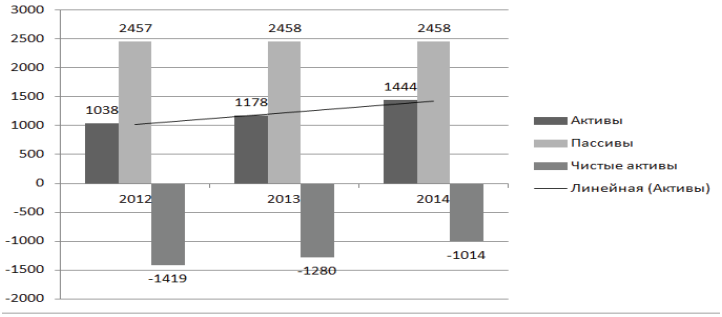


Рисунок 1 – Динамика чистых активов

Из сопоставления отклонений и темпов изменения показателей в таблице 2, следует, что отрицательное воздействие на прибыль от продаж оказали падение объема продаж и увеличение постоянных издержек обращения.

Таблица 2 – Исходные данные для экономического обоснования финансовых результатов ООО «Хлебозавод Советского райпо»

Показатели	2012г.	2013г.	2014г.	Отклонение (+, -)	Динамика (%)
Объем продаж. тыс.руб.	10529	16824	15136	- 1688	89,96
Уровень дохода, %	4,93	3,06	3,69	0,63	-
Переменные издержки, тыс.руб.	5106	11467	9892	- 1575	86,26
Маржинальный доход, тыс.руб.	5423	5357	5244	- 113	97,89
Уровень маржинального дохода, тыс.руб.	0,52	0,32	34,64	0,03	-
Постоянные издержки , тыс.руб.	4423	4842	4685	- 157	96,75
Точка безубыточности	8587	15206	13522	- 1684	-
Запас финансовой прочности, %	18,4	9,6	10,65	1,5	-
Прибыль от продаж, тыс.руб.	520	515	560	45	108,7
Рентабельность продаж, %	4,93	3,06	3,69	0,63	-
Эффект операционного рычага	10,4	10,4	9,36	- 1,04	-

Из расчетов видно, что запас финансовой прочности в процентах к обороту очень мал, но увеличился на 1 % , что свидетельствует об улучшении финансового состояния предприятия. Чем больше запас финансовой прочности, тем выше платежеспособность предприятия и устойчивее его финансовое состояние.

При условии сохранения среднего уровня доходности, уровня условно - переменных издержек обращения на уровне 2013 года общество планирует получить прибыль 1310,4

тыс. руб. При таких условиях объем продаж достигнет 18920 тыс. руб., что в % к отчетному составит 124,9 % , что наглядно показывает таблица 3.

Таблица 3 – Расчет прибыли в планируемом году

Показатели	Значение
Объем продаж, тыс.руб.	18920
Темп прироста оборота, %	25
Эффект операционного рычага	9,36
Темп прироста прибыли, %	134
Прибыль от продаж за 2014 год, тыс.руб.	560
Прибыль от продаж планируемого 2015 года, тыс.руб.	1310,4
Рентабельность продаж, %	6,9

При таких условиях объем продаж достигнет 18920 тыс. руб., что в % к отчетному составит 124,9 % . Используя эффект операционного рычага = 9,36 в 2013 г., который показывает чувствительность прибыли к изменению оборота, определен размер прибыли на предстоящий год. Чем выше значение операционного рычага, тем больший прирост прибыли обеспечивает один процент прироста оборота. Поэтому с ростом объёма продаж в планируемом году на 25 % прибыль от продаж возрастет на 134 % .

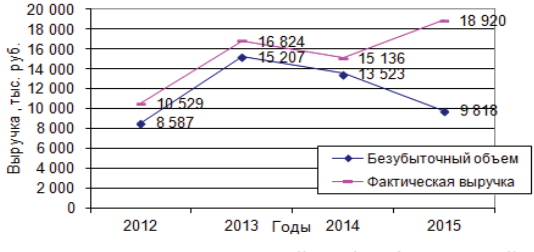


Рисунок 2 – Сравнительный график фактической и безубыточной выручки

В исследуемом периоде для предприятия сложилась благоприятная ситуация, которая показана на рисунке 2, так как согласно расчетам фактическая выручка превысила пороговую выручку в 2013 году на 10 % , а в планируемом на 50 % .

Финансовая устойчивость исследуемого предприятия низкая, оно относится к кризисным предприятиям. За 2012 - 2014 гг. показатель выручки нестабилен. Происходит значительный рост в 2013 г., но снижение в 2014 г. Это связано с тем, что в 2014 г. происходит снижение объема производства.

Для его нормализации маржинального дохода следует провести ряд мер направленных на увеличение объема продаж. Для этого необходимо:

1. Контролировать соотношение темпов роста дебиторской и кредиторской задолженностей.
2. Снижение цен на продукцию,
3. Расширение рынка сбыта продукции.

Таким образом, обоснование прибыли и рентабельности, и поиск резервов их увеличения позволят Обществу наиболее эффективно вести финансово - хозяйственную деятельность, конкурировать в современных рыночных условиях и быть кредитоспособным.

Список использованной литературы:

1. Асаул А. Н. Теория и практика принятия решений в условиях кризиса организаций / А. Н. Асаул, И. П. Князь, Ю. В. Коротаева. - СПб.ИПЭВ, 2007. - 224 с.
2. Герчикова И. Н. Менеджмент. - 4 - е изд., перераб. и доп. - М.: 2010. – 512 с.
3. Горелик О. М. Маржинальный анализ в управлении затратами и себестоимостью продукции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // www.elitarium.ru / marzhinalnyj - dohod - izderzhki - zatraty - pribyl - proizvodstvo - tochka - bezubytochnosti /
4. Грабовецкий Б. Е. Экономический анализ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // uchebnikionline.com / ekonomika / ekonomichniy_analiz_ - _grabovetskiy_bye / ekonomichniy_analiz_ - _grabovetskiy_bye.htm

© С.Г Кренева, Е. И. Аблинова, 2016

УДК 338.2

С.Г. Кренева
к.э.н., доцент кафедры
управление малым и средним бизнесом
ФГБОУ ВО Марийский государственный
университет
К.С. Иванов
студент 1 курса магистратуры
Института экономики, управления и финансов
ФГБОУ ВО Марийский государственный
университет
г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ХЛЕБОПЕКАРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Хлебопекарная промышленность это одна из социально значимых отраслей экономики. По некоторым экспертным оценкам, в России 16–20 тысяч предприятий занимаются производством хлебобулочных и кондитерских изделий [4, с. 103 - 104] . Хлебопекарная промышленность в России это в основном предприятия малого и среднего бизнеса. Рынок хлеба и хлебобулочных изделий меньше других продовольственных рынков подвержен влиянию рыночного механизма.

Таблица 1 – Динамика производства хлеба и хлебобулочных изделий в России.

Показатель	Год				2014 к 2011, %
	2011	2012	2013	2014	
Изделия хлебобулочные недлительного хранения	6816	6626	6513	6369	93,44
Изделия хлебобулочные длительного хранения, изделия	363	368	384	389	107,16

хлебобулочные пониженной влажности, полуфабрикаты хлебобулочные					
изделия хлебобулочные длительного хранения упакованные	91,7	89,5	103	102	111,23
изделия хлебобулочные пониженной влажности	231	235	236	240	103,89
Хлеб и изделия хлебобулочные, прочие	116	115	114	118	101,72

По данным Федеральной службы государственной статистики в период с 2011 по 2014 год производство хлебобулочных изделий недлительного хранения сократилось на 6,56 % . При этом производство хлебобулочных изделий длительного хранения увеличилось на 7,16 % . Наибольшую долю хлебобулочных изделий длительного хранения занимают упакованные изделия что свидетельствует о том что сокращается количество мелких производителей а крупные делают ставку на увеличение срока хранения продукции. Так как длительность транспортировки продукции увеличивается из–за увеличения количества маршрутов.

Однако даже при сокращении количества маленьких хлебозаводов индивидуальные предприниматели, имея в своем вооружении небольшие частные производства и сетевые пекарни, с помощью более низких цен отвоевывают своих потребителей. У них гораздо ниже издержки на производство традиционных типов хлебобулочной продукции, в связи с чем, у них есть возможность продавать хлеб, по более низким ценам при этом получая достаточную прибыль.

В связи с этим крупным предприятиям будет не выгодно использовать стратегию горизонтальной интеграции, и они прибегнут к стратегиям прямой и обратной интеграции для сокращения себестоимости своей продукции.

Небольшие хлебозаводы, у которых мало средств для инвестирования будут прибегать к стратегии развития продукта

Рассмотрим в качестве примера небольшое предприятие ООО «Хлебокомбинат Сернурского райпо»

Анализ ключевых технико - экономических показателей показал, что объем производства хлебокомбината в период с 2012 по 2015 год увеличился на 30,45 % , что в денежном выражении 6204,9 тыс. руб. Выручка от продаж возросла на 30,64 % или на 6234 тыс. руб..

Среднесписочная численность рабочих в этот период времени увеличилась с 48 человек до 50. На основании данных фактов напрашивается вывод, что из - за увеличения объема производства продукции потребовалось увеличение количества рабочих.

Из - за увеличения объема производства выработка на одного работника возросла на 25,25 % , что составило 107,11 тыс. руб.

Среднемесячная заработная плата увеличилась с 10900 до 11800 руб. (прирост заработной платы – 8,26 %).

Валовая прибыль повысилась на 54,67 % (на 1356 тыс. руб.).

Существенно повысилась чистая прибыль на 166,13 % (на 1923 тыс. руб.).

Таблица 2 – Сильные и слабые стороны ООО «Хлебокомбинат Сернурского райпо»

Сильные стороны	**Слабые стороны**
Используются современные системы менеджмента. Относительно высокое качество продукции. Отлаженное партнерство с поставщиками.	Высокая энергоемкость производства. Высокие цены. Зависимость от поставщиков. Слабая рекламная компания. Слабые навыки в маркетинговой деятельности.
Возможности	**Угрозы**
Расширение ассортимента и разработка новых видов продукции. Рост потребления нетрадиционных сортов хлеба, сдобных и мелкоштучных изделий. Расширение продуктовой линейки предприятия. Высокая конкуренция во всех сегментах рынка между основными производителями.	Возможность появление новых конкурентов. Снижение потребления хлеба и хлебобулочных изделий. Административное регулирование цен на социальные сорта хлеба. Рост цен на сырье и энергию.

SWOT - анализ показал, что ООО «Хлебокомбинат Сернурского райпо» имеет высокие возможности и конкурентные преимущества для успешной деятельности в той отрасли, в которой сейчас функционирует, однако не в состоянии выйти на новые рынки сбыта.

Анализ жизненного цикла товара ООО "Хлебокомбинат Сернурского райпо" в периоде с 2011 по 2015 год показал медленный рост. Исходя из этого, можно сделать вывод, что предприятие находится в стадии зрелости.

Следовательно, ему надо пересмотреть стратегию своего дальнейшего развития. Так как это небольшое предприятие следует использовать стратегию развития продукта.

В связи с этим они вынуждены начинать производить высокомаржинальные продукты и разрабатывать новые оригинальные рецептуры.

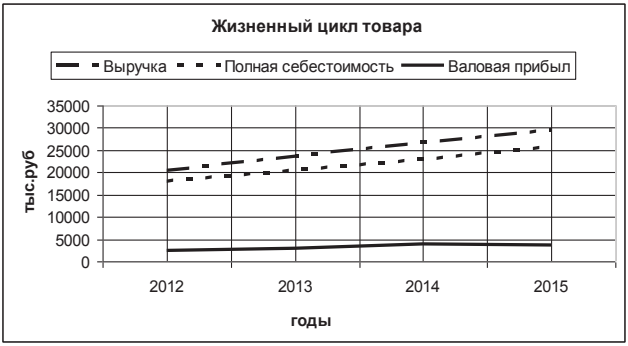


Рисунок 1 – Динамика жизненного цикла товара на предприятии

На сегодняшний день по данным статистики в России большим спросом пользуются следующие высокомаржинальные продукты:

— Мелкоштучный и порционный хлеб и булочки, которые для некоторых покупателей являются более привлекательными, чем целые батоны и буханки.

— Мучные снеки, которые употребляются в пищу самостоятельно, а не в качестве дополнения.

— функциональные продукты.

В Европе этот сегмент рынка очень хорошо развивается, при всем том в России также подходит его бурное развитие в соседних отраслях, к примеру, в молочной промышленности. Сейчас уже довольно трудно купить просто молоко или кефир. Большей частью это будут некие другие полезные для здоровья потребителя продукты, обогащенные витаминами и микроэлементами. Людям хочется питаться обычными для них продуктами и наряду с этим ненавязчиво заботиться о своем здоровье.

Конкретно для ООО «Хлебокомбинат Сернурского райпо» более приемлемым является начать производить высокомаржинальные продукты и мучные снеки, так как данная ниша еще не заполнена, данные продукты будут востребованы покупателями.

Список использованной литературы

1. Бобок В. С. Методика и последовательность расчета инвестиционного проекта в современных условиях / В. С. Бобок // Финансовый менеджмент – 2013. – №6. – С. 88 - 97

2. Болдырев Д. С. Генезис и развитие инвестиционной теории как одной из передоывх экономических наук XX в. / Д. С. Болдырев // Экономический пнализ: теория и практика – 2013. – №13. – С. 40 - 51

3. Буков А. Е. Элементы управления качеством на предприятиях / А. Е. Буков, Н. Б. Губер, О. В. Богатова // Молодой ученый. — 2015. — №3. — С. 102 - 104.

4. Бухгалтерский баланс ООО «Хлебокомбинат Сернурского райпо»

© С.Г. Кренева, К.С. Иванов, 2016

УДК 334.02

С.Г. Кренева
к.э.н, доцент кафедры управления малым и средним бизнесом
ФГБОУ ВО Марийский государственный университет
Д.Ю. Изергина
магистрант 1 курса Института экономики, управления и финансов
ФГБОУ ВО Марийский государственный университет
г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА СИСТЕМ РЕГИОНОВ ПФО

В настоящее время Россия осуществляет переход на современную модель экономического роста, связанную с развитием науки и инноваций. В связи с этим одним из наиболее важных факторов экономического развития становится инновационная

деятельность. Инновации и инновационная деятельность традиционно рассматриваются как нововведения в области техники, технологии, организации труда или управления, основанные на использовании достижений науки и передового опыта.

На сегодняшний момент всё больше внимания уделяется рассмотрению инновационной деятельности региона, в особенности анализу его скрытых возможностей, способностей к усовершенствованию, обновлению. В настоящее время отсутствует единый механизм оценки инновационного потенциала в регионах. Величина инновационного потенциала является параметром, позволяющим предприятию оценить возможности инновационной деятельности и определить стратегию инновационного развития.

Инновационный потенциал региона представляет собой комплексность человеческих, социальных, правовых, материально - технических, информационных и других ресурсов, предназначенных для инновационного развития региона.

В нынешних условиях хозяйствования инвестиции в инновационную сферу являются одним из главных источников экономического роста. От их приемлемого использования зависят производственный потенциал региона, отраслевая и воспроизводственная структура общественного производства. Ни одна сфера экономики и общественной деятельности не может хорошо развиваться без привлечения в нее инвестиций и осуществления регулярных инноваций.

Республика Марий Эл входит в состав Приволжского федерального округа Российской Федерации. Инновационный потенциал Республики Марий Эл представляет собой совокупность материальных, финансовых, интеллектуальных, информационных и научно - технических ресурсов, направленных на создание наукоемких технологий и продукции, характеризующий возможности для осуществления инновационной деятельности и определяющий возможности роста промышленного производства. В условиях становления и развития инновационной системы республики все более явной и востребованной становится инновационная функция высшего образования и повышение роли образовательных учреждений высшего профессионального образования, которые определяют кадровый потенциал инновационного развития республики и способствуют продвижению инновационных идей и доведению их до конкретных производителей. Высшие учебные заведения республики имеют развитую инновационную инфраструктуру. Прорыв в инновационной сфере может быть обеспечен целевым вложением средств в инновационный сектор Республики Марий Эл, возможностями Правительства Республики Марий Эл принимать активное участие в инновационном процессе, как путем реализации отдельных инновационных проектов, так и становлением новой системы экономического взаимодействия [3].

Таким образом, инновационный уровень развития Республики Марий Эл можно считать высоким, с развитыми инновационными кластерами, с перспективными точками коррелирующего развития.

Чувашская Республика находится в центре европейской части России. На основании Положения о правительственной комиссии по отбору наиболее приоритетных и перспективных инновационных проектов, патентов на изобретение, полезную модель, промышленный образец, создаваемых в Чувашской Республике и за ее пределами ставит следующие задачи:

- Координация деятельности органов исполнительной власти Чувашской Республики по взаимодействию с организациями всех форм собственности, в том числе учреждениями, научными и другими заинтересованными организациями, в целях развития научного, научно - технического и инновационного потенциала Чувашской Республики.

- Создание внутриреспубликанского рынка ресурсов инновационной деятельности и ее целевое ориентирование. Поддержка конкурентоспособных научно - исследовательских и опытно - конструкторских исследований, инновационных проектов.
- Содействие повышению эффективности производства и конкурентоспособности продукции республиканских товаропроизводителей на основе создания и распространения базисных и улучшающих инноваций, содействие развитию рынка инновационных проектов.
- Вовлечение научно - технического потенциала Чувашской Республики в процесс инноваций [1].

Рис. 1 Удельный вес организаций, осуществлявших инновационную деятельность, в общем числе обследуемых организаций, % и его прогнозное значение на 2015 - 2016 гг.

Исходя из данного графика видно, что удельный вес организаций, осуществлявших инновационную деятельность, в общем числе обследуемых организаций лидирует Чувашская Республика. Прогнозные значения удельного веса организаций, осуществляющих инновационную деятельность, в общем числе исследуемых организаций по данным графика в Чувашской Республике составляет на 2015 г. 26,68 % , на 2016 г. - 30,04 % . Регион инвестиционно привлекателен, поэтому темпы развития инновационной деятельности достаточно быстрые. Прогнозные значения удельного веса организаций, осуществляющих инновационную деятельность, в общем числе обследуемых организаций по данным графика в Республике Марий Эл составляет на 2015 г.7,03 % , на 2016 г. - 6,95 % . Инновационная деятельность в Республике Марий Эл развита слабее, чем в соседнем регионе. Наблюдается тенденция снижения показателей инновационного развития.

Прогнозные значения по количеству приобретенных новых технологий (технических достижений), программных средств всего по данным графика в Республике Марий Эл составляет на 2015 г.7,03 % , на 2016 г. - 102,69 % . В 2016 г. наблюдается тенденция роста данного показателя.

Прогнозные значения удельного веса организаций по видам деятельности C,D,E, осуществлявших инновационную деятельность, в общем числе обследованных организаций по видам деятельности C,D,E, по данным графика в Чувашской Республике составляет на 2015 г. 418,3 % , на 2016 г. – 34,16 % . Прогнозные значения удельного веса организаций по видам деятельности C,D,E, осуществлявших инновационную деятельность, в общем числе обследованных организаций по видам деятельности C,D,E, по данным графика в Республике Марий Эл составляет на 2015 г. 9,16 % , на 2016 г. – 9,53 % .

Анализ инновационного потенциала систем Республики Марий Эл и Чувашской Республики в сравнительном аспекте показал, что обе системы работают в рамках инновационных цепочек развития, у каждой системы есть развитый рынок инноваций, где есть свой продавец и покупатель, данные системы действуют по принципу эффективности, как входа, так и выхода (входящим, то есть впрыскивающим элементом является образовательная деятельность), инновационные системы данных регионов являются частью социально - экономических и национально - инновационных систем. В связи с открытостью данных систем на их территориях сложилась позитивная «оболочка» внешних факторов, влияющих на динамику и тенденции их развития.

Подводя итоги можно отметить, что инновационные системы данных регионов – это комплекс интегрировано - взаимосвязанных элементов инновационной деятельности инновационно - активных субъектов региона, субъектов малого и среднего инновационного бизнеса, научно - исследовательских регионов, образовательных организаций, инновационных центров, предпринимательских технопарков, венчурных фондов предприятий, функционирование которых направлено на осуществление принципиально новых проектов и программ в области формирования эффективных инновационных систем.

На сегодняшний день инновационное развитие занимает одно из важных мест в общем развитии, как отдельных регионов, так и страны в целом.

Уровень инновационного развития свидетельствует об уровне развития экономики в целом, о степени готовности страны, регионов, предприятий к созданию принципиально новых технологий, новых продуктов.

Инновационный потенциал представляет собой сложное, многофакторное, многовариантное явление, которое требует тщательного изучения. Однако его оценка затрудняется тем, что нет единого определения данного понятия, до конца не разработана система показателей инновационного потенциала.

На основании проделанной работы мы видим, что Чувашская Республика лучше развита, чем Республика Марий Эл.

Для повышения уровня инновационного потенциала Республики Марий Эл могут быть приняты следующие меры:

- постоянное совершенствование законодательства в инновационной сфере;
- разработка положительного имиджа региона, который позволит увеличить вложения капитала со стороны инвесторов;
- взаимодействие государства, науки, бизнеса и гражданского общества, выявление потребностей экономики региона в инновациях согласно приоритетным направлениями деятельности региона;

- формирование нового поколения глобально конкурентоспособных кадров в сфере науки и инновационного предпринимательства;

- развитие информационно - аналитического блока, формирование единой региональной базы данных субъектов инновационной деятельности и их разработок.

Данные рекомендации будут способствовать повышению инновационного потенциала Республики Марий Эл, что в свою очередь приведет к развитию региона и повышению конкурентоспособности.

Список использованной литературы:

1. Сайт Инновационный центр Чувашской Республики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http: // www.innov.tppchr.ru / index.php
2. http: // portal.mari.ru / invest / DocLib / 150018042013.doc
3. http: // polpoz.ru / umot / respublika - marij - el - segodnya

© С.Г. Кренева, Д.Ю. Изергина, 2016

УДК 331.101.386

Е.В. Кузнецова
к.т.н., доцент кафедры
«Экономика и управление на предприятии нефтяной и газовой промышленности»
Уфимский государственный нефтяной технический университет
М. А. Шкалей
студентка 4 курса факультета Институт Экономики
Уфимский государственный нефтяной технический университет
г. Уфа, Российская Федерация

ЭТАПЫ ПОСТРОЕНИЯ МОТИВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ В ОРГАНИЗАЦИИ

Четко сформированные и спланированные цели и бизнес - процессы организации воплощаются в жизнь персоналом фирмы. В случае его незаинтересованности в процветании организации, выполнении требований руководителей и собственников данная фирма неконкурентоспособна и обречена на банкротство.

Существует немало теорий мотивации персонала. В теории управления персоналом наиболее известны исследования вопросов мотивации и трудового поведения таких авторов, как А. Маслоу, Д. Мак - Грегор, Ф.Герцберг, В.Врум и т.д. [4]

Суть всех теорий сводится к тому, что в основе построения системы мотивации сотрудников лежит осознание их потребностей. На практике для построения эффективной и комплексной системы мотивации необходимо создание определенного алгоритма действий, который позволит при адекватных материальных затратах получить максимальную отдачу. [5]

Проанализировав исследования по вопросам мотивации персонала возможно выстроить алгоритм действий, который позволит последовательно разработать и внедрить мотивационную систему в организацию.

1. Выявление ожиданий.

Мотивационная система персонала организации должна быть ориентирована не только на удовлетворение потребностей сотрудников, но и на достижение целей самой организации.

2. Выявление цели.

Этот этап является одним из ключевых. Необходима выработка общего понятийного поля у руководителя организации и HR - менеджера для выполнения поставленных задач. Так же на этом этапе необходимо определить что именно конкретный руководитель понимает под эффективностью труда. Для этого можно использовать показатели KPI.

3. Определение размеров необходимых ресурсов.

Руководители фирм не всегда четко представляют себе каких именно затрат потребует построение мотивационной системы, не говоря уже о затратах при последующем ее функционировании.

Причем речь идет не только о финансовых затратах, но и в большей степени о временных. Необходимо четко опредедлить время, выделенное HR - менеджеру на выполнение основной части работы по построению мотивационной системы, приблизительные сроки ее запуска в фирме и сроки получения первых результатов от ее появления. Многие специалисты сталкиваются с тем, что руководители фирмы, ожидая немедленной отдачи от вложенных средств, бывают не готовы к получению результата и его фиксированию.

4. Выбор методов и средств.

Неправильно выбранный метод, а так же инструмент для определения потребностей и целей даст неверные результаты, что как минимум сведет на «нет» всю проделанную работу.

Можно выделить ряд факторов, которые нужно принимать во внимание при выборе метода и инструмента опроса:

- Величина организации,
- Степень автоматизации рабочих мест,
- Величина бюджета,
- Сроки проведения исследования,
- Уровень открытости и доверия персонала,
- Необходимая степень достоверности полученной информации.

5. Систематизация результатов.

На этом этапе существует вероятность того, что большое количество опросных листов / анкет придется «отбраковать», в виду их некорректности. Такое может происходить в случаях, когда сотрудники слишком формально подходят к заполнению анкет, либо когда не совсем понимают задание, либо попросту фальсифицируют опросные данные. Поэтому менеджеру необходимо проявить повышенное внимание к обработке полученных результатов и вовремя заметить и предпринять меры, чтобы не допустить искажения всей информации. Какие именно будут предприняты действия (повторный опрос, отсев негодных анкет и пр.) зависит от позиции HR - менеджера.

6. Анализ результатов и их интерпретация.

На этом этапе на первый план выходят такие качества HR - менеджера как креативность, этичность и профессионализм. Недостаточно использовать лишь стандартную форму унифицированного отчета. Для эффективного внедрения разработок так же обходимо представить полученные результаты в виде анализа и рекомендаций руководителю.

7. Разработка комплекса мероприятий.

Для начала нужно решить, каким образом строить мотивационную систему:

- Обобщенно для всех сотрудников

- Индивидуально для каждого
- Совместить оба варианта.

Несомненно, если организация небольшая, то целесообразен персональный подход. Если речь идет о корпорации - приемлема унифицированная схема. Если фирма большая, но имеется ряд особо ценных специалистов и много рядовых сотрудников – необходимо совмещение обоих вариантов.

8. Согласование с руководителем и соотнесение с бюджетом организации**.**

На этом этапе главное не то, чтобы результат просто понравился руководителю компании, а чтобы мотивационная система, соответствуя потребностям сотрудников не обманула ожиданий руководителя.

Так же здесь важно грамотно обосновать необходимость расходования средств.

Например, на ежегодной конференции Дипломированного института развития персонала (CIPD) в Великобритании в выступлении Rosabeth Moss Kanter говорилось о важности развития ключевых сотрудников компании. «Приоритет должен быть отдан развитию талантов, а не рекрутингу новых людей. Задача HR - специалиста заключатся в том, чтобы создать благоприятную атмосферу для достижения успеха, и никак не в том, чтобы искать и нанимать новых и новых людей».

9. Оценка полученной системы.

Для оценки эффективности разработанной мотивационной системы многие авторы предлагают посредством экспертной оценки высказать мнение о ценности разработанной системы, наиболее рациональным будет привлечь для этих целей линейных руководителей. В достаточной мере зная сотрудников, они могут оказать помощь в совершенствовании системы как конструктивной критикой, так и рациональными предложениями.

Исходя из вышеизложенного, для построения системы мотивации в организации HR - менеджер должен обладать всей доступной информацией о сотрудниках, о нормативных положениях, действующих на предприятии, о системе оплаты труда, премировании и пр. Соблюдение всех вышеперечисленных этапов построения системы мотивации позволит HR - специалисту повысить эффективность работы сотрудников на предприятии.

Список использованной литературы

1. Кузнецова Е.В., Бурангулова А.Б. Модели и методы принятия решений в строительных организациях. Актуальные проблемы науки Материалы I Всероссийской (заочной) конференции под общей редакцией А.И.Вострецова. РИНЦ. 2014. С. 44 - 46.

2. Кузнецова Е.В., Елесина Н.В. Организационные структуры управления предприятием. Актуальные проблемы науки Материалы I Всероссийской (заочной) конференции под общей редакцией А.И.Вострецова. РИНЦ. 2014. С. 26 - 29.

3. Кузнецова Е.В., Палиенко Ж.С. Инновационное развитие предпринимательской структуры. Актуальные проблемы науки Материалы I Всероссийской (заочной) конференции под общей редакцией А.И.Вострецова. РИНЦ. 2014. С. 40 - 43.

4. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. М: Дело, 2009. – 359 с

5. Шекшпя С. В. Управление персоналом современной организации: Учебно - практич. пособие. — М.: ЗАО "Бизнес - школа "Интел - Синтез", 2013.

© Е.В. Кузнецова, М.А. Шкалей, 2016

УДК 336

Д. Р. Махмутова
студентка 2 курса
Уфимского института (филиала) РЭУ имени Г. В. Плеханова
г. Уфа, Российская Федерация

ОБНОВЛЕНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА ПРЕДПРИЯТИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Процесс обновления основных средств является одной из важных воспроизводственных стадий функционирования средств труда. Обновление основных средств предприятия следует рассматривать в качестве необходимого условия поддержания конкурентоспособности хозяйствующего субъекта. Для поддержания конкурентоспособности предприятия должны использовать в производстве новые более производительные и эффективные средства труда.

В современных условиях развития экономики страны большое внимание следует уделять состоянию основных средств предприятий различных отраслей хозяйствования. Состояние основных средств хозяйствующего субъекта может оцениваться степенью их износа. Степень износа основных средств - это относительная величина, измеряемая в процентах, характеризующая размер накопленного к определенной дате износа эксплуатируемых средств труда, рассчитываемого как разность их полной учетной и остаточной балансовой стоимости в полной учетной стоимости этих средств труда на ту же дату:

$$k_{изн} = \frac{И}{С_п} \cdot 100\% = \frac{С_п - С_о}{С_п} \cdot 100\%,$$

где И - износ эксплуатируемых средств труда, накопленный к определенной дате;

С - полная учетная стоимость средств труда к определенной дате;

С - остаточная балансовая стоимость средств труда к определенной дате.

Под износом основных средств следует понимать частичную или полную утрат средствами труда потребительских свойств и стоимости в процессе эксплуатации под воздействием сил природы и вследствие технического прогресса. По данным статистики большое количество основных средств, в том числе их активной части, непосредственно воздействующих на формы и свойства предметов труда, полностью изношено. Однако полностью изношенные средства труда продолжают эксплуатироваться на предприятии. «Средний возраст эксплуатируемых машин и оборудования достигает 14,4 года. Фактически значительная часть машин и оборудования служит в 2 - 2,5 раза дольше, чем положено. Процент организаций, использующих оборудование в возрасте от 11 до 20 лет, равен 42 % , а более 20 лет - 23 % » .

Нарастающую динамику изношенности основных средств предприятий за период с 1995 по 2015 гг. характеризуют данные, представленные в табл. 1.1 [43]. За двадцать прошедших лет износ основных средств предприятий увеличился на 9,5 % , с 37,6 % в 1995 году до 47,1 % в 2015 году. Причем наиболее интенсивное старение средств труда наблюдается за последнее десятилетие, так как за период с 2006 года по 2015 год износ возрос на 7,8 % .

Однако динамика изношенности основных средств предприятий отличается по видам экономической деятельности. Например, по таким видам экономической деятельности, как добыча полезных ископаемых, производство и распределение электроэнергии, газа и воды, сельское хозяйство, а также оптовая и розничная торговля наблюдается снижение изношенности средств труда. Изношенность основных средств, используемых при добыче полезных ископаемых, сократилась на 3,7 % , с 54,8 % .

В 2009 году до 51,1 % в 2015 году, эксплуатируемого в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды - на 4,5 % , с 55,6 % в 2009 году до 51,1 % в 2015 году, применяемого в сельском хозяйстве - на 4,2 % , с 46,3 % в 2009 году до 42,1 % в 2015 году, функционирующего в оптовой и розничной торговле - на 7,3 % , с 40,9 % в 2009 году до 33,6 % в 2015 году. В других видах экономической деятельности (строительство, транспорт и связь, рыболовство и рыбоводство, здравоохранение и предоставление социальных услуг) произошел рост износа средств труда. Изношенность основных средств, используемых в строительстве, увеличилась на 6,0 % , с % в 2009 году до 48,3 % в 2015 году, эксплуатируемого на транспорте и связи - на 5,0 % , с 51,4 % в 2009 году до 56,4 % в 2015 году, применяемого в рыболовстве и рыбоводстве - на 7,3 % , с 57,4 % в 2009 году до 64,7 % в 2015 году, функционирующего в здравоохранении и предоставлении социальных услуг - на 8,1 % , с 45,2 % в 2009 году до 53,3 % в 2015 году. Практически не изменилась изношенность основных средств с 2009 года по 2015 год только в обрабатывающем производстве (снижение на 1,7 %), в гостиничной и ресторанной деятельности (увеличение на 1,1 %) и в финансовой деятельности (увеличение на 0,8 %).

Следует указать на снижение динамики удельного веса полностью изношенных основных средств предприятий за период с 2008 года по 2015 год, которое по всем видам экономической деятельности составило 1,5 % , в 2008 году - 15,0 % , а в 2015 году - 13,5 % . Выявленная тенденция характерна практически для всех видов экономической деятельности, за исключением транспорта и связи, а также оптовой и розничной торговли.

Рассматривая динамику изношенности основных средств предприятий, необходимо осуществить не только ее общий анализ, но и провести оценку по различным видам средств труда. По всем видам экономической деятельности динамика изношенности различных видов основных средств предприятий за период с 2008 года по 2015 год снизилась для зданий (на 7,6 %) и увеличилась для сооружений (на 5,9 %), машин и оборудования (на 1,2 %) и транспортных средств (на 0,5 %). Аналогичные тенденции наблюдаются по отдельным видам экономической деятельности. В качестве существенных отклонений от общепринятой динамики следует обратить внимание на увеличение изношенности зданий на 2,7 % в строительстве и на 1,1 % в оптовой и розничной торговле.

Таким образом, в результате анализа динамики изношенности основных средств предприятий по экономике России, отдельным видам экономической деятельности и различным видам средств труда установлено, что изношенность средств труда, используемых на отечественных предприятиях, достаточно высока, а тенденции ее изменения позволяют сделать выводы о недостаточных темпах внедрения в производство новых станков, рабочих машин и оборудования.

Повышение темпов обновления основных средств хозяйствующих субъектов невозможно без увеличения объемов инвестиций в средства труда предприятий. Инвестиции в основные средства - это совокупность единовременных затрат,

направленных на обновление основных средств предприятий в результате осуществления замены средств труда, нового строительства, расширения, а также реконструкции и модернизации объектов, которые приводят к увеличению их первоначальной стоимости, а также приобретение машин, оборудования, транспортных средств и т.д.

Анализируя интенсивность обновления основных средств предприятия в современных условиях развития российской экономики, необходимо обратить внимание на низкий уровень инвестиций в обновление средств труда и низкие темпы их прироста. Для анализа динамики инвестиций в основные средства предприятий за период с 1995 года по 2015 год в процентах к 1995 году рассчитываются различные показатели динамики, такие как абсолютный прирост, темп роста, темп прироста и абсолютное значение одного процента прироста. Для проведения расчета этих показателей необходимо выбрать базу сравнения. Если каждое значение ряда динамики сравнивается с предшествующей величиной, получают цепные показатели, если же каждое значение ряда динамики сопоставляется с одной и той же (базисной) величиной, получают базисные показатели.

Распределение инвестиций по видам основных средств предприятий предусматривает определение удельного веса инвестиционных вложений в жилища, здания и сооружения, а также машины, оборудование и транспортные средства.

Инвестиции в жилища представляют собой расходы на строительство жилых зданий, т.е. зданий, предназначенных для не временного проживания людей: жилые дома, входящие в жилищный фонд (общего назначения, общежития, спальные корпуса школ - интернатов, учреждения для детей - сирот и детей и т.д.), жилые здания (помещения), не входящие в жилищный фонд.

Инвестиции в здания и сооружения - это расходы на строительство зданий и сооружений, которые складываются из выполненных строительных работ и приходящихся на них прочих капитальных затрат. При этом в затраты на строительство зданий включаются затраты на коммуникации внутри здания, необходимые для его эксплуатации.

Рассматривая инвестиции по видам основных средств предприятий за период с 2010 года по 2015 год (в процентах), представленные в таблице 1, следует констатировать, что строительно - монтажные работы по возведению зданий и сооружений в различных сферах экономики велись опережающими темпами относительно инвестиций в приобретение машин, оборудования и транспортных средств.

За период с 2010 года по 2015 год наблюдается рост удельного веса инвестиций в здания и сооружения, который составляет 2,2 % . К 2015 году уровень этих инвестиций составил 38,6 % , что на 2,5 % меньше, чем в 2010 году.

Таблица 1

Инвестиции по видам основных средств предприятий за период с 2010 года по 2015 год (в %)

Год	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Инвестиции в основные средства	100	100	100	100	100	100
в том числе:						
- в жилища	12,0	11,8	13,0	13,6	13,0	11,4

- в здания (кроме жилых) и сооружения	40,4	40,9	41,7	42,6	43,7	42,6
- в машины, оборудование и транспортные средства	41,1	40,5	38,9	37,7	37,2	38,6
- прочие	6,5	6,8	6,4	6,1	6,1	7,4

Изменение структуры инвестиционных вложений, обусловленное увеличением инвестиций в здания и сооружения и их снижением в машины, оборудование и транспортные средства, приводит к сокращению активной части основных средств предприятий и смещению осуществления единовременных затрат в сторону увеличения пассивной части основных средств.

Список использованной литературы:

1. Любушин Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие для вузов / М.:ЮНИТИ, 2014. – 303

2. Макалкин И.А. Собственный капитал: структура, формирование и использование. // Главбух. - 2013. № 18 – с. 43

© Д. Р. Махмутова, 2016

УДК 336

С.С. Меликова
студентка 3 курса
Бурятский государственный университет
Г. Улан - Удэ, Российская Федерация

РОЛЬ ПЕНСИОННОГО ФОНДА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

Пенсионный фонд является одним из видов небанковских кредитно - финансовых институтов.

В связи с распадом Советского Союза и перехода экономики страны на рыночный тип появилась необходимость в реструктуризации финансовой системы страны. Одной из первых сфер преобразования была социальная защищенность населения. Уже 20 ноября 1990 года был принят федеральный закон «О государственных пенсиях в Российской Федерации», который определял автономность от общесоюзного бюджета СССР. И уже через 2 года после выхода Постановления Верховного Совета РФ от 27.12.1991 N 2122 - 1 (ред. от 05.08.2000) "Вопросы Пенсионного фонда Российской Федерации (России)" Пенсионный фонд начал свою работу.

Пенсионный фонд – это фонд денежных средств, образуемый вне бюджета государства, предназначенный для финансового обеспечения защиты различных категорий нетрудоспособного населения в виде трудовых, военных и социальных пенсий, пенсий по

инвалидности, пособий по уходу за ребенком до достижения им возраста 1,5 лет, пособий по случаю потери кормильца, компенсационных выплат.

Основной целью Пенсионного фонда является обеспечение человека заработанного на протяжении всей жизни с помощью перераспределения средств во времени. За счет этого Пенсионный фонд влияет на экономику государства, так как обеспечивает важное социальное предназначение.

Пенсионный фонд по своей сути является первооткрывателем, так как ввел новый механизм по обеспечению финансами и выплаты пенсий и пособий. Они формируются за счет страховых взносов работодателей, граждан, занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью, иных категорий работающих граждан, а также за счет ассигнований из республиканского бюджета и др.

В нашей стране действует такая пенсионная модель, которая основывается на страховых принципах. Сейчас размер пенсии зависит не только от стажа работы, но и от размера зарплаты и пенсионных взносов, от ИПК. Также на размер пенсии влияет время выхода на пенсию (чем позже, тем больше). Окончательный размер пенсии зависит от накопленных на индивидуальном лицевом счете средств, то есть чем выше заработок, тем больше средств окажется на лицевом счете.

Ещё одним немаловажным фактором является территория. Самые низкие пенсии в России получают жители Северо - Кавказского Федерального округа. Наиболее высокие пенсии по старости назначаются в районах Крайнего Севера и Арктики, в труднодоступных районах нашей страны – на Чукотке, в Ненецком, Ямало - Ненецком и Ханты - Мансийском автономных округах, на Камчатке и в Якутии в виду того, что данные территории существенно удалены от Центра страны и характеризуются суровыми климатическими условиями и более высокими ценами на продукты, товары и услуги [3].

Так, в 2015 году минимальный размер ежемесячной пенсии составлял 7 476 рублей, а средний размер ежемесячной пенсии – 12 400. При том, что средний прожиточный минимум по стране в 2015 году составлял 9662 рубля [3].

К сожалению, сложившаяся в настоящее время напряженность в области финансового обеспечения Пенсионного фонда в последнее время постоянно усиливалась. Возможно, что этому способствует ухудшение демографической ситуации, которая проявляется в сокращении численности населения и, соответственно, численности экономически активного населения, при том что количество пенсионеров постоянно растет. Для нормального функционирования пенсионной системы нужно иметь трех работающих на одного пенсионера, однако на сегодняшний момент мы видим совершенно другое, соотношение составляет 1,8:1. Сложившаяся ситуация естественно не позволяет нормально функционировать Пенсионному фонду, поэтому государство вынужденно искусственно устранять образовавшийся дефицит финансов за счет государственного бюджета [2].

В России Пенсионное обеспечение является одним из либеральных в мире. Во - первых, на право пенсионного страхования претендуют все жители, в том числе и иностранцы, постоянно проживающие на территории России, а также лица без гражданства. Во - вторых, возраст выхода на пенсию по старости является одним из самых низких показателей в мире: так, для женщин – 55 лет, для мужчин – 60 лет, в то время как в развитых странах Европы, Северной Америки, а также в такой экономически развитой стране как Япония возраст выхода на пенсию составляет свыше 60 лет. В - третьих, трудовая пенсия не

облагается НДФЛ. И в - четвертых, выплата трудовой пенсии продолжается в случае если пенсионер меняет страну проживания [2].

Таким образом, по сравнению с зарубежным опытом наша страна относительно либеральна в этом случае, однако есть над чем поработать, так как большая часть пенсионеров недовольна своими пенсиями и кое - как живут на эти деньги целый месяц. С этого года государство вводит новую пенсионную реформу, преимущество которой заключается в том, что каждый нынешний работник может принять активное участие в формировании финансовой базы для своей будущей пенсии. В итоге данные изменения возможно положительно скажутся на росте заработной платы по стране, что выгодно не только гражданам, но и государству, и Пенсионным фондам.

Список используемой литературы:

1. Положение о Пенсионном фонде : Постановление ВС РФ от 27.12.1991 N 2122 - 1 (ред. от 05.08.2000)
2. Блекус В. В. Рынок негосударственных пенсионных фондов [Текст] / В. В. Блекус // Молодой ученый. — 2011. — №3. Т.1. — С. 138 - 143.
3. Минимальная и средняя пенсия в России в 2015 - 2016 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http: // finansiko.ru / minimalnaya_srednyaya_pensiya_2015 /
4. Пенсионная реформа 2016 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http: // finansiko.ru / pensionnaya_reforma_2015_v_rossii /
5. Пенсионный фонд России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http: // www.pfrf.ru
6. Фатхудинов А. Р. Пенсионный фонд Российской Федерации, его роль в осуществлении пенсионного обеспечения граждан / А. Р. Фатхудинов // Science time. - 2015. – № 2 (14). – С. 213 - 219.

© С.С. Меликова, 2016

УДК 338

С.Г.Кренева
к.э.н., доцент кафедры управление малым и средним бизнесом
ФГБОУ ВО Марийский Государственный Университет
М.М. Микеладзе
студентка 1 курса магистратуры
Института экономики, управления и финансов
ФГБОУ ВО Марийский государственный университет
г. Йошкар - Ола, Марий Эл, Российская Федерация

БИЗНЕС - ПРОЦЕССЫ ОРГАНИЗАЦИИ

Данная тема является актуальной тем, что моделирование бизнес процессов является одним из методов улучшения качества и эффективности работы организации. В основе этого метода лежит описание процесса через различные элементы (действия, данные, события, материалы) присущие процессу. Моделирование бизнес процессов позволяет понять работу и провести анализ организации.

В данной работе рассмотрена проблема снижения стоимости и времени выполнения действий, и также повышение ценности результатов процесса. В ходе анализа этому уделялось особое внимание. В качестве примера были рассмотрены бизнес - процессы на примере организации «СтройРесурс». Для решения поставленной проблемы была создана модель бизнес - процессов, на основе принципа декомпозиции. Также рассматривались две программы - Business Studio и Microsoft Visio.

Результатом проведенной работы являются подробно описанные процессы и подпроцессы, а также нотации, что позволяет более подробно увидеть структуру организации в целом. Таким образом, данная работа определяет суть бизнес - процессов, которые позволяют проанализировать не только, как работает предприятие в целом, как оно взаимодействует с внешними организациями, заказчиками и поставщиками, но и как организована деятельность на каждом отдельно взятом рабочем месте. Данная работа предназначена для студентов старших курсов для подробного изучения перечисленных выше программ, а также для руководителей для более подробного рассмотрения структуры организации и анализа работы.

Создание систем эффективного управления организациями самого разного характера и сфера деятельности – одна из проблем, стоящих перед современным динамичным менеджментом. Бизнес - процесс – это логичный, последовательный, взаимосвязанный набор мероприятий, который потребляет ресурсы, создаёт ценность и выдаёт результат. Моделирование бизнес - процессов – это эффективное средство поиска путей оптимизации деятельности компании, позволяющее определить, как компания работает в целом и как организована деятельность на каждом рабочем месте. Описание бизнес - процессов проводится с целью их дальнейшего анализа и реорганизации. Целью реорганизации может быть внедрение информационной системы, сокращение затрат, повышение качества обслуживания клиентов, создание должностных и рабочих инструкций и т.п. Как правило, описание бизнес - процессов проводится с целью:

1) документирования – описание процессов в виде регламентирующих деятельность документов;
2) анализа и реорганизации – повышение результативности и эффективности процессов, внедрение информационной системы, подготовка к сертификации и пр.

В общем случае модель бизнес - процесса должна давать ответы на следующие вопросы:

1) какие функции необходимо выполнять;
2) кто выполняет функции;
3) как происходит взаимодействие исполнителей при выполнении этих функций;
4) какие входящие(исходящие) документы существуют;
5) какие ресурсы необходимы для выполнения каждой функции и т.д..

В качестве предприятия рассматривается ЗАО «СтройРесурс» по производству цветного кирпича. Также рассматриваются: основные виды деятельности, текущая оргструктура, основные используемые ресурсы и товары или услуги, производимые компанией. Далее представлена организационная структура(рисунок 1) предприятия и рассмотрен административно - управленческий аппарат на заводе, который состоит из следующих подразделений:

1) бухгалтерия;
2) планово - экономический отдел;
3) отдел сбыта;
4) отдел маркетинга;
5) отдел материально;
6) отдел кадров и т.д.

Рисунок 1. Организационная структура

Стратегическая карта отображает ключевые цели, обеспечивающие успешное внедрение стратегии. Главная функция карты - причинно - следственное отображение целей в процессе внедрения стратегии. Основное преимущество - изображение на одном листе всех целей по ключевым перспективам как единого механизма реализации стратегии. В нашем случае стратегическая карта состоит из 4 частей: финансы, клиенты, внутренние бизнес - процессы, сотрудники. Контекстная диаграмма — это модель, представляющая систему как набор иерархических действий, в которой каждое действие преобразует некоторый объект или набор объектов. Модель бизнес - процессов создается на основе принципа декомпозиции. Декомпозиция заключается в начальном разделении объекта на более мелкие части и последующем соединении их в более детальное описание объекта. В нашем случае модель состоит из 8 процессов:

1) разработка развития стратегии бизнеса;
2) продвижение и продажи;
3) подбор персонала;
4) планирование сбыта продукции;
5) воспроизводство производственного оборудования;
6) закупки и снабжение;
7) финансирование деятельности и расчеты;
8) закупки и снабжение.

Что касается нотации EPC(Event - Driven Process Chain), то она используется для описания процессов нижнего уровня. Диаграмма процесса в нотации представляет собой упорядоченную комбинацию событий и функций. В нашем случае мы использовали 3 таких нотации в процессе «Закупки и снабжения», которые называются «Поиск и выбор поставщика» и «Заключение договора на поставку», а также разобрали нотацию в процессе «Закупки и снабжения», которая называется «Закупки ТМЦ и оборудования». Это позволило более подробно расписать, как именно образом происходит заключение договора, расписание счета на оплату и доставку оборудования, согласно требованиям. Подобные системы подразумевают проведение глубокого обследования деятельности

компании. Эта работа проделывается с целью вынесения отдельными пунктами рекомендаций по устранению «узких мест» в управлении деятельностью.

Список использованной литературы:

1. Елиферов, В.Г. Бизнес - процессы: Регламентация и управление: Учебник / В.Г. Елиферов. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2013. - 319 с.
2. Репин, В.В. Бизнес - процессы. Моделирование, внедрение, управление / В.В. Репин. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. - 512 с.
3. Репин, В.В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес - процессов / В.В. Репин. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. - 544 с.
4. Рудакова, О.С. Реинжиниринг бизнес - процессов: Учебное пособие для студентов вузов / О.С. Рудакова. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2013. - 343 с.
5. Ширяев, В.И. Управление бизнес - процессами: учеб. - метод. пособие / В.И. Ширяев. - М.: ФиС, ИНФРА - М, 2009. - 464 с.

© С.Г.Кренева, М.М. Микеладзе, 2016

УДК 330

Д.А. Мостовая
студент, гр. ЭТб - 12 - 1,
ФГБОУ ВО ТюмГНГУ,
г. Тюмень, Российская Федерация

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ INTERNET - РЕСУРСОВ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ СФЕРЕ

Пришло время, когда необходимо кардинально поменять отношение людей к окружающему их миру. Сегодня каждый из нас должен осознать, что будущее природы зависит от него, и начинать работу над ошибками надо со своего образа жизни. Человечество привыкло потреблять природные ресурсы в неограниченных количествах, забывая о том, что они вовсе не бесконечны; засорять окружающую среду вредными бытовыми отходами, думая, что от одного фантика ничего плохого не станет...

Во всех странах мира люди объединяются и проводят различные мероприятия, акции, придумывают множество способов, чтобы бороться со стремительно развивающимися экологическими проблемами.

Идет время, и совершенствуются технологии, которые можно использовать в противостоянии развивающимся экологическим проблемам. Наверное, нет такого человека, который бы не пользовался Всемирной сетью. Интернет не бесполезен в решение проблем, связанных с загрязнением природы. К числу интересных экологических интернет - проектов, с помощью которых мы можем сохранять и восстанавливать экосистему, можно отнести:

«Ecofront.ru» — общественная борьба с мусором [8];

«Вторая жизнь вещей» — карта пунктов приема вторсырья;

«Подари Дерево» и «Маракуйя» — коллективное восстановление леса [9, 10].

Проект «Ecofront.ru» позволяет легко оформить юридически грамотный запрос на ликвидацию какого - либо загрязнения и организовывать команды единомышленников для совместных уборок, а также давления на местные власти и предприятия, которые недобросовестно относятся к своим обязанностям.

Одним очень полезным способом борьбы с загрязнением отходами можно назвать проект «Вторая жизнь вещей». Он представляет собой интерактивную карту, на которую нанесены пункты приема и переработки вторсырья. Каждый, кто располагает информацией о пункте переработки, отсутствующего на карте, может его нанести.

Компания РосЭко создала интернет - биржу вторсырья Roshlam.ru. На сайте компании представлены информационные данные общественных организаций и предприятий, занимающихся утилизацией и переработкой вторсырья; внедрены программные продукты - экологический, калькулятор, эко - каталог, образовательные сервисы, ряд игровых приложений для детей и подростков [4].

Рационализация лесопользования не менее важная экологическая проблема, так как ежегодно уничтожаются огромные лесные просторы планеты. Для того, чтобы улучшить ситуацию, был создан проект «Подари Дерево». Его цель – восстановление лесов, пострадавших от пожаров, и увеличение зеленых насаждений в стране.

Существует похожий экопроект – «Маракуйя», благодаря ему восстанавливать леса можно в самых уникальных местах мира: в национальных парках и заповедниках, сохраняя среду обитания редких видов животных и птиц всего в три клика мышкой компьютера. Для этого нужно просто выбрать местоположение, тип деревьев и дату посадки, а затем следить за ростом собственного леса на сайте или в мобильном приложении [9].

Экологические проекты, построенные на оригинальной эко - идее, являются отличной опорой для развития предпринимательской деятельности. Сегодня такие проекты имеют огромные преимущества в продвижении за счет поддержки органами государственного и муниципального управления, средств массовой информации и общества.

Одним человеческим энтузиазмом экологическую ситуацию не перевернешь, но в наших руках ее улучшение, и чем больше людей примет участие в проектах такого рода или создаст свои, тем больше будет и результат. Поэтому, главное правило на пути к чистоте окружающей среды - начать с себя и привлекать других, от такого рода деятельности будет огромная польза природе. Тот, кто осознает это, постарается измениться, пересмотреть свое поведение и отношение к потреблению природных благ, сможет помочь экологии нашей планеты.

Список использованной литературы:

1. Гурьева М.А. Основы «зеленой» экономики // Глобальный научный потенциал. 2014. № 11 (44). С. 127 - 129.

2. Гурьева М.А., Зарипова М.В. Зеленая экономика: тенденции зарубежных стран // Глобальный научный потенциал. 2015. № 1 (46). С. 98 - 100.

3. Киселева Л.С. Теория человеческого потенциала: содержание и сущность // Известия высших учебных заведений. Социология. Экономика. Политика. 2013. № 2. С. 6 - 10.

4. Климова С.И., Фокина Л.В., Яковлева И.Ю. Экологическое предпринимательство как вектор развития общества и экономики // Мир науки, культуры, образования. № 1 (50) 2015. С. 400 – 403.

5. Корякина Е.А., Кулакова Н.С. Проблемы повышения качества жизни населения региона // Теория и практика общественного развития. 2015. № 24. С. 80 - 83.

6. Курушина Е.В. «Умный» рост: институциональные и ментальные трансформации // Экономика и управление. 2014. № 5 (103). С. 32 - 38.

7. Мезенцева, О. Е. Развитие высокотехнологичного производства в мире и России / О. Е. Мезенцева // Фундаментальные исследования. 2015. № 7 - 1. С. 176 - 181.

8. Официальный сайт «Ecofront.ru» [Электронный ресурс]. Дата обновления: URL: https: // www.ecofront.ru (дата обращения: 05.11.2015)

9. Официальный сайт «Маракуйя» [Электронный ресурс]. Дата обновления: URL: https: // www.maraquia.com (дата обращения: 05.11.2015).

10. Официальный сайт «Подари Дерево» [Электронный ресурс]. Дата обновления: URL: http: // podari - derevo.ru (дата обращения: 05.11.2015).

11. Руднева Л.Н., Гурьева М.А. Низкоуглеродная экономика: проблемы и перспективы развития // В сборнике: Проблемы обеспечения безопасного развития современного общества сборник трудов IV международной научно - практической конференции. Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина, Институт экономики Уральского отделения РАН. Екатеринбург, 2014. С. 150 - 153.

© Д.А. Мостовая, 2016

УДК 338

С. Г. Кренева
к.э.н., доцент кафедры управления малым и средним бизнесом
Марийский государственный университет
М. М. Мочалова
студентка 1 курса Института экономики, управления и финансов
Марийский государственный университет
г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ МАРИЙ ЭЛ

В связи с переходом к рыночной экономике каждый субъект Российской Федерации стал отдельной подсистемой экономики страны с сильной взаимосвязанностью всех своих основных элементов. В таких условиях значительно возросло влияние доходов населения и платежеспособного спроса на уровень потребления материальных благ, региональное производство, развитие бизнеса и привлечение инвестиций,совершенствование социальной сферы региона, повышение уровня занятости населения.

В настоящее время инвестиционная деятельность и привлекательность региона является одним из решающих факторов успешного развития экономики и привлечения инвесторов. Управление инвестиционной деятельностью в регионе обеспечивает его эффективное развитие и формирует привлекательный инвестиционный климат.

Основной задачей государственной инвестиционной политики на современном этапе является формирование благоприятной среды, способствующей привлечению и повышению эффективности использования инвестиционных ресурсов в развитии экономики и социальной среды.

В последние годы Республика Марий Эл вошла в число наиболее динамично развивающихся регионов Приволжского федерального округа. Сегодня макроэкономические показатели, характеризующие социально - экономическое развитие республики, имеют положительную динамику. [2]

Для обеспечения устойчивого социально - экономического развития республики, укрепления экономической базы, развития социальной сферы, выделения территорий опережающего развития разработана Стратегия долгосрочного социально - экономического развития Республики Марий Эл (до 2025 года), утвержденная постановлением Правительства Республики Марий Эл от 31 августа 2007 г. № 214.

Реализация целей и приоритетов развития республики, комплекса системных решений Правительства Республики Марий Эл согласно стратегии способствовала тому, что в последние годы Республика Марий Эл вошла в число наиболее динамично развивающихся регионов Приволжского федерального округа, о чем свидетельствуют основные показатели социально - экономического развития, представленные в таблице 1. [1]

Таблица 1 – Основные показатели социально - экономического развития Республики Марий Эл за 2011 - 2015 гг.

Показатели	Годы				
	2011	2012	2013	2014	2015
Валовой региональный продукт, млн. руб.	82374,4	97323,3	117598,2	123000[1)]	131229[1)]
Отгружено промышленной продукции, млн. руб.	69971,0	83134,1	95887,0	88841,4	116847,7
Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	22304,2	26860,8	31656,5	45126,0	48353,6
Реальные денежные доходы, в % к предыдущему году	104,1	99,8	105,6	109,7	103,8
Продукция сельского хозяйства, млн. руб.	16461,8	21910,8	25194,4	30232,4	39051,9
Объем работ по виду деятельности «строительство», млн. руб.	9511,4	11955,9	12353,0	12779,1	13541,3
Ввод в действие жилых домов (тыс. кв. м.)	303,6	314,8	351,4	369,5	415,5
Оборот розничной торговли, млн. руб.	43625,7	50282,8	56068,3	63780,2	73125,1
Уровень зарегистрированной безработицы, %	1,61	1,40	0,97	0,84	0,84
Численность населения РМЭ на конец года, тыс. чел	695,5	692,4	690,3	688,7	687,6

Естественный прирост, чел.	- 1715	- 746	+385	+644	+ 686
Миграционный прирост (убыль), чел.	- 1 636	- 2 301	- 2 471	- 2 307	- 1 921
Величина прожиточного минимума, руб.	4847	5 333	5 304	6 045	7 014[2)]
Стоимость потребительской корзины, руб.	4503	4 952	4 930	5 620	6 527

1) оценка Минэкономразвития Республики Марий Эл за год

2) в среднем за год; за IV квартал 2014 г. - 7201 руб

Согласно рейтингу инвестиционной привлекательности субъектов РФ в рейтинге НРА (национальное рейтинговое агентство) на 25.12.2015 г. Республика Марий Эл находится на 65 месте и относится к категории «регионы с умеренным уровнем инвестиционной привлекательности». [3]

В республике приняты и эффективно используются различные меры стимулирования инвестиционной активности и поддержки инвесторов, особенно на первоначальных этапах реализации проектов. Такую роль выполняют следующие организации, составляющие инвестиционную структуру республики:

– АНО «Агентство инвестиционного развития Республики Марий Эл»;

– АНО «Бизнес - инкубатор Республики Марий Эл»;

– Торгово - промышленная палата Республики Марий Эл, на базе которой работает Центр координации поддержки экспортно - ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства;

– Республиканский фонд поддержки малого и среднего предпринимательства.

Так, реализация мероприятий Программы «Развитие малого и среднего предпринимательства» обеспечила финансовую и имущественную поддержку более 150 проектов, создание свыше 200 новых рабочих мест, привлечение инвестиций в основной капитал исполнителями мероприятий Подпрограммы на сумму свыше 450 млн. рублей. [4]

Республика Марий Эл – аграрно - промышленный регион. С учетом возможностей планируется дальнейшее развитие сельхозпредприятий и агрохолдингов. На территории республики успешно реализуются значительное количество инвестиционных проектов в сельском хозяйстве и сельхозпереработке. Промышленный комплекс республики обладает достаточным потенциалом для значительного увеличения объемов производства высококачественной товарной продукции, способной конкурировать на международном рынке. Активное формирование благоприятного инвестиционного климата дает возможность для организации новых производств, а также модернизации существующих, применения новейших технологий, обеспечивающих глубокую комплексную переработку сырья и, как следствие, увеличение выпуска конкурентоспособной продукции.

Учитывая вызовы предстоящего долгосрочного периода, такие как усиление глобальной конкуренции, резко усиливающая роль инноваций, возрастание роли человеческого капитала как основного фактора экономического развития, в основу Стратегии заложен инновационно - активный социально ориентированный сценарий развития республики.

Таким образом, переход республики к инновационному социально ориентированному типу развития будет проходить в два этапа. [5]

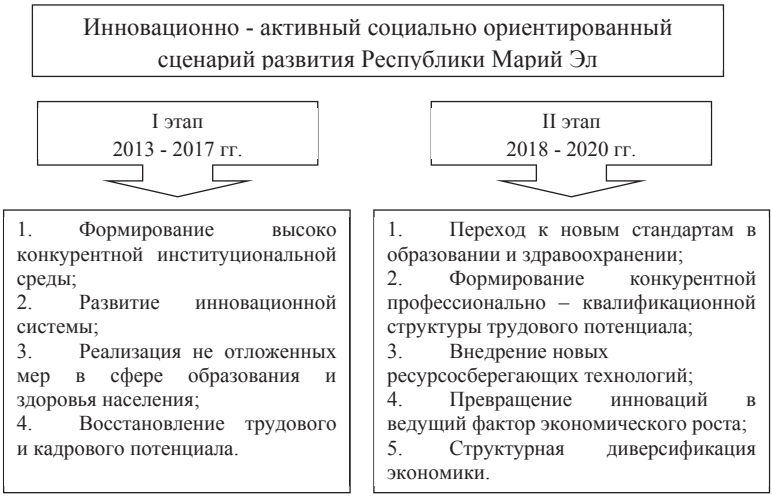


Рисунок 1. Сценарий перспективного развития РМЭ

Поддержание достигнутых результатов и реализация мероприятий, направленных на инвестиционное развитие, позволит повысить привлекательность региона для инвесторов, улучшить инвестиционный климат в республике.

Список использованной литературы:

1. http: // mari - el.gov.ru / invest / Pages / key_economic_indicators.aspx;
2. http: // www.mid.ru / maps / ru / ru - me // asset_publisher / LhaM52mTwpWI
3. http: // www.ra - national.ru / ru / ratings / provinces?type=rating;
4. http: // www.investinregions.ru / regions / mariel / support / ;
5. http: // www.tpp12.ru / events / 682 / .

© С. Г. Кренева, М. М. Мочалова 2016

УДК 502:33 (73)

А.В. Невлева,
студентка 4 курса экономического факультета
Белгородский университет кооперации, экономики и права
Г. Белгород, Российская Федерация

ВЛИЯНИЕ ПРИРОДНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ США

Характер состояния экономики любой страны определяется уровнем ее развития. Оценивая совокупный потенциал государства, выделяют природно - ресурсную,

демографическую, трудовую и научно - технологическую составляющие. Динамика развития и структура элементов совокупного ресурсного потенциала определяет отраслевую структуру экономики, структуру и характер торговли, занятости населения. Мировые ресурсы или ресурсы мировой экономики включают в себя природный потенциал мирового хозяйства, население и трудовые ресурсы мирового хозяйства, а также капитальные ресурсы мирового хозяйства и его отраслевую структуру.

В данной статье мы остановимся на природной составляющей потенциала одной из крупнейших экономик мира – Соединённых Штатов Америки (США). США ведущая страна в мировом хозяйстве, одна из крупнейших по территории и населению государств мира. В стране на территории площадью около 9,3 млн. кв. км проживает более 265 млн. человек

[1, с. 1460 – 1462]. Она занимает лидирующие позиции в мировой экономике. Это лидерство опирается на размеры хозяйства страны и уровень ее развития, научно – технический потенциал, зрелость и динамизм рыночных институтов и механизмов, эффективность государственного регулирования экономики.

Характер экономики США во многом определяет ее природно - ресурсный потенциал (природные ресурсы). Этот потенциал американского хозяйства многообразен. Он включает в себя минералы (полезные ископаемые), земельные водные, лесные, биологические (растительный и животный мир), климатические и рекреационные ресурсы.

Природные ресурсы являются необходимым условием развития экономики, однако достижения научно - технического прогресса ведут к тому, что воздействие природно - ресурсного фактора на экономику развитых стран заметно ослабевает. При прочих равных условиях наличие богатых и разнообразных природных ресурсов дает странам - их обладателям дополнительные преимущества [2].

Площадь США состоит их трех частей: территория США, Аляска, Гавайские острова. С точки зрения экономики США имеет выгодное географическое положение: выход к двум океанам - Тихому и Атлантическому, а также граничит с такими странами, как Канада на севере и Мексикой на юге, США также имеет морскую границу с Россией. На территории США практически не велись военные действия. Богата водными ресурсами, есть озера. Внутренние водные пути – 40 тысяч километров. Свыше 100 видов полезных ископаемых. США экономит ресурсы и консервирует их [3, с. 14].

Недра богаты запасами различных природных ископаемых, в том числе – каменный и бурый уголь, железная и марганцевая руда. Кордильеры, плато Колорадо, Великие равнины и Примексиканская низменность обладают месторождениями медных, цинковых, свинцовых, серебряных, хромидовых, ванадиевых, вольфрамовых, молибденовых, титановых, полиметаллических, урановых, ртутных руд, золота, серы, фосфатов и другого химического сырья.

Склоны Кордильер покрыты густыми хвойными лесами, Аппалачей – лесами из широколиственных пород, прерий почти не осталось. На севере Аляски распространена тундровая растительность. Реки, образовавшие глубокие каньоны, относятся к бассейнам впадающих в Тихий океан. Миссисипи (с притоком Миссури) – одна из самых длинных речных систем планеты – протянулась на 6 420 километров. На границе с Канадой находятся Великие озёра – Верхнее, Гурон, Мичиган, Эри, Онтарио.

Природные ресурсы и природные условия США во многом предопределены строением рельефа. Он имеет меридиональный характер, то есть все горы и плато простираются с севера на юг. Западные территории США представляют собой гористую местность (Кордильеры). Восточная и центральная части США представлены преимущественно равнинами (высота рельефа 300 – 500 метров). Исключение – Аппалачские горы на востоке.

Рельеф влияет на климатические условия. США находятся практически во всех климатических поясах: от арктического на Аляске до тропиков на Гавайях и Бали. Однако большая часть территории расположена в умеренном поясе. Восточные территории США получают наибольшее количество осадков (500 – 2000 мм / год), так как отсутствие гор позволяет свободное перемещение осадков (для сравнения Черрапунджи в Индии – более 12 тысяч мм / год). Западная территория США слабо увлажнена, составляет примерно 200 – 400 мм / год. Сумма активных температур (сумма температур выше 10 °С в году) изменяется от 700 до 7,5 тыс. °С.

Природные ресурсы США можно поделить на две категории – топливные и рудные. Важнейшими природными ресурсами США являются каменный и бурый уголь. Угленосные провинции составляют 0,1 территории США. Восточные угленосные провинции включают в себя Аппалачский и Пенсильванский бассейны. Центральная угленосная провинция – Иллинойский бассейн. Основные месторождения нефти находятся на территории Аляски (шельф), Техаса и Луизианы. США богаты железной и марганцевой рудой (Мичиган, Миннесота). Характерно наличие свинцовых руд [4, с. 63 - 79]. Экологическая политика США внутри страны в ближайшие годы будет сосредоточена на совершенствовании рыночного инструментария природоохранительных мероприятий, выработке оптимального сочетания требований экологического законодательства и сохранения уровня конкурентоспособности [5].

Толчок для мощного индустриального развития США был дан за счет его природных ресурсов. Однако нельзя сказать, что экономика страны основана на ресурсах. Известно, что многие месторождения нефти США были законсервированы. Огромный пассивный торговый запас США не может рассматриваться только в негативном контексте – при очевидных отрицательных последствиях этого влияния.

В конкурентной экономической ситуации превышение импорта над экспортом означает использование США преимуществ международного разделения труда в своих интересах. Таким образом, это позволит Америке в дальнейшем сохранить свою независимость от влияния поставщиков сырья. Ход развития экономических процессов в самих США оказывают значительное влияние на экономику всего мира, непосредственно воздействуя на цикл и хозяйственную обстановку в других странах, на структуру международного экономического объема.

Список использованной литературы:

1. Большой Российский энциклопедический словарь. – М.: БРЭ, 2006 – С.1460 - 1462.

2. Мировая экономика: учебник / под ред. А.С. Булатова. – 2 - е изд., перераб. и доп. – М.: Экономистъ, 2008. - 860 с.

3. Положение в экономике США и Канады в оценке экспертов МВФ // БИКИ. - 2010. - №132. - С. 1 - 4.

4. Оценка влияния внешнеэкономических связей минерально - сырьевого комплекса на экономическое развития США / А.А. Мальцев // Экономика XXI века. – 2009. - №3. – С. 63 - 79.

5. Мировая экономика: учебное пособие / под ред. И.П. Гурова. – М., 2008. – 198 с.

© А.В. Невлева, 2016

УДК 331.101.262: 33 (73)

А.В. Невлева,
студентка 4 курса экономического факультета
Белгородский университет кооперации, экономики и права
Г. Белгород, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В АМЕРИКАНСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

По уровню развития производительных сил, масштабам своего хозяйства США значительно опережает многие из развитых стран, она одна из самых высокоэффективных хозяйств в мире. Это во многом определяет трудовой потенциал страны, главную часть которого составляют трудовые ресурсы.

Под трудовыми ресурсами понимают часть населения, обладающую физическим развитием, умственными способностями и знаниями, необходимыми для осуществления трудовой деятельности. К ним относят население в трудоспособном возрасте, работающих лиц пенсионного возраста и подростков моложе трудоспособного возраста [1, с 141].

Сфера труда – важная и многоплановая область экономической жизни США. Она охватывает как рынок рабочей силы, так и непосредственное использование трудовых ресурсов в общественном производстве. На рынке труда получает оценку стоимость рабочей силы, определяются условия найма, в том числе величина заработной платы, условия труда, возможность получения образования, профессионального роста, гарантии занятости.

Рынок труда отражает основные тенденции в динамике занятости, ее основных структурах (отраслевой, профессионально–квалификационной, демографической), то есть в общественном разделении труда, а также мобильность американской рабочей силы, масштабы и динамику безработицы. Именно поэтому проблемы занятости и безработицы, развития человеческих ресурсов и трудовых отношений являются одним из приоритетов социально–экономической политики американского государства.

Весьма заметны и сдвиги в профессионально–квалификационной структуре рабочей силы. К началу 2009 года доля занятых преимущественно умственным трудом («белых воротничков») достигла почти 60 % . Доля же лиц преимущественно физического труда, к которым относят рабочих всех уровней квалификации и так называемых работников обслуживания (поваров, официантов, медицинский обслуживающий персонал, охранников), медленно, но неуклонно сокращается.

Состав рабочей силы, как и всего населения США, становится все более многонациональным и многорасовым. В своей работе Л.Ф. Лебедева утверждает, что «согласно прогнозу в 2015 году в США будет насчитываться 69,0 млн. детей и подростков, 206,6 млн. человек в трудоспособном возрасте и 46,8 млн. человек в возрасте старше трудоспособного. Таким образом, доля детей и подростков в общей численности населения с нынешних 22,0 % сократится до 21,4 % , а лиц в возрасте старше трудоспособного, напротив, возрастет с 12,4 % до 14,5 % » [2].

Все более значимыми для американской экономики становятся также масштабные миграционные потоки рабочей силы. Главная причина иммиграции в США – более высокий, чем в других странах, уровень жизни, широкие возможности для трудоустройства и профессионального роста. Иммигранты оказывают заметное позитивное влияние на экономику США. Весьма наглядно это проявляется в научно – технической сфере, куда США особенно охотно привлекают кадры из - за рубежа.

Приблизительно 430 тысяч азиатов, или 36 % всех новых иммигрантов прибыли в США в 2010 году, согласно последним данным о переписи. Латиноамериканцев прибыло приблизительно 370 тысяч или 31 % . Среди международных студентов, учащихся в американских колледжах и университетах, также теперь многие являются выходцами из азиатских стран (примерно 6 из 10); некоторые из них могут жить и работать в США после окончания учебы. Азиатские студенты - и те, кто родился за границей, и те, кто родились в США, получили 45 % всех технических Ph. D. (степень кандидата наук – прим. переводчика) в 2010 году, а также 38 % докторских степеней в математике и информатике и 33 % докторских степеней в физических науках [3].

Известно, что власти США объявят амнистию для молодых нелегальных иммигрантов с тем, чтобы впоследствии некоторые из них получили разрешение на работу и остались в стране. Министр национальной безопасности США Джанет Наполитано пояснила, что на амнистию могут рассчитывать лишь те нелегальные иммигранты, которые отвечают определенным критериям. Она коснется тех, кто приехал в США вместе с родителями в возрасте до 16 лет и пока не достиг 30, прожил на американской территории не менее пяти лет, окончил здесь среднюю школу или служил в вооруженных силах и не совершал преступлений [3].

Таким нелегальным иммигрантам позволят остаться в США и дадут разрешение на работу сроком на два года, которое может быть продлено. В то же время это еще не означает, что в перспективе им будет предоставлено американское гражданство - на него придется подавать отдельную заявку.

С созданием министерства внутренней безопасности (МВБ) ситуация в сфере обеспечения безопасности значительно улучшилась, о чем говорит отсутствие терактов в США, ведущих на протяжении уже семи лет глобальную войну с терроризмом. Главное, что нужно отметить - это насколько тесно и взаимосвязано работают все подразделения иммиграционного направления. Органы законодательной власти и структуры иммиграционных подразделений активно взаимодействуют, четко определена система подчиненности, принятия единых решений, выстроена жесткая схема задач, функций, направлений деятельности, выделен серьезный бюджет, который позволяет в полную силу осуществлять поставленные задачи [4, с 75 - 83].

Однако даже большой приток мигрантов из других стран не является положительным показателем. Глубокий экономический спад развитых стран в конце нулевых годов повлек за собой кризисные процессы на рынке рабочей силы. Последствия рецессии в сегменте мигрантского труда имеют особые проявления. Продолжающийся приток иностранной силы оказывается на условиях труда местных рабочих [5]. Так И. Цыпенко утверждает, что «натурализованные иммигранты оказались более адаптированы к кризису, чем коренное население» [6, с.51].

Формирование трудового потенциала в США находится в фокусе государственной политики. Наряду с расширением масштабов финансирования соответствующих программ, растущее внимание на всех уровнях власти уделяется проблемам эффективности затрат, прозрачности ресурсного обеспечения и хода реализации поставленных задач. Для удовлетворения спроса на образование, медицинские услуги, социальное обеспечение, оказывающие непосредственное влияние на трудовой потенциал страны, при сохранении, как минимум, их качества, нынешний уровень расходов был сохранен или увеличен, а эффективность затрат повышена.

Следует отметить, что среди ресурсов США особое место занимают экономические ресурсы, которые в своей совокупности составляют экономический потенциал, как способность обеспечить максимально возможный уровень производства товаров и услуг. Они подразделяются на материальные, природные, трудовые, информационные, денежно - кредитные и финансовые. Таким образом, характер развития экономики США определяется составом и эффективностью использования ресурсного потенциала страны.

Список использованной литературы:

1. Мировая экономика: Прогноз до 2020 года / под ред. акад. А.А. Дынкина / ИМЭМО РАН. – М.: Магистр, 2008. – 429с.
2. Мировая экономика: Формирование трудового потенциала в США / Л.Ф. Лебедева // Россия и Америка в XXI веке – 2010 - №1.
3. http: // www.inosmi.ru / world / 20120625 / 194059790.html
4. Контроль над миграционными процессами в США: Тенденции эволюции / А. Кучеренко // Мировая экономика и международные отношения. - 2009. - №2. - С. 75 - 83.
5. Внешняя торговля России с США (январь - декабрь 2011) - http: // www.ved.gov.ru / exportcountries / us / us_ru_relations / us_ru_trade /
6. Мировая экономика и международные отношения: Глобальный экономический кризис и рынок труда мигрантов / И. Цапенко // Миграции в современном мире. – 2012. - №4. – С. 51 - 63.

© А.В. Невлева, 2016

УДК 339.378

А.Ф. Никишин, к.т.н., доцент
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
г. Москва, Российская Федерация

ЭВОЛЮЦИЯ ФОРМ ОПЛАТЫ В ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛЕ

Торговая деятельность предполагает процесс передачи товара покупателю в обмен на определенную денежную сумму. Тем не менее, в современном мире непосредственно

процесс физической передачи денег происходит все реже и реже – большое развитие получили различные варианты электронных платежей[1].

Электронная торговля берет свое начало от дистанционной торговли, и наиболее частым способом оплаты товаров изначально являлся процесс оплаты товара непосредственно наличными курьеру при получении товара[2]. Данный платеж удобен для покупателя, он позволяет осмотреть товар непосредственно перед покупкой, и немедленно отказаться от нее в случае, если его что - то не устраивает, не проходя каких - либо процедур по возврату денежных средств. В случае же невыполнения Интернет - магазином своих обязательств по доставке товаров он может также отказаться от покупки, не выполняя никаких действий.

Современный уровень развития общества определяет важную роль нематериальных товаров[3], среди которых наибольшей вес имеют цифровые товары. Реализация таких товаров зачастую происходит по аналогии с обычными товарами, при этом вместе с цифровым товаром реализуется тот или иной материальный носитель[4]. Тем не менее, данный подход не является рациональным, поскольку в этой ситуации услуга доставки товара не является необходимой[5]. Более того, само наличие материальной основы ведет к росту затрат.

Первоочередной задачей формирования механизмов дистанционной оплаты товаров являлась реализация цифровых товаров. Зачастую стоимость такого товара была невелика, и затраты на выезд курьера превышали стоимость самого товара[6,7]. Появление средств мобильной связи привело к появлению у абонентов первых электронных счетов, причем с легким доступом к управлению им[8]. Поэтому одним из первых способов оплаты товаров являлось списание средств с мобильного счета посредством отправки СМС – сообщений. Недостатком данного способа оплаты является большая комиссия операторов мобильной связи, а также непосредственно необходимость внесения денег на счет мобильных операторов.

Необходимость внесения денег на электронные счета привело к появлению сети терминалов немедленной оплаты платежей, сформировавших собственные платежные системы[9]. Конкуренция внутри указанных сетей привела к появлению дополнительных услуг сервиса, таких, как ведение электронных кошельков – что привело к формированию полноценных платежных систем.

Для торговых организаций получение электронных платежей более удобно, чем непосредственно наличная оплата товара – они получают гарантию о намерении покупателя приобрести товар, и достаточную гарантию, что покупатель оплатит доставку товара в случае отказа от его покупки. Особенно остро данная проблема возникает при использовании региональной доставки товара, при которой затраты велики и от покупателя традиционно требуется предварительная оплата[10]. В свою очередь, организации торгового обслуживания покупателей является важным направлением социальной функции торговли[11]. Внедрение системы безналичных платежей выгодно и для государства – такие платежи проще контролировать, получая налоги в доход бюджета[12]. Плюсом для покупателя является отсутствие необходимости хранения наличных денежных сумм, что повышает его безопасность.

В настоящее время большое количество покупателей получают заработную плату посредством перечисления на магнитную карту. Желание работника проконтролировать момент прихода заработной платы, провести минимальные операции привело к появлению

услуги клиент - банка[13]. В свою очередь, покупатели при регулярном использовании клиент - банка ощущают преимущества безналичной оплаты, применяя ее с возрастающей частотой[14]. В свою очередь, эволюция банковских карт, внедрение электронного чипа увеличивает безопасность таких платежей.

Современным трендом развития торговой отрасли является интеграция различных форм торговли[15]. В этом случае покупатель использует традиционный магазин как точку самовывоза, имея гарантию наличия товара и произведя оплату заранее.

В заключении необходимо отметить важную роль наличия возможности и разнообразия форм безналичной оплаты товаров в формировании имиджа магазинов, реализующих товары дистанционном способом.

Список использованной литературы:

1. Панкина Т.В. Современное состояние электронной торговли в России и за рубежом // Вопросы экономических наук. - 2008. - № 6. - С. 93 - 99.
2. Панкина Т. В. Теоретико - методическое обеспечение процесса развития электронной торговли в малом бизнесе: автореф. дис.. канд. экон. наук / Т. В. Панкина. М., 2011. С. 9.
3. Майорова Е.А. Анализ и оценка эффективности применения нематериальных активов розничными торговыми организациями // Экономика и предпринимательство. 2014. № 4 - 1 (45 - 1). С. 745 - 749.
4. Панкина Т.В. Особенности организации торговли цифровыми товарами. В сборнике: Проблемы социально экономического развития регионов. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор Сукиасян А.А.. Уфа, 2015. Т. 2. С. 65 - 67.
5. Магомедов Г.Д., Кахриманова Д.Г. Электронная торговля: модернизационный подход. В сборнике: Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2015. С. 225 - 229.
6. Никишин А.Ф., Панкина Т.В., Шипилова С.С. Услуга самовывоза как фактор развития электронной торговли // Проблемы экономики и менеджмента. 2015. № 10 (50). С. 36 - 39.
7. Kuznetsova A.A., Nikishin A.F., Mayorova E.A. Managing price policy of trade organizations in the internet. В сборнике: The Ninth International Conference on Economic Sciences Proceedings of the Conference. Vienna, 2015. С. 130 - 132.
8. Митяева О.А. Методические аспекты анализа мотивационного профиля потребителя на рынке услуг сотовой связи // Международная торговля и торговая политика. 2011. № 4. С. 142 - 147.
9. Панкина Т.В. Электронная коммерция и электронная торговля: подходы к классификации // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. - 2008. - № 5. - С. 80 - 84.
10. Алексина С.Б., Никишин А.Ф., Панкина Т.В. Современное состояние регионального товародвижения в Российской Федерации и перспективы его развития // Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. № 6 - 8. С. 7 - 10.

11. Иванов Г.Г., Майорова Е.А. Корпоративная социальная ответственность в торговом бизнесе // Российское предпринимательство. 2015. Т. 16. № 20. С. 3569 - 3582

12. Шинкарёва О.В., Майорова Е.А. Оценка влияния введения торгового сбора на деловой климат в секторе розничной торговли России // Российское предпринимательство. 2015. Т. 16. № 15. С. 2483 - 2498.

13. Ильяшенко С.Б., Солдатова Н.Ф. Инструменты повышения продаж в электронной торговле в период кризиса // Экономика и управление в машиностроении. 2015. № 6. С. 48 - 50.

14. Журкина Л.С., Уханова Ю.А., Никишин А.Ф., Панкина Т.В. Факторы, определяющие поведение покупателей в сети Интернет // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 6 - 4 (50). С. 24 - 26

15. Куренкова В.П. On - line и off - line торговля: интеграция как тренд в современном розничном бизнесе. В сборнике: VI Найденовские чтения. Инновационные процессы и культура предпринимательства на потребительском рынке товаров и услуг Международная научно - практическая конференция. Сборник научных статей преподавателей, аспирантов и студентов: в 2 - х частях. Под редакцией Ю.В.Рагулиной; Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы. 2014. С. 87 - 90.

© А.Ф. Никишин, 2016

УДК 330:65.015.3
Н 845

Ю.С. НОСОВА
Ст. преподаватель кафедры ИСП
Кубанский государственный технологический университет
Г. Краснодар, Российская Федерация
М.Н. ШУЛЬГА
Студент 3 курса кафедры ИСП
Кубанский государственный технологический университет
Г. Краснодар, Российская Федерация

ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Все предприятия в той или иной степени связаны с инвестиционной деятельностью. Владельцы капитала – экономического электричества, заставляющего шевелиться элементы систем – направляют его в те виды деятельности, которые будут давать результат, нужный потребителям, а значит, будут давать выручку и прибыль. Капитал направляется в деятельность на долгое время – на многие месяцы и годы и превращается в «жерновую экономическую машину» сначала в продукцию, которая затем, находя конечного потребителя, дает финансовый результат деятельности.

Россия уже многие годы остро нуждается в создании новых заводов, газет, пароходов – старого ничего уже почти не осталось, а то, что осталось, – тает на глазах. Мир стремительно развивается, создавая новые технологии, а наши новации во многих областях

существенно отстают. Еще несколько лет ожиданий – и нам не с чем будет жить. Инновации не могут быть развиты насильно, крепкие инновации всегда созревают естественно и изнутри. Инновационная инфраструктура, конечно, призвана помогать развитию новых технологий и продуктов, но настоящие проекты придут в нее, когда инвесторы поймут, что она им нужна, а не наоборот.

Оценить заранее полезность и нужность продукта (результата проекта) – непростая задача. Ее решение сводится к экономическим расчетам, прогнозирующим финансовые результаты проекта. Чтобы спрогнозировать результаты, надо знать о проекте все, заранее продумать и оценить по возможности каждую деталь, каждый поворот непредсказуемых событий. И даже при самой тщательной оценке все равно останется некая степень вероятности отклонений от всех просчитанных вариантов. Еще ни один проект не выполнялся со стопроцентной точностью в соответствии с планом. Но перед планом и не стоит задача построить абсолютно точный сценарий развития проекта – это невозможно. Задача инвестиционного проектирования – предусмотреть по возможности все детали, влияющие факторы и варианты развития проекта, подготовить команду проекта к его реализации, понять возможности и целесообразность проекта, увидеть пути его реализации.

Необходимость инвестиционного и инновационного пути развития экономики прояснилась для России. Это значит, что для капитальной модернизации экономики и вывода хозяйства страны на новый уровень, потребуется проведение работы с многочисленными инвестиционными и инновационными проектами, начиная с идеи ее моделирования через оценку экономической эффективности и проработку необходимых документов (планов проекта) к реализации проекта и заканчивая достижением запланированных или близких к ним результатов. [1]

Привлекательность инвестиционного проекта может быть оценена по большому числу факторов и критериев: ситуации на рынке инвестиций, состоянию финансового рынка, профессиональным интересам и навыкам инвестора, финансовой состоятельности проекта, геополитическому фактору и т.д. Однако на практике существуют универсальные методы инвестиционной привлекательности проектов, которые дают формальный ответ: выгодно или невыгодно вкладывать деньги в данный проект; какой проект предпочесть при выборе из нескольких вариантов. [2]

Привлекательность инвестиций проектов, в общем, характеризуется 3 показателями: чистые инвестиции, жизненный цикл инвестиций и ликвидационная стоимость.

Проблема оценки инвестиционной привлекательности состоит в анализе предполагаемых вложений в проект и потока доходов от его использования. Аналитик должен оценить, насколько предполагаемые результаты отвечают требованиям инвестора по уровню доходности и сроку окупаемости.

Так же для принятия решения по инвестиционному проекту необходимо располагать информацией о характере полного возмещения затрат, а также о соответствии уровня дополнительного получаемого дохода, степени риска неопределенности достижения конечного результата.

Для начала рассмотрим, какие методы оценки эффективности инвестиционных проектов.

Различают простые (статические) и усложненные методы оценки, основанные на теории изменения стоимости денег во времени.

Методические рекомендации по расчету экономической эффективности капитальных вложений предусматривали систему показателей, отвечающую действующим условиям хозяйствования.

Простые методы традиционно использовались в отечественной практике. К ним относят: расчет срока окупаемости, расчет нормы прибыли.

Норма прибыли показывает, какая часть инвестиционных затрат возмещается в виде прибыли. Она рассчитывается как отношение чистой прибыли к инвестиционным затратам:

Норма прибыли = Чистая прибыль / Инвестиционные затраты

А срок окупаемости показывает, за сколько лет (будущий) проект возвратит вложенные деньги инвестору.

Срок окупаемости = Инвестиционные затраты / Чистая прибыль за год

Перейдем теперь к усложненным методам или так называемыми дисконтированными методами, которые характеризуются тем, что они учитывают временную стоимость денег.

При оценке инвестиционных проектов с учетом временного фактора используются следующие показатели:

- период (срок) окупаемости проекта;
- чистая текущая стоимость доходов;
- ставка доходности (коэффициент рентабельности) проекта;
- внутренняя ставка доходности проекта;
- модифицированная ставка доходности;
- ставка доходности финансового менеджмента.

Все эти показатели, являются системой оценки инвестиционной привлекательности проекта. Это связано с тем, что каждому методу присущи некоторые недостатки, устраняемые в процессе расчета другого показателя. Экономическое содержание каждого показателя неодинаково. Аналитик получает информацию о различных сторонах инвестиционного проекта, поэтому только совокупность расчетов позволит принять правильное инвестиционное решение.

Чтобы хорошо изучить показатели, проанализируем каждый по отдельности на примерах.

1. Период (срок) окупаемости проекта

Как говорили ранее, *период окупаемости* определяется как ожидаемое число лет, необходимое для полного возмещения инвестиционных затрат.

Период окупаемости: $T_{ок}$ = Число лет, предшествующих году окупаемости + (Не возмещенная стоимость на начало года окупаемости / Приток наличности в течение года окупаемости).

Данный показатель определяет срок, в течение которого инвестиции будут заморожены, так как реальный доход от инвестиционного проекта начнет поступать только по истечении периода окупаемости. При отборе вариантов предпочтение отдается проектам с наименьшим сроком окупаемости.

Показатель «период окупаемости» целесообразно рассчитывать по проектам, финансируемым за счет долгосрочных обязательств. Срок окупаемости по проекту должен быть короче периода пользования заемными средствами, устанавливаемого кредитором.

Недостатки данного показателя заключаются в следующем.

1. В расчетах не участвуют доходы, получаемые после предлагаемого срока окупаемости проекта. Следовательно, при отборе альтернативных проектов можно допустить серьезные просчеты, если ограничиваться применением только данного показателя, поскольку характер потока доходов по истечении данного срока может существенно изменяться.

2. Результат расчетов зависит от использованной ставки дисконтирования, которая определяется достаточно субъективно.

Период окупаемости целесообразно рассчитывать по проектам, финансируемым за счет долгосрочных обязательств. Срок окупаемости по проекту должен быть короче периода пользования заемными средствами, устанавливаемого кредитором.

Показатель является приоритетным в том случае, если для инвестора главным является максимально быстрый возврат инвестиций, например выбор путей финансового оздоровления обанкротившихся предприятий.

2. Чистая текущая стоимость доходов

Метод чистой текущей стоимости доходов позволяет классифицировать проекты и принимать инвестиционные решения на основе сравнения затрат с доходами по инвестиционному проекту, приведенными к текущей стоимости.

Чистая текущая стоимость доходов (*ЧТСД*) показывает прирост капитала от реализации проекта.

Схема расчета показателя *ЧТСД* включает следующие этапы:

1. Расчет текущей стоимости каждой величины потока доходов исходя из ставки дисконтирования и периода возникновения доходов;
2. Суммирование приведенных доходов по проекту;
3. Сравнение суммарных приведенных доходов с величиной затрат по проекту.

$$ЧТСД = \sum ДДП - ЗП, \quad (2.1)$$

где $\sum ДДП$ – суммарные приведенные доходы;

ЗП – приведенные затраты по проекту.

Проекты, имеющие отрицательную величину *ЧТСД*, инвестор отклоняет. При рассмотрении нескольких вариантов предпочтение отдается проекту с максимальной величиной данного показателя.

Положительная величина *ЧТСД* показывает, насколько возрастет стоимость капитала инвестора от реализации данного проекта. Поэтому предпочтение отдается проекту с наибольшей величиной чистой текущей стоимости доходов. Показатель *ЧТСД* относится к категории абсолютные, что позволяет суммировать результаты по отобранным проектам для определения *ЧТСД* по инвестиционному портфелю в целом.

Данный показатель имеет и некоторые недостатки.

1. Поскольку данный показатель является абсолютным, то он осложняет инвестиционный выбор в случае, если альтернативные проекты имеют одинаковое значение прироста капитала.

2. Величина *ЧТСД* по проекту зависит не только от суммы затрат и распределения потока доходов во времени. На результаты существенное влияние оказывает применяемая аналитиками ставка дисконтирования, а оценка уровня риска проводится достаточно субъективно.

Увеличение ставки дисконтирования снижает величину прироста капитала. Следовательно, один и тот же проект, привлекательность которого оценена с использованием различных ставок дисконтирования, из прибыльного проекта может превратиться в убыточный. [3]

3. Ставка доходности

Ставка доходности проекта (*СДП*) позволяет сравнить инвестиционные проекты, которые различаются по величине затрат и потокам доходов. Выбор оптимального проекта основан на оценке эффективности единицы затрат.

Ставка доходности проекта рассчитывается двумя способами:

$$СДП=\frac{ЧТСД}{ПР}*100\% \quad (3.1)$$

$$СДП=\frac{ПД}{ПР} \quad (3.2)$$

В первом случае коэффициент эффективности измеряется в процентах и показывает уровень чистого приведенного дохода на единицу затрат.

Во втором случае показатель является индексом, отражающим соотношение положительных и отрицательных денежных потоков по проекту.

Ставка доходности проекта показывает величину прироста активов от реализации проекта на единицу инвестиций.

При принятии инвестиционных решений аналитики отдают предпочтение показателю *СДП* в том случае, если величина *ЧТСД* в рассматриваемых проектах одинакова. Показатель *ЧТСД* является абсолютным, поэтому возможна ситуация, когда проекты будут иметь равную чистую текущую стоимость доходов.

Преимущества показателя *СДП* заключаются в том, что он является относительным и отражает эффективность единицы инвестиций. Кроме того, в условиях ограниченности ресурсов этот показатель позволяет сформировать наиболее эффективный инвестиционный портфель.

Основным недостатком является, зависимость результатов расчета от ставки дисконта. [2]

4. Внутренняя ставка доходности проекта

Внутренняя ставка доходности проекта (*ВСДП*) – это ставка дисконтирования, приравнивающая сумму текущей стоимости будущих до ходов к величине инвестиций. Этот показатель обеспечивает нулевое значение чистой текущей стоимости доходов. Данный метод оценки инвестиций в недвижимость основан на определении максимальной величины ставки дисконтирования, при которой проекты останутся безубыточными.

Методика расчета *ВСДП* без финансового калькулятора достаточно трудоемка, в ее основе лежит метод интерполяции. Расчет осуществляется с использованием таблиц дисконтирования следующим образом:

1. Выбираем произвольную ставку дисконтирования и на ее основе рассчитываем суммарную текущую стоимость доходов по проекту.
2. Сопоставляем затраты по проекту с полученной суммой текущей стоимости доходов.
3. Если первоначальная произвольная ставка дисконтирования не дает нулевой чистой текущей стоимости доходов, то выбираем ставку дисконтирования по следующему правилу:

если $ЧТСД > 0$, то новая ставка дисконтирования должна быть больше первоначальной;

если $ЧТСД < 0$, то новая ставка дисконтирования должна быть меньше первоначальной.

4. Подбираем вторую ставку дисконтирования до тех пор, пока не получим варианты суммарной текущей стоимости доходов как большей, так и меньшей величины затрат по проекту.[2]

Использование *ВСДП* при анализе и отборе инвестиционных проектов основано на интерпретации этого показателя. *ВСДП* является индивидуальным показателем конкретного проекта, представленного не только данной суммой затрат, но и потоком доходов, индивидуальным как по величине каждого элемента потока, так и по времени возникновения.

Недостатки: оценка проекта исходит из гипотетического предложения о том, что свободные денежные потоки реинвестируются по расчетной ставке, равной *ВСДП*. На практике ликвидные депозитные вложения приносят минимальный доход, уровень которого обычно ниже требуемой нормы дохода на капитал.[3]

5. Модифицированная ставка доходности

Модифицированная ставка доходности (*МСД*) инвестиционного проекта позволяет устранить существенный недостаток внутренней ставки доходности проекта, который возникает в случае неоднократного оттока денежных средств. Примером такого неоднократного оттока являются инвестиции в недвижимость, предусматривающие приобретение в рассрочку или строительство, осуществляемое в течение нескольких лет. Методика расчета *ВСДП* предполагает реинвестирование сумм, предназначенных для вложения в инвестиционный проект в последующие годы, по ставке, равной *ВСДП*.

Если затраты по проекту осуществляются в течение нескольких лет, то временно свободные средства, которые инвестор должен будет вложить в проект в будущем, можно инвестировать в другой второстепенный проект. Главные требования к временным инвестициям — это безопасность и ликвидность, так как вложенные средства должны быть возвращены точно в соответствии с графиком затрат по основному инвестиционному проекту.

Величина безопасной ликвидной ставки определяется путем анализа финансового рынка. В каждом конкретном случае аналитик определяет величину безопасной ликвидной ставки индивидуально, но в любом случае ее уровень относительно невысок. [3]

6. Ставка доходности финансового менеджмента

Улучшение методов оценки привлекательности инвестиционных проектов затрагивает проблему использования инвестором доходов, получаемых от реализации проектов. Эти средства будут инвестированы в различные новые проекты, исходя из финансовых возможностей и политики инвестора. Допустимый уровень риска по таким проектам может быть выше, чем при вложении временно свободных средств, предназначенных для основного проекта. Кроме того, возможны диверсификация инвестиций и, следовательно, множественность ставок доходности вложений. Финансовый менеджер, определяющий финансовую политику на стадии получения доходов от основного проекта, рассчитывает среднюю, или «круговую», ставку доходности будущих инвестиций. [4]

Мы рассмотрели только часть информации об оценки инвестиционных проектов, можно было включить такие методы и формы, как:

1. Анализ «внутренней» и «внешней» среды проекта;
2. Анализ альтернативных технических и организационных решений;

3. Комплексный (технический, финансовый, институциональный, коммерческий, экологический) анализ проекта на всех этапах жизненного цикла;

4. Рассмотрение ценности проекта с точки зрения его участников: предприятия, инвесторов, государства;

5. Учет инфляции, фактора времени, риска и неопределенности при экономическом и финансовом анализе.

Все эти данные дают полное представление об оценке инвестиционных проектов.

Выводы

1. Оценка инвестиционной привлекательности проектов предполагает сравнение расходов и доходов по проекту с учетом фактора времени.

2. Оценщик может использовать шесть показателей, отражающих различные стороны экономической эффективности проекта. Окончательное решение об инвестиционной привлекательности может быть принято только на основе интегральной информации, получаемой при использовании всей системы показателей.

Список использованной литературы:

1. Волков А.С. «Инвестиционные проекты: от моделирования до реализации», Москва 2006

2. Оценка бизнеса - http: // ozenka - biznesa.narod.ru / Main / index.html

3. Анализ эффективности инвестиционных проектов - http: // finance - place.ru / finansovjy - analiz / investicionnje - proekty.html

4. Дамодаран А. «Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов» Дамодаран Асват; Пер. с англ. – 7 - е изд.–М.: Альпина Паблишер, 2011.

5. Куда вложить деньги 2016 - 17 год? - http: // gdeikakzarabotat.ru /

© Ю.С.Носова, М.Н.Шульга, 2016

УДК 336.274

И.М. Нурмухаметов
к.э.н, доцент кафедры управления малым и средним бизнесом
ФГБОУ ВО Марийский государственный университет
г. Йошкар - Ола, Российская Федерация
Э.Р. Ахматьянова
магистрант 1 курса Института экономики, управления и финансов
ФГБОУ ВО Марийский государственный университет
г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА ОПТИМИЗАЦИИ ВЫДАЧИ КРЕДИТА

В мировой практике собственно с кредитованием сопряжена существенная часть доходов банка. В то же время невозврат кредитов, в особенности крупных, имеет возможность явиться причиной, которая может привести банк к банкротству, а в силу его утверждения в экономике, к целому ряду банкротств, сопряженных с ним компаний,

банков и частных лиц. В следствии этого руководство кредитным риском представляется необходимой частью стратегии и стратегии выживания и формирования каждого коммерческого банка [3].

Поскольку главным принципом работы банка представляется принцип извлечения наибольшего дохода при наименьшем с целью банка риске, в таком случае все работа банка согласно исполнению кредитных действий обязана претворяться в жизнедеятельность с соблюдением охраны банка с кредитных рисков, что же обязано содержать диверсификацию риска, рациональное структурообразование займов, значимую юридическую оценку и осуществление профессионального кредитного анализа согласно устоявшимся интернациональным стандартам с учетом особенности Республики Марий Эл.

Для того чтобы банк - корреспондент имел возможность более качественно помещать привлеченные накопления в кредитные операции, в частности в финансирование юридических лиц, в базе соблюдения основ доходности, защищенности и прочности, ему допускается посоветовать последующее:

1. осуществлять минимизацию рисков;
2. прогноз возможности возникновения риска, по конкретной кредитной операции;
3. отнесения валютных рисков на кредитополучателя при кредитовании в иностранной валюте;
4. совершенствования систем мониторинга, активного использования страхования кредитного риска, особенно в отношении предприятий малого и среднего бизнеса;
5. осуществлять анализ и регулирование бизнес - планов развития юридических лиц, намечаемых к осуществлении с кредитной поддержкой, предопределять требуемые размеры кредитных средств с целью осуществлении названных выше бизнес - планов, необходимость в используемых средствах и существование источников их развития;
6. в целях сокращения кредитного риска, своевременного решения вопросов согласно предложению кредитной помощи юридическим лицам банк - корреспондент согласно критерию рассмотрения и согласования бизнес - планов обязан предопределять и заявлять в учрежденном режиме индивидуальные лимиты задолженности согласно кредитным операциям;
7. кредитные операции с юридическими лицами должны осуществляться банком в зависимости от класса платежеспособности по рейтинговой оценке, нахождения на расчетно - кассовом обслуживании, перспектив сотрудничества потенциальных заёмщиков [4].

В ходе кредитования в форме кредитной линии особенное интерес необходимо направлять в экономическое положение заемщика. В случае если у заемщика отслеживается падение кредитоспособности, в таком случае банку рекомендуется поменять схему кредитования, к примеру, сократить предел кредитования, а в будущем делать оплату расчетных документов только лишь в пределах определившейся выручки с осуществлении продукта и предложения услуг.

Объектом контролирования обязаны являться кроме того иные характеристики отчетности покупателя. Поквартально банку необходимо расценивать соотношение используемых денег, сопоставлять его с плановыми информацией, рядом потребности корректировать объем кредитной направления. Потому как кредитная грань планируется,

равно как норма, в время, в таком случае нее практическая размеры перед воздействием установленных условий имеет возможность значительно различаться с прогнозируемыми средствами. Актуальная регулирование кредитной направления предоставит возможность исключить искажений и ошибок при оценке кредитных взаимоотношений банка с заемщиком.

Кроме того рекомендовано реализовывать эффективный надзор за заключением задолженности по суде, ее отклонением с учрежденной кредитной направления. Рядом данном необходимо предугадать в кредитном соглашении штрафную надбавку к договорный процентной ставке.

В соглашении должно быть отмечено возможность банка в приобретение комиссии в случае недоиспользования кредитной направления, таким (образом равно как банк - корреспондент, помещая собранные им в главном в коммерческой базе свободные валютные накопления, пропускает собственную выгоду. Объем комиссии обязан находиться в зависимости с величины и продолжительности недоиспользования кредитной линии.

Совершенствование технологии анализа кредитоспособности заемщика

Согласно авторам финансовой литературы кредитная грань скрывается с целью предприятий и организаций со стабильным экономическим положением [2, с. 332].

Банку допускается порекомендовать усовершенствованную технологию балльной оценки класса кредитоспособности заемщика в базе более детального анализа работы предприятия согласно добавочному коэффициентному анализу показателей, в каковой в добавление к рассмотренным показателям кредитоспособности предполагаются иные характеристики с оценкой их в баллах.

О повышении деятельный активности заемщика говорит увеличение денежной единицы равновесия за отчетный период. Сокращение денежной единицы равновесия либо нее стабильность в течении многих года имеет возможность доказательство - вать насчет в таком случае, что же кредитозаемщик либо скрывает свои доходы, либо содержит желание в кратчайшее период пресечь собственное наличие, что же существенно увеличивается опасность невозвращения кредита [1, с.96]. Заключения о изменении денежной единицы равновесия допускается произвести, выполняя вычитание значения результата баланса в основа этапа с смысла результата баланса в исход этапа.

Фактически все типы работы поддаются приспособленческим колебаниям, в следствии этого компании обязаны разнообразить (диверсифицировать) собственную деятельность. Многообразие работы заемщика имеет возможность гарантировать прочное приобретение доходов. Риск неуплаты понижается, благодаря тому, что в случае происхождения возможных расходов согласно плану, который берет кредиты, их допускается приостановить средствами с прочих источников. В таком случае принимать, в случае неполучения доходы с кредитного плана (действия) кредитозаемщик достаточно обладать вероятность приобретать доход с прочих типов деятельности с целью уплаты обязанности согласно кредиту [5].

При анализе объема займа следует удостовериться, что объем кредита вот никак не превосходит, и никак не понижает необходимость в нем. Первое обстоятельство согласованно с экономическим утверждением заемщика и его вероятностью погасить займ. Другое с для того, что при недостаточности денег могут возникнуть трудности с

окончанием кредитного проекта (операции). Помимо того, следует установить содействие заемщика своими средствами в проекте, что берет кредиты и установить отношение объема займа и размера осуществлении продукта (сопоставление кредита и обыкновенных с целью заемщика размеров осуществлении). Приемлемое отношение совокупной задолженности заемщика (кредиторская задолженность, задолженность согласно кредитам банка, в том числе задолженности согласно кредиту, что же намечается предоставить) и средства собственного денежных средств обязано давать ответ соотношения 70:30. С целью инвестиционного плана личные итоговые вклады заемщика в план, который реализуется, должны быть никак не меньше, 30 % с стоимости плана.

Подобным способом, в обновленной технологии предусмотрены многочисленные новые критерии балла работы учреждений (анализ обеспечения, кадровый потенциал и др.), дозволяющие сформировать равно как допускается наиболее абсолютное представление о кредитоспособности компании, что же существенно с целью банка в случае, в случае если некто раскрывает заемщику кредитную линию. А перечисленные выше рекомендации согласно совершенствованию учреждения предоставления кредита в форме кредитной направления помогут уменьшить опасность уже в ходе исполнения кредитования.

Список использованной литературы:

1. Банковские риски: учебное пособие / кол. авторов ; под ред. д - ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина и д - ра экон. наук, проф. Н.И. Валенцевой. - М.: КНОРУС, 2007. - 232 с.

2. Банковское дело : учеб. - метод. комплекс / .составитель Ю. Р. Руднева. – Уфа: БАГСУ, 2010 – 78 с.

3. Артюхова А.В. Банковские риски в сфере кредитования: кредитный риск // Проблемы экономики и менеджмента. 2014. № 12. С. 75–81.

4. Поляков К.Л., Полякова М.В. Специфика оценки устойчивости коммерческих банков в российских условиях // Вопросы статистики. 2013. № 12. С. 35–44.

5. Пыткин А.Н., Зике Р.В. Банковские риски и новые требования к организации банковского надзора // Российское предпринимательство. 2013. № 14. С. 65–70.

© И.М. Нурмухаметов, Э.Р. Ахматьянова, 2016

УДК 336.77.067.32

М.С. Ольховская
студентка 6 курса специальность «Финансы и кредит»
Ю.Н. Стецюнич
канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и управления
АОУ ВПО «ЛГУ им. А.С. Пушкина»
Санкт - Петербург, Российская Федерация

СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Социально - экономическая сущность понятия «ипотечное кредитование» в экономической литературе имеет различные трактовки: с одной стороны рассматривается

совокупность отношений, возникающих по поводу имущественных прав собственника недвижимости в целях получения и обслуживания ипотечного кредита; с другой - процесс долгосрочного кредитования под залог недвижимости, как правило, на приобретение или строительство объекта недвижимости. В экономико - юридическом смысле термин «ипотека» представлен как рыночный инструмент оборота имущественных прав на объекты недвижимости в случаях, когда другие формы отчуждения (купля - продажа, обмен) юридически или коммерчески нецелесообразны, и позволяющий привлечь дополнительные финансовые средства для реализации различных проектов. При этом сданное заёмщиком в залог недвижимое имущество становится надежным средством обеспечения возврата клиентом банку полученных кредитов [5,с.84].

Уровень развития ипотечного жилищного кредитования оценивается мировым сообществом по его доле в валовом внутреннем продукте. Данный показатель в развитых странах находится на высоком уровне: страны ЕС - 44 % , США - 71 % , Голландия - 90 % [3]. В Росси данный показатель не значителен, хотя наблюдается положительная динамика (табл. 1).

Федеральным законом «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16.07.1998 г. № 102 - ФЗ (ред. от 01.07.2015 г.) описаны основные требования к содержанию договора об ипотеке и закладной; определен момент возникновения залога недвижимости и процедура государственной регистрации ипотеки [1].

Таблица 1 - Динамика роста объемов ипотечного жилищного кредитования и его доли в ВВП России

Год	Объем выданных ипотечных кредитов		Объем валового внутреннего продукта		Доля ипотечных кредитов в ВВП, %
	млрд. руб.	темп роста, %	млрд. руб.	темп роста, %	
2012	1031,9	143,9	61810,8	111,1	1,7
2013	1 353,6	131,2	66 689,1	107,9	2,0
2014	1 764,1	130,3	70 975	106,2	2,5

Источник составлено автором на основе данных [1]

В настоящее время на ипотечном рынке присутствует шесть крупных банков с государственным участием (табл. 2), и не участвуют микрофинансовые организации [6,с.253]. По итогам 2014 года совокупный объем ипотечных кредитов, выданных этими банками составил 1 446 564 млн. рублей, что составляет 82 % от всего объема выдачи.

Таблица 2 - Рейтинг банков по размеру ипотечного кредитного портфеля в РФ

Банк	2012 г., млн.руб.	2013 г., млн.руб.	2014 г., млн.руб.	Динамика ипотечного портфеля, %
Сбербанк России	1 004 374	1 305 030	1 935 723	29, 90
ВТБ - 24	265 418	413516	650 667	55,79
Газпромбанк	115261	169 078	203 412	46, 69
Дельта Кредит	54324	73 649	99 204	35, 57
Росбанк	48 075	55 029	64791	14, 46

Источник: составлено автором на основе данных [1]

Рассматривая количественные показатели ипотечного кредитования в РФ в динамике можно констатировать, что количество выданных ипотечных кредитов значительно увеличилось по сравнению с предыдущим периодом, лидерами среди банков являются Сбербанк РФ; ВТБ 24; Газпромбанк (табл.3).

Таблица 5 - Рейтинг банков по количеству ипотечных кредитов в РФ

Банк	2012 г., шт.	2013г., шт.	2014 г., шт.	Темп прироста, %
Сбербанк России	356652	450687	518920	26,4
ВТБ24	108816	143364	162570	31,7
Газпромбанк	31031	36931	27406	19,0
Дельта Кредит	7886	10254	11624	30,0
Росбанк	8515	8444	8668	- 0,8

Источник: составлено автором на основе данных [1]

Однако увеличение количественных показателей ипотечного кредитования в РФ не решает проблем снижение темпов роста выдачи ипотечных кредитов [7,с.132].

Среди основных причин замедления темпов роста рынка ипотечных кредитов называют рост ставок по ипотеке и ужесточение банками требований к заёмщикам.

Причинами стали: рост размера минимального первоначального взноса; отсутствие возможности получения кредита по упрощенной схеме (двум документам или со справкой о доходах в свободной форме); приостановка выдачи ипотечных кредитов отдельными банками и в целом повышение ставки.

К внутренним проблемам ипотечного кредитования относят: затягивание сроков рассмотрения поданной заявки от заемщика в кредитной организации; одобрение кредитной организацией иной суммы, нежели запрашивал клиент; необходимость оплаты услуг риэлтерского агентства или ипотечного брокера; дополнительные требования к объекту недвижимости со стороны банка; сроки кредитования; отсутствие ресурсной базы; трудности оценки кредитоспособности заёмщика. Так в 2015 году минимальные ставки по ипотечным кредитам выросли в крупнейших банках страны на 46 % , таким образом, если в 2014 году процент по ипотечным кредитам в среднем составлял 12—13 % , то на сегодняшний день это 16—19 % [2,с.72]. На сегодняшний день в сложившийся экономической ситуации свободные денежные средства на поддержание ипотечного кредитования есть в наличии только у государства.

К внешним проблемам можно отнести такие, как: ограниченная платежеспособность граждан; недостаточное количество объектов новостроек; проблемы нормативного регулирования взаимоотношений кредиторов и заемщиков; не достаточное развитие инфраструктуры рынка жилья и жилищного строительства; проблемы социального характера.

Развитию ипотечного кредитования мешает отсутствие отлаженной и законодательно закрепленной схемы, взаимодействия всех участников (агентств недвижимости, застройщиков, компаний по оценке недвижимости, страховых компаний) при оформлении ипотечных кредитов и определения их ответственности при неисполнении или не полном исполнении обязательств.

Несмотря на отмеченные проблемы в сфере ипотечного кредитования, имеется положительная динамика по объему выданных ипотечных кредитов за период с 2012 г. по 2014 г. (табл. 2), при этом сокращается объем кредитов предоставленных в иностранной валюте в результате влияния макроэкономических факторов на экономику страны.

Таблица 2 – Динамика предоставленных ипотечных кредитов в России

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Отклонение
Объем выданных ипотечных жилищных кредитов, млн. руб.	1 031	1 354	1 764	733
Объем задолженности по выданным ипотечным жилищным кредитам, млн. руб.	1 997	2 648	3 528	1531
Объем выданных ипотечных жилищных кредитов в иностранной валюте, млн. руб.	14 676	15 195	10 832	- 3846
Объем просроченной задолженности по выданным ипотечным жилищным кредитам, млн. руб.	41 559	39 650	40 321	1238

Источник: составлено автором на основе данных [1]

Анализируя условия кредитования в динамике (табл. 3), следует отметить рост среднего размера выданного ипотечного кредита, что основном вызвано повышением стоимости жилья (за 1 кв. метр), ростом благосостояния населения, наличие государственной поддержки.

Таблица 3 – Условия ипотечного кредитования в динамике

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Отклонение
Средний размер выданных ипотечных жилищных кредитов, тыс. руб.	1 492	1 641	1 742	101
Средневзвешенный срок по выданным ипотечным жилищным кредитам в рублях, мес.	180	176	180	4
Средневзвешенная ставка по выданным ипотечным жилищным кредитам в рублях, %	12,3	12,4	12,5	0,1
Количество кредитных организаций, имеющих на своем балансе ипотечную задолженность, шт.	667	658	629	29
Средневзвешенный срок по выданным ипотечным жилищным кредитам в иностранной, мес.	135	152	146	- 6
Средневзвешенная ставка по выданным ипотечным жилищным кредитам в иностранной валюте, %	9,8	9,6	9,3	- 0,3

Источник: составлено автором на основе данных [1]

Одной из главных проблем развития направления ипотечного кредитование является недостаточная поддержка со стороны государства, а следовательно, отсутствие эффективной системы обеспечения доступным по стоимости жильем граждан со средними доходами.

В современных условиях для финансово - кредитных организаций предоставление ипотечных кредитов остается перспективным направлением, однако растет доля просроченных платежей. Так по данным Банка России, на 1 октября 2015 года доля ипотечных ссуд со сроком задержки платежей более 90 дней составляет 2,9 % по сравнению с 15,1 % по иным ссудам населению. Во многом рост доли просроченных ипотечных кредитов связан с курсовой переоценкой задолженности по ипотечным кредитам в иностранной валюте, просроченные платежи по которым достигли 18,4 % всей задолженности в иностранной валюте [4]. В настоящее время вопросы развития ипотечного жилищного кредитования, значимость и уникальность его функционирования являются предметом активных исследований, статье представлены результаты исследования с позиции экономической сущности ипотечного кредитования.

Список использованной литературы

1. Федеральным законом «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16.07.1998 г. № 102 - ФЗ (ред. от 01.07.2015 г.)

2. Волчков М.О., Стецюнич Ю.Н. Аннуитет как реальная помощь банковской системе // Сборник статей межд.науч. - практ. конф. Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности. Отв. ред. Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2016. С. 71 - 73.

3. Всё о кредитах онлайн, ипотеке, займах. 2015. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http: // lebedev - lubimov.ru / kak - vzyat - ipoteku - v - sberbanke - v - 2014 - 2015 ((дата обращения 15.03.2015). (43)

4. Гольдберг М. Российский рынок ипотеки — потенциал развития еще не исчерпан // ПАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию». — 2003. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http: // www.ahml.ru (дата обращения 15.03.2015)

5. Лаврушин О.И. Банковские операции. - М.: КноРус, 2012. - 391с. (18)

6. Стецюнич Ю.Н. Микрофинансирование, как инструмент кредитно - денежной системы // Сборник Проблемы и пути социально - экономического развития: город, регион, страна, мир IV международная научно - практическая конференция: сборник статей. Под общей редакцией В.Н. Скворцова. Редакционная коллегия: Н.М. Космачева (ответственный редактор), Г.В. Черкасская. Санкт - Петербург, 2014. С. 252 - 257.

7. Стецюнич Ю.Н. Роль микрофинансовых организаций на отечественном финансовом рынке // Сборник Проблемы и пути социально - экономического развития: город, регион, страна, мир V Международная научно - практическая конференция. Под общей редакцией В.Н. Скворцова; ответственный редактор Н.М. Космачева. 2015. С. 130 - 140

© М.С. Ольховская, Ю.Н. Стецюнич , 2016

УДК 339.138

К.С. Орешко, А.М. Будная
студенты 4 курса кафедры общеэкономических дисциплин
филиала ФГБОУ ВО «Самарский государственный
технический университет» в г. Сызрани

PUBLIC RELATIONS В РОССИИ

PR (с англ. public relations — публичные отношения, связи с общественностью) являются неотъемлемой частью комплекса личных коммуникаций, это стремления и действия, в ходе

которых создаются и поддерживаются благоприятные отношения между организацией и общественностью.

Public Relations является звеном маркетинговых коммуникаций [5]. Обратная связь приобретает большое значение, так как необходимо не только распространять информацию о фирме, но и отслеживать ответную реакцию. PR воплощается при помощи сотрудничества со СМИ, кино - и фотосредств, проведения пресс - конференций, распространения пресс - релизов, оказания спонсорской поддержки различным видам деятельности.

В начале 1920 годов в Соединенных Штатах Америки появились первые отделы и фирмы PR, однако в России о пиаре заговорили всерьёз лишь несколько лет назад, с того момента, когда начал формироваться рынок.

Сегодня Public Relations — это профессиональный рынок услуг со своими характерными чертами и особенностями, и PR - проекты приобретают все большие масштабы. Тем ни менее PR в России еще не дошел до той степени развития, когда его будут считать неотъемлемой частью достижения определенных позиций на рынке [1, 2, 3]. В большей мере российские фирмы ограничивают эту часть маркетинговой деятельности размещением рекламы в СМИ или вообще, что хуже, не понимают различий между рекламой и PR. Таким различием является то, что реклама занимается продажей товаров и услуг, а Public Relations направляет свои усилия на достижение понимания и благоприятного отношения к фирме и тем самым к её товарам. Вдобавок между этими понятиями присутствует различие в стоимости услуг. Разместить свою рекламу удовольствие не из дешевых. Ее размещение оплачивается по определенным четким тарифам, в то время как способы PR (семинары, пресс - конференции, презентации, демонстрационные показы, пресс - релизы) являются не такими затратными средствами донесения информации до потребителя по сравнению с рекламой.

На российском рынке на данном этапе заостряется внимание на специализации и квалификационных требованиях, но привлекательность и емкость рынка определяется не только спросом на услуги. Повышается спрос работодателей на специалистов в сфере «PR» [4, 6].

В России практика Public Relations в значительной степени отличается от зарубежной, что объясняется особенностью рыночной ситуации в стране [7, 8]. Но в тоже время большая часть клиентов солидных PR - агентств это крупные иностранные компании. Это связано с тем, что большинство из них по рекомендациям зарубежных специалистов, которые пытаются в странах СНГ применить технологии, единые для всех цивилизованных стран Запада, провели в России PR - акции, потерпевшие неудачу. По причине того, что эти технологии в большинстве случаев не приносят желаемого результата, иностранные компании всё чаще начали прибегать к услугам российских фирм, которые хорошо ориентируются в местных условиях. Основной причиной такого положения является то, что в России отсутствует инфраструктура PR, которая сложилась за рубежом, а также в самой системе российского рынка, который отличают непредсказуемость, нестабильность и высокой динамикой изменений законодательной базы. Особенности функционирования российского рынка определяют и специфику деятельности в сфере PR. Западный бизнес начинает это понимать.

Российский бизнес не осознал суть Public Relations, а также его важность для успешного маневрирования на рынке [9]. Во - первых, эта часть маркетинга приравнивается, в лучшем случае, к размещению текстовой рекламы в СМИ. Кроме того, PR обычно в маркетинговые программы не включается. Во - вторых, на рынке действуют фирмы, которые предлагают услуги PR, но они не способны реализовать их на профессиональном уровне. Это подрывает доверие и снижает интерес к возможностям Public Relations у молодого российского бизнеса. В - третьих, особенность российского бизнеса (определяемая, прежде всего, национальным менталитетом) в том, что осознание необходимости налаживания связей с общественностью к отечественным компаниям приходит в том случае, когда они оказываются в кризисной ситуации [10, 11]. Из этого можно сделать вывод о том, что необходимо разработать собственные российские методики с целью более внимательного изучения сложившихся в стране реалий и способов эффективной профессиональной деятельности в них [12].

В целом российский рынок PR продолжает развиваться. Данное развитие интенсивного типа. По всей вероятности, в процессе развития отечественного рынка, приобретения им более цивилизованных черт, многие проблемы, которые возникают у российских компаний по связям с общественностью, уйдут в прошлое, а рынок PR начнёт функционировать в соответствии с принятыми правилами и нормами.

Список использованной литературы

1. Грабоздин Ю.П. Развитие консалтинга в малом и среднем бизнесе: монография. - М.: Мир науки, 2016. - 95 с.
2. Грабоздин Ю.П. Консалтинг как основа повышения устойчивости предприятий // Новый университет. Серия «Экономика и право». 2015. - № 12 (58). - С. 5 - 8.
3. Грабоздин Ю.П. Развитие сервисной деятельности малого и среднего бизнеса в сфере консультационных услуг: дис. … канд. экон. наук. - Самара, 2014. - 135 с.
4. Грабоздин Ю.П. Количественная оценка консультационных услуг // Вестник Самарского муниципального института управления, 2013. - № 1 (24). - С. 41 - 46.
5. Грабоздин Ю.П., Жабин А.П. Роль и значение использования маркетинговых инструментов в сфере консультационных услуг // Вестник Самарского муниципального института управления, 2014. - № 2 (29). - С. 42 - 49.
6. Грабоздин, Ю.П. Сущность и специфика консультационных услуг // Вестник Самарского муниципального института управления, 2014. - № 2 (29). - С. 74 - 80.
7. Карсунцева О.В. Процесс воспроизводства производственного потенциала промышленного предприятия // Проблемы экономики и менеджмента. - 2013. - № 1(17). - С. 34 - 40.
8. Карсунцева О.В. Оценка производственного потенциала машиностроительного предприятия // Сибирская финансовая школа, 2013, № 1(96). - С. 88 - 96.
9. Карсунцева О.В. Многомерный факторный анализ как метод оценки производственного потенциала // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика, 2013, № 2 (28). - С. 140 - 147.
10. Карсунцева О.В. Стратегические проблемы и задачи управления производственным потенциалом предприятий машиностроения // Вестник Самарского муниципального института управления, 2013. - № 1(24). - С. 104 - 114.

11. Карсунцева О.В. Оценка и формирование конкурентоспособности промышленного предприятия как условие его конкурентоспособности: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Самара, 2007. - 24 с.

12. Карсунцева О.В. Оценка и формирование конкурентоспособности промышленного предприятия как условие его конкурентоспособности: дис. ... канд. экон. наук. Самара, 2007. - 183 с.

13. Карсунцева О.В. Выявление и использование резервов повышения производственного потенциала предприятия // Интеллект. Инновации. Инвестиции, 2013. - № 4. - С. 65 - 70.

© К.С. Орешко, А.М. Будная 2016

УДК 336.71

Т.А. Панова
Ст.преподаватель кафедры Банковского дела
ФГБОУ ВО РЭУ им. Г.В. Плеханова
Москва, Российская Федерация

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ БАНКОВСКИХ КАРТ

Банковские технологии за последние несколько десятков лет развиваются стремительными темпами во всем мире, чему способствует развитие научно - технического прогресса. Рынок банковских платежных карт также стремительно развивается в паре с развитием новых форм безналичных расчетов.

Как известно, все банковские карты по своей экономической сути подразделяются на два вида - кредитные и дебетовые. Согласно нормативным актам Банка России на территории Российской Федерации банки могут осуществлять эмиссию следующих платежных карт: расчетных (дебетовых) карт, кредитных карт и предоплаченных карт.

Рисунок 1. Структура расчетных и кредитных карт, эмитированных кредитными организациями на 01.10.2015[2]

Банк России ежеквартально публикует статистическую отчетность по банковским картам и операциям, совершенных с их использованием. Эти показатели ежеквартально растут, по состоянию на 01.10.2015 количество карт превысило 240 миллионов штук.

Рисунок 2. Количество расчетных и кредитных карт,
эмитированными банками по данным Банка России[2]

Для того, чтобы банковская карта стала более востребованной для различных категорий держателей, банки широко используют новые технологии изготовления, защиты карт, проведения платежей и т.д.

Непрерывно развиваются технологии функционирования банковской карты. Кредитная карта может быть встроена в USB - накопитель (с системой VISA такие карты уже согласованы и реализуются на рынке). Проездные карты могут использоваться в качестве платежных карт для оплаты метро и наземного транспорта (при оплате такой картой привлекает льготный тариф и отсутствие необходимости стоять в очереди за билетом). Появились так называемые Live Checking Card, которые комплектуются солнечной батареей. Клиент получает возможность увидеть остаток средств на поле карты при одном нажатии на нее.

Давно замечено, что если клиент пользуется картой с дополнительными функциями, то больше вероятность того, что он будет лоялен и не променяет свою карту на другую.

Достоинства «индивидуальной упаковки карты» в том, что она привлекает внимание тех, на кого направлен проект, повышает их лояльность и позволяет привлечь узкие целевые группы. Яркими представителями применения новых технологий изготовления банковских пластиковых карт являются: термохромные карты, зеркальные карты, карты с фосфоресцирующим эффектом (светящиеся карты), ароматные карты, прозрачные карты, карты с эффектом объема (3D), фактурные карты, карты мини, карты с голографическим эффектом, карты из драгоценных металлов и камней. Остановимся более подробно на каждой.

При прикосновении к термохромной карте цвета в ней поменяются, потому что особые термохромные чернила чувствительны к изменению температуры. Такая особенность исчезает при температуре выше 30°С и вновь проявляется при возвращении к более низкой температуре. Иногда бывает наоборот - рисунок проявляется при высокой температуре и исчезает при низкой.

Широкий выбор ароматов дает возможность для открытия новой чувственной стороны карты. В настоящее время уже созданы следующие ароматы: запах ели, яблока, розы, дыни, кофе, клубники, мяты, манго, шоколада, ванили, меда, лимона, лилии, апельсина или морской волны. Возможно использовать и нестандартные запахи - бензина, виски,

шампуня, газона, грязного белья, сыра, глинтвейна, капуччино, рыбы, скошенного сена и другие[1].

Зеркальные карты - карты со специализированным отражающим покрытием выглядят как настоящее зеркало. В светящихся картах используются фосфоресцирующие чернила, которые позволяют изображению светиться в темноте. Во избежание истирания чувствительной краски карта ламинируется, что позволяет ей служить долгий срок.

Прозрачная пластиковая карта выглядит намного престижней и красивей, чем пластиковая карта, сделанная на обычном белом пластике, при этом имеет все те же функции и размеры. На прозрачной пластиковой карте можно напечатать абсолютно такие же яркие и насыщенные цвета, как и на обычной карте.

На картах с эффектом объема (3D) благодаря специальной технологии, достигается эффект объема. Современные технологии позволяют создавать как варианты геометрического 3D изображения различных цветов, так и печать полноценных картинок с настоящим трехмерным эффектом.

Сегодня технологии фактурных карт применяются, в том числе, и для карт международных платежных систем. Текстурный ряд постоянно расширяется: уже выпущены карты с поверхностями, имитирующими вельвет, джинсовую поверхность, песок, камень, змеиную кожу и многое другое, дополнительные технологии могут усилить визуальный эффект карты тактильными ощущениями от выделенных элементов, шероховатых на ощупь, можно нанести специальное покрытие (лак) как на всю карту, так и на отдельные элементы.

Visa Mini меньше обычной по размеру на 43 % , она может заменить брелок для ключей. Однако, используется мини - карта только в качестве дополнительной к основной электронной карте. Карты с голографическим эффектом переливаются всеми цветами радуги. Особая технология печати позволяет им создавать неповторимые эффекты, что позволяет выделиться банку - эмитенту среди многих других.

Карты из драгоценных металлов и камней выпускаются только для VIP - клиентов. В изготовлении эксклюзивных карт используются драгоценные металлы и драгоценные камни: золото, платина, бриллианты, рубины, перламутр, родонит, коралл, жадеит, морская раковина, яшма, лазурит и т.д. Они подчеркивают стиль и индивидуальность своего владельца.

Усиливаются требования к безопасности карточных продуктов, как со стороны клиента, так и со стороны банка - эмитента. Для обеспечения безопасности карт действуют системы прямого подключения VISA VMD (VISA Merchant Direct). На данный момент они установлены в сети кинотеатров «КАРО - Фильм», магазине «Ашан» и других. Устройство располагается возле кассы и покупатель не передает свою карту кассиру, а сам проводит операцию.

Банк России с 1 июля 2015 г. запретил российским банкам выпускать банковские карты только с магнитной полосой и предписал полностью перейти на выпуск EMV - карт (карт с чипом). В настоящее время доля карт с магнитной полосой не превышает 20 % от общего объема эмиссии.

Новация, имеющая более выраженную потребительскую ценность, - карты с поддержкой NFC (технологии бесконтактных платежей) продвигаемой под брендами MasterCard PayPass и VISA PayWave. Все современные модели POS - терминалов оснащены NFC -

модулем. Риски мошенничества значительно снижаются, так как в торговой точке владелец не выпускает карту из рук.

Большие перспективы имеет технологии HCE (Host Card Emulation), которая позволяет заменить карту смартфоном с поддержкой NFC. С помощью специального приложения платежные данные клиента могут быть использованы для оплаты в торговой точке, при этом виртуальная карта эмулируется в облаке на стороне оператора сервиса. В данном случае не требуется замена сим - карты либо поддержка secure - элемента производителем телефона (факторы, которые сдерживали развитие мобильных платежей). Необходимым условием является лишь наличие в смартфоне модуля NFC - связи[3].

Технология 3 - D Secure - это современная, дополнительная ступень защиты банковской карты во время проведения оплаты покупок, различных услуг через интернет. Протокол 3 - D Secure впервые был разработан для банковских карт Visa и поэтому получил название Verified by Visa. Впоследствии данный стандарт, под названием MasterCard SecureCode (MCC) стал использоваться и для карт платежной системы MasterCard и платежной системы JCB International[2].

Verified by Visa и MasterCard SecureCode - это технология, которая использует дополнительный пароль для подтверждения платежной операции по карте. Как правило, он высылается владельцу карты в виде СМС - сообщения в момент оплаты.

Данная технология используется для оплаты покупок в интернет - магазинах. При использовании протокола 3D - Secure, сайт интернет - магазина показывает страницу банка, выпустившего данную карту, на которой предлагается ввести дополнительный защитный код (как правило числовую последовательность из шести или более цифр). Его клиент банка может получить либо посредством СМС - сообщения на свой мобильный телефон, с помощью карточки разовых кодов или специального устройства, а также код может быть постоянным, заранее установленным самим клиентом.

Вся передаваемая информация от покупателя сохраняется на платежном сервере банка - эмитента, и интернет - магазин не имеет к ней никакого доступа. Это защищает данные от хищения.

К сожалению, в России пока редко применяется защита пользователя карты с помощью биометрических и нейронно - сетевых систем распознавания. При использовании этих систем можно идентифицировать владельца карты по отпечатку пальцев, по типовым операциям, по радужной оболочке глаза и т.д.

В заключение следует отметить, что для еще большего распространения платежных карт среди населения необходимо дальнейшее развитие функционала возможностей платежной карты, развитие безопасных технологий, в частности использование биометрических данных, позиционирование и разнообразие дизайнов платежных карт, для того, чтобы любой держатель мог подобрать себе оптимальный продукт.

Не вызывает сомнения тот факт, что рынок платежных карт в России и за рубежом является перспективным, несмотря на то, что некоторые из IT - аналитиков отдают предпочтение мобильным решениям, то есть замене банковской карты смартфоном с возможностью генерации в мобильном приложении виртуальных карт.

Список использованной литературы:

1. Бизнес - энциклопедия «Платежные карты» / И.М. Голдовский, М.Ю. Гончарова. А.Н. Грачев и др.; ред. - сост. А.С. Воронин. 2 - е изд., перераб. и доп. М., 2014. 560 с.
2. Электронный ресурс: http: // www.cbr.ru - официальный сайт Банка России
3. Электронный ресурс: http: // www.finuse.ru

© Т.А. Панова, 2016

УДК 338

С.Г Кренева
к.э.н., доцент кафедры управление малым и средним бизнесом
ФГБОУ ВО Марийский государственный университет
Е. Ю. Плотникова
студент 1курса магистратуры Института экономики, управления и финансов
ФГБОУ ВО Марийский государственный университет
г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ МАРИЙ ЭЛ

Активным фактором конкурентного рынка и неотъемлемой составной частью экономической деятельности является малое предпринимательство. Развитие и поддержание малого предпринимательства позволяет решить такие проблемы как повышение конкурентоспособности рынка и отрасли, увеличение налоговых поступлений в бюджет государства, обеспечение социальной защиты и благосостояние населения.

Развитие малого предпринимательства позволяет адаптироваться к формированию гибкой смешанной экономики, совмещению различных форм собственности и адекватной им модели хозяйства, в которой реализуется сложный синтез конкурентного рыночного механизма и государственного регулирования крупного, среднего и малого производства.

Чем больше появится новых фирм, тем больше будет новых рабочих мест. В условиях нестабильного курса национальной валюты малым предприятием управлять легче, а также это принесет деньги в бюджет центра, регионов [1, с. 14].

На данном этапе развития экономики становление крупного бизнеса возможно благодаря использованию высокотехнологичных механизмов, управлению большими объемами инвестиций. При этом крупный бизнес использует минимальное количество работников с максимальным профессиональным уровнем, что повышает качество продукции.

Преимущества малого бизнеса перед крупным заключаются зависимости от ситуации, которая складывается на рынке. Данный вид бизнеса не нуждается в больших средствах, развитие бизнеса происходит за счет предпринимательских способностей и идей. Малые предприятия всегда находятся в состоянии повышенного риска, так как эта деятельность не обеспечена собственным капиталом и резервами. В результате фирмы или разоряются, или переходит на новый этап развития.

Поддержание малого бизнеса позволит поддержать рыночную, конкурентную экономику в целом. Результатом такой тенденции по отношению к малому предпринимательству станет ежегодное увеличение новых предприятий. [2, с. 12] Проведем анализ динамики развития малого бизнеса в Республике Марий Эл с 2010 года.

Республика Марий Эл входит в состав Приволжского Федерального округа. Она обладает незначительным инвестиционным потенциалом и высоким инвестиционном риском. В республике наиболее развито производство холодильного оборудования, лесохозяйственных машин, велосипедов, мебели, электро и радиоэлектронной продукции, бумаги, строительных материалов, продукции животноводства. Доля малого

предпринимательства в Республике Марий Эл на 2014г. составляет 17 % в общем обороте предприятий и организаций в республике.

Наибольшую долю малого предпринимательства за период 2010 - 2014гг. занимают предприятия обрабатывающего производства (2014г. – 28,2 %). Затем идут предприятия, занимающиеся оптовой и розничной торговлей; ремонтом автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (2014г. – 25,2 %).

Представим на рисунке 1 динамику малых предприятий занимающих наибольшую долю в экономической деятельности за 2008 - 2014гг.

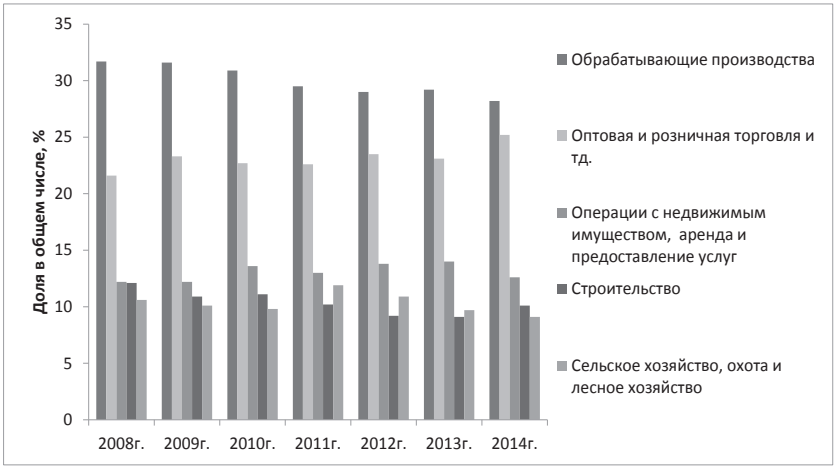


Рисунок 1. – Доля основных видов деятельности
в общем числе малых предприятий за 2008 - 2014гг.

Рассмотрим показатели развития малого предпринимательства за 2010 - 2014гг., опираясь на статистические данные, представленные в таблице 1.

Таблица 1 - Динамика развития малых предприятий (без микропредприятий)
в Республике Марий Эл в 2010 - 2014 гг.

Показатель	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.
Число малых предприятий в РМЭ, ед.	919	882	919	942	959
Численность работников МП, чел.	26 652	30 129	32 034	29 436	32 199
Оборот МП, млн. руб.	29 475,7	37 188,4	46 610,9	46 564	50 477,2
Выработка на 1 МП, млн. руб.	32,07	42,16	50,72	49,43	52,64
Выработка на 1000 работников МП, млн. руб.	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03

Как видно из таблицы, число малых предприятий с 2010 г. по 2014 г. увеличилось на 40 единиц. От общего числа предприятий малое предпринимательство составляет 6,06 % . Численность работников к 2014г. составило 32 199 человек. Численность работников организации, занятых в экономической деятельности по малому предпринимательству составило 15,96 % от общей численности занятых в экономике.

Главным показателей динамики развития малого предпринимательства является оборот по видам экономической деятельности. Оборот малых предприятий имел значительный рост в период с 2010 по 2014 гг. примерно на 71,26 % . Оборот по малому предпринимательству составляет 17 % от всего оборота по видам экономической деятельности.

Данные сведения говорят о стабильном росте количества малых предприятий и численности занятых на них работников в Республике Марий Эл.

Таким образом, в Республике Марий Эл активно развивается малое предпринимательство. Одной из важнейших вопросов в развитии нашей страны является увеличение числа малых предприятий. Это даст новые рабочие места, конкурентоспособный рынок, насыщение рынка новыми товарами и услугами, активнее развивается регион, выявляя его экономический потенциал.

Список использованной литературы:

1. Горфинкель, В.Я. Малые предприятия: экономика, учет, налоги. Учебное пособие для вузов / В.Я. Горфинкель, В.А. Швандар – М.: ЮНИТИ - ДИАНА, 2011. – 14 с.

2. Пихлер, Х. Малые и средние предприятия. Управление и организация / Ханнс Пихлер, Ханс Й. Пляйтнер, Карл - Хайнц Шмидт. – М.: Международные отношения, 2012. – 12с.

3. http: // maristat.gks.ru /

© С.Г Кренева, Е. Ю. Плотникова, 2016

УДК 338.2

Е.В.Полхов
студент кафедры ЭБиНЛ
Юго - западного государственного университета,
г. Курск, Российская Федерация

ДЕНЕЖНО - КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКИ И ЕЕ РОЛЬ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Сущность денежно - кредитной политики - это создание условий мобилизации роста капиталов и труда. В экономике лидерство отдельных стран в разные века основывалось на прогрессе сразу в нескольких областях знаний, втом числе и в области денежно - кредитных отношений. Напротив,неудачи более сильных геополитических конкурентов во многомв денежно - кредитной сфере. Прошлые века доказали важностьмонетарной политики, дали множество инструментов и исторических примеров. XX век и начала XXI века

существенно расширил состав идей и инструментов денежно - кредитной политики,сделал Центробанки ключевыми игроками многих рынков.

На современном этапе в условиях диверсификации национальной экономики основные инструментарии денежно - кредитной политики показаны в табл.1

Таблица 1 - Инструментарий денежно - кредитной политики[1, с.448]

Направленность	**Инструментарий**	**Государственный орган**
Наличные и безналичные расчеты	Правила расчетов для банков, предприятий и населения	Центробанк
Базовые ставки	Купля - продажа гособлигаций. Денежная эмиссия. Ломбардное рефинансирование	Минфин Центробанк
Валютный курс, прямые инвестиции и спекулятивные капиталы	Валютные резервы и интервенции. Ограничения на торговые и капитальные операции.	Центробанк
Банковская система и экспансия кредита	Резервы по обязательствам (ФОР). Экономические нормативы, резервы под риски, параметры порт - феля госбумаг, ставки по вкладам и кредитам.	Центробанк
Фондовый рынок — альтернатива и дополнение кредита	Инвестирование госрезервов. Раскрытие информации эмитентами. Правила биржевых торгов. Размеры кредитного плеча. Методоло - гиядеривативов. Структура портфелей фондов	Минфин ФКЦБ — ФСФР

Организация эффективного инвестиционного процесса зависит от уровня и динамики развития макроэкономики, главными показателями которой служат темпы роста ВВП, национального дохода, безработицы, покупательной способности национальной валюты, состояние бюджета и платежного баланса. Факторами, способствующими росту неопределенности при осуществлении инвестиционной деятельности в России, являются: высокие процентные ставки по кредитам, устойчивые инфляционные ожидания, постоянные колебания ставки рефинансирования, слабая ресурсная база и низкая капитализация организации [2, с.233].

Современный банковский сектор России характеризуется:

- снижением количества действующих кредитных организаций и их филиалов (с 1319 и 3793 на 01.01.2001г. до 834 и 1708 на 01.01.2015г. соответственно) при увеличении численности внутренних структурных подразделений (с 31888 на 01.01.2007 г. до 41598 на 01.01.2015г.);

- крайне неравномерным распределением кредитных организаций по территории России при возрастающей доле кредитных организаций, расположенных в г. Москве и Московской области. В 2015 г. по сравнению с 2001 г. доля кредитных организаций, расположенных в г. Москве и Московской области увеличилась с 47 % до 55 % на фоне сокращения общего количества кредитных организаций в России с 1311 до 834 единиц;

- увеличением в общей величине банковских активов доли 5 крупнейших по величине активов банков с 41,2 % до 53,6 % . При этом доля следующих за ними 15 кредитных организаций практически не изменилась, незначительно снизившись с 22,7 % до 21,4 % . Аналогичная картина и в отношении следующих 30 кредитных организаций: их доля уменьшилась с 11,8 % до 10,6 % . Увеличение доли 5 крупнейших банков произошло в основном за счет следующих двух групп кредитных организаций. Так, доля кредитных организаций, занимающих места с 51 по 200 снизилась с 13,7 % до 10,8 % , а доля всех остальных кредитных организаций (их численность снизилась от максимальных 1129 единиц до 634 единиц) упала с 10,6 % до 3,5 % .

Таким образом, в настоящее время 5 крупнейших российских банков управляют 53,6 % активов банковского сектора, а на замыкающие 76 % банков приходится лишь 3,5 % активов, что ведет к концентрации рисков, снижает уровень конкуренции в банковском секторе и возможности небольших банков, ориентированных на обслуживание малого и среднего бизнеса.

В осуществлении нового курса денежно - кредитной политики большое значение имеют следующие направления:

- максимальное сближение уровней двух сфер - финансового и реального производства;

- использование национальной валюты на внутреннем рынке, которая должна быть средством снижения значимости иностранной валюты и сокращения ее использования во внутренних расчетах и сбережениях;

- создание законодательной базы, свободной от внутренних противоречий, в котором должны быть обеспечены равные права и возможности сторон, вступающих в финансово - кредитные, бюджетно - налоговые и платежно - расчетные отношения [3, с.109].

Стратегическими целями экономической политики России должны не только декларироваться, но и реально стать: экономический рост за счет приоритетного инновационного развития отраслей, ориентированных на внутреннее потребление и несырьевой экспорт; обеспечение экономической безопасности России и рост благосостояния общества.

Список использованной литературы:

1 Анурeев С.В. Денежно - кредитная политика, диспропорции и кризисы: монография — М.: КНОРУС, 2009. — с.448.

2 Белоусова С.Н. Формирование инвестиционной стратегии предприятий региональной инфраструктуры. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина. Курск, 2009 – с.233.

3 Эюбов З.В. Современная денежно - кредитная политика и ее роль в формировании национальной рыночной экономики // Проблемы современной экономики ,N 1(41),2012 – с.109.

© Е.В.Полхов, 2016

УДК 336.77

В.О. Примакова
Кубанский государственный технологический университет
г. Краснодар, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Покупка собственного жилья - первостепенная необходимость для каждой семьи. Отталкиваясь от этого, осуществление конституционных прав граждан на достойное жилье рассматривается как важная социально - политическая и экономическая проблема. Актуальность темы обусловлена рядом обстоятельств:

- современная Россия, в которой уже господствуют рыночные отношения, перестала предоставлять всем гражданам бесплатное жилье. В настоящее время Конституция Российской Федерации предоставляет лишь абстрактное право на жилье своим гражданам, а на получение бесплатного жилья могут рассчитывать лишь те, которые имеют очень низкие доходы. Остальные должны решать жилищную проблему посредсвом покупки, строительства за свой счет, аренды или найма;

- основной целью социальной политики является увеличение общественного благосостояния в стране. Важнейшим аспектом содержания данного вопроса всегда было обеспечение людей достойными жилищными условиями. Вот поэтому ипотека как социально - экономический институт, удовлетворяющий эту потребность населения, приобретает особый смысл.

Ипотека имеет ряд отличительных черт:

- ипотека, как и всякий залог, является способом обеспечения надлежащего исполнения другого (основного) обязательства - займа или кредитного договора, договора аренды, подряда и т.д.;
- предметом ипотеки всегда является недвижимость;
- предмет ипотеки остается во владении должника, он остается собственником, пользователем и фактическим владельцем этого имущества;
- договор об установлении ипотеки между кредитором и должником оформляется закладной , которая подлежит государственной регистрации;
- при значительном превышении стоимости залога над суммой выданного кредита ипотека дает возможность получить дополнительные ипотечные ссуды под залог того же имущества (вторая, третья ипотека);
- при неисполнении обязательства, обеспеченного ипотекой, кредитор может требовать продажи заложенного имущества с публичных торгов.

Таким образом, ипотечный кредит - это кредит, обязательства по возвращению которого обеспечены залогом недвижимого имущества.

Связующим звеном, в рамках которого происходит взаимодействие ипотечной системы и субъектов экономической деятельности, является рынок ипотечных кредитов, который делится на первичный и вторичный. Первичный рынок характеризуется взаимодействием заемщика и банка, а его инструментами являются ипотечные кредиты. Инструментами вторичного рынка являются ценные бумаги, обеспеченные ипотечными кредитами. Он способствует привлечению ресурсов для кредитования и характеризуется взаимодействием кредиторов, посредников и инвесторов, то есть здесь происходит продажа выданных кредитов конечным инвесторам[1, с. 67].

Ипотека позволяет приобрести жилье на данный момент и оплачивать полную его стоимость в течении нескольких последующих лет.

Целью развития системы ипотечного кредитования является, как улучшение жилищных условий населения, так и стимулирование спроса на рынке недвижимости и строительства. Кроме этого поддержка государством развития ипотечного кредитования является одной из предпосылок достижения реального экономического роста в стране.

Основной проблемой для банков, работающих в области долгосрочного ипотечного кредитования, стала проблема привлечения ресурсов, которую с полным основанием можно считать наиболее значимой для развития системы жилищного кредитования в России.

К основным проблемам современного ипотечного кредитования можно отнести:

- долгие сроки рассмотрения поданной заявки от заемщика в кредитной организации;
- кредитная организация в процессе работы с потенциальным заемщиком может одобрить сумму кредита, отличную от той, которую заявил заемщик при подаче заявки, а заемщик в итоге отказывается от выбранного варианта, тем самым может потерять определенную сумму денег, которые он возможно уже потратил при подготовке пакета документов для банка;
- требуются дополнительные средства и расходы для оплаты услуг риэлтерского агентства или ипотечного брокера. А стоимость услуг определяет каждое агентство по - своему;
- выбор объекта недвижимости. Иногда спрос на рынке недвижимости превышает предложения. К объектам недвижимости предъявляются определённые требования. Многие продавцы квартир или других объектов не охотно соглашаются работать с ипотечными программами;
- ограниченная платежеспособность граждан;
- недостаточное количество объектов новостроек и завышенные цены на них;
- отсутствует система в законодательстве недвижимости. Ее нужно совершенствовать;
- не развита инфраструктура рынка жилья и жилищного строительства;
- проблемы социального характера.

Государство должно учитывать доходы малообеспеченных слоев населения, решать жилищные вопросы тех категорий граждан, которые имеют средние доходы, накопления и имеющие жильё в собственности квартиры по договору о передаче квартир и иных объектов в собственность граждан. Основное решение этой проблемы для таких граждан является долгосрочное ипотечное жилищное кредитование на основе государственных

программ. Без поддержки государства жильё на рынке будут приобретать только граждане с высокими доходами.

В настоящее время разработана «Стратегия развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2030 года», которая утверждена распоряжением Правительства РФ ото 19 июля 2010 года. Она затрагивает все вопросы, которые связаны с развитием ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации.

Также российское правительство приняло решение выделить 20 млрд рублей на субсидирование ставки по ипотеке с тем, чтобы ее уровень не превышал 13 % годовых. Этот шаг нацелен на поддержку строительства доступного жилья, поэтому субсидировать будут лишь ставки по кредитам на приобретение квартир в строящихся домах. Также предполагается, что за счет выделенных средств можно будет обеспечить выдачу кредитов на 400 млрд рублей. Помимо использования государственных средств участники рынка надеются получить ресурсы для выдачи жилищных кредитов за счет выпуска ипотечных ценных бумаг. Правда напрямую таким образом получить средства не получится из - за низкой доходности, зато ЦБ готово предоставлять финансирование под залог ипотечных облигаций. Кроме того, возрастает кредитный риск банков, поскольку падение уровня доходов населения может привести к массовым дефолтам ипотечных заемщиков, ставших неплатежеспособными [3]. Еще одна проблема российского ипотечного рынка - высокая стоимость жилья ограничивает платежеспособный спрос даже с использованием кредита.

Аналитики крупнейших российских банков утверждают, что перспективы развития ипотеки напрямую связаны с развитием сценария мирового кризиса. Деловая активность кредитных организаций и заемщиков обещает вернуться в прежнее состояние после окончания кризиса. Определяющее значение для возрождения ипотеки имеет годовой уровень инфляции и материальное благополучие населения. Многие эксперты уверены, что кризис сыграет в становлении ипотеки решающую роль, заставив компании и банки отказаться от неэффективных схем работы с покупателями и вынудив снизить цены на жилье, что автоматически приведет к увеличению покупателей в сегменте эконом - класса[2].

При дальнейшем ухудшении положения такие кредиты, как на приобретение земельных участков со строящимися домами, в первую очередь будут ликвидированы. Наименее крупные банки будут вынуждены приостановить выдачу ипотечных кредитов, но на клиентах получивших ипотечные кредиты ранее, это не отразится.

Мировой финансовый кризис затормозил развитие ипотечного кредитования в России, вернув его практически на исходные позиции. Однако эксперты в области экономики считают, что трудности российской ипотеки носят временный характер и после окончания кризисной ситуации снова вернутся на прежние темпы развития. Развитие ипотечного кредитования в нашей стране способствовало бы оживлению в инвестиционной сфере, повышению социальной стабильности в обществе, преодолению глубокого социально - экономического кризиса в целом. С другой стороны этот финансово - экономический кризис затрудняет создание в России национальной системы ипотечного кредитования.

В заключении необходимо отметить, что ипотечное кредитование ведет к благоприятному социальному развитию, выступает одним из мощных факторов формирования среднего класса общества, так как дает гражданам возможность иметь частную жилую собственность. Кроме того, ипотечное кредитование способно значительно ускорить развитие экономики страны [4], так как при росте спроса на

ипотечный продукт произойдет рост новостроек. Это оживит некоторые отрасли промышленности, увеличит объемы производство и даст возможность его модернизировать[1].

Список использованной литературы

1. Седых Н.В., Халяпина О.Г.Тенденции развития банковской кредитной политики реального сектора национальной экономики. Экономика и предпринимательство. −2015. −№ 10 - 1 (63 - 1).− С. 46 - 48.
2. Седых Н.В., Аванесян А.В.Причины падения курса рубля в 2014 году. Поиск решения проблемы девальвации национальной валюты. В сборнике: Факторы повышения эффективности российской экономики материалы Международной научно - практической конференции. Краснодар, 2014.− С. 64 - 68.
3. Оганисян А.С., Седых Н.В. Анализ и управление банковскими рисками.В сборнике: Интеграция науки и практики как механизм эффективного развития современного общества материалы XV международной научно - практической конференции. Научно - информационный издательский центр «Институт стратегических исследований». Москва, 2015− С. 96 - 99.
4. Семидоцкий В.А., Ревва В.Н. К вопросу государственного регулирования регионального рынка жилой недвижимости. Экономика и предпринимательство. 2014.− № 1 - 3 (42 - 3)− С. 288 - 290.

© В.О. Примакова, 2016

УДК 338.2

И.П.Пугачёв
студент кафедры ЭБиНЛ
Юго - западного государственного университета,
г. Курск, Российская Федерация

РОЛЬ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Одна из важнейших сторон проблемы экономической безопасности государства – способность финансовой системы обеспечивать государство финансовыми средствами, достаточными для выполнения его внутренних и внешних функций. Отсутствие финансовых средств приводит к недофинансированию подчас самых неотложных нужд в различных сферах экономики и представляет угрозу национальной безопасности [2, с. 165].

На практике сложилось понимание финансового рынка как трех взаимосвязанных сегментов: рынок кредитов; рынок ценных бумаг и валютный рынок.

По данным Банка международных расчетов, доля российского рынка в общем обороте глобального валютного рынка в 2010 году достигла 0,8 % , увеличившись по сравнению с 1998 года в 6,1 раза. По этому показателю Россия занимала 14 - е место в мире.

В сентябре 2014 года объём торгов на валютном рынке Московской биржи вырос до 18,7 трлн рублей (14,6 трлн рублей в сентябре 2013 года), в том числе кассовые сделки (спот) — 6,8 трлн рублей, сделки своп — 11,9 трлн рублей. Среднедневной объём торгов на валютном рынке составил 850 млрд рублей или $22,4 млрд.

На сегодняшний день по результатам ежегодного исследования консалтинговой компании A.T. Kearney, Россия в 2014 году не вошла в список 25 самых привлекательных для инвесторов государств. В 2014 г. лидером рейтинга вновь стали США. В 2013 году Россия находилась в рейтинге на 11 - м месте.

Организация эффективного инвестиционного процесса зависит от уровня и динамики развития макроэкономики, главными показателями которой служат темпы роста ВВП, национального дохода, безработицы, покупательной способности национальной валюты, состояние бюджета и платежного баланса. Факторами, способствующими росту неопределенности при осуществлении инвестиционной деятельности в России, являются: высокие процентные ставки по кредитам, устойчивые инфляционные ожидания, постоянные колебания ставки рефинансирования, слабая ресурсная база и низкая капитализация организации [1, с.55 - 56].

По состоянию на 1 мая 2014 г. из 891 кредитной организации в России 230 были убыточными (на 1 января - 88), то есть с начала года их число выросло в 2,6 раза. При этом число прибыльных банков сокращается: на 1 января их насчитывалось 834, на 1 апреля - 722, а на 1 мая – 661.

Финансовая безопасность страны измеряется системой индикаторов и их пороговых значений. В связи с финансовым кризисом их число в индикативной системе экономической безопасности, разработанной в Институте экономики РАН, расширено. В таблице 1 приведены пороговые значения индикаторов, которые сгруппированы по четырем сферам экономики: реальная экономика, социальная сфера, денежно - финансовая сфера, внешнеэкономическая сфера.

Пороговые значения индикаторов определены на основе экспертных оценок и индикаторов стран Еврозоны с учетом поставленной в Стратегии национальной безопасности до 2025г. задачи вхождения России в пятерку наиболее развитых стран.

Таблица 1 – Пороговые значения индикаторов

Наименование	Пороговые значения		Фактические данные за 2010 г.
	2000 г.	2009 г.	
Денежно - финансовая сфера			
- общий размер золотовалютных резервов,млдр дол.	40	>250	483,0
- годовой уровень инфляции, %	125	<106	108,8
- уровень монетизации экономики	50	>50	40
- уставный капитал банка, % к ВВП	-	>10	5
- инвестиции коммерческих банков за счет заемных средств, % к собств. средствам	-	< 50	н / д
- инвестиции банков по государственным и гарантированным Правительством обязательствам, % к ВВП	-	<20	н / д
- объем кредитов, % к ВВП	-	>40	н / д
- невозвраты кредита в общем объеме потребительского и ипотечного кредитов, %	-	<10	н / д
- дневные колебания индексов	-	<1	н / д

фондового рынка, %			
- нерезиденты в совокупных активах банковской системы, %	-	<25	н / д
- сальдо федерального бюджета, % к ВВП	-	-	-
- дефицит	3	3	4 - 5
- профицит	<3	<4	-
- доля расходов на обслуживание и погашение государственного долга в общем объеме расходов Федерального бюджета, %	20	-	н / д

Поскольку Российская Федерация является одной из сильнейших держав в мире, с огромным запасом природных ресурсов, территорией и богатством этнических составляющих ее народов, она должна восстановить свою рыночную экономику для дальнейшего укрепления и развития своего положения на финансовом рынке, что позволит в будущем избежать финансовую нестабильность.

В заключение отметим, что в статье проанализированы лишь некоторые важные вопросы финансовой безопасности России, имея цель осветить данную актуальную проблему и хотя бы «пунктиром» наметить варианты ее решения. В связи же со своей значительностью все эти вопросы требуют дальнейших научных разработок.

Список использованной литературы:

1. Белоусова С.Н. Формирование инвестиционной стратегии предприятий региональной инфраструктуры. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина. Курск, 2009 – с.233.

2 Гапоненко В.Ф., Маргиев З.В. Экономическая и финансовая безопасность как важнейшая функция государства в современных условиях // Вестник Московского университета МВД России. – 2014. – № 12. – С. 165 - 169.

© И.П.Пугачёв, 2016

УДК 336.62

Г.В. Ревняков, аспирант кафедры ЭиМ
ФГАОУ ВО Старооскольский технологический институт им. А.А. Угарова (филиал)
Национального исследовательского технологического университета «МИСиС»,
г. Старый Оскол, Российская Федерация

ФИНАНСОВЫЕ ЭКЗОПОТОКИ ЯДРА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КЛАСТЕРА

Одним из ключевых факторов успешного функционирования производственного кластера в процессе управления финансовыми потоками – соблюдение баланса между экзо - и эндопотоками потоками кластера, обеспечивающего исполнение целевой программы кластера. Помочь решению данной задачи кластера может решение системы уравнений, состоящей из множества значений, фиксирующих поведение структуры финансовых потоков в динамике.

Одним из ключевых параметров потоков (обозначим их как X) кластера является то насколько быстро и часто финансовые потоки переходят от одного состояния к другому, обозначим в каждый момент перехода состояние i как начальное, а состояние j как конечно для данного перехода. Подобные состояния характерны как для ядра производственного кластера, так и для поддерживающих фирм и объектов мягкой и твёрдой инфраструктуры. Обозначим состояние финансового потока ядра кластера как C^c (от англ. core – ядро), состояние финансового потока поддерживающей фирмы - C^F(от англ. firm – фирма), состояние финансового потока объекта мягкой инфраструктуры - C^s(от англ. soft – мягкий), состояние финансового потока объекта твёрдой инфраструктуры - C^h(от англ. hard – жесткий).

Спецификой ранее упомянутых кластеров является то, что они имеют выраженную структуру с сильным ядром. Поэтому основополагающим в успешном управлении финансовыми потоками кластера будет соотношение экзо - и эндопотоков ядра самого производственного кластера.

Итак, составим систему дифференцированных уравнений для ядра производственного кластера на основании ранее сформированной графической модели финансовых потоков, приведённой на рисунке 1.

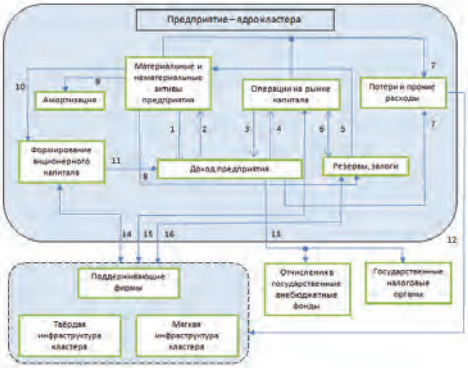


Рисунок 1. Модель финансовых потоков предприятия - ядра производственного кластера.

Обозначим каждое из состояний финансового потока в данной схеме латинскими буквами:

a – «Материальные и нематериальные активы предприятия» определяется вектор - столбцом значений активов ядра кластера C^c;

b – «Доход предприятия» является сложным состоянием, формирующимся и влияющим на формирование других состояний, отображается объемом относительно свободно распределяемых денежных средств, имеющихся в распоряжении руководителей ядра кластера C^c;

c – «Операции на рынке капитала», особую роль здесь играет то, как ядро кластера распределяет свои доходы: какова величина реинвестирования, каково соотношение ссудного капитала и капитала, направляемого на инвестирование в резервную и залоговую часть капитала кластера, а значит это поможет стратегически выстроить долгосрочную финансовую стабильность кластера, а также в финансирование других структур кластера (на Рисунке 1 – поток 15);

d – «Резервы и залоги» - определяется той суммой денежных средств, которую ядро кластера выделяет («замораживает») для достижении целей, устанавливаемых финансовой политикой или для обеспечения мобильности в реализации бюджетно - налоговой финансовой стратегии под влиянием государственных изменений.

e – «Потери и прочие расходы» определяется величиной потерь, вызванных снижениями ликвидности средств или в процессе производства или по итогам того, как ядро кластера реализует на рынке свои активы, а также

- объёмом выплаченной заработной платы;
- осуществлению списания производственных и непроизводственных затрат;
- выплате дивидендов;
- процентов по задолженностям и т.п.;

f – состояние «Амортизация» определяется размером амортизации начисляемой по всем видам активов, – характеризуется величиной амортизированной стоимости активов ядра кластера C^c;

g – «Формирование акционерного капитала» ядра кластера происходит как за счёт акционеров, так и за счёт вливаний со стороны поддерживающих фирм и других участниках кластера (если необходимо задать импульс в развитии кластера), также с участием государственных и прочих экономических структур, получивших интерес в формировании кластера (если в дальнейшем рассматривать экзопотоки кластера).

h – «Финансирование инфраструктуры» представляет собой суммы, выделяемые со стороны ядра на проведение НИОКР и осуществление научно - преподавательской деятельности объектами мягкой инфраструктуры. Это происходит в виде конкретных договоров на выполнение работ, оказание консультационных и образовательных услуг, также может представлять различные грантовые программы. Кроме того, это финансы, направляемые на развитие твёрдой инфраструктуры

k - «Бюджетно - налоговые отчисления» - состояние, характеризующее суммы налоговых отчислений, а также отчислений в государственные внебюджетные фонды.

l – «Инвестирование в поддерживающие фирмы» - составное состояние, включающее размер финансовых поступлений, как через акционерный капитал, так и через рынок капитала, направленный на поддерживающие фирмы.

m – «Трансфертное финансирование» одним из важных потоков с точки зрения кластерной стратегии, отображает величину средств, направляемую на развитее поддерживающих фирм, подрядчиков, дочерних предприятий ядра.

Таким образом, графическая модель примет вид – Рисунок 2.

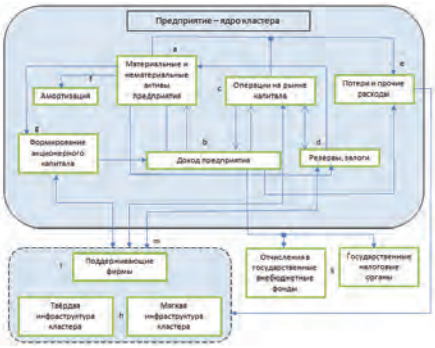


Рисунок 2. Состояния финансовых потоков в промежуток времени.

Описанная графически модель финансовых эндопотоков ядра кластера, характерная для кластеров с организационно - управленческим строением по модели «Жемчужна» в математическом выражении будет выглядеть в виде системы линейных дифференциальных уравнений:

$$\begin{cases} \frac{d\mathrm{C}_{\mathrm{a}}^{\mathrm{C}}}{dt} = -(X_{ab} + X_{af} + X_{ad} + X_{ae}) \times C_a + X_{ab} \times C_b + X_{ad} \times C_d \\ \frac{d\mathrm{C}_{b}^{\mathrm{C}}}{dt} = -(X_{ab} + X_{bc} + X_{bk}) \times C_b + X_{ab} \times C_a + X_{cd} \times C_c + X_{gb} \times C_g \\ \frac{d\mathrm{C}_{c}^{\mathrm{C}}}{dt} = -(X_{cb} + X_{cd} + X_{ce} + X_{lc}) \times C_c + X_{bc} \times C_b + X_{dc} \times C_d \\ \frac{d\mathrm{C}_{d}^{\mathrm{C}}}{dt} = -(X_{da} + X_{md}) \times C_d + X_{cd} \times C_c + X_{ad} \times C_a + X_{md} \times C_m \\ \frac{d\mathrm{C}_{e}^{\mathrm{C}}}{dt} = -X_{eh} \times C_e + X_{ae} \times C_a + X_{ce} \times C_c \\ \frac{d\mathrm{C}_{f}^{\mathrm{C}}}{dt} = X_{af} \times C_a \\ \frac{d\mathrm{C}_{g}^{\mathrm{C}}}{dt} = -(X_{gl} + X_{gb}) \times C_g + X_{gl} \times C_l + X_{ag} \times C_a \end{cases}$$

Рассматривая финансовые потоки поддерживающей фирмы n, при наличии в кластере ещё одной поддерживающей фирмы m, можно будет сказать, что система уравнений ля одной фирму будет иметь следующий вид:

$$\begin{cases} \frac{d\mathrm{C}_{\mathrm{a}}^{F_n}}{dt} = -(X_{ab} + X_{af} + X_{ad} + X_{ae}) \times C_a + X_{ab} \times C_b + X_{ad} \times C_d + X_{a_n c}^{C} \times \mathrm{C}_{c}^{\mathrm{C}} \\ \frac{d\mathrm{C}_{b}^{F_n}}{dt} = -(X_{ab} + X_{bc} + X_{bk}) \times C_b + X_{ab} \times C_a + X_{cd} \times C_c + X_{gb} \times C_g \\ \frac{d\mathrm{C}_{c}^{F_n}}{dt} = -(X_{cb} + X_{cd} + X_{ce} + X_{lc}) \times C_c + X_{bc} \times C_b + X_{dc} \times C_d + X_{a_m c}^{C} \times \mathrm{C}_{c}^{\mathrm{C}} \\ \frac{d\mathrm{C}_{d}^{F_n}}{dt} = -(X_{da} + X_{md}) \times C_d + X_{cd} \times C_c + X_{ad} \times C_a + X_{md} \times C_m \\ \frac{d\mathrm{C}_{e}^{F_n}}{dt} = -X_{eh} \times C_e + X_{ae} \times C_a + X_{ce} \times C_c \\ \frac{d\mathrm{C}_{f}^{F_n}}{dt} = X_{af} \times C_a \\ \frac{d\mathrm{C}_{g}^{F_n}}{dt} = -(X_{gl} + X_{gb}) \times C_g + X_{gl} \times C_l + X_{ag} \times \mathrm{C}_a \end{cases}$$

В зависимости от количества поддерживающих фирм и в случае наличия взаимосвязей их финансовых потоков система уравнений адаптируется при помощи слагаемых в уравнениях для вычисления $\frac{d\mathrm{C}_{\mathrm{a}}^{F_n}}{dt}$ и $\frac{d\mathrm{C}_{c}^{F_n}}{dt}$.

Таким образом, на основании представленной модели финансовых потоков ядра кластера можно выявить критерии оптимального управления финансовыми потоками. Их условно можно распределить на три группы:

1. Критерии финансового характера, такие как: увеличение стоимости чистых активов, максимизация суммарной прибыли кластера, снижение величины издержек, повышение эффективности привлекаемых финансовых потоков [1, с. 34].

2. Критерии минимизации сроков принятия решений для улучшения реализации финансовой стратегии.

3. Повышение качества прогнозов и формирования моделей управления финансами кластера.

Список использованной литературы:

1. Бандуров В.В., Мартынов М.А. Создание модели материально - финансовых потоков группы предприятий для управления финансовыми потоками // Прикаспийский журнал: управление и высокие технологии. 2008. № 1. С. 33 - 37.

© Г.В. Ревняков, 2016

УДК 336.2

И.Г.Рзун
доцент,
кандидат физико - математических наук.
филиала ФГБОУ ВПО «КубГУ» в г. Новороссийске
И.С.Даренская
Студентка направления подготовки
«Экономика»
филиала ФГБОУ ВПО «КубГу» в г. Новороссийске

ОЦЕНКА НАЛОГОВОГО БРЕМЕНИ И ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ

В соответствии с законодательством налог - это обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств, в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований [4].

С экономической точки зрения, налоги – это обязательные платежи, взимаемые государством, с налогоплательщиков (с юридических и физических лиц) по ставке установленной законодательством, а также это инструменты фискальной политики и одновременно метод косвенного регулирования экономических процессов на макроуровне.

Налоговые преступления происходят по определенным причинам, основной является получение как можно большей прибыли, тем самым избежание определенных вычетов из нее. Одной из причин, влияющих на ситуацию - это налоговое бремя.

Под налоговым бременем понимают показатель, отражающий совокупное воздействие налогов на конкретного плательщика, а также экономику страны в целом. Его можно определить как соотношение доходов, которые были получены в течение определенного промежутка времени, и налогов, подлежащих уплате за этот же период.

Все налоги в сумме составляют не маленькую ставку, тем самым вычет из прибыли очень ощутим. Поэтому юридические лица идут на такой отчаянный шаг – как нарушение закона.

По данным Федеральной службы государственной статистики [2] поступление налогов, сборов и иных обязательных платежей в консолидированный бюджет Российской федерации представлен в таблице 1.

Таблица 1 - Поступление налогов, сборов и иных обязательных платежей в консолидированный бюджет Российской федерации (млрд.руб)

	Январь - сентябрь 2015г.		
	Консолидированный бюджет	в том числе	
		федеральный бюджет	консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации
Всего	10427,0	5313,2	5113,8
из них: налог на прибыль организаций	2094,1	403,9	1690,2
налог на доходы физических лиц	1952,3	-	1952,3
налог на добавленную стоимость на товары (работы, услуги)	2004,2	2004,2	-
акцизы по подакцизным товарам (продукции), производимым на территории Российской Федерации	752,3	383,0	369,3
налоги на имущество	777,1	-	777,1
налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	2498,7	2453,6	45,1
из них налог на добычу полезных ископаемых	2480,7	2437,6	43,2

В январе - сентябре 2015г. в консолидированный бюджет Российской Федерации поступило федеральных налогов и сборов на сумму 10427 млрд.рублей (88,3 % от общей суммы налоговых доходов

По оперативным данным Федеральной налоговой службы, задолженность по налогам и сборам [2], учитываемая с момента ее возникновения (без учета задолженности по единому социальному налогу, уплате пеней и налоговых санкций), в консолидированный бюджет Российской Федерации на 1 октября 2015г. составила 794,3 млрд.рублей.

Рисунок 1 - Динамика задолженности по налогам и сборам.

Исследовав структуру задолженности по налоговым платежам и сборам в консолидированный бюджет [3] Российской Федерации видно, что самый высокий процент задолженности равен 76,4 % по федеральным налогам и сборам; затем задолженность по региональным налогам и сборам, ее процент составляет 14,2 % ; задолженность по местным налогам и сборам, ее процент равен 6,2 % и наконец, задолженность по налогам со специальным налоговым режимом, ее процент самый низкий из всех предыдущих и он составляет 3,2 % .

Исходя из данных этой динамики, можно сделать вывод, что самый высокий процент составляют недоимки по налогам и сборам; затем задолженность, приостановленная к взысканию в связи с введением процедур банкротства; также задолженность, взыскиваемая судебными приставами и приостановленные к взысканию платежи. На протяжении около двух лет, с 2013 года 2015 года динамика задолженности по налогам и сборам в консолидированный бюджет РФ относительно стабильная, значительных изменений не наблюдается.

Что же предусматривает закон [1] в этом случае, рассмотрим некоторые ситуации. Состав налогового преступления.

Статья 199 УК РФ. Уклонение от уплаты налогов и (или) сборов с организации наказывается штрафом в размере от 100 тысяч до 300 тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от 1 года до 2 лет. Возможна замена принудительными работами на срок до 2 лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до 3 лет или без такового, либо арестом на срок до 6 месяцев, либо лишением свободы на срок до двух лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до 3 лет или без такового.

То же деяние, совершенное группой лиц по предварительному сговору, совершенное в особо крупном размере, наказывается штрафом в размере от 200 тысяч до 500 тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от 1 года до 3 лет. Наказание может быть в виде принудительных работ на срок до 5 лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до 3 лет. Лицо, впервые совершившее преступление, освобождается от уголовной ответственности, если этим лицом либо организацией, уклонение от уплаты налогов и (или) сборов с которой вменяется данному лицу, полностью уплачены суммы недоимки и соответствующих пеней, а также сумма штрафа в размере, определяемом в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации.

Уголовная ответственность за совершение данного налогового преступления возможна только при условии наличия недоимки крупном или особо крупном размере.

К примеру [1]:

Крупный размер (ч.1 ст.199 УК РФ)	Особо крупный размер (ч.2 ст.199 УК РФ)
более 2000000 рублей в пределах 3 финансовых лет подряд, если эта сумма превышает 10 % подлежащих уплате сумм налогов и (или) сборов.	более 10000000 рублей в пределах 3 финансовых лет подряд, если эта сумма превышает 20 % подлежащих уплате сумм налогов и (или) сборов.
либо превышающая 6000000 рублей.	либо превышающая 30000000 рублей.

Таким образом, если налогоплательщик уклонился от уплаты сумм налогов и (или) сборов превышающей 6000000 рублей, то может иметь место состав налогового преступления, предусмотренного ч.1 ст.199 УК РФ, а если превышает 30000000 рублей, то можно говорить о налоговом преступлении, предусмотренном ч.2 ст.199 УК РФ. Как видно в этих случаях законодатель не принимает в расчет процентное отношение данных сумм к общей сумме подлежащих уплате сумм налогов и (или) сборов.

Если фирма [5] представила в инспекцию достоверную отчетность, но налоги не перечислила (независимо от причин), привлечь ее руководство к уголовной ответственности за налоговое преступление, предусмотренное ст.199 УК РФ нельзя.

Как правило, за уклонение фирмы от уплаты налогов суд привлекает к уголовной ответственности ее руководителя (генерального директора, директора), потому что именно он отвечает за законность всех хозяйственных операций. Так сказано в ст.6 Федерального закона "О бухгалтерском учете". Одновременно и руководителя, и главбуха наказывают в 10 – 15 % случаев и лишь в 3 - 5 % случаев отвечает один главный бухгалтер. Если главный бухгалтер не заинтересован в уклонении от уплаты налогов, но осведомлен о незаконных действиях своего руководителя (так как подписывает все необходимые документы), суд может привлечь его как соисполнителя. Тогда наказание назначается по ч.1 ст.199 УК РФ.

Если же удастся доказать, что руководитель и главный бухгалтер действовали по предварительному сговору, отвечать им придется по ч.2 ст.199 УК РФ.

Чтобы доказать предварительный сговор, необходимо документально подтвердить, что главный бухгалтер помогал директору скрывать доходы и был материально в этом

заинтересован. Осудить только бухгалтера (без руководителя) суд может, если будет доказано, что главбух совершил преступление по собственной инициативе.

Согласно ст.28.1 УПК РФ уголовное преследование по налоговому преступлению прекращается, если до окончания предварительного следствия ущерб, причиненный бюджетной системе РФ в результате преступления, возмещен в полном объеме (т.е. недоимка, пени и штрафы уплачены полностью).

Материалы для решения вопроса о возбуждении уголовного дела по результатам налоговой проверки направляются в органы внутренних дел через два месяца по истечении срока исполнения требования об уплате налога (сбора), направленного налогоплательщику (плательщику сбора) на основании решения о привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения (п. 3 ст. 32 НК РФ).

Также стоит отметить, что нарушение налогоплательщиком установленного НК РФ срока подачи заявления о постановке на учет в налоговом органе по основаниям, предусмотренным НК РФ, наказывается штрафом в размере 10 000 рублей.

Ведение деятельности организацией или индивидуальным предпринимателем без постановки на учет в налоговом органе по основаниям, предусмотренным НК РФ, наказывается 10 % от доходов, полученных в течение указанного времени в результате такой деятельности, но не менее 40 000 рублей.

За разные виды налоговых нарушений юридических лиц, существует ответственность, проявляющаяся в различных размерах штрафов.

Делая вывод, проанализировав все элементы налоговых преступлений, ясно одно, что на долю юридического лица выпадает большая общая сумма ставок налога, тем самым ощутимый вычет из прибыли, это и заставляет юридическое лицо, избегать оплату налогов, а значит нарушать закон. Решение данной проблемы (сокращение численности налоговых преступлений юридических лиц), найти трудно, так как сократить ставку налогов, органы муниципальных образований, а также государство не может, ведь с помощью налогов формируется бюджет страны. Но существует немало предложений по ужесточению наказаний налоговых преступлений, что позволит заставить задуматься юридическое лицо, прежде чем оно нарушит закон.

Список использованной литературы:

1. Уголовный кодекс Российской Федерации (от 13.06.1996 N 63 - ФЗ (ред. от 13.07.2015, с изм. от 16.07.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 25.07.2015) / Глава 22. Преступления в сфере экономической деятельности ст. 199. – Ростов Н / Д.: Феникс, 2004.

2. Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс] // URL:http: // www.gks.ru / wps / wcm / connect / rosstat_main / rosstat / ru / statistics / state / # (Дата обращения 20.11.15)

3. Федеральная налоговая служба [электронный ресурс] // −URL: https: // www.nalog.ru / rn61 / (Дата обращения 19.11.15)

4.Консультант плюс - надежная правовая поддержка [электронный ресурс] // −URL: http: // www.consultant.ru / (Дата обращения 21.11.15)

5.Старкова Н.О., Рзун И.Г., Сакания С.В. Состояние и проблемы малого и среднего предпринимательства в РФ. // Достижения вузовской науки. 2014. № 13. С. 154 - 160.

© И.Г.Рзун, И.С. Даренская , 2016г.

УДК 331.2

И.Г.Рзун
доцент,
кандидат физико - математических наук.
филиала ФГБОУ ВПО «КубГУ» в г. Новороссийске
И.Е. Мерзлякова
Студентка направления подготовки
«Экономика»
филиала ФГБОУ ВПО «КубГу» в г. Новороссийске

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НЕВЫПЛАТУ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Заработной платой является вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы.

Можно выделить несколько следующих составляющих заработной платы, которые различны по содержанию, целям и основаниям начисления, а именно:

1) вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы;

2) компенсационные выплаты;

3) стимулирующие выплаты.

Месячная заработная плата работников, полностью отработавших норму рабочего времени и выполнивших нормы труда, не может быть ниже минимального размера оплаты труда. 1 января 2015 г минимальный размер оплаты труда равен 5965 рублей, с 1 января 2016 г составит 6204 рубля [3]. Заработная плата сотрудника устанавливается трудовым договором в соответствии с действующими у данного работодателя системами оплаты труда. Максимальный размер заработной платы законодательством не ограничен, за исключением случаев, установленных Трудовым кодексом РФ, что следует из ч. 1 ст. 132 ТК РФ.

Из начисленной заработной платы производятся разные удержания. Из начисленной работникам организации оплаты труда производят удержания, которые делятся на 2 группы: обязательные удержания и удержания по инициативе организации.

Обязательное удержания – это налог на доходы физических лиц, по исполнительным листам, надписям нотариальных контор в пользу юридических и физических лиц.

Через бухгалтерию по инициативе организации из оплаты труда может быть произведены такие удержания, как долг за работником; ранее выданные плановый аванс и выплаты, которые сделаны в межрасчетный период; за ущерб нанесенный производству; за порчу, утерю или недостачу материальных ценностей; за брак; денежные начеты; за товары купленные в кредит и др.

Удержания из начисленной заработной платы отражаются по дебету счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» и кредиту счетов:

- 68 «Расчеты по налогам и сборам» (на сумму налога на доходы физических лиц)
- 28 «Брак в производстве» (на суммы удержаний с виновников брака)

- 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям» (на суммы за товары, проданные в кредит, по ссудам банков, по предоставленным займам, на суммы, взысканные в возмещение недостач, уплаченных штрафов)

- 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» (на суммы по исполнительным документам), других счетов.

Погашение задолженности перед бюджетом по удержаниям отражается по дебету счета 68 с кредита счета 51 «Расчетные счета», а по алиментам – по дебету счета 76 с кредита счетов 50 « Касса», 51 «Расчетные счета».

Учет расчетов по возмещению материального ущерба осуществляется на активном счете 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям», субсчет 2 «Расчеты по возмещению материального ущерба».

В дебет счета 73 относятся суммы, которые подлежат взысканию с виновных лиц, с кредита 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей» (на балансовую стоимость недостающих, испорченных ценностей), счета 98 «Доходы будущих периодов», счета 28 «Брак в производстве» (за потери продукции от брака) и др.

То, что организация, даже по объективным причинам, не может выплатить заработную плату в срок, не освобождает ее от необходимости начислять причитающиеся работникам суммы в общем порядке.

Задолженность перед работниками формируется по кредиту счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», и именно на этом счете она должна продолжать числиться до тех самых пор, пока организация не начнет выплаты. Денежную компенсацию за задержку выплаты зарплаты нужно отражать на счете 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям», поскольку эта выплата связана не с оплатой труда, а с возмещением ущерба, причиненного работнику работодателем. Так как данная выплата по сути своей является штрафной санкцией, которая применяется к работодателю за нарушение договорных трудовых обязательств, ее следует рассматривать как разновидность прочих расходов организации и списывать в дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы».

Задержка выплаты заработной платы, частичная или полная невыплата до сих пор является довольно распространенным нарушением, допускаемым работодателем [1]. Нередкими являются случаи нарушения организациями установленных сроков выплаты заработной платы, иногда это может быть связано с недобросовестностью работодателя (работников аппарата управления, которые ответственны за осуществление расчетов с кадрами), но случается и такое, когда организации попросту нечем выплачивать зарплату, а так же отпускные. Причинами этому могут служить как нерациональное планирование денежных потоков, так и неэффективное управление, и кризисные явления, непредвиденные ситуации и прочие проблемы. Тем не менее, если сроки выплаты заработной платы работодателем нарушены, это в любом случае чревато довольно серьезными последствиями.

Стоит так же отметить, что по данным ведомства [2] на 1 октября 2015 года 78 тыс. россиянам работодатели должны около 3 млрд 466 млн рублей. Это в среднем по 45 тысяч рублей на человека.

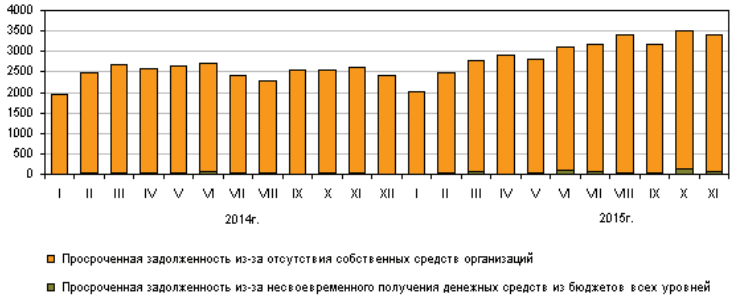


Рисунок 1 - Динамика задержки заработной платы РФ в период с 2014 по 2015 гг.

Долги в большинстве случаев возникают из - за отсутствия собственных средств у организаций. Задолженность из - за несвоевременного получения денежных средств из бюджетов всех уровней составила 122 млн рублей и увеличилась по сравнению с 1 сентября 2015 года на 55 млн рублей (на 83,5 %).

Хуже всего ситуация обстоит с выплатой зарплаты в обрабатывающем производстве: 43 % . На втором месте расположилось строительство (29 %), на третьем – добыча полезных ископаемых и транспорт (6 %).

Наибольший размер просроченной задолженности по заработной плате из - за отсутствия собственных средств из общей суммы указанной задолженности приходится на Приморский край (276,3 млн.рублей, или 8,1 %), Новосибирскую область (259,8 млн.рублей, или 7,6 %), Иркутскую область (177,4 млн.рублей, или 5,2 %), Московскую область (172,3 млн.рублей, или 5,0 %), Мурманскую область (164,0 млн.рублей, или 4,8 %), Нижегородскую область (128,0 млн.рублей, или 3,7 %),а так же г.Москву (113,0 млн.рублей, или 3,3 %).

Задолженность по заработной плате из - за несвоевременного получения денежных средств из федерального бюджета на 1 ноября 2015г. отсутствовала почти во всех субъектах Российской Федерации (кроме г.Москвы и Московской области),а из бюджетов субъектов Российской Федерации на 1 ноября 2015г. отсутствовала во всех субъектах Российской Федерации (кроме Республики Крым).

Если выплата заработной платы задерживается на срок более 15 дней, то после этого в любой день работник может воспользоваться правом, предусмотренным ч. 2 ст. 142 ТК РФ, и приостановить работу до момента выплаты. Об этом он должен известить работодателя письменно. Отказ работника от работы по причине невыплаты ему заработной платы является одной из форм самозащиты трудовых прав. При этом приостановить работу работник может независимо от наличия вины работодателя в невыплате заработной платы. В данный период приостановления работы работник вправе отсутствовать на рабочем месте.

Для работодателей и руководителей организаций, которые нарушают нормы трудового законодательства, предусматривается административная, уголовная и материальная ответственность. Помимо этого, к руководителю учреждения собственник имущества может применить дисциплинарные взыскания.

Когда работодатель нарушает установленный срок выплаты заработной платы, он должен выплатить их с уплатой процентов (денежной компенсации).

Минимальный размер компенсации должен быть не ниже 1 / 300 действующей в период задержки ставки рефинансирования Банка России в отношении не выплаченных в срок сумм за каждый день задержки, начиная со следующего дня после предусмотренного срока выплаты и заканчивая днем фактического расчета. Работодатель должен выплатить работнику денежную компенсацию одновременно с погашением задолженности. Невыплата компенсации - нарушение трудового законодательства, за которое работодатель может быть привлечен к административной ответственности. Данная обязанность по выплате денежной компенсации у работодателя возникает с самого первого дня задержки выплат, которые причитаются работнику и не обусловлена наличием его вины.

Лица, которые допустили задержку выплаты заработной платы, могут быть привлечены к административной ответственности в виде:

- штрафа или предупреждения в размере от 1000 до 5000 руб. - для должностных лиц;
- штрафа в размере от 1000 до 5000 руб. - для индивидуальных предпринимателей;
- штрафа от 30 000 до 50 000 руб. - для юридических лиц.

Если виновное лицо повторно привлекается за аналогичное нарушение, то наказание по данной норме предусматривает:

- штраф от 10 000 до 20 000 руб. или дисквалификацию на срок от одного года до трех лет - для должностных лиц;
- штраф от 10 000 до 20 000 руб. - для индивидуальных предпринимателей;
- штраф от 50 000 до 70 000 руб. - для юридических лиц.

Так же следует отметить, что лицо может быть привлечено к административной ответственности за нарушение, которое повлечет дисквалификацию, не позднее одного года со дня совершения данного правонарушения.

Уголовная ответственность может быть возложена не только на руководителя организации, но и на руководителя филиала, представительства, иного обособленного структурного подразделения организации.

В случае если частичная невыплата длится свыше трех месяцев заработной платы, то руководителям может грозить:

- штраф в размере до 120 000 руб. в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до одного года;
- лишение права занимать определенные должности или осуществлять определенную деятельность на срок до одного года;
- принудительные работы на срок до двух лет;
- лишение свободы на срок до одного года.

Частичная невыплата означает осуществление платежа в размере менее половины суммы, подлежащей выплате.

В случае если полная невыплата заработной платы длиться свыше двух месяцев, то руководителям может грозить:

- штраф в размере от 100 000 до 500 000 руб.
- принудительные работы на срок до трех лет с лишением права занимать определенные должности, заниматься определенной деятельностью

- лишение свободы на срок до трех лет с лишением права занимать определенные должности, осуществлять определенную деятельность

Если невыплаты повлекли за собой тяжелые последствия, то руководитель организации может быть привлечен к ответственности в виде:

- штрафа в размере от 200 000 до 500 000 руб. в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от одного года до трех лет;

- лишения свободы на срок от 2 до 5 лет с лишением права занимать определенные должности или осуществлять определенную деятельность на срок до 5 лет или без такового.

В настоящее время невыплата руководителем заработной платы работнику является довольно серьезной проблемой и руководитель должен всеми возможными способами стараться предотвратить данную ситуацию.

Список использованной литературы:

1. Динамика и структура заработной платы в РФ // Старкова Н.О., Рзун И.Г., Коновалова С.Ю. / Экономика и предпринимательство. 2015. № 8 - 1 (61 - 1). С. 834 - 8382.
2. Просроченная задолженность по заработной плате [Электронный ресурс] URL: http: // www.gks.ru / bgd / free / B04_03 / IssWWW.exe / Stg / d06 / 236.htm (дата обращения:20.11.2015)
3. Консультант плюс [Электронный ресурс] URL: http: // www.consultant.ru (дата обращения:20.12.2015).

© И.Г.Рзун, И.Е. Мерзлякова,, 2016г.

УДК 368

И.Г.Рзун
доцент,
кандидат физико - математических наук.
филиала ФГБОУ ВПО «КубГУ» в г. Новороссийске
Е. М. Михайлиди
Студентка направления подготовки
«Экономика»
филиала ФГБОУ ВПО «КубГУ» в г. Новороссийске

ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕСТУПЛЕНИЙ В СФЕРЕ СТРАХОВАНИЯ

Термин «страхование» [1] рассматривается как экономическая и юридическая категория. Согласно законодательству Российской Федерации, страхование – это 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 (взносов), а также за счет иных средств страховщиков. Данное

определение изложено в законе "Об организации страхового дела в РФ" №4015 - 1 от 27.11.92. (в ред. Федерального закона от 10.12.2003 N 172 - ФЗ). [3]

Становление эффективной экономики любой страны [6], хотя и в различной степени для каждой, зависит от развития рынка страхования. Однако созданию современной страховой индустрии препятствует множество факторов, наиболее деструктивным из которых является криминализация рынка страхования.

В Российской Федерации, как и во многих странах мира, деятельность мошенников в сфере страхования активизируется пропорционально развитию самого страхования. Для понимания масштабов поля деятельности страховых мошенников следует указать тот факт, что на июль 2015 года число зарегистрированных страховых компаний составило 366, брокеров – 146, перестраховщиков – 82, перестраховочных обществ – 82. [4] Количество экономических преступлений на страховом рынке неуклонно растет. Внимание преступников переносится с традиционных объектов преступной деятельности, таких как банковская сфера или фондовый рынок, в сферу страховых отношений.

Мошенничество по - прежнему остается одной из наиболее острых проблем, оказывающих негативный эффект на деятельность страховых компаний.

Таблица 1. Динамика российского страхового рынка за 2014 г. и 2015 г [4].

Виды страхования	Показатели страховой деятельности	2014 г.	2015 г.	Прирост
Всего без ОМС	Премии, млрд. руб.	263,0	266,0	1,2 %
	Выплаты, млрд. руб.	101,1	112,9	11,6 %
Страхование жизни	Премии, млрд. руб.	21,2	23,4	10,0 %
	Выплаты, млрд. руб.	2,7	5,3	95,8 %
Личное страхование (кроме страхования жизни)	Премии, млрд. руб.	78,6	77,6	- 1,2 %
	Выплаты, млрд. руб.	23,1	25,0	8,2 %
Страхование имущества, в т.ч.	Премии, млрд. руб.	100,0	92,6	- 7,4 %
	Выплаты, млрд. руб.	49,2	49,0	- 0,3 %
КАСКО	Премии, млрд. руб.	48,5	42,7	- 11,9 %
	Выплаты, млрд. руб.	40,3	37,4	- 7,1 %
Огневое страхование	Премии, млрд. руб.	42,9	39,2	- 8,8 %
	Выплаты, млрд. руб.	6,2	7,1	14,5 %
Страхование ответственности	Премии, млрд. руб.	8,5	10,1	19,0 %
	Выплаты, млрд. руб.	1,6	2,4	44,6 %
ОСАГО	Премии, млрд. руб.	29,2	36,7	25,8 %
	Выплаты, млрд. руб.	19,0	26,2	38,0 %

Преступления в сфере страхования могут быть классифицированы в зависимости от множества различных признаков. Однако, основополагающими признаками классифицирования являются:

1) «В зависимости от субъектов, в интересах которых совершается преступление»:

а) преступления, совершаемые страхователями (юридические или дееспособные физические лица, которые заключили договор страхования со страховщиком и выплачивают ему страховой взнос за передачу ответственности по несению риска),

б) преступления, совершаемые страховщиками (юридические лица, созданные для осуществления страховой деятельности, которые при наличие лицензии на этот вид деятельности заключают договора страхования и принимают на себя ответственность по несению риска),

в) преступления, совершаемые работниками страховых компаний.

2) «В зависимости от видов страхования»:

а) преступления в сфере имущественного страхования;

б) преступления в сфере личного страхования;

в) преступления в сфере страхования ответственности;

г) преступления в перестраховании.

Преступления в интересах страхователей совершаются самими страхователями либо самостоятельно, либо в сговоре с сотрудниками страховых компаний. Целью такого рода мошеннической деятельности является незаконное получение страхователями страхового возмещения или обеспечения.

В период становления страхового рынка в России в наибольшей степени было распространено мошенничество при страховании ответственности, риска невозврата кредита. Однако в настоящее время преобладает мошенничество в сфере личного и имущественного страхования. Наибольшее число злоупотреблений страхователей базируется в сфере добровольного страхования. Рассмотрим самые распространённые способы совершения подобных преступлений.

Ярким примером преступления в сфере имущественного страхования является инсценированное ограбление нью - йоркской фирмы «ITALGOLD». Следует упомянуть и тот случай, когда Lloyd's пыталась возвратить несколько миллионов фунтов стерлингов страхового возмещения, выплаченного за погибших якобы естественной смертью скаковых лошадей. Как выяснилось позднее, в этом деле было замешано около сорока человек, которые причастны к убийству лошадей с целью получения страховки.

Наиболее подвержены мошенничеству в сфере страхования средства транспорта. За ним следует страхование от пожара, кражи, страхование жизни, здоровья, транспортное и морское страхование.

Рассмотрим более подробно способы и приемы совершения преступлений страхователями при автостраховании. Преступления, совершаемые в этом сегменте страхового рынка можно разделить на три группы:

1) Получение страхового возмещения выше страховой суммы. Страховая сумма – это определенная договором страхования или установленная законом денежная сумма, исходя из которой, устанавливаются размеры страхового взноса и страховой выплаты, если договором или законодательными актами РФ не предусмотрено иное. При страховании имущества страховая сумма не может превышать его действительной стоимости на момент

заключения договора. Мошенники для незаконного получения большей выгоды завышают страховую сумму путем представления заведомо ложных сведений при заключении договора страхования. Так, перед заключением договора страхования автомобиль оценивается по каталогу, в соответствии с которым основными параметрами оценки являются марка, модель и год выпуска автомобиля. Мошенник, соответственно, при помощи фиктивных документов, например, ложного технического паспорта, изменяет год выпуска автомобиля, завышает его класс. Данный приём приводит к завышению страховой суммы автомобиля, который предполагается застраховать. Фиктивными документами в этом случае могут послужить так же свидетельство о регистрации транспортного средства, доверенность и т.д.

В ряде случаев преступления совершаются при соучастии сотрудников страховой компании (экспертов - оценщиков, агентов).

2) Незаконное получение страхового возмещения путем фальсификации страхового случая.

К примеру, к преступлениям данной группы можно отнести ложный угон. Мошенник в сфере страхования, в данном случае страхователь, заключает со страховщиком договор страхования (как правило, страхуется дорогая автомашина иностранного производства с применением различных приемов незаконного увеличения страховой суммы). Затем, происходит фальсификация угона автомобиля. То есть мошенник, предварительно спрятав автомашину, заявляет об угоне в территориальный отдел внутренних дел, после чего уведомляет страховую компанию о наступлении страхового случая. Мошенник оформляет заявление с требованием выплатить страховку, предоставляет необходимые документы, а страховая компания анализирует их и принимает решение о производстве выплаты. Таким образом, страхователь свободно, но незаконно получает страховое возмещение. С правовой точки зрения с этого момента деяния злоумышленника могут квалифицироваться как оконченное мошенничество (ст. 159 УК РФ). Предыдущие действия рассматриваются в качестве подготовки к совершению преступления. [2] При необходимости повторного использования машины в преступных целях, злоумышленник изменяет номера агрегатов (кузов, двигатель) и получает фиктивные документы. После этого схема преступления может повторяться снова в другой страховой компании.

б) Ложный поджог. При заключении договора страхования мошенник завышает страховую сумму. Затем, действует по схеме «ложный угон», расписанной выше. Тем самым, совершает преступление. В ряде случаев используются и более изощренные схемы.

в) Ложный ущерб. Цель преступника при осуществлении данной схемы совершения преступления – возместить ущерб, причиненный его машине при обстоятельствах, не являющихся страховым случаем, по условиям договора или в силу закона (например, управление автотранспортным средством в состоянии алкогольного опьянения). При этом злоумышленник имитирует место дорожно - транспортного происшествия. В другом случае преступник ссылается на хищение частей своего автомобиля (колес, зеркал, дополнительного оборудования и прочих), которые в действительности реализуются, либо используются на других машинах.

3) Увеличение размера страхового возмещения незаконным путем. Данное преступление совершается после реального наступления страхового случая. Основная цель состоит в возмещении незаконным путем понесенного ущерба, а в ряде случаев – также получении от

страховой компании средств на дополнительный ремонт или замену частей своей машины, не пострадавших при страховом событии. Примером совершения преступлений данной группы является страхование транспортного средства в нескольких страховых компаниях и получение в каждой из них страхового возмещения в размере полной страховой стоимости.

В соответствии с законом, в том случае, когда страхователь заключил договоры страхования имущества с несколькими страховщиками на сумму, превышающую в общей сложности страховую стоимость имущества (факт так называемого двойного страхования), то страховое возмещение, получаемое им от всех страховщиков по страхованию этого имущества, не может превышать его страховой стоимости. При этом каждый из страховщиков выплачивает возмещение в размере, пропорциональном отношению страховой суммы по заключенному им договору к общей сумме по всем заключенным этим страхователем договорам страхования указанного имущества. При составлении договора страхователь обязан сообщить обо всех договорах страхования, заключенных в отношении этого имущества. Таким образом, по законодательству РФ утаивание этих сведений и незаконное получение возмещения, превышающего ущерб, является мошенничеством.

При личном страховании самыми распространёнными вариантами мошеннических действий являются факты фиктивного оформления несчастных случаев, исправление дат наступления страховых случаев (получения травм и т.п.).

Преступления в интересах страховщиков заключается в том, что преступления этого вида совершаются руководителями страховых компаний и наемными работниками. Целью совершения такой категории мошеннических действий является незаконное присвоение страховщиками страховых взносов при отсутствии намерения выполнить свои обязательства по выплате страхового возмещения или обеспечения. Конкретные способы совершения данной категории деяний различны и могут быть объединены в несколько групп:

1) Осуществление страховой деятельности организациями, созданными с нарушением порядка создания, регистрации, лицензирования и других установленных законодательством норм.

2) Эмиссия недействительных страховых полисов и нанесение страхователям ущерба в виде лишения возможности получения страховой выплаты.

3) Разработка недобросовестным страховщиком условий и правил страхования, которые дают возможность не производить страховых выплат и переложить ответственность на страхователя.

В ряде случаев страховая компания находится под контролем финансовой организации, принимающей вклады, и ликвидируется одновременно с не выполнившей обязательства финансовой компанией. Используется также такой способ введения в заблуждение клиента, как умышленное внесение в договор страхования вклада оговорки о вступлении его в законную силу лишь после перечисления в полном объеме страховых взносов. Неуплата страхового взноса лишает вкладчиков права на компенсацию ущерба. На практике встречаются многочисленные и разнообразные варианты введения в заблуждение страхователей. Так, в страховом полисе могут отсутствовать обязательные реквизиты, не перечисляться страховые риски, неконкретно указываться объект страхования,

отсутствовать расписка держателя полиса о том, что ему известны условия страхования, которые должны прилагаться к полису, совершаться другие действия.

Страховщики сосредоточились в большей степени на внешнем мошенничестве и упускают из виду потенциальную недооценку внутреннего корпоративного мошенничества. Преступления в интересах наемных работников страховых компаний совершается непосредственно самими работниками страховых компаний, к ним относятся работники среднего звена, материально ответственные лица, бухгалтеры, страховые агенты, руководители страховых организаций. Целью совершения таких преступлений является получение экономической выгоды работниками страховых организаций посредством причинения имущественного ущерба страховщикам и страхователям. Среди преступлений, совершаемых страховыми агентами, типичными являются полное или частичное присвоение страховых взносов страхователей. При этом не регистрируются страховые договоры.

Как уже было сказано ранее, большинство преступлений совершается при добровольном страховании, однако преступления в сфере обязательного страхования так же практикуются мошенниками. Одной из наиболее простых и часто применяемых схем совершения таких преступлений является схема преступных действий в сфере обязательного медицинского страхования. Страховые операции используется в криминальной практике и для уклонения от уплаты налогов, обязательных платежей, незаконного экспорта капитала, легализации доходов, полученных преступным путем. Имеет место быть использование страховых отношений для уклонения от уплаты платежей в фонды обязательного социального страхования и т.д.

Ниже рассмотрены некоторые преступные схемы [5]. Уклонения от уплаты налогов посредством страховых операций с использованием оффшоров, схема основана на преимуществах оффшорных зон. Как правило, законодательство запрещает уменьшать налогооблагаемую базу в связи с самострахованием. В то же время страховые взносы включаются в издержки и уменьшают налогооблагаемую прибыль. К примеру, компания налогоплательщика платит страховую премию иностранной страховой компании, тем самым, получая якобы налоговую скидку. Страховая компания затем перестраховывает (передает премию и страховую ответственность) второй "страховой" компании, которая в действительности находится под контролем налогоплательщика. Его "премия" за вычетом определенного процента, удерживаемого первой страховой компанией, возвращается под его контроль и может быть инвестирована за пределами страны или возвращена в страну в форме необлагаемого налогом дохода. А последним шагом является уже расторжение фиктивных страховых договоров. Данная схема используется в целях выведения безналичных средств в наличный оборот и снижения на этой основе налоговых платежей. После поступления средств предприятия на счет страховой фирмы договор по инициативе предприятия расторгается и страховые суммы возвращаются наличными. При этом возврат денег осуществляется из кассы организации – страховщика либо руководству предприятия, либо непосредственно работникам по списку.

Подводя итоги, необходимо отметить, что статья отражает исключительно экономическую сторону страховых преступлений, то есть в ней раскрыты пути, возможности и поле действия преступников в сфере страхования. Данная работа не ставила целью определить меру ответственности за совершение страховых преступлений

различных видов, раскрыть пути и методы решения поднятой проблемы. Хотя в Российской Федерации преступления в сфере страхования составляют совсем небольшой процент (приблизительно шесть процентов исходя из статистики 2015 года) от общего числа преступлений, совершаемых в области экономики, они имеют достаточно большой масштаб. Исходя из всего вышесказанного, изучение различными специалистами данной темы, исследования в рамках обозначенной проблемы помогут снизить преступность, создав защиту от мошенничества всем субъектам страховых отношений.

Список используемой литературы:

1 Гражданский кодекс Российской Федерации от 26.01.1996 № 14 - ФЗ (принят ГД ФС РФ 22.12.1995) // Консультант Плюс [Электронный ресурс]: Правовые ресурсы. URL:

http: // www.consultant.ru / document / cons_doc_LAW_9027 / (Дата обращения: 25.11.2015).

2 Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63 - ФЗ (принят ГД ФС РФ 24.05.1996) / (ред. от 13.07.2015, с изм. от 16.07.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 25.07.2015) // Консультант Плюс [Электронный ресурс]: Правовые ресурсы. URL:

http: // www.consultant.ru / document / cons_doc_LAW_10699 /

(Дата обращения: 25.11.2015).

3 «Об организации страхового дела в Российской Федерации», Закон РФ от 27.11.1992 № 4015 - 1 (ред. от 13.07.2015) // Консультант Плюс [Электронный ресурс]: Правовые ресурсы. URL:

http: // www.consultant.ru / document / cons_doc_law_1307 / (Дата обращения: 23.11.2015).

4 Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: Официальная статистика / URL:

http: // www.gks.ru / wps / wcm / connect / rosstat_main / rosstat / ru / statistics / accounts / (Дата обращения: 15.04.2015).

5 Юридическая библиотека [Электронный ресурс]: Теневая экономика и экономическая преступность. URL: http: // ex - jure.ru / law / news.php?newsid=1269 / (Дата обращения: 03.10.2015).

6 Состояние и проблемы малого и среднего предпринимательства в РФ. Старкова Н.О., Рзун И.Г., Сакания С.В. / Достижения вузовской науки. 2014. № 13. С. 154 - 160

© И.Г.Рзун, Е. М. Михайлиди , 2016г

УДК 339

Е.В. Роднина, К.э.н., доцент кафедры МРГУ
Башкирский государственный университет, г. Уфа, Российская Федерация

АНАЛИЗ ТОВАРООБОРОТА ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Важные задачи анализа – изучение товарооборота как одного из основных показателей торговой деятельности, характеристика его объема, структуры, динамики.

О величине товарооборота говорит выручка от продажи товаров, т.е. товарооборот представляет собой показатель, характеризующий продажу товаров, их обмен на деньги. В основе лежит уступка прав собственности на товар в обмен на денежный эквивалент. Это составляет суть торгового процесса, что и определяет значение данного показателя для анализа.

Различают два главных показателя:

1) оптовый товарооборот, в ходе которого перемещаются и меняют владельца крупные партии товаров, а покупателями являются юридические лица;

2) розничный товарооборот, в ходе которого товары переходят к индивидуальным потребителям, населению.

Товарооборот – показатель объема продаж товаров как в стоимостных, так и в натуральных единицах. Его натуральное содержание характеризует количество проданных товаров и объем товарных ресурсов.

Объектами изучения в процессе анализа являются объем, динамика, состав и структура товарооборота.

Торговая сеть супермаркетов «СЛАТА» имеет следующие данные по структуре валового товарооборота [1,2,3] (см. таблицу 1).

Таблица 1

Структура валового товарооборота ТС «СЛАТА», тыс. р.

Структура товарооборота	2014 год		2015 год		Изменение структуры, проц.
	тыс.р.	уд. вес, проц.	тыс.р.	уд. вес, проц.	
Оптовый товарооборот	38529	33,88	68492	22,39	- 11,49
Розничный товарооборот	75193	66,12	237413	77,61	11,49
Валовой товарооборот	113722	100,00	305905	100,00	-

Анализируя данные, представленные в таблице 2.2 можно сделать вывод об изменении структуры товарооборота, а именно происходит увеличение удельного веса розничного товарооборота с одновременным сокращением удельного веса оптового товарооборота [4,5,6].

Данные для анализа динамики валового товарооборота за три года представлены в таблице 2.

Таблица 2

Динамика объема валового товарооборота ТС «СЛАТА», тыс. р.

Год	Валовой товарооборот, тыс. р.	Темп роста, проц.	
		базисный	цепной
2009	85714	100,0	-
2010	113722	132,68	132,68
2011	305905	356,89	268,99

Анализируя полученные показатели таблицы 2.3, можно сказать, что предприятие наращивало объем валового товарооборота год от года, и к 2008 году валовой товарооборот увеличился на 256,89 % . Кроме того, нужно отметить, что в 2011 году темп роста по сравнению с 2010 годом составил 268,99 % . Значительный темп роста объема товарооборота в 2011 году вызван ростом торговой сети супермаркетов «СЛАТА» [7,8].

Список использованной литературы

1. Антипина О.В., Родзиковская Т.А. Статистика // учебное пособие / Иркутский государственный технический университет. Иркутск, 2013.
2. Andreeva E.S., Nechaev A.S. The mechanism of an innovative development of the industrial enterprise // World Applied Sciences Journal. 2013. Т. 27. № 13 A. С. 21 - 23.
3. Basova A.V., Nechaev A.S. Taxation as an instrument of stimulation of innovation - active business entities // World Applied Sciences Journal. 2013. Т. 22. № 11. С. 1544 - 1549.
4. Будаева М.С. Методики расчета платежей по кредиту и лизингу, построенные на применении корректирующих коэффициентов // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2008. № 2. С. 215 - 219.
5. Прокопьева А.В. Существование инновационного риска в деятельности хозяйствующего субъекта // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). 2012. № 3. С. 12.
6. Пугачев В.П. Руководство персоналом организации. – М.: ЮНИТИ, 2007 – 250с.
7. Ричи Ш., Мартин П. Управление мотивацией: Перевод с английского М. ЮНИТИ 2009 г.
8. Стаут Л.У. Управление персоналом: настольная книга менеджера - Добрая книга 2006 г.

© Е.В. Роднина, 2016

УДК 336

Н.А. Романова
к.э.н., заведующая кафедрой «Финансы»
Северо - Восточный государственный университет
А.А. Лихманова
студентка 4 курса факультета менеджмента, экономики и финансов
Северо - Восточный государственный университет
г. Магадан, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА РОЗНИЧНЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ В СЕГМЕНТЕ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ

Развитие российского рынка платежных карт является одним из важнейших факторов при решении задач по сокращению расчетов наличными деньгами и развитию безналичных расчетов в области розничных платежей. При этом, наиболее распространенными пластиковыми картами являются зарплатные карты, которыми пользуются порядка 90 %

держателей таких карт. Самый распространенный вид карты среди пользователей дебетовых карт – Visa Electron (31 %). Около 11 % используют карту MasterCard Standard, а карты VISA Classic применяют только 8 % пользователей. Такое распределение объясняется низкими тарифами на обслуживание VISA Electron, предпочтениями предприятий - работодателей. Спрос на кредитные карты тоже растет, что обусловлено, так называемым, «кредитным бумом». Среди держателей кредитных карт большинство пользуются картой VISA Classic (31 %), вторая по популярности платежная система – MasterCard и MasterCard Standard (18 %). Сравнительно равные доли пользуются картами VISA Gold (13 %), MasterCard Gold (11 %) и American Express (10 %).

Для определения банка, играющего ключевую роль на рынке пластиковых карт в Магаданской области, проведем сравнительный анализ продуктовой линейки пластиковых карт 4 крупнейших банков, представленных в нашем регионе: Банк ВТБ 24 (ПАО) Филиал № 2754 ОО «Магаданский» (далее – ВТБ 24), Магаданский Филиал Банка «Возрождение» (ПАО) (далее – Возрождение), Магаданский региональный филиал АО «Россельхозбанк» 3349 / 40 (далее – Россельхозбанк), Северо - Восточное отделение № 8645 ПАО «Сбербанк России» в г. Магадане (далее – Сбербанк).

Традиционным средством изучения конкурентов в маркетинге считается концепция «4Р», представляющая собой анализ комплекса маркетинга [1, с. 103]:

1. А*нализ продукта.* Технические характеристики и внешний вид пластиковых карт банков, представленных на региональном рынке, существенно не отличаются. Однако Сбербанк предлагает своим клиентам оформить карты индивидуального дизайна. Стоимость данной услуги – 500 руб [6]. Кроме того, все 4 банка предлагают сопровождающие услуги. Это простой и удобный SMS и USSD сервис, позволяющий получать информацию обо всех операциях по картам, а также совершать платежи, переводы и другие операции с помощью мобильного телефона в любое время и в любом месте: «Сбербанк Онлайн», «ВТБ24 - Онлайн», «Vbank с тобой» (Банк Возрождение) и «Интернет - офис» (Россельхозбанк).

2. *Анализ цены и ценообразования***.** Концепцию «4р» маркетинга продолжает «пи» № 2 – цена. Так, самые низкие процентные ставки заявлены у банка Возрождение (Visa Classic / Mastercard Standard - 18 %), самые высокие – у Сбербанка (Кредитные молодёжные карты Visa Classic / MasterCard Standard - 33,9 %) [6]. Самая высокая совокупность комиссий за годовое обслуживание по самым востребованным у россиян дебетовым картам – MasterCard Standart и Visa Classic установлена в банке Возрождение (750 руб.) [5].

3. *Анализ системы распространения.* Грамотная политика сбыта продукции – основа успешного продвижения, доставки товаров / услуг до потребителей. Клиенты должны обладать возможностью получения продукта банка в удобном месте, в комфортное время. При этом существует множество классификаций каналов продаж банковских продуктов. Сюда можно отнести прямые, перекрестные и дистанционные продажи [2, с. 122]. Касательно Магаданской области, 2 крупнейших банка (ВТБ 24 и Сбербанк) активно развивают каналы партнерских и корпоративных продаж, так как именно это направление является приоритетным по дополнительному расширению клиентской базы. Самые неразвитые каналы продаж имеет Россельхозбанк. Помимо этого, одним из основных конкурентных преимуществ любого банка является развитая филиальная сеть. В данном аспекте, лидером является Сбербанк (28 отделений и филиалов на территории региона). Далее следует Россельхозбанк (3 офиса), затем ВТБ 24 (2 отделения в г. Магадане) и, наконец, банк Возрождение имеет только один филиал, располагающийся в г. Магадане.

4. *Анализ продвижения*. Завершающее место в стратегии «4р» маркетинга занимает продвижение товара. Речь идет о том, что потенциальный покупатель должен узнать о

товаре, выделить его среди других, соотнести со своими потребностями и убедиться: это именно то, что ему нужно. Так, лидирующие позиции по количеству показов рекламных объявлений занимает Сбербанк и ВТБ 24. При этом реклама банка Возрождение практически отсутствует на региональном рынке. Россельхозбанк размещает рекламные объявления только при проведении специальных акций и предложений. Интересным маркетинговым ходом является продолжение рекламной кампании банка ВТБ 24 «Российские знаменитости – клиенты банка» [4]. Основная идея данных рекламных роликов - надежность банка ВТБ 24 на фоне нынешней нестабильной ситуации.

В завершении, проанализируем объемы выдачи пластиковых карт рассматриваемых банков за период 2012 - 2015 гг. (Таблица 1).

Таблица 1

Выдача пластиковых карт за период 2012 - 2015 гг., шт.

Наименование банка	2012		2013		2014		2015	
	Дебетовые	Кредитные	Дебетовые	Кредитные	Дебетовые	Кредитные	Дебетовые	Кредитные
Сбербанк	15378	3641	16527	4230	18696	5700	36421	7062
ВТБ 24	2619	1155	3166	1378	3616	1523	3853	1572
Возрождение	196	79	257	108	171	72	209	88
Россельхозбанк	149	53	173	94	143	67	186	62

Как мы видим, за период с 2012 по 2015 гг. лидером среди банков по количеству выданных пластиковых карт является Сбербанк:Данные таблицы показывают, что по итогам 2015 г. в Сбербанке объем выдачи пластиковых карт составил 43,5 тыс. шт. Второе место занял банк ВТБ 24, объем выдачи составил 5,42 тыс. шт. Далее следует банк Возрождение – 297 шт. Самый низкий уровень выдачи пластиковых карт остается у Россельхозбанка (248 шт.). Так, только у одного лидера рейтинга Сбербанка количество пластиковых карт, выданных за последний год выросло почти в 2 раза.

Далее рассмотрим сумму операций, совершенных держателями платежных карт (Таблица 2):

Таблица 2

Сумма операций, совершенных держателями платежных карт, тыс. руб.

Наименование банка	2012	2013	2014	2015
Сбербанк	5 539 306 701,39	7 263 602 528,31	8 569 209 327,4	9 134 675 600,71
ВТБ24	2 062 468 528,33	2 106 444 733,20	2 713 582 953,72	2 375 015 656,18
Возрождение	896 435,28	984 856,69	1 221 056,47	928 939,56
Россельхозбанк	223 584,12	385 231,16	589 923,58	464 523,49

Как видно из таблицы, лидером среди представленных банков является Сбербанк, это объясняется наличием крупной филиальной сети по сравнению с основными конкурентами банка.

Таким образом, по итогам проведенного исследования, определим преимущества и недостатки 4 крупнейших банков, представленных на региональном рынке. Так, преимуществами Сбербанка являются широкий охват клиентов и низкая стоимость обслуживания карт. Кроме того, Сбербанк обладает самой широкой филиальной сетью и устройствами самообслуживания [6]. Преимуществом банка ВТБ 24 является наличие дополнительных бонусных карт: «Автокарта», «Карта впечатлений» и «Карта мира». Также преимуществами ВТБ 24можно назвать: максимальный лимит кредитования в размере до 4,5 млн руб.; широкий возрастной диапазон клиентов, имеющих возможность получения кредитной карты; привязанность к одному счету несколько кредитных карт банка [4]. Банк Возрождение предлагает своим клиентам: более длительный льготный период (62 дня); участие в акции «Вперед за милями!» накопление милей и их обмен на путешествия вместе с картой Visa «Весь мир с тобой»; возможность оформления банковской карты со скидкой 50 % плюс оформление к ней в подарок карты Visa Virtual для проведения расчетов в интернете [5]. Главным преимуществом Россельхозбанка является наличие карты «Амурский тигр» - это новый карточный продукт, созданный в рамках благотворительного проекта Россельхозбанка и АНО «Центр «Амурский тигр». Так, за совершение оплаты с использованием карты Банк перечисляет 0.7 % от каждой операции в Центр по сохранению популяции амурского тигра [7].

Следует отметить, что ряд банков имеют специальные программы:

– наличие программы «Спасибо от Сбербанка» с начислением бонусных баллов за безналичные расчеты [6];

– ВТБ 24 предлагает вознаграждение за каждую покупку в рамках специальной программы под названием «Коллекция» [4]. Суть участия в ней заключается в накоплении специальных бонусов. Впоследствии они обмениваются на всевозможные вознаграждения;

– с 1 октября по 31 декабря 2015 г. банк «Возрождение» проводил акцию «Покупай и Выигрывай!», суть которой заключалась в получении обратно на счет клиента части потраченных средств [5].

Подводя итоги, отметим, что основными направлениями по улучшению работы банков в сегменте пластиковых карт являются [3, с. 222]: расширение сети торговых точек в районах нашей области, принимающих карты банка; кооперация с другими эмитентами карт для разработки общих правил операций и предотвращения подделок и мошенничества; разработка дополнительных услуг для привлечения к своим карточным программам новых участников (например, развитие бонусных программ); отбор кредитоспособных владельцев карт для продажи им других банковских продуктов; активная работа банков со своими клиентами посредством СМИ, в которых должна проводиться активная пропаганда банка, его успешности, прибыльности и надежности.

Список использованной литературы:

1. Дедегкаев В.Е. Управление маркетингом розничных банковских услуг. Предпринимательское развитие банка // Российское предпринимательство. – 2010. - № 4 - 1. – С. 103 - 107.

2. Федунов В.М. Проблемы и перспективы развития операций банков с пластиковыми картами // Материалы III Всероссийской научно - практической конференции: «Проблемы и перспективы развития современной науки: социально - экономические, естественно - научные исследования и технический прогресс». - г. Ростов - на - Дону: Общество с ограниченной ответственностью «Приоритет», 2015. – С. 122 - 126.

3. Штейн О.И. Управление банковским маркетингом // Сборник статей Международной научно - практической конференции «Актуальные проблемы экономики». - Уфа: ООО «Аэтерна», 2015. – С. 222 - 224.

4. ВТБ 24 [Электронный ресурс]. URL: http: // www.vtb24.ru / personal /. Официальный сайт банка «ВТБ 24» (ПАО) (дата обращения: 20.01.2016).

5. Банк Возрождение [Электронный ресурс]. URL: http: // www.vbank.ru /. Официальный сайт банка «Возрождение» (ПАО) (дата обращения: 17.01.2016).

6. Сбербанк России [Электронный ресурс]. URL: http: // www.sberbank.ru / ru / person / . Официальный сайт «Сбербанка России» (ПАО) (дата обращения: 11.01.2016).

7. Россельхозбанк [Электронный ресурс]. URL: http: // www.rshb.ru / natural /. Официальный сайт «Россельхозбанка» (АО) (дата обращения: 24.01.2016).

© Н.А. Романова, А.А. Лихманова, 2016

УДК 338.48

А.В. Романюк
К.э.н., старший преподаватель кафедры
гостиничного и туристического бизнеса
ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»
г. Москва, Российская Федерация

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В УПРАВЛЕНИИ ДОХОДАМИ ГОСТИНИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В настоящее время существует большое количество методов и инструментов ценообразования, которые используются в системе управления доходами. Из анализа существующих форм ценообразования можно сделать вывод о том, что некоторые из них обеспечивают более практичные и эффективные подходы к достижению справедливой рыночной стоимости несохраняющегося товара, особенно для индустрии гостеприимства и туризма.

Исследование, проведенное среди гостиничных предприятий, показало, что ценовой метод «запрашиваемая цена» оказался наиболее эффективным методом [11, 12]. Тем не менее, установление соответствующей цены продажи гостиничных номеров для гостиничных предприятий далеко не так однозначно [4]. Во - первых, цена продажи должна быть привлекательной, то есть она должна быть равна или меньше той, которую готов платить клиент. Во - вторых, цена продажи должна генерировать достаточных доход для удовлетворения финансовых требований и ожиданий, таких как окупаемость инвестиций (Return on investment ROI)), также как и операционных издержек [10]. Кроме того, модель ценообразования должна учитывать тот факт, что гостиничное предприятие работает с

двумя большими сегментами клиентов: бизнес сегмент и сегмент отдыхающих [9]. При более внимательном изучении этих двух сегментов, бизнеса и отдыха, можно сделать вывод о том, что каждый из них имеет свою ценовую эластичность и чувствительность к качеству [1]. Таким образом, менеджмент гостиничного предприятия должен на первом этапе оценить привлекательность, ожидаемую доходность, эластичность спроса и сезонность при установлении цен на гостиничные номера. На втором этапе следует оценить такие элементы как спрос и предложение, факторы микро и макроэкономики, анализ исторических данных работы предприятий. Основная модель ценообразования для определения цен на гостиничные номера основывается на воздействии спроса, логистических условиях, продолжительности проживания.

Современные требования управлению доходами состоят в том, что модель ценообразования должна быть динамической или, что более важно должна развиваться в сторону гипердинамического ценообразования, то есть методы управления доходами должны основываться на поведении потребителей, а не на оценке исторических данных прошлых лет [7, 13]. Более сложные модели ценообразования устанавливают уровень цен на номера в зависимости от спроса и предложения, длительности пребывания, типа номера в зависимости от особенностей сегмента рынка, однако уровень цен на номера также должен постоянно изменяться, точно реагируя на изменение рынка, а также поведения потребителей [5].

Менеджмент гостиничного предприятия должен принимать во внимание существующий маркетинговый комплекс и оценивать его в соответствии с миссией предприятия и его стратегическим планом [3]. Маркетинговый комплекс должен представлять собой практический изменчивый комплекс, которой отвечает потребностям и удовлетворяет ожидания на целевом рынке.

Принимая во внимание такую маркетинговую концепцию, существует, по крайней мере, четыре важных элемента, которые должны быть использованы при построении системы управления доходами: цена, сегментация рынка, каналы распределения, взаимоотношение с клиентами.

Первое, самым важным является цена. Проведенные исследование показали, какое значение имеют цена и программа лояльности с точки зрения маркетинга [8].

Доступность цен на гостиничные предприятия помогают потребителю в процессе принятия решения о покупке. Соответственно, данные маркетинговые инструменты оказывают значительное положительное влияние на успешность системы управления доходами в гостиничном предприятии. Использование интернета обеспечивает конкурентное преимущество для гостиничного предприятия. Мало того, что потенциальный клиент может собрать информацию о гостиничном предприятии, но так же можно получить информацию о потенциальном клиенте [6]. Тем не менее, развитие интернет технологий принесло значительные проблемы для системы управления доходами в гостиничном предприятии. Основной проблемой является трудность в обеспечении актуальности цен и предложений во всех каналах распространения [2].

Список использованной литературы:

1. Белянский В.П., Лайко М.Ю., Попов Л.А., Козлов Д.А. Прогнозирование в индустрии гостеприимства и туризма. Учебник // ; Федер. агентство по образованию, Рос. экон. акад. им. Г. В. Плеханова. - Москва, - 2005.

2. Белянский В.П., Милорадов К.А. Применение технологий бизнес - анализа на предприятиях индустрии гостеприимства // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. - 2013. - № 4. - С. 229 - 232.

3. Козлов Д.А. Прогнозирование в индустрии гостеприимства и его совершенствование в условиях перехода к рыночной экономике. Автореф. дисс. канд. экон. наук. Москва, 2000. - 179 с.
4. Козлов Д.А., Лайко М.Ю., Попов Л.А. Прогноз развития туристского комплекса Крыма // В сборнике: Роль экономических наук в развитии общества. Сборник статей Международной научно - практической конференции. - Уфа, 2014. С. 61 - 63.
5. Козлов Д.А., Попов Л.А. Прогнозирование и управление доходами в гостиничном бизнесе Российской Федерации: проблемы и пути совершенствования // Журнал Вестник российского экономического университета им. Г.В. Плеханова – 2013 – № 12. – 49 - 56
6. Кульгачев И.П. Статистика внутреннего туризма в России: состояние и перспективы развития // Международная торговля и торговая политика. - 2014. - № 12 (91). - С. 30 - 41.
7. Милорадов К.А. Применение технологий ERP на предприятиях индустрии гостеприимства // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. - 2014. - № 2. - С. 198 - 200.
8. Милорадов К.А. Сетевые эффекты самоорганизации в индустрии гостеприимства // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. - 2015. - № 1. - С. 221 - 223.
9. Романюк А.В. Влияние внутренних факторов на управление доходами гостиничных предприятий // Молодой ученый. — 2015. — №24. — С. 543 - 545.
10. Романюк А.В. Теоретические основы технологий управления доходами // Молодой ученый. — 2014. — № 15. — С. 203–206.
11. Романюк А.В. Динамическое формирование тарифов гостиничных предприятий // Журнал «РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция» – 2014 – № IV. – с. 144 - 148
12. Романюк А.В Роль экономического и финансового контроллинга гостиничных предприятий // Журнал «РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция» – 2013 – № IV – с. 255 - 257.
13. Романюк А.В. Влияние внешних факторов на управление доходами гостиничных предприятий // Молодой ученый. — 2015. — №23. – с 650 - 653.

© А.В. Романюк, 2016

УДК 33

Р.К. Ромашкина, к.э.н., доцент
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
г. Новосибирск, Российская Федерация

ПОРТФЕЛЬ ЦЕННЫХ БУМАГ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ: СОСТОЯНИЕ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

С 2014 года банковский сектор России переживает значительные трудности, связанные с введением санкций со стороны европейских стран и США. Санкции касаются крупнейших российских банков: ВЭБ, Газпромбанка, банков группы ВТБ, Банка Москвы, Сбербанка России и Россельхозбанка. В этих условиях одним из действенных механизмов поддержания стабильности коммерческих банков выступает эффективный портфель ценных бумаг банка.

Портфель ценных бумаг коммерческого банка представляет собой набор принадлежащих банку ценных бумаг, обеспечивающий требуемые для инвестиций банка уровни доходности, риска и ликвидности, и управляемый как единый объект.

Портфель ценных бумаг выполняет важные для банка и взаимосвязанные функции:

— прирост стоимости за счет текущего дохода от ценных бумаг и за счет увеличения их рыночной стоимости;

— создание резерва ликвидности, так как значительную долю банковских ресурсов составляют краткосрочные вклады и вклады до востребования;

— обеспечение банку возможности участвовать в управлении компаниями, в которых у банка имеется интересы.

Формирование и управление банковским портфелем ценных бумаг имеет особенности по сравнению с инвестиционными портфелями ценных бумаг компаний реального сектора и инвестиционных фондов, обусловленные спецификой банковской деятельности и структуры его активов и пассивов.

Основные особенности связаны с тем, что:

— портфель ценных бумаг используется для управления процентным риском банка и рисков ликвидности;

— банковские портфели ценных бумаг обычно являются более консервативными и характеризуются преобладанием государственных ценных бумаг.

Рассмотрим современное состояние портфеля ценных бумаг коммерческих банков в России. Лидирующими участниками фондового рынка являются банки, что свидетельствует о высоком уровне институционального сращения коммерческих банков и фондовых посредников [2, с.46]. В настоящее время банковская система является крупнейшим институциональным инвестором, объем инвестиций в ценные бумаги постоянно увеличивается и в 3 кв. 2015 г. составлял 15,8 % к ВВП (табл. 1). За 2010 - 2014 гг. рост совокупных вложений российских банков в ценные бумаги превысил 60 % .

Таблица 1 - Ценные бумаги в активах кредитных организаций в 2010 - 2015гг, млрд. руб [1]

Год	Ценные бумаги, всего	Ценные бумаги, всего, % к ВВП	В том числе			
			Долговые обязательства	Долевые ценные бумаги	Портфель контрольного участия в дочерних и зависимых АО	Учтенные векселя
2010	5810,1	12,5	4419,9	710,9	368,2	311,1
2011	6191,8	11,1	4676,2	914,4	387,3	213,9
2012	6944,3	11,2	5265,1	791,6	579,4	308,2
2013	7774,2	11,7	6161,9	790,4	599,1	221,8
2014	9684,5	13,6	7651,4	488,7	1365,9	188,4
2015 (01.09)	10781,6	15,8	8822,9	281,6	1498,5	178,6

По состоянию на 01.08.2015г. инвестиции российских коммерческих банков в ценные бумаги составили 13,6 % от общей величины активов банковской системы. Такой же уровень ценных бумаг в активах коммерческих банков был характерен в 2013 г., а в 2014г. – их доля снизилась до 12,5 % .

В портфеле ценных бумаг коммерческих банков преобладают вложения в долговые обязательства, в первую очередь, как было уже отмечено ранее, в государственные ценные бумаги (табл.2).

Таблица 2 - Структура ценных бумаг,
приобретенных кредитными организациями
в 2010 - 2015 гг, % [1]

	2010	2011	2012	2013	2014	2015 (01.09)
Долговые обязательства	76,10	75,52	75,82	79,26	79,00	81,83
Долевые ценные бумаги	12,24	14,77	11,40	10,17	5,05	2,61
Портфель контрольного участия в дочерних и зависимых АО	6,33	6,25	8,34	7,72	14,00	13,90
Учтенные векселя	5,33	3,46	4,44	2,85	1,95	1,66

Для современной структуры портфеля ценных бумаг коммерческих банков характерна тенденция снижения доли долевых ценных бумаг: с 14,77 % в 2011 г. до 2,61 % по состоянию на 1.09.2015г. Основные причины неустойчивости развития российского рынка ценных бумаг обусловлены недиверсифицированностью российской экономики – ее сырьевым характером, сильной зависимостью экономики от мировой ценовой конъюнктуры на нефть и газ и от систематических политических рисков [3, с. 243].

Портфели долговых инструментов банков имеют сбалансированную структуру: 30 % государственных и муниципальных облигаций, 26 % рублевых корпоративных облигаций, 13 % рублевых облигаций российских банков и 30 % еврооблигации, преимущественно российских эмитентов.

Российскую банковскую систему отличает высокий уровень концентрации: более 50 % общего объема активов банковского сектора приходится на долю пяти крупнейших банков, в первую очередь банков с государственным участием. Аналогичное положение характерно и для инвестиций банков в ценные бумаги. В ТОП - 5 крупнейших банков по вложениям в ценные бумаги в 2012 - 2015 гг. вошли Сбербанк России, ВТБ, Газпромбанк, ФК «Открытие» и Банк Москвы (табл.3).

Таблица 3 - Крупнейшие банки по вложениям
в ценные бумаги, тыс. руб

Банки	1.1.2013	1.1.2014	1.1.2015	1.1.2016
Сбербанк России	1 998 485 289	2 267 244 201	2 306 513 909	2 830 330 827
ВТБ	819 924 636	807 950 638	1 725 652 425	2 014 875 821
Газпромбанк	487 390 113	655 423 865	609 385 860	833 503 056
ФК Открытие	131 407 049	266 171 360	691 845 294	442 023 335
Банк Москвы	430 470 513	406 926 301	399 386 326	394 648 771
Всего вложений в ценные бумаги по ТОП - 5	3867 677 600	4 403 716 365	5 732 783 814	6 515 381 810
Доля ТОП - 5 в совокупном объеме инвестиций банков в ценные бумаги	55,7 %	56,6 %	59,2 %	н / д
Доля Сбербанка в ТОП - 5	51,67 %	51,48 %	40,23 %	43,44 %
Доля ВТБ в ТОП - 5	21,20 %	18,35 %	30,10 %	30,92 %

Источник: Банк России, расчеты автора

Совокупные вложения в ценные бумаги пяти крупнейших банков - инвесторов выросли за последние четыре года на 68 % с 3 867677,6 млн. руб до 6 515381,8 млн. руб. При этом, доля Сбербанка России в ТОП - 5 крупнейших банков - инвесторов в ценные бумаги сократилась с 51,67 % до 43,44 % , а доля ВТБ увеличилась с 21,2 % до 30,92 % .

В заключение необходимо отметить, что несмотря на диверсифицированную структуру инвестиций, портфели долговых инструментов не способствовали обеспечению существенной прибыльности банков в последнее время. Также возрастает уязвимость российского банковского сектора к негативным последствиям падения российских фондовых индексов (в первую очередь это касается торговых вложений в банков долевые ценные бумаги). Все это требует совершенствования применяемых банками методов формирования и управления портфелем ценных бумаг в целях более эффективного выполнения портфелем ценных бумаг банков своих функций.

Список использованной литературы

1. Банк России. Официальный сайт: www.cbr.ru
2. Ромашкина Р.К. Институциональная структура современного финансового рынка России: некоторые аспекты // Вопросы теории и практики банковского бизнеса в условиях глобализации экономики : сб. научных статей преподавателей кафедры банковского дела / под ред. д–ра экон. наук, профессора А.И. Шмыревой ; Новосиб. гос. ун - т экономики и управления. – Новосибирск : НГУЭУ, 2014. – с. 44 - 47.
3. Ромашкина Р.К. Сегменты финансового рынка России: современное состояние // Банковские системы и финансовые рынки в условиях ассиметрии экономики : мат - лы 4 банковского форума / под ред. Г.М. Тарасовой: Новосиб. Гос. ун - т экономики и управления. – Новосибирск : НГУЭУ, 2014. – С. 235 - 243.

© Р.К. Ромашкина, 2016

УДК 338

Л.И. Рыжова
К.э.н., доцент
Институт экономики, управления и финансов
ФГБОУ ВПО «Марийский государственный университет»
Г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ И ФУНКЦИИ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ СЛУЖБЫ ПО КАЧЕСТВУ ПОСТАВЛЯЕМОЙ ПРОДУКЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Аннотация

Данная статья посвящена вопросам качества продукции сельского хозяйства и создании специализированной службы управления. Рассмотрены основные функции специализированной службы управления качеством сельскохозяйственной продукции, разработан управленческий документ по качеству поставляемой продукции растениеводства (животноводства).

Ключевые слова

Качество, управление качеством, затраты на качество, сельскохозяйственная продукция, управленческий документ, служба управления.

В современных условиях огромное значение имеет качество как продукции в целом, так и сельского хозяйства в частности. На предприятиях агропромышленного комплекса управление качеством произведенной продукции на наш взгляд следует осуществлять комплексно, то есть должна действовать система управления качеством сельскохозяйственной продукции, опирающаяся на организационную структуру. Преобладающая роль в управлении качеством сельскохозяйственной продукции должна принадлежать функциональным службам предприятий сельского хозяйства, а именно экономической (учетно - аналитической), агрономической, зооветеринарной служб. То есть управление качеством на предприятиях агропромышленного комплекса в значительной степени зависит от деятельности руководителей как предприятия в целом, так и отдельных центров ответственности [1, с. 806].

В основные функции, которых входит:

- организация контрольных мероприятий за выполнением заданий, установление объективной оценки качества сельскохозяйственной продукции;
- подготовка процедур, направленных на повышение качества продукции, координация их выполнения отдельно по местам затрат и центрам финансовой ответственности [2, с. 28].

В связи с этим, в крупных сельскохозяйственных предприятиях целесообразно создавать специализированные службы управления качеством продукции агропромышленного комплекса. Основные выполняемые функции данной службы представлены на рисунке 1.

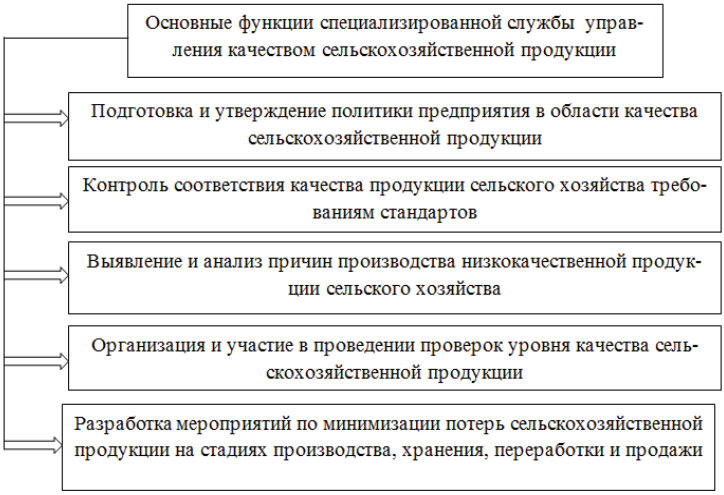


Рисунок 1 – Схема формирования основных функций специализированной службы управления качеством сельскохозяйственной продукции

Важным показателем деятельности предприятий сельского хозяйства является качество, высокий уровень которого способствует повышению спроса на продукцию и увеличению суммы прибыли [6, с. 15]. Поэтому управленческая информация по качеству поставляемой продукции, материальных ценностей имеет огромное значение для предприятия.

Например, для предприятий сельского хозяйства по качеству поставляемой продукции нами разработан управленческий документ (рисунок 2).

Управленческий документ по качеству поставляемой продукции растениеводства (животноводства)

Управленческий документ
Шифр (код) формы: УД -

Название предприятия_____
Центр финансовой ответственности_____
Дата составления_____
ФИО, должность лица, составившего документ_____
Куда (кому) предоставляется_____
Наименование продукции (материальных ценностей)_____

п/п	Поставщики	Показатели качества продукции			ена	Средневзвешенный балл качества
		обобщающие	индивидуальные	косвенные		

Вывод_____
_____
Предложения и рекомендации_____
_____
_____
Подпись составителя_____

Рисунок 2 – Условный управленческий документ
по качеству поставляемой продукции растениеводства (животноводства)

Данный документ составляется для анализа и осуществления контроля качественных характеристик закупаемой продукции (материальных ценностей). Выводы и рекомендации включаются в итоговый управленческий отчет и предоставляются руководству предприятия [5, с. 10].

Таким образом, изучив вопросы качества сельскохозяйственной продукции и его управления [4, с. 558], необходимо отметить, что в настоящее время особое внимание следует уделять анализу затрат на повышение качества по отдельным видам сельскохозяйственной продукции, изменению динамики дополнительных затрат на качество и определению этих затрат в структуре себестоимости выпущенной (проданной) продукции [3, с. 414]. При этом необходимо каждому предприятию разработать ряд мероприятий, а также управленческую документацию, использование которых позволит сократить потери сельскохозяйственной продукции на стадии производства, а также повысить качество продукции агропромышленного комплекса.

Список использованной литературы:

1. Рыжова Л.И. Варианты определения трансфертной цены и разработка альтернативной методики внутрихозяйственных цен на сельскохозяйственную продукцию в условиях организации управленческого учета. / Л.И. Рыжова // Экономика и предпринимательство. 2015. № 2 (55). С. 804 - 807.

2. Рыжова Л.И. Организация управленческого учета по местам затрат и центрам ответственности сельскохозяйственных предприятий и оценка эффективности их деятельности в современных условиях / Л.И. Рыжова // Управленческий учет. – Москва – 2015, № 11. – С. 24 - 33.

3. Рыжова Л.И. Управление затратами в коневодстве. / Л.И. Рыжова // Экономические науки, 2008, № 8. – С. 411 - 419.

4. Рыжова Л.И. Управление качеством продукции сельского хозяйства и оптимизация организационно - управленческих аспектов. / Л.И. Рыжова // Инновационная наука. – 2015, № 12 (ч.1). – С. 257 – 260.

5. Трапезникова Н.Г. Учет затрат на ремонт основных средств: капитализация или единовременное списание? / Н.Г. Трапезникова // Международный бухгалтерский учет. Научно - практический и теоретический журнал, 2014, №28 (322).С.7 - 14.

6. Шакирова, Р.К. Отраслевой анализ налоговой нагрузки в Республике Марий Эл / Р.К. Шакирова // Финансовая аналитика. - 2015. - № 29. - С. 10 - 28.

© Л.И. Рыжова, 2016

УДК 657.6

О.Н.Саввина
Магистрант ФГБОУ ВПО
«Воронежский государственный
аграрный университет имени
императора Петра I», г.Воронеж

РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ АУДИТА ПРИНЦИПА НЕПРЕРЫВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АУДИРУЕМЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аудит как основной инструмент повышения качества информации, представленной в бухгалтерской (финансовой) отчетности, в международном и национальном масштабах столкнулся с рядом проблем, таких как понижение качества аудиторских услуг; отсутствие научно обоснованных и реализуемых на практике методик; становление нормативного регулирования проверки. Совершенствование теории и практики аудита приобретает особую значимость в условиях многочисленных прекращений деятельности организаций по различным причинам, в том числе банкротства.

Изучение научных трудов зарубежных и отечественных ученых - экономистов свидетельствует о повышенном внимании теоретиков и практиков бухгалтерского учета и аудита к вопросам допущения непрерывности деятельности.

Аудит, как форма финансового контроля, направлен на проверку достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности, основным принципом подготовки которой является допущение непрерывности деятельности. В соответствии с принципом допущения непрерывности деятельности обычно предполагается, что аудируемое лицо будет продолжать осуществлять свою финансово - хозяйственную деятельность в течение 12 месяцев года, следующего за отчетным, и не имеет намерения или потребности в

ликвидации, прекращении финансово - хозяйственной деятельности или обращении за защитой от кредиторов [6].

Методические рекомендации по аудиту допущения непрерывности деятельности и оценке несостоятельности организаций установлены нормативными правовыми актами Российской Федерации.

Так, согласно федеральному стандарту аудиторской деятельности № 11 «Применимость допущения непрерывности деятельности аудируемого лица», утвержденному Постановлением Правительства РФ от 04.07.2003 г. № 405, аудиторы должны принимать во внимание три группы признаков, вызывающих сомнение в способности аудируемой организации продолжать непрерывную деятельность. К их числу относятся финансовые, производственные и прочие признаки. В стандарте приводится примерный перечень признаков по каждой группе. При этом отмечается, что указанный перечень признаков не является окончательным. Кроме того, наличие одного или нескольких признаков не служит достаточным доказательством нарушения принципа непрерывности деятельности.

Рекомендации и критерии по оценке несостоятельности (банкротства) представлены в федеральном законе от 26.10.2002 № 127 - ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». Согласно данному закону, юридическое лицо считается неспособным удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанность не исполнены им в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены.

Анализируемые методические рекомендации довольно критично оцениваются практиками, так как не дают достаточных доказательств нарушения принципа действующего предприятия.

В связи с эти данной методической проблеме уделяется большое внимание, разработано множество авторских методик. Одна из наиболее серьезных проблем аудита принципа непрерывности деятельности состоит в неоднозначности результатов применяемых методик потенциальности банкротства. Так, модели Альтмана, Таффлера, Лиса, Савицкой, Кучеренко часто дают абсолютно различные результаты, что не позволяет аудитору принять однозначное решение о модифицировании выводов в аудиторском заключении из - за несоблюдения допущения непрерывности деятельности. Многие методики очень трудно применять из - за условий ограниченности данных, в которые попадает практически каждый сторонний исследователь состояния предприятия.

Нам представляется, что более достоверными могут быть результаты аудита при использовании методик или моделей, учитывающих как числовые, так и качественные показатели деятельности аудируемого лица. В частности, представляет практический интерес методика Аргенти или А - счет [3].

Согласно этой методике исследование начинается с предположений, что:

- идет процесс, ведущий к банкротству;
- процесс этот для своего завершения требует несколько лет;
- процесс несостоятельности экономических субъектов условно может быть разделен на три этапа:

I этап – «недостатки»: задолго до фактического банкротства компания демонстрирует несостоятельность контрольной среды, отсутствие стратегии и пассивность системы

управления в отношении реагирования на внутренние и внешние риски. К этому этапу относят такие факторы:

1. Пассивность совета директоров;
2. Внутреннее противостояние в совете директоров;
3. Недостаток профессиональных менеджеров среднего и низшего звеньев;
4. Отсутствие системы управленческого учета затрат;
5. Брак прогноза денежных доходов и др.

II этап – «ошибки»: недостатки систем управления, учета и контроля могут привести к ошибкам производственного, финансового или инвестиционного характера, которые накопительно или фатально воздействуют на непрерывность деятельности организации. Сюда относят:

1. Слишком высокая доля привлеченного капитала;
2. Недостаточность оборотных средств;
3. Наличие значительного проекта.

III этап – «симптомы». Ошибки, рано или поздно, приводят к появлению симптомов неплатежеспособности в финансовой отчетности. Зачастую симптомы скрываются посредством недобросовестного составления отчетности, применения неверных экспертных, оценочных значений, несоблюдения законодательства, учетной политики и другими злоупотреблениями. К этому этапу относят следующие факторы:

1. Ухудшение финансовых показателей;
2. Конечные симптомы кризиса;
3. Использование «творческого учета».

При расчете А - счета конкретной компании необходимо ставить либо количество баллов согласно шкалы Аргенти или 0, промежуточные значения не допускаются. Каждому фактору каждой стадии присваивают определенное количество баллов в и рассчитывают агрегированный показатель А - счет.

Обычно период, приводящий в итоге к банкротству, идентифицируется за 2 - 3 года до наступления несостоятельности.

Таким образом, методика Аргенти позволяет получить достаточные надлежащие аудиторские доказательства в отношении соблюдения (несоблюдения) аудируемым лицом принципа непрерывности деятельности.

Российскими учеными также была разработана методика определения и прогнозирования риска банкротства предприятия, которая может использоваться при аудите соблюдения приниципа непрерывности деятельности.

Так, Г.В. Савицкая предлагает систему показателей и их рейтинговую оценку, выраженную в баллах, для прогнозирования финансового состояния предприятия [5].

Ценность данной методики состоит в том, что в ней рассматривается набор показателей, характеризующих финансовое состояние экономического субъекта: коэффициент абсолютной ликвидности $К_{ал}$, коэффициент быстрой ликвидности $К_{кл}$, коэффициент текущей ликвидности $К_{тл}$, коэффициент автономии $К_{б}$, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами $К_{осс}$, коэффициент обеспеченности собственным оборотным капиталом $К_{оз}$.

Преимуществом данной методики является наличие апробированных актуальных нормативных значений расчетных коэффициентов в разрезе отраслей народного хозяйства.

Исходя из этой методики, предприятие можно отнести к одному из классов:

I класс - предприятия с хорошим запасом финансовой устойчивости, позволяющим быть уверенным в возврате заёмных средств;

II класс - предприятия, демонстрирующие некоторую степень риска по задолженности, но ещё не рассматриваемые как неблагополучные;

III класс - проблемные предприятия. Здесь вряд ли существует риск потери средств, но полное получение процентов представляется сомнительным;

IV класс - предприятия с высоким риском банкротства даже после принятия мер по финансовому оздоровлению. Кредиторы рискуют потерять свои средства и проценты;

V класс - предприятия высочайшего риска, практически несостоятельные;

VI класс - предприятия - банкроты.

Модель наступления банкротства по методике Г.В. Савицкой является наиболее приемлемой и адекватной для российских предприятий.

Рассмотренные методики проверки соблюдения допущения непрерывности деятельности аудируемого лица могут являться основой комплексного подхода к оценке допущения непрерывности деятельности аудируемого лица, позволяющего с минимальными затратами и своевременно выявить признаки, способные поставить под сомнение возможность дальнейшего функционирования экономического субъекта.

Список использованной литературы:

1. Аманжолова, Б.А., Фадеева, В.С. Об оценке непрерывности деятельности аудируемого лица в аудите бухгалтерской (финансовой) отчетности // Аудиторские ведомости. –2014. - № 9. –с. 21 - 31.

2. Гузов, Ю.Н., Стрельникова О.В. Практика планирования в риск - ориентированном аудите // Аудиторские ведомости. - 2015. - № 1.

3. Дешко, А.Э. К проблеме предупреждения неплатежеспособности: таблица для регулярного мониторинга деятельности предприятия // Аудит и финансовый анализ. - 2007. - № 3. - С. 332 - 340.

4. Логвинова, Т.И. Обоснование методики формирования программы аудиторской проверки // Альманах современной науки и образования. - 2014. - № 5 - 6 (84). - С. 96 - 99.

5. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – Минск: ООО «Новое знание», 2001. – 688 с.

6. Федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности № 11 «Применимость допущения непрерывности деятельности аудируемого лица» [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 04.07.2003 г. № 405. Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

7. Широбоков, В.Г. Методические особенности аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности сельскохозяйственных организаций / В.Г. Широбоков, Т.И. Логвинова // British Journal of Science, Education and Culture. – London: «London University Press», 2014. - № 1 (5). - Volume IV. - P. 600 - 606.

© О.Н.Саввина,2016

УДК 33

Н.В. Савина
К.э.н., доцент кафедры Аудит и контроль
Финансовый университет при Правительстве РФ
г. Москва, Российская Федерация

МОНИТОРИНГ КАК ПРОЦЕСС ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ПРОВЕРОЧНЫХ ПРОЦЕДУР

Мониторинг как процесс оценки эффективности выполняемых контрольных процедур, направлен на определение их способности обеспечить своевременное предотвращение, обнаружение и исправление нарушений, в том числе искажений соответствующих счетов финансовой отчетности внутри контрольного поля.

Мониторинг процедур проводится в соответствии со следующими организационными этапами: изучение методических документов, стандартизирующих требования и представляющих рекомендации по осуществлению контрольных процедур; объективный сбор необходимой информации у исполнителей контрольных процедур; анализ эмпирической составляющей предыдущих проверок, направленных на оценку эффективности применяемых контрольных процедур.

Результаты проведенного исследования позволили сформулировать параметры оценки эффективности контрольных процедур в процессе мониторинга: соответствие контрольных процедур выявляемым рискам; соответствие контрольных процедур критериям обработки информации и утверждениям руководства, служащим предпосылками подготовки отчетности; достаточная периодичность осуществления контроля, обуславливающая способность контроля своевременно предотвращать или обнаруживать нарушения, в том числе искажения финансовой информации; обеспеченность компетенциями, определяемая достаточностью знаний и практического опыта сотрудников, осуществляющих контроль; эффективное разграничение обязанностей работников, участвующих в исполнении контрольных процедур; своевременность устранения несоответствий, выявляемых в результате проведения контрольных процедур; степень доверия к процедурам, используемым для осуществления контроля; степень охвата информации в зависимости от временного периода хозяйственной жизни, подвергнутому контролю; степень уверенности в результате контроля.

В ходе мониторинга все выполняемые проверочные процедуры должны бать подвергнуты систематизации. Методически обоснованной представляется применение в качестве классификационного признака "степени уверенности в результате контроля". В зависимости от степени уверенности в результате контроля процедуры следует дифференцировать следующим образом[3, с.21].

К обеспечивающим относительно низкую степень уверенности рекомендуется относить контрольные процедуры, выполняемые в ручном режиме, либо при незначительном применении средств автоматизациии; контрольные процедуры, характеризующиеся достаточной сложностью выполнения, требующие определенных расчетов; выявляющие контрольные процедуры, направленные на оценку риска после проведения операции и отражения в учете; единичные контрольные процедуры, применение которых

характеризуется низкой периодичностью, либо единичным характером факта хозяйственной жизни; контрольные процедуры, проводимые выборочным способом с незначительным объемом выборочной совокупности; контрольные процедуры, осуществляемые сотрудниками с недостаточным уровнем профессиональной компетенции в определенной области знаний.

К обеспечивающим относительно высокую степень уверенности следует относить: автоматизированные контрольные процедуры; контрольные процедуры, характеризующиеся простой структурой, отсутствием сложных расчетов; предотвращающие контрольные процедуры, направленные на недопущение нарушений, то есть на корректировку среды, в которой осуществляются факты хозяйственной жизни; систематические контрольные процедуры, осуществляемые регулярно в отношении фактов хозяйственной жизни, имеющих значительный удельный вес в общей структуре; контрольные процедуры, проводимые на уровне отдельных фактов хозяйственной жизни со значительной детализацией операций и широким спектром применения аналитических процедур; контрольные процедуры, осуществляемые сотрудниками с достаточным уровнем компетенции в определенных областях знаний [1, с.50].

Достоверная информация об эффективности контроля может быть получена в ходе оценки определенной контрольной процедуры, проводящейся в виде мониторинга, предполагающего наблюдение за ходом ее выполнения. В случае признания контрольной процедуры неэффективной, необходимо провести корректировку методических баз, включающих подобные контрольные процедуры.

Методика мониторинга формируется для каждой контрольной процедуры и включает определенные элементы: применяемые методы, включающие в том числе опрос исполнителей контрольной процедуры, наблюдение за выполнением контрольной процедуры, исследование технологических особенностей выполнения контрольной процедуры, специфика выполнения контрольной процедуры; определение объема мониторинга, включая количество проверяемых процедур, а также обоснование для определения их достаточности для формирования выводов;

- состав и последовательность выполнения этапов и процедур мониторинга, необходимых для получения подтверждений; определение объектов и субъектов контроля с указанием их индивидуальных характеристик; оценка состава и источников получения доказательств, запрашиваемых при реализации контрольной процедуры. В ходе мониторинга контрольных процедур, признанных обеспечивающими относительно низкую степень уверенности, следует применять комплексный подход при выборе методов проведения мониторинга, то есть применять группу методов, что позволит повысить степень уверенности в его результатах[2, с.221].

Из всего вышеизложенного можно сделать вывод, что разработка методических механизмов, позволяющих проводить оценку эффективности контрольных процедур, выполняемых различными субъектами контроля может быть признана актуальным направлением научных исследований.

Список использованной литературы:

1. Гутцайт Е.М., Аудит: концепция, проблемы, стандарты [Текст] / Гутцайт Е.М. – М.: Современная экономика и право, 2000. – 80 с.

2. Леонов П.Ю. Выборочные методы в тестировании контрольных процедур при организации контроля качества системы внутреннего контроля. [Текст] / Леонов П.Ю. Аудит и финансовый анализ ООО «ДСМ Пресса», 2012. №4. С.220 - 223

3. Тиравьям А.Р. Простые методы для сложных систем. [Текст] / Тиравьям А.Р. – М.: «Методы менеджмента качества», 2007. № 7. С.20 - 23.

© Н.В. Савина, 2016

УДК 336

Ю.А. Сиротенко
студентка 3 курса
экономического факультета
Кубанский государственный технологический
университет г. Краснодар, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В РОССИИ

Нынешнее положение АПК не совсем постоянное и прогрессивное. Проблема выражается в старых ошибках, нехватке регулярной программы, подходящего управления преждевременным реформированием отраслей АПК, они приводят к осложнению условий, поэтому происходит падение отрасли, разоряются масштабные сельские хозяйства. На современном этапе формирование АПК определяется рядом причин, которые имеют финансовую, технологическую, природную, социальную природу [2].

Улучшение качества АПК зависит от отношения комплекса, положение сельского хозяйства его весомой поверхности. Однако, количество производства отрасли сельского хозяйства влияют на показатели АПК. Происходит уменьшение отрасли животноводства, сельхозмашиностроения, это зависит от проблем финансового характера – дефицит средств не дает возможность осуществлять развитие агротехнической базы хозяйствования.

Наблюдается снижение посевных площадей, пастбищных угодий, это приводит к недостаточности кормовой базы – основной фактор животноводства. Происходит совершенствование новых отраслей АПК уменьшение поголовья, продукции растениеводства. Поэтому разрабатываются условия опытных кадров, преимущественно в сельской местности, где наблюдается нехватка рабочих мест. Выделяют общественную проблему АПК – пониженная зарплата у рабочих, загруженных в сельскохозяйственном секторе, плохое жилищное состояние. К уменьшению выработки в области производства продукции, привело улучшение доли привозной сельхозпродукции. Данная проблема является актуальной для продуктов питания и машиностроения. В сельском хозяйстве произошли по ряду направлений положительные изменения. Это послужило возрождению производства: минувшие десять лет наблюдалась динамика существенного роста валовой продукции. Весомые изменения достигнуты в птицеводстве и свиноводстве [1].

Однако важной проблемой агропромышленного комплекса является снабжение энергосбережением. Сегодня АПК России в кризисных условиях. Так в процессе

изменчивости инфляции, снижения покупательской способности происходит сокращение производства, спад посевных площадей, поголовья скота.

Дальнейшее развитие АПК невозможно без инновационных технологий, для их внедрения необходимы значительные средства и научно - образовательная база [4]. Дефицит кадров, текущего испытываемого оборудования замедляет рост отраслей АПК, препятствует появлению новых, эффективных производственных средств.

Опорой продовольственного рынка служит сельскохозяйственное производство. Особая составляющая АПК государства – это производство. Отличие от множества секторов экономики это то, что оно не совсем эффективно. Пониженные доходы получают сельские хозяйства, они не могут участвовать на равных в межотраслевой конкуренции.

Основное различие сельского хозяйства это: недостаточность условий и требований рынка, консервативность и неэластичность. Повышая спрос на сельскую продукцию, сельскохозяйственное производство со своими качествами исключает реагирование и увеличение выпуска производимой продукции. Существует ограничительный ряд по увеличению роста темпов сельского хозяйственного производства. Во - первых, это связанно с природной ограниченностью сельскохозяйственных угодий. Масштабное проблемное решение обеспечения продовольственной безопасности, затрагивает все сферы агропромышленного комплекса, а так же все интересы населения в целом.

Необходимо улучшать развитие регионального АПК, территориальное функционирование. В организациях сельского хозяйства страны произошло снижение количества тракторов и комбайнов. Условия машинно - тракторного сельского хозяйства предприятий в печальном состоянии, его темпы улучшения уступают темпам списания устаревшей техники.

В развитых странах появилась эффективная система государственной поддержки ее уровень стремительно выше нашей страны. Размер поддержки бюджета определяется двумя факторами:

- потребностью аграрного сектора
- возможностью экономики страны.

Наибольшей потребностью опоры развития сельскохозяйственного производства служит устойчивое функционирование АПК. Необходимо осуществлять меры:

− рассмотрение систем экономического характера, они направлены на повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции;

− разработка размеров тарифов транспортных перевозок, ж / д транспортом, сельскохозяйственной продукции, сырья, другого продовольствия.

В бизнесе землевладельца российский АПК рассматривает основные четыре проблемы:

– благоприятный климат в России имеют 30 % территорий, данный климат способствует ведению без рисков сельского хозяйства.

– финансирование, уровень поддержки российских аграриев меньше среднеевропейских показателей.

– степень изношенности высокая, наблюдается дефицит парка сельхозмашин. Российские фермеры не могут в полной мере конкурировать с западными производителями. Существенный вопрос можно решить благодаря решению проблемы с финансированием.

Эти главные проблемы можно решить, благодаря, созданию условий благоприятных для ведения агропромышленного бизнеса, это поможет привлечь в отрасль инициативную часть населения. Увеличить особые виды сельских хозяйственных товаров, совершенствовать информационные системы обеспечения в сфере АПК, провести эксперементальные работы, произвести повышение квалификации кадров. Рассмотреть необходимые меры интенсивного развития животноводства, создать условия устойчивого функционирования рыбно хозяйственного комплекса, виноградарства, садоводства, гарантировать сбыт аграриев продукции.

Уделить главное внимание, поддержанию будущего развития ферм, включающие сельскохозяйственные покупательские кооперативы, и улучшить качество жизни в сельской местности.

Список литературы

1. Маркетинг в агропромышленном комплексе / Клюкач В.А., Логинов Д.А. - М.: Изд. КолосС. С. 34 - 36, 2010.

2. Седых Н.В. Обеспечение эффективности развития предприятий сахарной промышленности в условиях рыночной интеграции / диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Кубанский государственный технологический университет. Краснодар, 2009

3. Седых Н.В. Теоретические аспекты перехода пищевой промышленности на инновационный путь экономического развития. Вестник Южно - Российского государственного технического университета (Новочеркасского политехнического института). Серия: Социально - экономические науки. 2012. № 4. С. 196 - 199.

4. Семидоцкий В.А., Шамара Ю.М. Пространственная и экономическая интеграция бизнеса как фактор регионального социально - экономического развития. Экономические науки. 2010. № 70. С. 138 - 141.

5. Сухина Н.Ю., Седых Н.В., Апсалямов Р.Р. Факторы и предпосылки развития интеграционных процессов в АПК // депонированная рукопись № 1164 - В2006 20.09.2006

© Ю.А.Сиротенко, 2016

УДК 330

А.Ю. Скороходько
студент, гр. ЭТб - 12 - 1,
ФГБОУ ВО ТюмГНГУ,
г. Тюмень, Российская Федерация

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ КНР

По мере роста экологических проблем, которые приняли характер экологического кризиса, возниклапотребность сохранения в природе экологического равновесия, обеспечивающегося посредством ведения экологической политики, направляющей человеческую деятельность в соответствии с законами природы и при участии государства.

Экологические проблемы Китая сопровождали его на протяжении всей многотысячелетней истории и сопряжены с его бурным и стремительным развитием (табл.).

Таблица

Ретроспективный анализ экологических проблем КНР*

Временной интервал	Название проблемы	Характеристика проблемы
Первое тыс. до н. э.	Глобальное похолодание	Исчезновение теплолюбивых видов фауны и флоры, включая многие культурные растения, сузило возможность добывание средств к существованию охотой, собирательством и пашенным земледелием.
XVIII – первая половина XIX в.	Резкое увеличению демографической нагрузки на землю	Быстрый рост населения. Число засушливых лет за это время возросло в 1,5 раза, наводнений - более чем в 8 раз.
с 50 - е - 80 - е гг. XX в. по н.в.	Загрязнение атмосферы	КНР занимает лидирующие позиции по выбросам из угольных шахт биогенного метана, увеличивающего парниковый эффект. Загрязнение воздуха в 2012 г. привело к 1,2 млн. преждевременных смертей в Китае, что составляет около 40 % от общемирового показателя. Загрязнение воздуха в Северном Китае снижает продолжительность жизни на 5,5 года. Около 80 % тепловых электростанций Китая работают на угле, самом экологически вредном в плане выбросов CO_2 топливе. В январе 2013 г. уровень PM2.5 в Пекине превысил 500 микрограмм на кубический метр. Из - за смога в северных китайских городах прерывались занятия в школах и останавливались работы в течение зимнего отопительного сезона. В октябре 2013 г. в северном городе Харбин был достигнут «рекордный» показатель PM2.5 — 1000 микрограмм на кубический метр. Сотрудники института социальной гигиены при Пекинском университете отмечают, что только в Пекине, Шанхае, Гуанчжоу и Сиане в прошлом году от болезней, вызванных воздействием мелкой пыли на организм, скончались более 8500 чел.
с 1950 - х г. XX в. по	Сокращение запасов и	75 % рек - озер и 90 % подземных вод находятся в состоянии загрязнении. Сброс промышленных

н.в.	ухудшение качества воды	сточных вод сделал воду в реках Китая непригодной для питья и разведения рыбы. Вода многих рек настолько токсична, что не подходит даже для полива. В большинстве случаев сточная вода сливается непосредственно в водоемы без всякой очистки или с нарушением ее норм (загрязнение подземных вод фенолами, цианистыми, ртутными, мышьяковыми соединениями, попадание нефти, тяжелых металлов и т.д.). Происходит высыхание озер и рек, из - за чрезвычайно большого потребления подземных грунтовых вод десятки городов проседают. Под многими городами Китая (Пекин, Шанхай, Тяньцзин, Ханьчжоу, Сиан) образовались самые крупные в мире подземные воронки.
с 80 - х гг. XX в. по н.в.	Загрязнение почв	Уничтожение верхнего слоя почвы, ее разрыхление и превращение в пыль и песок началось с резкого увеличения потребностей в мясе и шерсти, выпасе огромных стад скота. За последние годы несколько тысяч поселений поглощены пустыней, происходит учащение пылевых бурь. Из - за чрезмерного применения пестицидов и минеральных удобрений обрабатываемые земли загрязняются твердыми промышленными отходами, одновременно с этим происходила вырубка лесов. Все эти действия привели к деградации почв в стране, опустыниванию и расширению ареалов стихийных бедствий.

* составлено автором на основе источников 1, 8.

Экологические проблемы КНР неизбежно привели к серьезному ухудшению здоровья населения страны. Загрязнение воды, атмосферы и почвы становятся с каждым днем все серьезнее, отражаясь в первую очередь на состоянии живых организмов. На одной трети территории страны фиксируются кислотные дожди, наносящие огромный вред здоровью людей, - они поражают глаза, вызывая острый конъюнктивит, и дыхательные пути, что приводит к бронхиальной астме, кашлю, болезням легких.

Небывалые темпы экономического развития страны и стремление к неконтролируемому потреблению привели Китай к экологической катастрофе. Ситуация в Китае настолько тяжела, что затрагивает практически все сферы жизни общества, начиная с загрязнения окружающей среды и угрозы здоровью и жизни населения до проблем с внутриполитической стабильностью и имиджем страны в мире.

КНР необходимо сбалансировать свой политический курс, исходя из равнозначности приоритетов экономического развития и сохранения окружающей среды, улучшить экологическую обстановку, начать стимулировать экологическое право внутри страны, контролировать взаимодействие ведомств и институтов ответственных за экологическую политику, расширить финансовую поддержку программ по защите окружающей среды и способствовать информационному обеспечению своей политики внутри страны.

Список использованной литературы:

1. Ван Жуфэй. Экологические проблемы в мире и экологическая дипломатия Китая в XXI веке // Магистерская диссертация. Дипломатический институт Китая, 2007.
2. Гурьева М.А. Основы «зеленой» экономики // Глобальный научный потенциал. 2014. № 11 (44). С. 127 - 129.
3. Гурьева М.А., Зарипова М.В. Зеленая экономика: тенденции зарубежных стран // Глобальный научный потенциал. 2015. № 1 (46). С. 98 - 100.
4. Киселева Л.С. Теория человеческого потенциала: содержание и сущность // Известия высших учебных заведений. Социология. Экономика. Политика. 2013. № 2. С. 6 - 10.
5. Корякина Е.А., Кулакова Н.С. Проблемы повышения качества жизни населения региона // Теория и практика общественного развития. 2015. № 24. С. 80 - 83.
6. Курушина Е.В. «Умный» рост: институциональные и ментальные трансформации // Экономика и управление. 2014. № 5 (103). С. 32 - 38.
7. Мезенцева, О. Е. Развитие высокотехнологичного производства в мире и России / О. Е. Мезенцева // Фундаментальные исследования. 2015. № 7 - 1. С. 176 - 181.
8. Официальный сайт Охрана окружающей среды в Китае (Белая книга). Доступ через: http: // www.fmprc.gov.cn / (Дата обращения 17.09.2015г.)
9. Руднева Л.Н., Гурьева М.А. Низкоуглеродная экономика: проблемы и перспективы развития // В сборнике: Проблемы обеспечения безопасного развития современного общества сборник трудов IV международной научно - практической конференции. Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина, Институт экономики Уральского отделения РАН. Екатеринбург, 2014. С. 150 - 153.

© А.Ю. Скороходько, 2016

УДК 338

Е.В. Старикова, Аспирант ИЭУП
Институт экономики управления и права
г. Набережные Челны, Российская Федерация

ПРОГРАММНЫЕ СРЕДСТВА АВТОМАТИЗАЦИИ БИЗНЕС - МОДЕЛИ

В данной статье автор рассматривает возможность и принципы работы программных продуктов, которые позволяют автоматизировать действующие бизнес - модель, а также эффективно управлять компанией.

1980 гг. XX века мощнейший импульс дальнейшему развитию методов описания деятельности организаций придало широкое внедрение персональных компьютеров, а также разработка информационных систем (систем автоматизации) компаний различных предметных областей. Потребность в автоматизации бизнес - процессов в свою очередь

вызвала необходимость их описания и формализации (моделирования) на принципиально другом уровне. Разработка методологии систематического описания бизнес - процессов, то есть самых важных процессов бизнеса – тех, что приносят деньги в оплату произведенной продукции и услуг [1].

Под автоматизацией понимается некоторый набор действий, который позволяет освободить человеческие ресурсы от выполнения определенных задач, как правило, рутинных и однообразных, и переложить их выполнение на определенный механизм [2].

Информационные системы управления предприятием стали неотъемлемой частью жизни большинства крупных промышленных предприятий, которые имеют различные информационные технологии, автоматизирующие деятельность компании.

ИСУП (информационная система управления предприятием) – это программно - технический комплекс для организации процесса управления информацией, который помогает в необходимые сроки с максимальной точностью управлять процессами предприятия [3].

По мнению автора, важно понимать, что прежде, чем создавать информационную систему бизнес - моделирования руководство предприятия, вместе с ключевыми сотрудниками, должно заложить в будущую бизнес - модель четкие формализованные алгоритмы с учётом закономерностей деятельности для того, чтобы программисты понимали, что будет результатом.

Бизнес - модель – это внутренняя среда компании, которая должна трансформироваться под воздействием внешних факторов и в силу изменения стратегии компании [4].

Автоматизация бизнес - модели позволяет значительно экономить затраты, связанные с оплатой труда работников компании, оптимизировать рабочие процессы, а также контролировать работу сотрудников и иметь возможность получения актуальной информации о работе компании, что предоставляет возможность управлять деятельностью эффективно, совершенствуя действующие бизнес - процессы.

Бизнес - процессы – это универсальный язык, который понимают менеджеры и программисты, поэтому можно создать бизнес - модель бизнес - процессов предприятия, позволяющую топ - менеджерам заложить в информационной системе новый порядок и механизмы, развивающие предприятие [5].

По мнению автора, наиболее оптимальный вариант построения бизнес - моделирования в современной практике – это автоматизированная система, которая выполняется с помощью профессиональных продуктов моделирования.

Обзор программных продуктов бизнес - моделирования представлен в таблице 1.

Из таблицы 1 видно, что практически все программные продукты позволяют поддерживать достаточный цикл управления бизнес - процессами.

Таблица 1.

Обзор программных продуктов бизнес - моделирования

Наименование программного продукта	Описание	Способы представления данных	Возможности получения отчетности	Возможности анализа бизнес - процессов
Бизнес - инженер (Битек)	Разработка стратегии, ключевых	Представление данных в виде диаграмм,		_____

	показателей, анализа и оптимизации, повышение эффективности персонала, построения системы менеджмента качества, финансов и информационной системы.	справочников, построение матрицы ответственности	Разработка регламентированных отчетов, экспорт во внешние файлы	
Инталев: Корпоративный навигатор	Система предоставляет собой платформу и набор уже готовых комплектов решений управленческих задач (управленческих шаблонов).	Представление данных бизнес - модели в различных форматах: справочники, диаграммы		Имитационное моделирование, стоимостной анализ, анализ загрузки ресурсов при выполнении процессов.
ОРГ - Мастер Про (Бизнес Инжиниринг Групп)	Позволяет разрабатывать системы целей и показателей, систему бизнес - процессов, финансовую, информационную, организационную структуры и др.	Представление в виде иерархических справочников, проекций (отражающих взаимосвязи между справочниками), диаграммы		Стоимостной анализ, анализ загрузки ресурсов при выполнении процессов, расчет среднего времени выполнения.
IBM WebSphere Business Modeler	Моделирует, анализирует бизнес - процесс формирует показатели KPI,	Информация об организации может накапливаться в виде структурированных	Создание любых видов отчетности по объектам модели и регламентной отчетности, экспорт во	Анализ, как статического (анализируется структура модели), так и динамического (анализируется

	привязывает их к элементам бизнес - процесса и прогнозирует значения. Отслеживается достижение стратегических целей.	справочников, между справочниками могут устанавливаться взаимосвязи.	внешние файлы	модель имитации)
ARIS Business PERFOMANCE Edition	Поддержка полного цикла управления бизнес - процессами: от описания стратегии до контроллинга. Позволяет моделировать, оптимизировать и публиковать бизнес - процессы.	Информация может накапливаться в виде структурированных справочников. Поддерживается проектирование диаграмм в нотациях, как IDEF, Basic Flowchart, Cross Functional Flowchart, EPC, BPMN,BPEL.	Получение большого набора отчетности по разработанным моделям, экспорт во внешние файлы.	Проводятся стоимостной анализ, анализ загрузки ресурсов, анализ на наличие информационных разрывов в процессе, анализ семантики процесса, анализ процессов, поддерживаемых информационными системами, отчет по критическим точкам процесса.

По способам предоставления данных и возможности получения отчетности все программные продукты предоставляют данные бизнес - модели в различных форматах и позволяют получать большой набор отчетности, а также экспортировать во внешние файлы. Программный продукт «ARIS Business PERFOMANCE Edition» предоставляет возможность поддерживать диаграммы в различных нотациях.

Практически все программные продукты выполняют различные виды анализа бизнес - процессов от статического анализа до динамического.

Расширенный функционал имеет программный продукт «ARIS Business PERFOMANCE Edition», даже очень требовательный бизнес аналитик, руководитель или специалист по достоинству оценит данный продукт.

Таким образом, автоматизация бизнес - моделирования выполняется для дальнейшего анализа и реорганизации: операционное совершенствование, внедрение информационной системы, управление рисками, сертификация и т.д. Автоматизация бизнес - моделирования в первую очередь дает ответы на вопросы: кто, чем занимается в компании и кто за что отвечает? Это делает организацию прозрачной и подконтрольной руководству, причем ориентирует всех сотрудников на достижение поставленных целей компании.

Список использованной литературы:

1. Майк Ротер, Джон Шук «Учитесь видеть бизнес - процессы» / Практика построения карт потоков создания ценности / Майк Ротер, Джон Шук; Пер. с англ. - М. : Альпина Бизнес Букс : CBSD, Центр развития деловых навыков, - 144 с.

2. Определение с интрнет - сайта компании «Party Logistic Engineering» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http: // pl - e.ru / w / News44, свободный – Дата обращения: 07.02.2016.

3. Определение с интернет сайта по вопросам логистики «Новая «старая» логитстика» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http: // fill2001.narod.ru / index.htm, свободный – Дата обращения: 07.02.2016.

4. Ключевые вопросы управления группой компаний / Дмитрий Лекин. – 2 - ое изд. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 192 с.

5. Вероника Климентионок / материал с Конференции НИСКУ «Бизнес - модель и управление», г. Москва 2014 г.

© Е.В. Старикова, 2016

УДК 339.7

Р.Г. Степанова
студентка 4 курса факультета экономики и финансов
Санкт - Петербургский государственный
экономический университет
Научный руководитель: Кузакова О.А.,
кандидат экономических наук, доцент
кафедры мировой экономики
и международных экономических отношений
Санкт - Петербургский государственный
экономический университет
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СТРУКТУРЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Как известно, основными источниками иностранных долгосрочных инвестиций являются: прямое валютное инвестирование, создание совместных предприятий, эмиссия

евроакций и еврооблигаций, открытие кредитной линии, процентные и валютные свопы, торговый вексель и аккредитив [1, 3].

В практике транснациональных корпораций прямое валютное инвестирование представляет собой основной инструмент деятельности и предполагает полное финансирование иностранной компанией деятельности своего филиала за рубежом. Надо помнить, что в этом случае передаваться за рубеж могут любые виды активов, в том числе управленческий персонал и технологии.

Второй источник иностранных инвестиций – создание совместных предприятий – является наиболее реалистичным и поэтому чаще всего распространен в практической деятельности. Основные страны - инвесторы – Нидерланды, Люксембург, Китай, Германия, Великобритания, Ирландия, Франция, Япония, Виргинские (Британские) острова. Большая доля инвестиций была обеспечена благодаря созданию совместных предприятий с перечисленными странами и рядом других государств. За последние 4 - 5 лет создано около 20 000 совместных предприятий с совокупным уставным капиталом в 30 млрд. руб. Каждое государство - инвестор руководствуется своим законодательством, которое определяет регламент функционирования и развития совместных предприятий, а также предъявляет к ним определенные требования и устанавливает ограничения.

Третий источник иностранных инвестиций – эмиссия евроакций и еврооблигаций – подразумевает выпуск ценных бумаг с целью размещения их среди иностранных инвесторов. Многие ведущие фондовые биржи котируют ценные бумаги иностранных компаний, главным образом, ценные бумаги транснациональных корпораций. Как известно, существуют специальные международные синдикаты, занимающиеся организацией выпуска и размещения подобных ценных бумаг, страхованием и выдачей гарантий. Отдельные глобальные транснациональные корпорации создают за рубежом собственные финансовые институты для подобных операций.

Кредитная линия как четвертый источник иностранных инвестиций представляет собой моральное обязательство иностранного банка кредитовать клиента до определенного максимума вне контрактной системы. Как правило, клиент обязан держать в банке депозит в размере 10 % от суммы линии плюс 10 % от выбранных кредитов. Комиссия за обязательство не берется. Кредитная линия открывается обычно на год и может быть продлена при отсутствии нареканий со стороны банка.

Пятый источник инвестиций – валютные свопы – представляет собой обменные операции национальными валютами, выполняемые компаниями из разных государств. Актуальность таких операций обусловлена тем, что во многих государствах иностранные компании могут получить кредит в местном банке на условиях менее выгодных, чем местные компании. Для минимизации расходов по обслуживанию кредитов компании заключают между собой договор о валютном свопе, т.е. обмене долгосрочными кредитными обязательствами в одной валюте на равные обязательства в другой валюте.

Следующий, шестой источник иностранных инвестиций – торговый вексель. Это ценная бумага, используемая в отношениях между компаниями для финансирования товарных операций.

Кредитное письмо, или аккредитив представляет собой седьмой источник инвестирования и является одной из распространенных форм платежа в международной торговле. Аккредитив выпускается банком по поручению импортера и содержит поручение

корреспондентскому банку за границей выплатить определенную сумму указанному лицу. Банки выписывают аккредитив только в том случае, если имеется уверенность в кредитоспособности импортера. Для экспортера эта форма оплаты является очень удобной, поскольку позволяет страховать от риска поставки товара неизвестному иностранному контрагенту.

В России с целью увеличения привлекательности государства для иностранных инвестиций делается очень много. Например, упрощен миграционный режим для высококвалифицированных иностранных специалистов, устранены административные барьеры, мешавшие входу инвесторов, усовершенствовано законодательство, регламентирующее рынок ценных бумаг [3].

Международный финансовый менеджмент, как экономический инструмент воздействия на современную экономическую ситуацию, способствует формированию международного сотрудничества между странами, что положительно сказывается на дальнейшем их развитии. Активно воздействуя на международные экономические отношения, международные транснациональные корпорации формируют новые отношения, видоизменяют сложившиеся их формы. Они действуют через свои дочерние предприятия и филиалы в десятках стран мира по единой научно - производственной и финансовой стратегии, обладают громадным научно - производственным и рыночным потенциалом, обеспечивающим высокий динамизм развития [2].

Список использованной литературы:

1. Ковалев В. В. Финансовый менеджмент : теория и практика / В. В. Ковалев. – 2 - е издание, перераб. и доп. – М. : Проспект. – 2012. – 1024 с.

2. Поляков В. В. Мировая экономика и международный бизнес : учебник / Под общей редакцией В. В. Полякова, Р. К. Щенина. – 5 - е изд. – М. : «КНОРУС», 2013 – 688 с.

3. Умрихин С. А. Международные стандарты финансовой отчетности : российская практика применения / С. А. Умрихин, Ю. В. Ильина. – М. : ГроссМедиа : РОСБУХ, 2009.– 432 с.

© Р.Г. Степанова, 2016

УДК 336.1.07

Ю.Н. Стецюнич
канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и управления
АОУ ВПО «ЛГУ им. А.С. Пушкина»
Санкт - Петербург, Российская Федерация

ОРГАНИЗАЦИЯ КАЗНАЧЕЙСКОГО ИСПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТОВ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ НА ПРИМЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА ПО ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Управление Федерального казначейства по Ленинградской области - финансовый орган, обеспечивающий грамотное формирование, целевое использование, планирование и

управление финансами региона. Данный орган выполняет функции предварительного государственного (муниципального) финансового контроля, организует систему внутреннего контроля и внутреннего аудита, что способствует эффективному распределению бюджетных средств между всеми участникам и позволяет своевременно предотвратить злоупотребления бюджетными средствами, что крайне важно в период финансовой нестабильности.

При осуществлении учета доходов в бюджетную систему Ленинградской области в качестве особенности исполнения бюджета выделяют ежедневное поступление налоговых и неналоговых доходов на единый счет и возврат излишне уплаченных сумм налогов налогоплательщикам [4,с.400]. В связи с этим при исполнении доходной части бюджета возникает необходимость организации эффективного контроля со стороны органов Федерального казначейства.

На основании законов «Об исполнении бюджета Ленинградской области» за 2012 - 2014 гг. проведем анализ основных показателей бюджета (табл. 1). По данным таблицы 1 в 2012 г. бюджет Ленинградской области по доходам исполнен на 103,17 % ; по расходам на 94,28 % , с дефицитом в сумме 13 222 283,8 тыс. руб. (при плановом дефиците 7 591 496,6 тыс. руб.). В 2013 г. процент выполнения плана по доходам составил 101,57 % ; по расходам - 94,17 % , с дефицитом в сумме 5 122 399,7 тыс. руб. (при плане в 11 042 742,8 тыс. руб.). В 2014 г. наблюдается больший рост доходов при исполнении бюджета - 121,35 % и наименьший при выполнения плана по расходам - 92,69 % .

Таблица 1 - Основные показатели бюджета Ленинградской области за 2012 - 2014 гг.

Период	Показатель	Уточненный план, тыс. руб.	Исполнено в отчетном году, тыс. руб.	Отклонение от утвержденного плана (рост « - », снижение «+»), тыс. руб.	Процент выполнения плана, %
2012 год	Доходы	65641792,6	67723234,5	2081441,9	103,17
	Расходы	73233289,2	69045518,3	- 4187770,9	94,28
	Результат (дефицит « - »)	- 7591496,6	- 1322283,8	6269212,8	-
2013 год	Доходы	71374267,6	72493418,00	1119150,4	101,57
	Расходы	82417010,4	77 615 817,70	- 4801192,7	94,17
	Результат (дефицит « - »)	- 11042742,8	- 5122399,7	5920343,1	-
2014 год	Доходы	80147597,8	97259968,3	17112370,5	121,35
	Расходы	89764373,8	83199790,8	- 6564583	92,69
	Результат (дефицит « - », профицит «+»)	- 9616776	14060177,5	23676953,5	-

Источник: составлено автором на основе [1],[2]

По итогам 2014 г. бюджет исполнен с профицитом в сумме 14 060 177,5 тыс. руб. при плановом дефиците 9 616 776 тыс. руб., что положительно характеризует деятельность

Управления Федерального казначейства по Ленинградской области в части реализации финансовой политики региона. Значительный рост доходов бюджета в 2014 г. по сравнению с 2013 г. обусловлен, обусловленных ростом поступление от налога на прибыль, а так же доходами от переоценки валютных активов крупных налогоплательщиков (ОАО «Сургутнефтегаз», ОАО «Атомный энергетический комплекс», ОАО «Газпром», ООО «НОВАТЭК СЕВЕРО - ЗАПАД»).

Рассмотрим исполнение бюджета по расходам (табл. 2). В 2014 г расходы бюджета Ленинградской области увеличились по сравнению с 2012 г. на 20,50 % , в основном за счет роста расходов на обслуживание государственного и муниципального долга и жилищно - коммунального хозяйства. Так за 2014 г. в целях финансирования дефицита областного бюджета и погашения долговых обязательств Ленинградской области было привлечено заемных средств на общую сумму 6 408 817 тыс. руб., включая кредиты в кредитных организациях (5 450 000 тыс. руб.); облигационный заем (275000000 тыс. руб.); бюджетный кредит из федерального бюджета (683 817 тыс. руб.).

Таблица 2 - Анализ динамики расходов бюджета Ленинградской области за 2012 - 2014 гг.

Наименование показателя	2012 год	2013 год	2014 год	Изменение 2014 к 2012	
				тыс. руб.	%
Общегосударственные вопросы, тыс. руб.	4336489,4	5 081 127,8	5896893,10	1560403,70	135,98
Национальная оборона, тыс. руб.	55793,6	56941,3	57 110,40	1316,80	102,36
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность, тыс. руб.	1349675,2	1189652	1293680,90	- 55 994,30	95,85
Национальная экономика, тыс. руб.	17206177,2	17765539,9	18972761,30	1766584,10	110,27
Жилищно - коммунальное хозяйство, тыс. руб.	2115569,5	5680447,1	5508057,00	3392487,50	260,36
Охрана окружающей среды, тыс. руб.	135489,2	207589,7	233246,40	97757,20	172,15
Образование, тыс. руб.	11517845,9	14145196,7	17192764,10	5674918,20	149,27
Культура, кинематография, средства массовой информации, тыс. руб.	836 759,4	1468220	1 541 799,60	705 040,20	184,26
Здравоохранение, физическая культура и спорт, тыс. руб.	14512539,0	14932067,7	16084931,20	1572392,20	110,83
Социальная политика, тыс.	11024088,3	11387494	12167206,90	1143118,60	110,37

руб.					
Межбюджетные трансферты, тыс. руб.	5777447,2	5428502,1	3726714,70	- 2 050 732,50	64,50
Обслуживание государственного и муниципального долга, тыс. руб.	177584,4	273039,4	524 625,20	347040,80	295,42
Итого	69045458,30	77615817,70	83199790,80	14154332,50	120,50

Источник: составлено на основе [1],[2]

За счет источников внутреннего финансирования дефицита областного бюджета были произведены выплаты в счет погашения долговых обязательств на общую сумму 5 730 000 тыс. руб. и на 1 января 2015 г. объем государственного долга Ленинградской области вырос на 670 243, 9 тыс. руб. и составил 10 880 580,2 тыс. руб.

В условиях, когда гибкость бюджета невелика (до 3 / 4 общего объема расходов приходится на нормативно обусловленные и приравненные к ним расходы, оптимизация которых в краткосрочном периоде крайне затруднена), важной задачей для Управления Федерального казначейства по Ленинградской области стало изыскание возможностей для перераспределения бюджетных средств. На практике эффективность и результативность бюджетной политики оценивается с позиции распределения ресурсов с учетом собственно экономической эффективности; политических приоритетов Правительства РФ; оценки деятельности органов государственной власти по достижению намеченных результатов и использованию механизмов, обеспечивающих ответственность за результаты деятельности [3,с.161].

В настоящее время главным инструментом, призванным обеспечить повышение эффективности управления общественными финансами, являются государственные (муниципальные) программы. За 2014 г. в Ленинградской области было реализовано 16 программ (развитие здравоохранения, образования, устойчивое общественное развитие; обеспечение населения качественным жильем, функционирования и развития системы ЖКХ; социальная поддержка отдельных категорий граждан; повышение энергоэффективности и др.). Охват расходов областного бюджета показателями государственных программ в 2014 г. составил около 92,9 % . Данный показатель отражает проблемы уязвимости бюджета перед макроэкономическими условиями. В это время перед бюджетом как никогда остро встала задача поддержания жизнеспособности экономики, стимулирования развития импортозамещения и структурной перестройки, безусловного исполнения социальных обязательств, анализ исполнения бюджета в стране и оценка эффективности деятельности Управления Федерального в каждом регионе.

Список использованной литературы

1. Стратегическая карта Казначейства России на 2014 - 2018 годы – [Электронный ресурс] // Режим доступа: http: // roskazna.ru / strategicheskaya - karta /

2. Единый портал бюджетной системы Российской Федерации [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.budget.gov.ru

3. Стецюнич Ю.Н. Знание особенностей финансирования образовательных учреждений в современных условиях как необходимость эффективного управления // Сборник: XIX Царскосельские чтения Материалы межд. научной конференции. Под общей редакцией В. Н. Скворцова Санкт - Петербург, 2015. С. 159 - 163.

4. Стецюнич Ю.Н. Финансовые аспекты управления дебиторской задолженностью // научный альманах, 2015, №10 - 1(12), с. 399 - 403

© Ю.Н. Стецюнич , 2016

УДК 330

К.А. Сухарева
студент, гр. ЭТб - 12 - 1,
ФГБОУ ВО ТюмГНГУ,
г. Тюмень, Российская Федерация

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ГОРОДА

Современные условия жизни и экологическая обстановка в мире диктуют новые стандарты жизни и возможные пути выхода из экологического коллапса. В условиях жизни в мегаполисах создание экогородов можно рассматривать не только как подготовку к возможным ухудшениям экологической ситуации, но и как возможность вырваться за давящие рамки современного стереотипного общества.

Города с развитой инфраструктурой, последними достижениями науки и техники можно назвать как главным достижением нашей цивилизации, так и главной ошибкой, которая неумолимо приводит к гибели окружающей среды.

Человечеству необходимо развиваться дальше, для этого неизбежно придется осуществить «экологическую» реконструкцию городов и малых населенных пунктов, чтобы они смогли предоставить самые широкие возможности и благоприятные условия жизни для людей, не нанося при этом вред природе. Безусловно, каждый человек должен иметь жилье, доступ к чистой воде, но это не означает, что для достижения благ необходимо разрушать окружающую среду.

В Европе и Северной Америке более двадцати лет развивается новое энергоэффективное, экологически направленное строительство, успешно реализовано множество проектов, демонстрирующих потенциал и перспективы использования новых технологий [10].

В России и странах СНГ данная тема затрагивается гораздо меньше, несмотря на то, что многие проекты можно осуществить сейчас, в современных экономических условиях.

Впервые термин «экогород» ввел один из величайших теоретиков и авторов в мире экологического строительства Ричард Регистер в 1987 г. в книге «Экогород Беркли: строительство городов для здорового будущего». В данном тематическои направлении много писали архитектор Пауль Даунтон и писатель Тимати Битлей.

Экогород минимально зависим от окружающей среды, и может прокормить себя сам, черпая энергию из возобновляемых источников. Основная трудность построения состоит в

принесении минимального загрязнения и экологического вреда. Для этого необходимо эффективно использовать землю, компостировать остатки используемых материалов и мусора, перерабатывая их в энергию. Если такой порядок будет соблюден, строительство нанесет минимальный урон экологии [8].

Экологическим городам традиционно присущи следующие особенности:

• сокращение пути доставки продуктов питания от поля до стола, путем выращивания различных сельскохозяйственных культур в черте города (или пригорода);

• применение солнечных батарей, биогаза (созданного из сточных вод), ветрогенераторов в качестве возобновляемых источников энергии;

• увеличение водных и зеленых зон в черте города способствует минимизации необходимости кондиционирования воздуха, что в свою очередь снижает потребление энергии;

• планирования города с протяженными пешеходными зонами и грамотной транспортной развязкой, приводящей к минимизации автомобильных выхлопов;

• минимальная плотность застроек, во избежание создания городских «островов тепла»;

• уменьшение разрастания городов;

• применение в строительстве зеленых крыш – частично или полностью засаженных живыми растениями;

• использование транспорта с нулевым уровнем выброса;

• строительство активных домов (домов с положительным энергобалансом) – производящих энергию для собственных нужд в более чем достаточном количестве.

• применение ксероландшафтинга – садового или ландшафтного проектирования с сохранением чистой воды.

Самые известные экологически чистые города расположены в Индии, Канаде и Эквадоре. В США, Китае и Франции наиболее активно проходит разработка проектов новых стабильных городов.

Наиболее активно проходит строительство городов Масдар (ОАЭ) и Новое Ступино (Россия). В 2009 г. в Масдаре была завершена первая фаза строительства со сдачей жилых и офисных помещений, в настоящее время в городе проживает около 100 человек, планируемая дата окончания строительства – 2020 г. Общий бюджет 22 млрд. долларов США [10].

Основные трудности строительства экогородов связаны именно с финансированием, проекты довольно долгосрочные, их строительство проходит через несколько экономических циклов, что зачастую приводит к неизбежному замораживанию проектов.

Список использованной литературы:

1. Гурьева М.А. Основы «зеленой» экономики // Глобальный научный потенциал. 2014. № 11 (44). С. 127 - 129.

2. Гурьева М.А., Зарипова М.В. Зеленая экономика: тенденции зарубежных стран // Глобальный научный потенциал. 2015. № 1 (46). С. 98 - 100.

3. Киселева Л.С. Теория человеческого потенциала: содержание и сущность // Известия высших учебных заведений. Социология. Экономика. Политика. 2013. № 2. С. 6 - 10.

4. Корякина Е.А., Кулакова Н.С. Проблемы повышения качества жизни населения региона // Теория и практика общественного развития. 2015. № 24. С. 80 - 83.

5. Курушина Е.В. «Умный» рост: институциональные и ментальные трансформации // Экономика и управление. 2014. № 5 (103). С. 32 - 38.

6. Мезенцева, О. Е. Развитие высокотехнологичного производства в мире и России / О. Е. Мезенцева // Фундаментальные исследования. 2015. № 7 - 1. С. 176 - 181.

7. Официальный сайт экологии городов. Доступ через: http: // www.ecoedu.ru / index.php?r=12 (Дата обращения 27.09.2015г.)

8. Плавучие города. Доступ через http: // sector83.net / plavuchie_goroda (Дата обращения 19.09.2015г.)

9. Руднева Л.Н., Гурьева М.А. Низкоуглеродная экономика: проблемы и перспективы развития // В сборнике: Проблемы обеспечения безопасного развития современного общества сборник трудов IV международной научно - практической конференции. Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина, Институт экономики Уральского отделения РАН. Екатеринбург, 2014. С. 150 - 153.

10. Стабильный город. Доступ через: https: // ru.wikipedia.org / wiki / Стабильный_город (Дата обращения 19.09.2015 г.)

© К.А. Сухарева, 2016

УДК - 81.139

И.А.Тортунова
Кандидат филологических наук, доцент
Российский государственный социальный университет (РГСУ)
Москва, РФ

К ВОПРОСУ О ТИПОЛОГИИ СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ ДЕЛОВЫХ СМИ

Деловые СМИ, к которым относится широкий спектр изданий разного типа (газеты, журналы, бюллетени, альманахи), изучены в отечественной науке системно и детально [1, 2, 3, 5, 6, 7, 8, 10, 11]. Однако до сих пор не выработаны единые критерии, позволяющие отнести издание к деловой прессе. Как справедливо отмечает А. Сидорин, «в сегмент деловой прессы может быть включена любая газета, имеющая раздел рекламных объявлений, поскольку данным разделом публикаций стимулирует и даже формирует спрос» [9].

Деловая пресса обеспечивает потребителей оперативной специальной информацией, предоставляет анализ глобальных событий в стране и их влияния на экономическую жизнь общества, формирует идеологию бизнеса, распространяет деловой опыт, создает информационное поле для развития бизнесаВедущей функцией деловых СМИ является социальная, обеспечивающая бизнес - коммуникацию, поскольку основой делового общения является коммерческий интерес, получение прибыли.

Специфика деловых СМИ заключается в их высокой информативной насыщенности. Информация / новость является базовой жанровой основой текстов делового издания, что непосредственно отражается на стиле изложения – информативном, точном, часто сухом, в

котором может отсутствовать авторская оценка и, как следствие, оценочная информация. Новость, задачей которой является фиксация и беспристрастное изложение фактов, часто является не только информационной основой материала, но и его названием.

Блоки новостей, представленные в деловых изданиях, могут быть разными по объему и, как следствие, отличаться по жанровым характеристикам (новость, информационное сообщение, новостная заметка, новостная статья и т.д.). Информационное сообщение может состоять из одного предложения, в котором сформулирована сама новость: *Парад победы прошел на Красной площади.* Новостная статья, предполагающая больший объем, содержит детали и подробности.

Как утверждает Т.А. ван Дейк [4, с. 17], предоставление наиболее важной информации в начале сообщения и дальнейшее ее разворачивание – непременное условие создания текста новости. Тот же принцип, получивший название «перевернутой пирамиды», положен в основу других новостных текстов, например в области PR. Пресс - релиз - базовый жанр PR - текстов, адресатом которого часто становятся деловые издания, обладает высокой информативной насыщенностью. Однако деловую прессу отличает ракурс предоставленной информации – факт становится важным не только как самостоятельное явление, отражающее происходящие социально - общественные процессы, но и подается в прагматическом освещении, поскольку читателю интересны и последствия случившегося, возможные варианты развития событий.

Деловое общение, как правило, протекает по каноническим речевым ситуациям и связано с речевой традицией, поэтому деловой этикет играет в данном случае несомненно важную роль. В этикетных речевых формулах, представленных, как правило, в письме редактора, отражена специфика деловой коммуникации: жесткая регламентированность взаимоотношений участников коммуникативного процесса, адресность обращений, актуальность и своевременность предоставленной информации. Современная бизнес - пресса, выступающая в процессе коммуникации в роли адресанта, создает образ делового человека и предоставляет необходимую ему достоверную и своевременную информацию.

Система ценностей делового мира находит отражение, прежде всего, в приемах подачи информации, тематике статей, языковых эталонах. Важно, что тематика деловой прессы (политические события, освещение экономических и культурных новостей) непосредственно связана с уровнем образования высоко мотивированного читателя, его интересами, насыщенным графиком работы и активным ритмом жизни. Анализ рубрикаторов современных ведущих бизнес - изданий наглядно продемонстрировал однотипность организации информации: статьи формируются вокруг ключевой темы номера (их также может быть несколько).

Характер отношений между адресантом и адресатом является первостепенным фактором, позволяющими разграничивать и систематизировать разновидности деловых изданий. Предложенная классификация базируется на таких характеристиках деловых изданий, как широта читательской аудитории и ее интересы, позиции, занимаемые изданием на российском медиа - рынке. Так, можно говорить о таких типах современной деловой прессы, как:

- *Издания, рассчитанные на широкую читательскую аудиторию* и определяющие лицо современной деловой прессы: газета «Коммерсантъ», «Экономическая газета», «Российская бизнес - газета», «Ведомости», «Деловой Петербург», «Сегодня», «РБК - daily», журналы

«Эксперт», «Деньги», Профиль», «Власть»» «Экономист», «Деловые связи», «Журнал для акционеров», «Карьера», «Компания», «Однако», «Секрет фирмы», «Бизнес журнал», российские версии «Forbes», «BusinessWeek», «StartMoney» и др.. Большая часть изданий этого типа имеет федеральный статус, широкую читательскую аудиторию.

- *СМИ «для профессионалов»*, предназначенные для людей, объединенных общими профессиональными интересами: газета «Школьный учитель», журнал «Бухгалтерский учет» и др.. Систематизация деловых изданий по профессиональному признаку наблюдалась в российской журналистике уже в середине XIX века. Например, для предпринимателей, разводивших лошадей, издавались журналы «Коневодство», «Конезаводчик».

- *Корпоративные издания*, представляющие собой печатные и электронные СМИ, созданные для реализации маркетинговых задач и являющиеся в том числе PR - инструментом, позволяющим воздействовать на потребительскую аудиторию (как внутреннюю, так и внешнюю) и доносить до нее необходимую информацию. Например, газеты «Алми», «Седьмой континент», «Перекресток», «Еж - юрист», журналы «Офицеры», «Бакарди - мартини».

- *Рекламно - информационные еженедельники*, основную информационную часть которых составляют рекламные объявления: «Строительство и ремонт», «Работа и зарплата», «Красота и здоровье».

Деловая коммуникация, участниками которой являются деловое издание и его аудитория, – процесс сложный, объединяющий одновременно многих участников: владельцев, руководителей, топ - менеджеров, рядовых сотрудников, компании, ее клиентов, партнеров, людей, интересующихся деятельностью организации. Являясь неотъемлемой частью современной речевой бизнес - коммуникации, деловые СМИ отличаются от других видов прессы тематикой, приемами и формами подачи информации, стилистикой и выбором речевых средств. Определенная читательская аудитория, набор жанров, ракурс подачи информации и ее строгий тематический отбор являются системными признаками бизнес - прессы.

Литература:

1. Аникина М.Е., Баранов В.В., Воронова О.А., Шкондин М.В., Реснянская Л.Л. Типология периодической печати. М., 2009.
2. Беспалова А.Г., Корнилов Е.А., Кроченский А.П., Лучинский Ю.В., Станько А.И. История мировой журналистики, Ростов - на - Дону, 2003.
3. Бочаров А.Г. Основные принципы типологии современных журналов // Вестник Московского университета, Сер. 10. Журналистика. 1973, № 3.
4. Ван Дейк Т.А. Язык. Познание. Коммуникация. М., 1989.
5. Грабельников А. Виды деловой прессы в России // http: // www.dzyalosh.ru / 01 - comm / books / delov - pressa / 1 - grabelnikov.html.
6. Корнилов Е.А. Типология журналистики. Вопросы методологии и истории. Ростов - на - Дону, 1987.
7. Прохоров Е.А. Исследуя журналистику. М., 2005.
8. Реснянская Л.Л. Общероссийские газетные издания. М., 1999.

9. Сидорин А. «Деловая пресса»: что это такое? // Деловая пресса России: настоящее и будущее. Available at URL: http: // www.dzyalosh.ru / 01 - comm / books / delov - pressa / 1 - sidorin.html

10. Система средств массовой информации России. М., 2003.

11. Тортунова И.А. О работе в современных популярных журналах: с точки зрения практика // Язык СМИ как объект междисциплинарного исследования. М., 2003.

© И.А. Тортунова, 2016

УДК 339.5

В.В.Уманжинова
Северо - Кавказский федеральный университет
г. Ставрополь, Российская Федерация

СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ ПО БОРЬБЕ С КОНТРАБАНДОЙ

По действующему законодательству таможенные органы Российской Федерации производят дознание по делам о преступлениях, отнесенных к компетенции таможенных органов, в частности, контрабанде. Данный вид преступлений является наиболее опасным и высоколатентным преступлением в сфере экономической деятельности. Проблема борьбы с контрабандой актуальна всегда. Контрабанда посягает как на общественные отношения по обеспечению порядка таможенной идентификации товаров и иных предметов, так и альтернативно или одновременно на экономические интересы Российской Федерации, ее военную безопасность, безопасность здоровья населения и общественную нравственность, безопасность человечества [2].

Понятие «контрабанда» постоянно используется в различных таможенных документах, обретает более конкретный смысл, емкую и четкую формулировку. Контрабанда (от ит. contrabando от contra - против и bando - правительственный указ) – это преступление в сфере таможенного дела, заключающееся в перемещении в крупном размере через таможенную границу товаров или иных предметов, совершенном помимо или с сокрытием от таможенного контроля либо с обманным использованием документов или средств таможенной идентификации либо сопряженном с недекларированием или недостоверным декларированием [5].

Важным аспектом деятельности оперативно - разыскной деятельности таможенных органов является то, что процесс выявления ими наличия контрабанды и иных преступлений в сфере таможенного дела не ограничивается рамками осуществляемых таможенных операций. Она может осуществляться на всей территории России [4]. Таким образом, обеспечиваются полнота и непрерывность по месту и времени процесса выявления, предупреждения и пресечения контрабанды товаров на российский рынок [1].

Считается, что контрабанда являются многообъективной, и что она наносит ущерб прежде всего экономической безопасности страны, так как в бюджет не поступают таможенные платежи [3], а также может быть причинен вред общественной безопасности,

если предметом контрабанды является наркотики, боеприпасы, оружие. В связи с этим, рассмотрим результаты правоохранительной деятельности таможенных органов, представленные в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика уголовных дел по контрабанде, ед.

Показатель	2012	2013	2014	2014 к 2012г., %
Контрабанда наркотических средств, психотропных веществ, их прекурсоров или аналогов, растений, содержащих наркотические средства, психотропные вещества или их прекурсоры	1179	820	491	41,6
Контрабанда сильнодействующих, ядовитых, отравляющих, взрывчатых, радиоактивных веществ, огнестрельного оружия или его основных частей, взрывных устройств, боеприпасов, оружия массового поражения, средств его доставки, иного вооружения, иной военной техники	1179	496	616	52,2
Контрабанда наличных денежных средств и (или) денежных инструментов	0	95	76	х
Итого	2358	1411	1183	93,8

Из таблицы видно, что в 2012 году не были заведены уголовные дела по контрабанде наличных денежных средств и (или) денежных инструментов. В 2013 году наибольшее количество уголовных дел было заведено по контрабанде наркотических средств, психотропных веществ - 820 уголовных дел. А в 2014 году по контрабанде сильнодействующих, ядовитых веществ - 616 уголовных дел. Контрабанда наркотических средств, с 2012 по 2014 года постепенно снижалась, и темп роста составил 41,6 % . А контрабанда сильнодействующих, веществ с 2012 по 2013 год снизилась, но в 2014 году снова возросла. Наибольшее количество уголовных дел по контрабанде было заведено в 2012 году (2358 уголовных дел), а наименьшее - в 2013 году (1411 уголовных дел).

Борьба с преступными посягательствами против экономической безопасности России, осуществляемая в рамках правоохранительной деятельности таможенных органов, неразрывно связанна с комплексным механизмом экспертного сопровождения процессов выявления и расследования таможенных преступлений. При этом, в значительной мере повышается и роль системы применения криминалистических методов и приемов при проведении неотложных следственных действий и оперативно - разыскных мероприятий таможенными органами как самостоятельно, так и при взаимодействии с иными государственными правоохранительными структурами.

Не стоит забывать, что сегодня организованный преступный мир, специализирующийся на контрабанде, периодически меняет свою тактику. Поэтому, сейчас особое внимание уделяется оперативно - аналитическим методам работы. А силы ФТС РФ в большей

степени направлены на улучшение оперативно - разыскной подготовки собственных сотрудников и обмен опытом в данной области с сотрудниками других российских и иностранных структур охраны правопорядка.

В этих условиях деятельность таможенных органов должна быть направлена не только на реагирование на возникающие проблемы и преступления, но и «действовать на опережение», ведь если предупредить преступление, то можно избежать множество негативных последствий.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Козловский А.Ю. О некоторых аспектах оперативно - розыскной деятельности таможенных органов российской федерации Научная статья к.ю.н., профессор кафедры специальных дисциплин, 2013 г.
2. Колесникова М. Н. Об эффективности борьбы с таможенными преступлениями, 2012г.
3. Оразалиев А.А. Особенности и проблемы распределения ввозных таможенных пошлин в таможенном союзе ЕврАзЭС // Наука, образование, общество: проблемы и перспективы развития сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции. Тамбов, 2014. С. 83 - 85.
4. Оразалиев А.А., Петровский А.А. Развитие внешней торговли России со странами СНГ в условиях активизации евразийских интеграционных процессов // Роль науки в развитии общества: Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2014. С. 27.
5. Сазонов В.Е. Контрабанда - преступление или правонарушение, 2012г.

© В.В. Уманжинова, 2015г.

УДК 330.59

Н.В. Фалина,
к.э.н., доцент кафедры экономики и ВЭД
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный
аграрный университет»,
Э.Э. Мелкумова
студентка экономического факультета,
Г. Краснодар, Российская Федерация

ГЛОБАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА БЕДНОСТИ: СОСТОЯНИЕ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

В настоящее время глобальной социальной опасностью является угроза обнищания населения. Невозможность для большинства беднейших стран вырваться из состояния нищеты собственными силами сделала проблему бедности общечеловеческой и превратила ее в одну из болевых точек мировой повестки дня. Об этом свидетельствуют материалы ООН, доклады других международных организаций.

Таблица 1 – Топ - 10 беднейшие страны мира,
2014г.

№	Страна	Доля бедного населения, %
1	Замбия	86,0
2	Сектор Газа	81,0
3	Гаити	80,0
4	Чад	80,0
5	Либерия	80,0
6	Молдова	80,0
7	Гватемала	75,0
8	Суринам	70,0
9	Зимбабве	70,0
10	Мозамбик	70,0

Степень и масштабы бедности в стране определяются двумя факторами: 1) уровнем дохода на душу населения и 2) степенью неравномерности его распределения. [1] Главным агрегированным показателем, лежащим в основе определения численности бедных в развивающихся странах и степени относительной бедности и неравенства в развитых, является доход.[5]

Таблица 2 - Распределе ние доходов в мире,
2005 - 2012гг., %

Слои населения	2005 год		2012 год	
	Доля в населении	Доля в доходах	Доля в населении	Доля в доходах
Бедные (ниже 3.9 тыс. долл. в год)	76	29	82	29
Средний класс (3.9 тыс. до 16.7 тыс. долл.)	8	12	7	14
Богатые (свыше 16.7 тыс. долл.)	16	58	10	57

В тех регионах, где модернизационные процессы выражены слабее проблемы нищеты и бедности не теряют остроты. Так, в Латинской Америке число живущих в нищете уменьшилось с 47 до 45 млн. человек, а количество бедных выросло с 97 до 103 млн.

В развивающихся странах существуют два наиболее употребляемых критерия дохода, предложенных Всемирным банком (ВБ). 1,25 долл. США (по ППС) в день на человека - порог абсолютной бедности или нищеты, в которой, по данным на 2012 год, проживали около 1,4 млрд. человек. И 2,15 долл. - для измерения уровня бедности, ниже которого находятся примерно 2,7 млрд. человек.[4] В целом в мире, по подсчетам ВБ, число лиц с доходами до 1,25 долл. в день сократилось за 2005 - 2012 гг. с 2005 до 1370 млн., а с доходами до 2,15 долл. в день - выросло с 2607 до 2730 млн. В некоторых отсталых странах

проблема бедности уже давно переросла из внутренней проблемы в критическую проблему, а иногда и патовую ситуацию. К примеру, в начале 21 века менее чем на 1 доллар в день приходится существовать 76 % жителей Замбии, 71 % жителей - Нигерии, 61 % жителей - Мадагаскара, и 52 % жителей - Гаити. Средний уровень потребления представителей бедных слоев населения в Африке является более низким, чем в любом другом регионе мира, и в 2012 году этот показатель составлял примерно 70 центов в день. По расчетам, в целом, согласно прогнозу замедленного экономического роста, численность населения с доходами менее 1,25 долл. в день может упасть с 1370 млн. в 2005 г. до 980 - 990 млн. человек к 2030 г., то есть примерно на 30 % . [2]

Таблица 3 - Прогноз среднегодового прироста душевого ВВП, 2010 - 2030 гг., %

Регионы	Базовый сценарий	Сценарий ускоренного роста
Восточная Азия	4,2	7,0
Восточная Европа и Центральная Азия	2,5	4,5
Ближний Восток и Северная Африка	2,0	3,0
Латинская Америка	1,7	2,0
Южная Азия	3,5	5,3
Африка южнее Сахары	1,5	3,0
Мир	2,0	2,7

Ускоренный экономический рост на период до 2030 г., прогноз которого ВБ предоставляет наряду с базовым позволит серьезно сократить разницу в доходах богатых и бедных слоев населения. В результате при увеличении к 2030 г. средних показателей душевого ВВП в Центральной Африке до 4 тыс. долл., в Южной Азии - до 10 тыс. долл., в Латинской Америке - до 12 тыс. долл. нищета будет сведена к минимуму, а бедность уменьшится в разы.[4]

Любое правительство, исходя из программы своей деятельности, должно выбирать между масштабами программы по перераспределению доходов для борьбы с бедностью и программами по, стимулированию трудовой деятельности и экономии расходов бюджетных средств. Всемирным банком подсчитано, что для сокращения бедности, вызванной низкими доходами, в 1990 - 2015 гг. совокупные темпы ее снижения должны составлять 2,7 % в год на протяжении 25 лет.

По мере понимания сложных процессов развития бедности в мировом масштабе на каждом историческом этапе формируются соответствующие ему подходы к решению этой проблемы:

– в 50 - е - 60 - е гг. - главным средством решения проблемы считались крупные инвестиции в физический капитал и инфраструктуру;

– в 70 - е гг. - наряду с крупными инвестициями в основной капитал и инфраструктуру добавились здравоохранение и образование;

– в 80 - е гг. - основной упор делался на совершенствование экономического управления и повышение роста рыночных сил;

– в 90 - е гг. - на первый план были выдвинуты аспекты управления и создания надлежащих институтов по изучению и решению проблем бедности.[1]

Сегодня на основе накопленного опыта в рамках мирового сообщества выработана стратегия сокращения бедности, отражающая три основных направления: создание возможностей; содействие использованию возможностей; повышение защищенности бедных слоев населения.Создание возможностей, в первую очередь, касается материальных возможностей бедного населения.

Важнейшим фактором преодоления бедности является экономический рост. Однако для его эффективного использования необходима новая модель мирового развития, фрагменты которой неоднократно фиксировались в документах ООН и её комитетов:

1. Реорганизация деятельности МВФ, МБ и ВТО и списание большей части долгов развивающихся стран. Ограничение деструктивной деятельности ТНК.
2. Либерализация торговли высокими технологиями и их продажа по доступным ценам. Отмена санкций развитых стран против стран - изгоев.
3. Повышение роли государства в развитии стран Азии, Африки и Латинской Америки.
4. Принятие законов о свободном перемещении рабочей силы и о равной оплате труда иностранных рабочих.
5. Сохранение возможности самобытного развития без ухода в автаркию.[2]

Проблема борьбы с бедностью актуальна для многих стран мира и многие международные организации уделяют этой проблеме большое внимание. Международная организация труда (МОТ) в своей конвенции «Об основных целях и нормах социальной политики» провозгласила право человека на такой жизненный уровень, который необходим для существования и поддержания здоровья его самого и его семьи, право на обеспечение в случае безработицы, из - за инвалидности или в случае утраты средств к существованию.[4]

Для преодоления проблемы бедности требуется активное вмешательство государства, выработка эффективной социальной политики, которая заключается в перераспределении доходов через госбюджет путем дифференцированного налогообложения различных групп получателей дохода и социальных выплат. Также необходимо разрабатывать региональные целевые программы снижения бедности, повышения уровня и качества жизни.

Список использованных источников:

1. Авраамова И.А., Марушкина Е.В. Аналитический доклад ФБК «Бедность в России: экономический анализ», 2013.

2. Баликов В.З. Общая экономическая теория. Учебное пособие. Новосибирск. Изд - во ЮКЭА, 2010.

3. Бочкарева В. Качество трудовых ресурсов и уровень жизни населения в регионах России. / Уровень жизни населения регионов России. М.: ВЦУЖ, 2011.

4. Гидденс Э. Стратификация и классовая структура // Социологические исследования. 2011.

5. Давыдова Н.М., Седова Н.Н. Материально - имущественные характеристики и качество жизни богатых и бедных. // Социс.2012.

© Н. В. Фалина, Э.Э. Мелкумова, 2016

УДК 338.1

Т.В.Фролова
кафедра информатики и математики
Кубанского государственного университета,
г. Новороссийск, Российская Федерация
Н.П.Пермигин
к.т.н., доцент кафедры информатики и математики
Кубанского государственного университета,
г. Новороссийск, Российская Федерация

ВОЗДЕЙСТВИЕ ВАЛЮТНОГО КРИЗИСА НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Актуальность исследования валютного кризиса не вызывает сомнения в свете последних событий. Периодические вспышки валютных кризисов в разных странах, значительные колебания валютных курсов – всё это увеличивает воздействие валютного фактора на развитие экономики Российской Федерации и мировой экономики в целом.

В 2014 году экономика России столкнулась с серьёзным валютным кризисом, который мог перерасти в глубокий экономический кризис. Падение цен на нефть, конфликт на Украине, значительные выплаты по корпоративным внешним долгам, отток капитала, санкции против России – эти факторы привели к серьезному ослаблению курса рубля относительно иностранной валюты.

Большинство из этих проблем берут свое начало за рубежом. Любая развитая страна больше всего зависит от своих нефтегазодобывающих компаний. Более половины поступлений в федеральный бюджет обеспечивают углеводороды, они также составляют две трети экспорта. Россия косвенно связана с многими энергетическими компаниями через государственные банки, которые финансируют эти компании и владеет крупными пакетами акций этих компаний. Во второй половине 2014 года цена на нефть упала почти наполовину, в середине декабря 2014 года она обрушилась ниже 60 долларов, достигнув минимума со времен глубокого финансового кризиса. Вслед за ней обвалился и рубль.

Второй проблемой, которая берет своё начало за рубежом это конфликт на Украине. Евросоюз и Америка ввели финансовые санкции против многих российских компаний, что усложнило получение ими кредитов за рубежом. В последнем квартале 2014 года российским заемщикам предстояло погасить 60 млрд. долларов. Даже учитывая то, что половина этих долгов [1] являлись «дружескими», то есть выданными владельцами бизнесов и акционерами, а некоторые из заемщиков заранее подкопили нужные средства, необходимость погашения долгов резко усилила спрос на валютном рынке. Несомненно, санкции усугубили проблему рефинансирования внешнего валютного долга российских компаний. К тому же, санкции привели к закрытию для российской банковской системы лимитов иностранных банков. Соответственно, как у предприятий, работающих на внутреннем рынке, получавших валютные кредиты от российских банков так и у предприятий - экспортеров, пользовавшихся кредитами западных банков, возникли определенные сложности с обслуживанием этих кредитов. В действительности, исчезли возможности их рефинансирования. Помимо того, в четвертом квартале 2014 года и в

первом квартале 2015 года предстояли довольно большие выплаты по валютным кредитам. Более того, в большинстве случаев закрылись перспективы получения новых прямых инвестиций и кредитов, в том числе под уже начавшие реализовываться проекты.

В сложившихся условиях предприятия - экспортеры остановили продажу валютной выручки. Предприятия, которые работали на внутреннем рынке, бросились скупать валюту, при этом стараясь минимизировать убытки, связанные с неблагоприятным изменением валютного курса. Сами банки частично решили придержать имеющуюся валюту до более прибыльных для них времен, а частично занялись активными спекуляциями на потерявшем предсказуемость и устойчивость, но приобретшем волатильность, валютном рынке. В конечном итоге, возникла в некотором роде структурная дисфункция. Золотовалютных резервов Центрального Банка России, а также валюты в корпоративном секторе, вполне достаточно для того, чтобы обеспечить нормальное функционирование и рефинансирование экономики.

Вскоре кризис начал приобретать уже более широкий характер. 15 декабря 2014 года цена на нефть марки Brent едва сдвинувшись с места, упала на 1 % , в то время, как рубль резко устремившись вниз по отношению к доллару потерял 10 % своей стоимости и достиг минимальной отметки за период после предыдущего краха в 1998 году. Предполагалось, что Центральный Банк России проводил интервенцию, потратив [2] для покупки рублевой массы 2 миллиарда долларов. Эта мера не показала, каких либо положительных результатов, как и то ночное повышение процентной ставки 16 декабря 2014 года, когда рубль обесценился еще на 11 % .

На следующем рисунке представлено влияние нефти на курс и резервы в 2014 – 2015 годах.

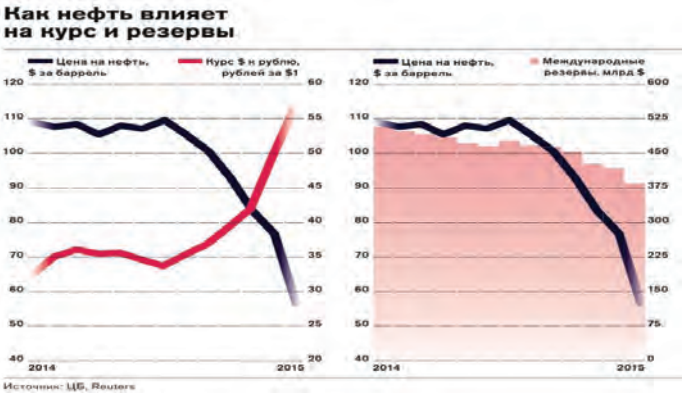


Рисунок 1 – Влияние нефти на курс и резервы в 2014 - 2015 г.г.

По итогам 2014 года курс евро к рублю вырос на 52 % , а курс доллара к рублю вырос на 72 % . Максимально биржевой курс евро поднимался выше 100 рублей, курс доллара выше 80 рублей, однако попрошествии времени рубль смог отыграть часть потерь. В теории предсказание курса валют является практически невозможным, лучшее предсказание курса валют в будущем – это его сегодняшний курс.

Резкое падение курса рубля вызвало набег на банки вкладчиков. Вкладчики хотели конвертировать свои рублевые сбережения в евро и доллары. К тому же, слухи о возможном введении валютных ограничений подтолкнули население к тому, чтобы хранить значительную часть валюты дома. В сложившейся ситуации Центральный Банк повел себя не самым лучшим образом, его действия были недостаточно сильными, запоздалыми, а в определенный момент он практически [3] утратил способность доводить до участников рынка свои оценки и намерения.

Положение в стране действительно нестабильно. Именно это заставляет всерьез задуматься многих россиян о том, какой курс доллара будет в 2016 году.

В свою очередь огромное влияние на изменение курса доллара на лето 2016 года оказывает целый ряд факторов, на которых хочется остановиться более подробно, к ним относится:

1) Стоимость нефти – этот фактор можно по праву назвать определяющим в данном случае. В настоящее время стоимость нефти падает с каждым днем, что, абсолютно, обесценивает рубль. Многие эксперты предполагают, что курс доллара к концу августа 2016 года поднимется до 200 рублей, что может оказаться реальностью;

2) Санкции в отношении России – действительно санкции в отношении России иностранными государствами позволяют на довольно высоком уровне удерживать курс доллара. Многие эксперты сходятся во мнении о том, что курс доллара на лето 2016 года точно не будет ниже 60 рублей, то есть до своей прежней отметки в 36 - 37 рублей он точно не опустится;

3) Политика Центрального Банка – на сегодняшний день Центральный Банк целиком и полностью ориентирует свою политику на постоянно изменяющийся, то есть плавающий курс иностранной валюты. Имеет смысл ожидать, что курс доллара на лето 2016 года не только будет зафиксирован, но и снизится, тем самым вызвав повышение курса рубля и развитие экономики страны в целом [4].

К концу 2015 года ситуация на финансовых рынках начала улучшаться. Основной причиной этого, безусловно, стал 30 % отскок цен на нефть. Повышение ключевой ставки до 17 % вызвало скачок ставок по депозитам в рублях до 25 % и остановило отток депозитов. Увидев, что курс рубля стабилизировался, многие стали продавать валюту. К тому же, в первом квартале общая сумма внешнего долга к погашению снизилась до 36,5 млрд. долларов, что на 40 % меньше чем в предыдущем квартале. Данные Банка России показывают, что последующие выплаты в этом и следующем году будут еще меньше. Таким образом, прямое воздействие западных финансовых санкций неизбежно будет уменьшаться [5].

Список использованной литературы:

1. РосБизнесКонсалтинг. Валютный кризис [электронный ресурс] URL: www.rbc.ru
2. Вести экономика. Рубль: факторы падения и точки роста [электронный ресурс] URL: http: // www.vestifinance.ru
3. Ведомости. Валютный кризис 2014 - 2015 годов [электронный ресурс] URL: www.vedomosti.ru
4. Кризис. Курс доллара в 2016 году [электронный ресурс] URL: http: // www.krizis - 2015.ru
5. РИА Новости. Кончился ли в России кризис [электронный ресурс] URL: www.ria.ru

© Т.В.Фролова, Н.П.Пермигин, 2016

УДК 338

Е.А. Халова
магистрант
Государственный Университет Управления
Г. Москва, Российская Федерация

ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ КОНТРОЛЛИНГА НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Понимание контроллинга в разных странах сложилось на основе организационной сферы предприятий, именно она определяет правила принятия управленческих решений, а также координирует работу всех подразделений и работников предприятия. Отмечаются два основных концептуальных подхода к контроллингу, между которыми находятся другие направления, определяющие путь его развития. В Германии преобладает подход, позволяющий дать научное обоснование принципам и методам контроллинга, а в некоторых европейских странах осуществляется более практичный подход, при котором основное внимание уделяется инструментам контроллинга и их применению на практике.

Понятие «controlling» пришло в Россию через Германию из англоязычных стран и обозначает концепцию, объединяющую управленческий учет, планирование и контроль. Само слово контроллинг происходит от английского глагола «to control», что означает управлять, контролировать.

Находясь на пересечении учета, анализа, информационного обеспечения, контроля и координации, контроллинг занимает особое место в управлении предприятием: он связывает воедино все эти функции, интегрирует и координирует их. В наиболее общем виде контроллинг определяется как система управления, которая охватывает такие наиболее важные для менеджмента сферы и реализует в них свои первостепенные функции:

1. Планирование: планирование инвестиций, финансовое планирование, бюджетирование, планирование прибыли.
2. Информацию: в форме отчетов, в виде показателей, в форме индикаторов.
3. Контроль: внутренняя система контроля, внутренняя ревизия.
4. Руководство: принятие решений, ответственность.

Концепция контроллинга основывается на ряде базовых положений. Во - первых, эта концепция управления основана на представлении предприятия как «сложной открытой социально - технической системы», имеющей определенные цели. Основной целью считается обеспечение долгосрочного существования организации и рост благосостояния фирмы. Во - вторых, в рамках контроллинга управление рассматривается как процесс постановки проблемы, поиска альтернатив, оценки, принятия решения, реализации и контроля.

В упрощенном виде его можно представить как взаимосвязанную систему планирования и контроля хозяйственной деятельности фирмы. С помощью контроллинга обеспечивается их интеграция и координация. Следовательно, неотъемлемой частью работы контроллера является планирование хозяйственной деятельности. Деятельность менеджера, согласно концепции контроллинга, ориентирована на достижение комплекса запланированных показателей. План отражает оптимальные действия по достижению целей организации с учетом всех возможных взаимосвязей и ограничений.

Контроллинг является своеобразным механизмом саморегулирования на предприятии, обеспечивающим обратную взаимосвязь в контуре управления. Он не подменяет управление, а лишь переводит его на качественно новый уровень. Поэтому можно выделить следующее, третье базовое положение концепции планирования и контроля – контроллинг является интегрирующей и координирующей системой. При этом, речь идет не только об интеграции фаз принятия решения, но и об объединении и координации планов различных функциональных отраслей и структурных единиц и проектов.

Четвертое базовое положение современной концепции контроллинга состоит в том, что последний выполняет функцию поддержки процесса управления. Контроллер, в силу специфики организационной структуры или масштабов деятельности организации может заниматься процессом планирования, учета фактов хозяйственной деятельности, анализом ее результатов. Но основными направлениями его деятельности все же являются формирование и совершенствование самой «архитектуры» системы планирования и контроля, разработка методов реализации планово - контрольных расчетов, определение необходимой для процесса управления информации, ее источников и путей получения.

Основой контроллинга на предприятии является система целей организации, на которую влияют различные факторы, определяющие требования к организации системы управления компанией. Эти факторы можно поделить на общие и специальные. Первые обусловлены рассмотрением процесса управления в рамках целеориентированной структуры потенциала и совокупности фаз принятия решений, базирующегося на комплексе инструментов управления компанией. Они типичны для всех хозяйствующих субъектов. Вторые предусматривают учет специфики предприятия и управление им в разрезе функциональных программ, производственных процессов и проектов.

Формирование системы контроллинга на предприятиях базируется на идеях системного подхода и представляет собой подсистемы, взаимодействующие между собой, образующие единство и целостность, обладающие различными функциями и задачами [23, с. 12].

Основной идеей системного подхода контроллинга предприятий является определение цели функционирования системы, формулировка задачи ее достижения и выявление методов решения, направленных на обоснование критерия оптимальности решения поставленной задачи.

Поскольку для большинства российских компаний контроллинг представляет собой совершенно новую функцию, которая не является традиционной в структуре управления предприятием, то возникает проблема в том, каким образом она должна быть реализована. Направление контроллинга в компании, как правило, входит в состав финансовой службы и подчиняется финансовому директору предприятия. При этом контроллинговое подразделение по сути отражает не собранные факты или дает прогноз, а выражает свою экспертную оценку, на которую может основываться менеджмент при принятии управленческих решений.

Контроллинговая служба состоит из нескольких контролеров. Контроллер выполняетсервисную функцию — делает удобными для оценки и принятия решений показатели учета и отчетности [5.С.215].

Контроллинговая служба управляет процессами текущего анализа и регулирования плановых, и фактических показателей, чтобы исключить вероятные ошибки, отклонения и просчеты, как в настоящем, так и в будущем периоде.

В настоящее время многие среднестатистические российские предприятия имеют типовую организационную структуру финансовой службы, в состав которой входят планово - экономический и финансовый отделы, а также бухгалтерия.

На практике встречаются следующие варианты позиционирования службы контроллинга в организационной структуре предприятия:

- служба контроллинга входит в состав подразделений финансово - экономического блока и подчиняется заместителю директора по экономике и финансам (финансовому директору);
- служба контроллинга является самостоятельной во всех отношениях структурой и находится в непосредственном подчинении у директора предприятия [3.С.75].

Подводя итог, сделан вывод о том, что контроллинг является новым подходом для эффективного управления компанией. При внедрении контроллинга на предприятии необходимо тщательно оценивать те инструменты, которые будут внедряться, и сопоставлять сложность внедрения, необходимость получаемой информации и соответствие получаемой модели предприятия действительности. Учитывая все преимущества, становится очевидным, что контроллинг в ближайшее время появится во всех компаниях, которые действительно стремятся повысить эффективность менеджмента.

Список использованной литературы:

1. Герасимова Л.Н. Управленческий учет: теория и практика: учебник. – Ростов н / д: Феникс, 2011. – 508 с.
2. Контроллинг: учебник для студентов высших учебных заведений / А.М. Карминский, С.Г. Фалько, А.А. Жевага, Н.Ю. Иванова. – Москва: Форум: ИНФРА - М, 2013. – 335 с.
3. Манн Р. Контроллинг для начинающих: учеб. пособие / Р. Манн, Э. Майер. – М.: Финансы и статистика, 1992. – 208 с.
4. Чеботарева З.В., Чеботарева Л.В. Роль и значение финансового контроля в предотвращении пересортицы товаров / З.В. Чеботарева, Л.В. Чеботарева // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2012. – № 9. – С. 189 – 193.
5. Черников А.Н. Управленческий учет: сущность, формирование информации и место в управлении предприятием // Поволжский торгово - экономический журнал. 2013. - № 2 (30). – С. 82 - 88.
6. Шеремет А.Д. Управленческий учет. / А.Д. Шеремет [и др.]. – М.:ИНФРА - М, 2009. – 429 с.

© Е.А. Халова, 2016

УДК 368.1 (470+571)

А.А. Халяпин
к.э.н., доцент кафедры финансов
Х.И. Каримова
студентка 2 курса факультета государственного и муниципального управления
Кубанский государственный аграрный университет
г. Краснодар, Российская Федерация

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ

Перспективы развития современного страхования очевидны, так как возрастает его влияние на успешное функционирование финансово - хозяйственных отношений в нашей

стране.Деятельность каждого хозяйствующего субъекта подвержена многочисленным рискам, которые требуют немедленной страховой защиты.

Страхование - договор, в силу которого одно лицо - страховщик - группирует на началах взаимности других лиц, именуемых страхователями, для того, чтобы дать им возможность взаимно возместить тот эвентуальный вред, которому они подвергаются в случае реализации известных рисков, за уплату каждым из страхователей известной суммы, именуемой премией, которую страховщик обращает в общую массу за вычетом издержек, предусмотренных уставом [1].

Существует множество функций страхования, но выделим важнейшие из них:

1. Формируются специализированные страховые фонды денежных средств.

2. Возмещается ущерб и осуществляется личное материальное обеспечение граждан.

3. Проводится программа предупреждения страхового случая и минимизации ущерба.

Помимо этих функций существуют и такие, как инновационная функция, которая способствует развитию технического прогресса и внедрению новых технологий путем компенсации связанных с этим рисков. Так же функция социальной защиты населения, которая осуществляется путем создания и функционирования специальных страховых фондов, формируемых на уровне государства.

Страхование осуществляется в двух формах: в добровольной и обязательной. Добровольное страхование проводится на основе договора между страхователем и страховщиком. Обязательное страхование - страхование, осуществляемое на законных основаниях в целях обеспечения социальных интересов граждан и интересов государства. Обязательное государственное страхование осуществляется за счет средств, выделяемых на эти цели из соответствующего бюджета министерствам и иным федеральным органам исполнительной власти (страхователям).

К сфере обязательного страхования также относятся:

— обязательное медицинское страхование граждан; обязательное личное страхование пассажиров от несчастных случаев на воздушном, железнодорожном, морском, внутреннем водном и автомобильном транспорте; обязательное государственное личное страхование военнослужащих; обязательное государственное личное страхование сотрудников государственной налоговой службы РФ; должностных лиц таможенных органов РФ; обязательное страхование работников с особо опасными условиями работы;

— обязательное страхование имущества граждан (дома, садовые домики, гаражи, хозяйственные постройки) в размере 40 % их стоимости по государственной оценке[2].

Страхование играет важнейшую роль в компенсации ущербов, и потребность в нем увеличивается вместе с развитием рыночной экономики.

Убытки, которые возникают из - за непредвиденных обстоятельств различного характера (природно - климатического, экономического, социального) вызывают объективную потребность в страховании.

По данным Банка России, выплаты российских страховщиков по итогам первого квартала этого года выросли на 11 % в годовом выражении и достигли 112,85 млрд руб., в то время как совокупные сборы увеличились всего на 1 % , до 266,04 млрд руб. (по сравнению с 9,2 % годом ранее).

По данным Всероссийского союза страховщиков (ВСС) в 2015 году процесс сокращения количества страховщиков на рынке ускорится.

Концентрация российского страхового рынка по взносам продолжает расти. По предварительным оценкам, доля взносов топ - 20 страховщиков по объему страховой премии составила 77–79 % за три месяца этого года, что на 2–4 п.п. выше, чем за тот же период прошлого года.

Если говорить о сегментах страхового рынка, то, по информации ВСС, быстрее других добровольных видов росли страхование жизни и ДМС. По предварительным оценкам, прирост составил 24–26 % за первый квартал в годовом выражении. По словам Анжелы Долгополовой, главного эксперта «Интерфакс - ЦЭА», серьезный рост показал сектор добровольного страхования гражданской ответственности. За счет увеличения тарифов произошел заметный рост взносов по ОСАГО, однако падение продаж новых автомобилей способствовало сокращению рынка.

«К сожалению, многие компании, в том числе и крупные, ждет банкротство. Но страхователям нечего опасаться, что компании будут уходить «по - английски». ЦБ с начала года в ежедневном режиме ведет очень жесткий мониторинг состояния страховщиков, и механизм передачи портфелей, в том числе и по обязательствам, будет работать и защищать интересы клиентов страховых компаний», — уверен генеральный директор СГ «Спасские ворота» Евгений Потапов[3].

Такимобразом, страхование благоприятствуетснижению риска в экономике. Но, как правило, страховой бизнес сам существует в условиях неопределенности. И поэтому страховщики должны быть готовы к тому, что добровольно себя страхует лицо, которое предполагаетближайшее наступление страхового события, и целью страхования является превышение суммы, полученной как возмещение ущерба, над страховыми взносами.

Список использованной литературы:

1. Серебровский, В.И. Страхование / В.И. Серебровский. - М.: Финиздат НКФ СССР, 1927. – с.144

2. Грязнова, А.Г. Финансы: учебник / под ред. А.Г. Грязновой, Е.В. Маркиной. — М.: Финансы и статистика, 2010. – с. 171

3. Каково современное состояние страхового рынка в России? [Электрон.ресурс]. – Режим доступа: http: // www.gazeta.ru / business / 2015 / 05 / 28.

© А.А. Халяпин, Х.И. Каримова, 2016

УДК 33

Б.А. Хасенова
Студентка 3 курса института экономики и управления
ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный
технический университет им. Г.И. Носова»,
г. Магнитогорск, Российская Федерация
Научный руководитель: Т.А. Ахмеджанова
Старший преподаватель кафедры экономики и финансов
ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный
технический университет им. Г.И. Носова»,
г. Магнитогорск, Российская Федерация

СТРУКТУРА РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

Функционирование финансового рынка осуществляется посредством нескольких взаимосвязанных сегментов. Важная роль отводится рынку ценных бумаг (РЦБ). Данная структура объединяет главенствующие рынки (денежный рынок и рынок капитала) и значительно ускоряет процесс перехода капитала из денежной в производственную.

Рынком ценных бумаг называется совокупность экономических отношений по поводу выпуска и обращения ценных бумаг как инструментов финансирования и развития экономики.

В соответствии с определением, товаром рынка ценных бумаг является ценные бумаги, они определяют количество участников этого рынка, их локализацию, способы функционирования и прочие требования.

Ценная бумага – это документ, удостоверяющий с соблюдением установленной формы и обязательных реквизитов имущественные права его владельца [1,с.250 - 252].

Главной задачей функционирования РЦБ является обеспечение механизмами для привлечения инвестиций в экономику посредством налаживания ценных связей между нуждающимися в средствах, и желающими инвестировать. Важным качеством рынка ценных бумаг служит обеспечение наличием механизмов, способствующих эффективному финансированию инвестиций, процесс которой контролируется юрисдикцией. Основными задачами РЦБ являются: гибкое перераспределение инвестиционного ресурса, привлечение инвестиций, предоставление благоприятствующих условий к стимулированию накоплений и дальнейшего инвестирования, модернизация отношений собственности, усовершенствование механизма рынка, осуществление непосредственного контролирования фондовых капиталов основывающихся на государственном регулировании. Таким образом, РЦБ представляет собой сложную структуру, у которой выделяют следующие функции РЦБ:

– финансовое посредничество – рассредоточение денежных средств, переход капитала в более благоприятствующие сферы хозяйствования, отрасли, предприятия;

– централизация капитала – объединение нескольких капиталов в общий. Данную функцию первоочередно реализует рынок акций. Производительные силы сказываются на развитии акционерных обществ. Крупные предприятия имеющие большой удельный вес основного капитала и длительный срок оборота, нуждается в существенных вложениях. Акционерное общество, выпуская и продавая большое количество акций одновременно не обещает возврат денег акционерам в течении определенного срока;

– увеличение уровня концентрирования капитала и производства – подразумевающее, капитализацию чистого дохода. Владеющие акциями, в основном, не получают сверхприбыль, но получают дивиденды, размер которых близок к величине рыночного процента. Если акционерное общество способно выплачивать акционерам такой дивиденд, то «излишки» чистой прибыли можно капитализировать [2,с.45 - 47].

РЦБ сопровождающийся комплексом финансовых институтов – это та сфера деятельности, в которой генерируется финансовая точка роста экономики, аккумулируются и рассредоточиваются ресурсы инвестиций. РЦБ содержит отношения совладения и кредитные отношения, которые выражаются посредством выпуска специальных документов, имеющие специфические функции стоимости, покупки, продажи и погашения.

РЦБ функционирует за счет взаимодействия некоторых субъектов рынка, связанных с проведением фондовых операций. Субъектами рынка являются участники фондового рынка, а объектом рынка предстают разные виды ценных бумаг. Взаимосвязь участников РЦБ не может осуществляться без интересов четырех составляющих субъектов рынка:

– государства;

– инвесторов, покупающих ценные бумаги;

– эмитентов, выпускающих ценные бумаги;

– посредников помогающих обращению ценных бумаг и совершению различных фондовых операций [3,с.157 - 196].

Продуктивное функционирование современной экономики не является возможным без существования модернизированного и стабильного РЦБ, на котором происходит перераспределение свободных финансовых ресурсов от инвесторов к заемщикам. Кроме того, такое перераспределение средств с помощью фондового рынка является наилучшим из возможных, так как только рыночное распределение финансовых ресурсов наиболее эффективно.

Список используемой литературы:

1. Алеперстов Г.П. Рынок ценных бумаг. Осуществление на фондовой бирже. - Оренбург: Издательство «ОренВен», 2014, с.250 - 252.
2. Быков М.С. Рынок ценных бумаг. Вопросы права. – С - П, 2013,с.45 - 47.
3. Кидрасов Ш.З. Государственные ценные бумаги. Казань, 2015, с.157 - 196.

© Хасенова Б.А., 2016

УДК 33.334.72

В.А. Хомколова
К.э.н., доцент кафедры МРГУ
Башкирский государственный университет
г. Уфа, Российская Федерация

АНАЛИЗ МЕТОДИК ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В практике оптовых и розничных продавцов встречается ситуация, когда покупатель требует от них осуществить снижение цены на определенное количество процентов. Поэтому, если заранее определить величину прибыли, которую необходимо получить в целом от продажи данного товара, можно легко и без ущерба для финансовой деятельности ООО «Лес - маркет» контролировать величину снижения цен [1,2,3].

В данном случае при расчете цены ООО «Лес - маркет» использует метод надбавки к цене. Данный метод предполагает умножение цены приобретения товара на повышающий коэффициент по формуле:

$P s = Pp \times (1 + т)$,

где Ps — цена продажи;

Pp — цена приобретения;

т — повышающий коэффициент (торговая надбавка), % .

Процент наценки на основе цены реализации легко пересчитывается в процент наценки на основе цены приобретения товара [4,5,6].

Выражение коэффициента повышения цены от цены продажи через коэффициент повышения цены от себестоимости называется восстановлением себестоимости. И наоборот, выражение коэффициента повышения цены от себестоимости через

коэффициент повышения цены от цены продажи называется восстановлением цены продажи.

Что касается таких факторов, как качество продукции и цена, то в данном случае их рассматривать нецелесообразно, поскольку цена пиломатериалов напрямую зависит от качества (породы, ГОСТа, сорта и т.д.). Качество не может быть лучше или хуже, просто на определенное качество доски есть определенная стоимость. Чтобы выжить и успешно функционировать в современных условиях, предприятию уже не достаточно просто производить продукцию в максимально возможном объеме, выполняя свои внутренние планы, важно эту продукцию затем еще и реализовать. А ведь в условиях жесткой конкурентной борьбы выживает только то предприятие, которое сможет предложить рынку качественную продукцию по более низкой цене, чем у конкурентов. Поэтому при незначительном повышении отпускной цены спрос на данную продукцию может упасть, будет угроза потерять партнеров. И каждое повышение цены должно быть обоснованным для партнера. Необоснованное повышение цены может вынудить покупателя отказаться от покупки товара данной фирмы.

Уровень среднереализационных цен может быть увеличен путем поиска более выгодных рынков сбыта, где эту продукцию возможно реализовать по более высоким ценам.

При оптимизации структуры рынков сбыта на данном предприятии реально повысить уровень среднереализационных цен на 250 руб. за $м^3$ продукции [7].

Повышение прибыли в этом случае составит:

$$P \uparrow П_{Ц} = \sum (P \uparrow Ц(VPP_{ф} + P \uparrow VPP)$$

$P \uparrow П_{Ц} = 250 \times (6461 + 3779) = 2560000$ руб.

Это очень выгодное направление, но это будет новый партнер, а значит новые взаимоотношения, и много подводных камней (приемка товара по качеству, транспортные затраты и т.д.). Поэтому для перехода на новые рынки сбыта необходим более глубокий анализ на базе информации (часто конфиденциальной) о деятельности предполагаемого партнера.

Список использованной литературы

1. Будаева М.С. Необходимость расчета стоимостных характеристик процессов // Актуальные вопросы экономических наук. 2009. № 5 - 5. С. 12 - 16.
2. Багиев Г.Л. Тарасевич В.М. Анк Х. Маркетинг. – м.: Экономика, 2010– 625 с.
3. Ворст Й., Ревентлоу П. Экономика фирмы. – М. Высшая школа, 2009. – 390 с.
4. Герасименко В.В. Эффективное ценообразование. Учебник для вузов. - М.: Финстатинформ, 2009. - 569 с.
5. Нечаев А.С., Басова А.В. Налогообложение как инструмент стимулирования деятельности инновационно - активных хозяйствующих субъектов // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). 2012. № 6. С. 1.
6. Нечаев А.С., Антипина О.В. Налогообложение в России: анализ и тенденция развития // Финансы и кредит. 2014. № 1. С. 73.
7. Прокопьева А.В. Венчурная деятельность: от идеи к инновации // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2012. № 4 (40). С. 86.

© В.А. Хомколова, 2016

УДК - 330.1

А.В.Целикова
Студентка 5 курса бакалавриата «Экономика»
Финансовый университет при Правительстве РФ, Брянский филиал
Научный руководитель: Е.П. Петухова
доцент кафедры «Финансы и Кредит»
Финансовый университет при Правительстве РФ, Брянский филиал

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО АВТОПРОМА

Ситуация, сложившаяся в российской автомобильной индустрии, рискует стать критической. По данным ВЦИОМ, 50 % российских автолюбителей владеет подержанными отечественными автомобилями (до 2006 года выпуска), новые отечественные авто имеют лишь 14 % россиян . При этом, согласно данным последнего исследования структуры автопарка, проведенного аналитическим агентством «Автостат» в марте 2015 года, средний возраст легковых автомобилей России составляет 12,4 лет. При этом более половины машин (51 %) находятся в возрасте старше 10 лет, а почти четверть парка (23 %) —старше 20 лет . Неудивительно, что по данным доклада ВОЗ «О предупреждении дорожно - транспортного травматизма» Россия находится на первом месте в мире по аварийности на дорогах. Разумеется, перед россиянами - потребителями продукции автопрома стоит множество проблем, однако главная причина – отсутствие реального выбора:

- старые автомобили дешевы, но небезопасны;
- новые отечественные автомобили отличаются неудовлетворительным соотношением цены и качества;
- новые иностранные автомобили, во многом из - за протекционистской политики государства, недоступны широким слоям населения;
- продукция локализованных предприятий пользуется умеренным спросом из - за имиджевых предпочтений российских потребителей.

Однако наиболее серьезные проблемы стоят перед отечественными производителями автомобилей.

- Традиционные российские автопроизводители страдают от нехватки современных технологий, инвестиционных ресурсов, моральной и физической изношенности технологической базы и (что является отличительной чертой практически всех старых предприятий) большого количества непрофильных активов.
- Новые российские сборочные предприятия имеют доступ к современным технологиям, однако не обладают достаточными ресурсами, пока что весьма ограничены возможности собственного инжиниринга и объемы производства.
- Иностранные производители характеризуются невысоким уровнем локализации, масштабов производства, а также им существенно не хватает господдержки – но не в том смысле, в котором ее понимает «АвтоВАЗ», а в смысле административного содействия, или же хотя бы несопротивления. Важной проблемой является отсутствие надежной сети поставщиков автокомпонентов.

- Чистые импортеры конкурентоспособны в нишевых категориях, но не на массовом рынке. К тому же, как наглядно показал кризис, рынок и соответственно поведение импортеров отличается высокой зависимостью от внешних факторов.

Все это подтверждает тезис о том, что российскому автопрому требуется коренные изменения. Поэтому по заказу Министерства промышленности и торговли в конце прошлого года консалтинговая компания Boston Consulting Group провела исследование, которое было положено в основу «Стратегии развития автомобильной промышленности на период до 2020 г.».

Стратегия развития автомобильной промышленности до 2020 г. Основная цель Стратегии - максимизация добавленной стоимости, создаваемой в российском автопроме, при достаточном выборе и качестве продукции (см. схему 1)

Схема 1. Цели Стратегии - 2020

Источник: Газета «Ведомости», презентация Boston Consulting Group, слайд 11, 9.11.2009

К сожалению, конкретных мер в Стратегии нет – однако даны общие направления деятельности, в результате которой, по замыслу разработчиков Стратегии, к 2020 году произойдут следующие изменения:

- Повышение доли добавленной стоимости в автомобильной промышленности с уровня 2008 г. – 21 % (492,8 млрд руб.) до 48 % (2200 млрд руб.) в 2020 г.
- Снижение доли импорта в денежном выражении с 60 % до 20 %
- Повышение доли экспорта продукции отечественного автопрома до 12,5 %
- Повышение доли отечественного автомобилестроения в ВВП до 2,38 %
- Насыщение парка легковых автомобилей до показателя 363 автомобиля на 1000 человек
- Уменьшение количества ДТП и их последствий на 25 - 30 %

На заседании Правительства 4 марта Стратегия - 2020 была в целом одобрена, но некоторые положения были отправлены на доработку. Окончательно документ был

подписан Министром В.Б. Христенко 23 апреля 2010 г. В нем был, в частности, уточнен объем инвестиций в отечественный автопром (см. табл.2). Именно нехватку инвестиций авторы Стратегии видят в качестве основной причины неконкурентоспособности отечественных автопроизводителей.

Таблица 2. Объем инвестиций и их получатели, млн. руб. (до 2016 г.)

Получатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
ОАО «АвтоВАЗ»	7 042	35 543	18 642	7 615	25 240	12 232	4 501	450
Группа «Газ»	22 227	29 929	20 899	15 553	6 561	5 124	4 205	2 072
ОАО "КАМАЗ"	7 627	14 753	22 858	22 730	16 250	10 739	6 483	0
Sollers	18 054	56 652	28 273	7 952	445	0	0	0
Всего	54 950	136 877	90 672	53 850	48 496	28 095	15 189	2 522

Источник: «Стратегия развития автомобильной промышленности на период до 2020 г.», стр.82, табл.5

Однако прежде чем строить дальнейшие прогнозы, следует учитывать, что Стратегия - 2020 – является ориентировочным документом; она нуждается в конкретизации, требует достаточно крупных расходов (впрочем, вполне сравнимых с инвестициями мировых автопроизводителей в свои собственные производства), а в части прогнозов носит необоснованно - оптимистический характер.

Список использованной литературы:

1.«Программа развития отечественного автомобилестроения до 2020 г. Материалы к заседанию правительственной группы», The Boston Consulting Group,2009

2. Петухова Е.П. Новая модель развития экономики: закономерности и тенденции взаимодействия государства, домашних хозяйств и бизнеса // Проблемы экономики, организации и управления в Росси и мире. - Прага, Чешская республика: Изд - во World Press, 2015. С. 170 - 172.

http: // www.vedomosti.ru / cgi - bin / get_document.cgi / vedo.

3.«Стратегия развития российской автомобильной промышленности на период до 2020 года», Министерство промышленности и торговли Российской Федерации, 2010

http: // www.vedomosti.ru / cgi - bin / get_document.cgi / vedo..

4. Савичева Т.С., Будникова Н.С., Петухова Е.П. Свободное курсообразование и таргетирование инфляции в условиях глобальной нестабильности

Экономика и предпринимательство. 2015. № 8 - 2 (61 - 2). С. 487 - 490.

http: // www.vedomosti.ru / cgi - bin / get_document.cgi / vedo..

1.«Programma razvitiya otechestvennogo avtomobilestroeniya do 2020 g. Materialy k zasedaniyu pravitel'stvennoj gruppy», The Boston Consulting Group,2009

2. Petuhova E.P. Novaya model' razvitiya ehkonomiki: zakonomernosti i tendencii vzaimodejstviya gosudarstva, domashnih hozyajstv i biznesa // Problemy ehkonomiki, organizacii i

upravleniya v Rossi i mire. - Praga, CHeshskaya respublika: Izd - vo World Press, 2015. S. 170 - 172.

http: // www.vedomosti.ru / cgi - bin / get_document.cgi / vedo.

3.«Strategiya razvitiya rossijskoj avtomobil'noj promyshlennosti na period do 2020 goda», Ministerstvo promyshlennosti i torgovli Rossijskoj Federacii, 2010

http: // www.vedomosti.ru / cgi - bin / get_document.cgi / vedo..

4. Savicheva T.S., Budnikova N.S., Petuhova E.P. Svobodnoe kursoobrazovanie i targetirovanie inflyacii v usloviyah global'noj nestabil'nosti. EHkonomika i predprinimatel'stvo. 2015. № 8 - 2 (61 - 2). S. 487 - 490.

http: // www.vedomosti.ru / cgi - bin / get_document.cgi / vedo..

© А.В. Целикова, 2016

УДК 336

Е.М. Шилак
магистр гр. ЗЭФ - 142 м факультета прикладного бакалавриата
ФГБОУ ВО Российский экономический университет им. Г.В.Плеханова
Г. Москва, Российская Федерация
Научный руководитель:
Т.Г.Бондаренко К.э.н.
Финансовый факультет, кафедра Банковского дела
ФГБОУ ВО Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова
Г. Москва, Российская Федерация

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ INTERNET БАНКИНГА: МИРОВАЯ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА

Управление собственным банковским счетом через internet - банкинг, является на сегодня весьма интересным направлением для финансовых internet - решений благодаря огромному спектру банковских услуг, которые представляют системы internet - банкинга. Системы internet - банкинга содержат в себе полный набор банковских услуг для клиентов, исключение составляют, разве что, операций с наличными деньгами.

На Западе использование банками сети internet для клиентов явилось вполне логическим развитием технологий homebanking. Этот удаленный банковский сервис прямо на дому зародился в 1980 - х годах с телефонного банковского обслуживания. Далее появились удаленные услуги обслуживания с помощью персонального компьютера, который на прямую подключался к банковскому серверу (PC - banking). И с 1995 года начали появляться первые банки, предлагающие клиентам, использующим PC - banking на совершенно новом уровне с использованием в полной мере коммуникационных и сервисных возможностей сети internet, то есть internet - банкинг. [2, с. 5]

Первые системы, которые позволяли управлять счетом через сеть internet, появились в 1995 году. И в этом же году в США был основан первый в мире виртуальный банк — SecurityFirstNetworkBank. У этого банка не было ни одного реального офиса для

взаимодействия с клиентами. Так например, открытие счета и доступ к нему реализовывался исключительно через сайт банка [7, с. 65].

А первым банком, который достиг успеха в internet - банкинге, стал BankofAmerica, успешно развивший internet - банкинг, сделав самым популярнейшим средством для оплаты кредитов и счетов в Америке. В Европе первым виртуальным банком стал AdvanceBank - это дочерняя структура Дрезденской банковской группы (страна Германия), начавшей свою работу в 1996 году.

А в марте 2001−го в Японии было выдана лицензия на открытие онлайнового банка от компании Sony. В итоге только за первый месяц работы было открыто двадцать одна тысяча счетов. Такие успехи американских и японских виртуальных банков остальные станы и банкиров вдохновили на создание собственных виртуальных банков. На данный момент все крупные банки, помимо стандартного обслуживания, предлагают клиентам полноценный сервис в режиме on - line [2, с. 75].Развитие и создание internet банкинга в мире идёт не равномерно, но это охватывает все большее количество регионов мира, что наглядно показано на рисунке 1.

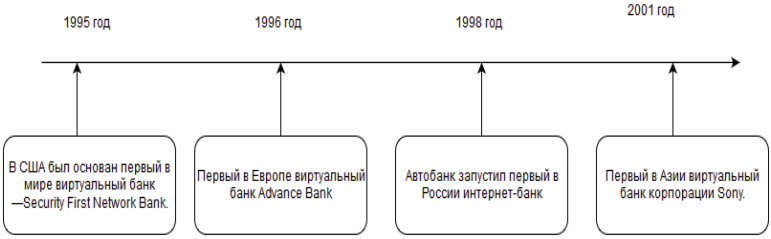


Рисунок 1. Хронология создания internet - банка в различных регионах мира.

На сегодняшний день системы дистанционного банковского обслуживания через сеть internet работают не только в крупнейших западных банках: Citicorp, FirstUnion,BankofAmerica, BankAustria, WellsFargo, UnionBank и другие, но и в сотнях мелких и средних банках во всем мире.

Появился даже такой термин как branchlessbank или бесфилиальный банк, существующий исключительно в сети internet. Стоит заметить, что если в необходимости внедрения современных технологий в банковскую деятельность и в бурное развитие internet - банкинга никто не сомневается, то что касается темпов замены internet - банкингом традиционных банков и их дешевизны мнения специалистов могут полностью расходиться.

Так же на сегодняшний день появляется новая тенденция связанная с так называемым видеобанкингом. Видеобанкинг - считается более перспективным направлением по развитию дистанционного банковского обслуживания, ведь при этом виде обслуживания сохраняется непосредственный контакт оператора с клиентом. И чтобы пользоваться услугой, не надо устанавливать и приобретать какую - либо аппаратуру или программное обеспечение, достаточно лишь компьютера или мобильного телефона с веб - камерой. Видеобанкинг пока распространен только на Западе. Специфика процессов развития во всемирной банковской сфере характеризуется высоким уровнем привлекаемых технологий и высокой эффективностью. Финансовые организации в странах с развитой экономикой дают самый богатый набор услуг через internet.

Кроме простых банков, которые предоставляют услуги internet - банкинга, на Западе работают онлайновые ссудные компании и виртуальные банки, то есть компании у

которых нет ни единого физического отделения для работы со своими клиентами: все банковские операции совершаются через сеть internet[5, с. 135]. Единственное исключение – связь клиента банка и банковского персонала при помощи телефона в экстренных случаях.

По оценкам аналитиков степень проникновения услуг internet - банкинга в странах экономически развитых превысил 90 % . В Америке многие крупные банки оказывают услуги internet - банкинга, а число пользователей насчитывает приблизительно 100 млн. человек. В Европе число пользователей услугами internet - банкинга в 2014 году - около 135 млн. человек, и прогнозируется, что к середине 2015 года данный показатель превысит количество пользователей в 150 млн[6, с. 65].

В прошлом месяце один из самых крупных европейских банков — итальянская UnicreditGroup сообщила о предстоящем закрытии в Италии, Германии и Испании 800 отделений к 2018 году. Представители банка добавили, что снижении филиальной сети произойдет к дополнению уже происшедшему закрытию 927 отделений с февраля 2014 по октябрь 2015 года. В сфере стратегического развития банка Unicredit до 2018 года говорится: "Мы нацелены на то, чтобы создать модернизированную модель обслуживания и это должно повысить скорость и качество предоставления своих услуг. Прогнозируется, что к 2018 году более 93 % трансакций будет осуществимо при помощи дистанционных каналов. Что затронет около 1550 наших отделений, которые будут или закрыты, или переформатированы" [8, с. 5].

Такой пример уже не уникален. В середине ноября один из крупнейших банков Франции SocieteGenerale сообщил, что к 2020 году будет сокращение 25 % отделений (приблизительно 450), разъяснив, что повышающаяся популярность современных технологий значительно изменила способ обслуживания своих клиентов.

На Западе число банковских операций, осуществлявшихся через сеть internet, уже превысило 35 % от всего объема операций, которые проводятся клиентами банков. Количество клиентов internet - банкинга в Европе и Америке уже превысило 130 миллионов человек, при этом в одной только Европе оборот internet - банкинга составляет сегодня 5 миллиардов евро. По данным из отчета статистической компании Fitch IBCA с каждым годом наблюдается стабильный рост количества пользователей internet - банкинга в Западной Европе, что наглядно отражено на рисунке 2.

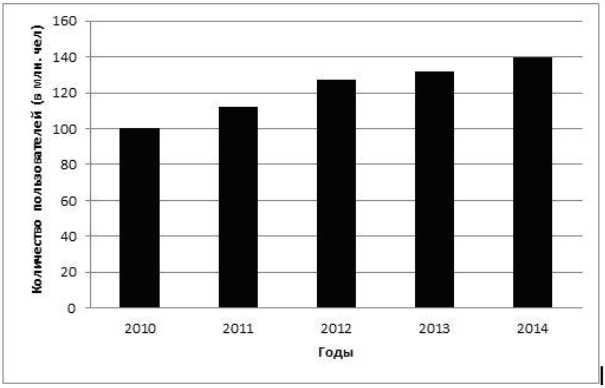


Рисунок 2. – Количество пользователей internet - банкинга в Западной Европе (2010–2014 гг.) [12, с.3]

Аналитики JupiterResearch уверены в том, что повышение надежности и комфортности internet - банкинга может привести к большей заинтересованности в самых разнообразных услугах, в их числе и в проведение оплаты счетов. Исследователи из Jupiter пришли к выводу, что 38 миллионов американцев, которые имеют дома доступ к сети internet, заплатили по счетам через сеть internet в течение 2014 г. (для сравнения - в 2008 году такой возможностью пользовались 12,2 миллионов человек). По прогнозам число американских пользователей сети internet, которые оплачивают счета через сеть internet, увеличится до 55,3 млн. к 2017 году. А число американцев, которые имеют дома выход в сеть internet и занятых в разнообразных направлениях internet - банкинга, между 2017 и 2018 годами почти удвоится.

Но на пути internet - банкинга возникли проблемы психологического характера. В целом, главным тормозом по пути популярности internet - банкинга выступает несовершенство защиты данных. Причем, вэтому вопросу уделяют повышенное внимание, и сейчас каждый пятый житель Европы смело использует банковские сервисы через сеть internet. В Америке число пользователей internet - банкинга от общей доли internet - аудитории значительно ниже аналогичного показателя по странам Европы. Причина этого положения дел вполне обычна - затраты банков Америки на защиту операций internet - банкинга оцениваются специалистами как весьма низкие. По исследованиям аналитической компании Celent американские банки тратят приблизительно в 2,4 раза меньше средств для обеспечения безопасности систем, чем европейцы.

Результаты опроса четко показали, что первостепенными среди приоритетов пользователей internet - банкинга выделяют безопасность и скорость (мгновенное зачисление средств и отображение транзакций и баланса счетов в режиме реального времени), далее идет устойчивость к ошибкам и надежность (возможность не допускать ошибок при проведении операций, опция для исправления ошибок пользователя).

Рисунок 3. Критерии, наиболее значимые для пользователей при выборе internet - банкинга [8, с.3]

Как видно, дизайн, широкий функционал и навигация не лидируют среди пользовательских приоритетов – главное это чтобы intenet - банкинг давал возможность

выполнять куда более востребованные функции быстро, безопасно и эффективно. Так же Internet - банкинг стремительно завоевывает позиции и на рынках развивающихся стран. Но к сожалению, полный анализ развития дистанционного банковского обслуживания в большинстве стран с переходящей экономикой затруднен из - за проблем, которые связаны с созданием необходимой статистической базы.

К тому же существуют опасения, что бум internet - банкинга в некоторых странах с переходной экономикой связан не только с развитием банков, сколько с увеличивающимся ростом мошенничества в сети internet. Для предотвращения такого рода махинаций развивающимся странам следует уделить больше внимания нормативно законодательным актам, регулирующим этот сегмент рынка, и усиливать государственный контроль за операциями, а не просто так прекращать деятельность internet - банков [12, с. 215].

По мнению некоторых аналитиков Африка – это континент будущего для развития электронной internet коммерции. Но бизнес в Африке в данном направлении скорее подходит для малочисленных крупных компаний с доступом на рынок Африки. Для всех остальных, же после кратковременного успеха, возможно наступит значительное ухудшение. Которое наступит после того, как крупнейшие компании вытянут все ресурсы из экономики Африки и электронная internet коммерция окажется ловушкой, что чревато потерей независимости, из которой будет весьма сложно выбраться.

Так например в ряде стран средней Азии продукты ДБО (особенно Internet - банки) слабо кастомизированы в сравнении с «коробочными версиями» от поставщиков из других стран, что делает их подверженными влиянию и завязанными на зарубежные компании поставщиков программного и электронного оборудования для внедрения internet банкинга. Однако стоит принимать во внимание, что ДБО в данном регионе развивается, ориентируясь не на европейские страны или Ближний Восток, а на Российскую Федерацию [5, с. 1]. Среди поставщиков решений internet - банкинга в среднеазиатских странах участников СНГ представлены, как правило, компании из России с их коробочными решениями, которые адаптированы под местную нормативно - законодательную

Сервисы, что позволяют следить за счетами, за передвижением средств и проведенными операциями, не приходя в банк все чаще используются жителями Китая, Бангладеш и Индии. В Малайзии internet - банкингом пользуются менее 3 % клиентов банков, на Тайване такой же показатель равен приблизительно 8 % , в Гонконге - 10 % . Лидируют Сингапур и Южная Корея - по 12 % .

Так в Китае Internet - банкинг, как стало недавно известно, получает стремительное развитие. Согласно отчету, опубликованному государственным сертификационным органом, применение Internet - банкинга в Китае возросло.

Больше трети физических и юридических лиц банков в 10 - ти крупных городах в Китае использовали в этом году онлайн - сервис, что на 5,2 % и 2,7 % соответственно больше, чем в 2013 году, как говорится в отчетности Отдела финансовой сертификации Китая (ChinaFinancialCertificationAuthority, CFCA). Полученная информация указывает на то, что «будущее развития данного канала весьма радужное», считает CFCA [4, с. 15].

Тем не менее, несмотря на наличие многочисленных барьеров по распространению internet - банкинга на макроэкономическом уровне, замечено, что во многих развивающихся странах на микроуровне физическим лицам и предприятиям предоставляются поистине колоссальные возможности, немыслимые около 10 - ти лет назад [10, с. 45]. Сейчас во

многих странах есть возможность использовать высокоскоростной доступ к сети internet при помощи выделенных линий либо линий сети типа ISDN (IntegratedServicesDigitalNetwork). Во многих странах есть еще и возможность использовать спутниковые, мобильные сети и другие системы с большей скоростью доступа. Главной задачей на ближайшее будущее станет распространение описанных выше возможностей соединений с сетью Internet среди огромного круга юридических и физических лиц, что даст возможность обеспечивать полнейшую интеграцию развивающихся стран в глобальную "новую экономику".

Самое первое упоминание о системах internet - банкинга в России связано с созданием в 1998 году системы «Интернет Сервис Банк» в банке Автобанк. Она предназначалась исключительно для физических лиц, что вполне соответствовало маркетинговым взглядам на internet - банкинг того времени. Для управления счетом достаточно было всего лишь стандартного браузера. Системой для предоставления услуг Internet - банкинга была разработка специалистов Автобанка собственного создания - это система «Домашний Банк». По своим возможностям система банка Автобанк в общем и целом соответствовала мировым аналогам того времени. Но вскоре после того как она вышла на рынок в стране разразился экономический кризис, последствия его отражались не только лишь на перспективах российского Internet - банкинга, но и на развитии всей банковской системы страны.

В России internet - банкинг продвигать значительно труднее. К сожалению, у России нет богатых традиций эксплуатации банковских услуг при помощи сети internet, но есть плачевный опыт банковских кризисов, когда страдал главным образом средний класс, а это как раз те самые физические лица, являющиеся основными потребителями банковских услуг. Естественно, юридические лица так же пользуются услугами банков, но они, наученные опытом, стараются не держать свои остатки на счетах, а пользоваться бартером, и наличными расчетами. Вот именно такими фактами во многом определены проблемы развитияinternet - банкинга в России [9, с. 50].

Российские банки в своихinternet - банкингах обычно предоставляют своим клиентам различную справочную информацию. А вот выдавать кредиты через сеть - internet пока на такой риск идут лишь отдельные банки. Оформление депозитов в стране также связано с походом в банк. Исключение составляют только "виртуальные" банки, например "Тинькофф Кредитные Системы". Вся поддержка пользователей осуществляется тут дистанционно, но при этом продуктовая линейка беднее, чем предложения обычных банков с филиалами.

По мнению Алексея Скобелева, гендиректора аналитической компании MarkswebbRank&Report, успех переноса взаимодействия с клиентами в сеть internet определяется готовностью заметной части населения переносить в сеть internet разные сферы собственной жизни, на пример финансовую [11, с. 1].

В последнее время отношение банков к internet - банкингу сильно изменилось. Если раньше эта услуга была скорее имиджевой услугой для кредитных организаций, то сейчас банки оценили всю выгоду виртуального общения с пользователями.

Все большее число банков используют системы internet - банкинга для эффективной продажи. Значительный потенциал для роста функционала internet - банкинга заключен не столько в создании персонифицированных предложений для своих клиентов, сколько в

internet - одобрении и оформлении кредитов, дистанционном закрытии и открытии вкладов и расчетных счетов.

Активному развитию дистанционного банковского обслуживания в России способствует весьма либеральная система переводов. К примеру, в BankofAmerica для того, чтобы перевести сумму денег более 1000 долларов, необходимо покупать специальную карточку стоимостью приблизительно 40 долларов. И это в дополнение к стандартной комиссии и сроку поступления платежа в три дня.

Уже 40 % платежей частных лиц совершается при помощи системы internet - банкинга. Как и прогнозировали в компании RAEX («Эксперт РА»), доля объема платежей частных лиц, которые совершаются через сеть Internet за 2014 год, возросла к 22 % и составила 1,7 триллионов рублей в абсолютном выражении. Почти каждый второй платеж в 2014 году совершился через internet - банкинг: количественная доля платежей физических лиц, которые совершены через сеть Internet, достигла 40 % , показав рост 13 % в сравнении с данными по 2013 году. Темп роста количественной доли замедляется, так как эффект «низкой базы» уже исчерпал себя. В свою очередь темп роста объемной доли internet - транзакций возрос на 15 пунктов за 2014 год и составил 45 % . Что привело к увеличению размера среднего платежа, что совершается пользователями через сеть Internet: в 2014 году и он составил 18,5 тысяч рублей, это на 28 % больше значения по 2013 году.

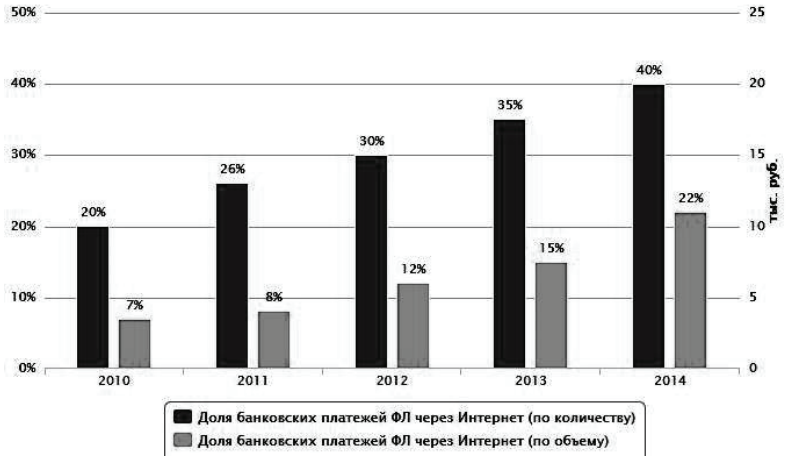


Рисунок 4. Доля платежей физических лиц,
совершенных через систему internet - банкинг [13, с. 5]

Поэтому инновации в сфере internet - банкинга — это конкурентное преимущество отечественных банков, потому как в отличие от англо - саксонских, им нет нужды изящно обходить систему прецедентного права. Такие ухищрения приходится делать, чтобы не получить огромных убытков от жалоб клиентов за ту или иную итерацию.

Отечественные банки поэтому и пользуются такой огромной популярностью в сети internet, потому как сами диктуют стандарты internet - банкинга и, в определенной мере, правовые нормы. С другой стороны, очень быстро клиенты привыкают к удобству

дистанционного банковского сервиса и будут выбирать те банки, что сделают его более дружественным для пользователя.

Компанией MarkswebbRank&Report была проведена InternetBankingRank 2015 — это четвертая волна исследования эффективности российских сервисов internet - банкинга для физических лиц, проходящая каждый год. Под эффективностью internet - банка понимают уровень удовлетворения потребностей пользователя.

Наиболее популярными internet - банками среди российских клиентов являются Альфа - Клик, Сбербанк Онлайн и Телебанк ВТБ24, internet - банки Банка Русский Стандарт и Тинькофф Банка — эта пятерка internet - банков вместе охватывает 59 % российских internet пользователей и 86 % всех пользователей internet - банкинга в России [23, с. 15].

Рисунок 5. Топ 10 российских internet банков по числу пользователей (в % относительно всей аудитории internet банкинга в России)[14, с.5]

Самыми эффективными internet - банками с точки зрения удобства интерфейсов и функционала по результатам исследования признаны, в порядке убывания, internet - банки Тинькофф Банка, Промсвязьбанка, Альфа - Банка, Сбербанка и Банка Русский Стандарт. Все эти internet - банки предлагают клиентам своих internet - банков широкие возможности оплаты разнообразных услуг, внебанковских и внутрибанковских переводов, заказа карт открытия вкладов и других банковских продуктов, возможности для анализа персональных расходов и удобный интерфейс для многократного совершения повторяющихся операций.

Стоит обратить внимание и на такой факт, что в настоящее время имеет место переход на карты с чипом, сопровождающийся обновлением всего оборудования или полной заменой, а также разработкой и установкой обновленного программного обеспечения. Отрицательным моментом перехода является высокая стоимость. Тем не менее, необходимо обозначить, что все крупные банки уже продолжительный период выпускают только карты с чипом и отмечают, сто количество потерь по операциям в банкоматах значительно сократилось. [1, стр. 15]

Так же стало известно, что 66 % или 23,4 миллиона российских internet пользователей в возрастной категории от 18 до 65 лет, живущих в городах с населением от 100 тысяч человек, используют internet банкинг для физических лиц. Число пользователей internet -

банкинга для физических лиц в России выросло в течении года на 52 % . 41 % пользователей internet банкинга имеют доступ к internet - банкингу и пользуются им в двух или более российских банках [14, с. 15].

В силу большой географической протяженности России у internet - банкинга есть отличные перспективы и в регионах страны, так как для жителей удаленных регионов предоставится возможность управлять счетами в банках москвы со всеми вытекающими преимуществами из этого. Разумеется, многое зависит от развития телекоммуникаций в регионе и продвижения сети Internet по России.

В заключение можно подвести итог, что использование систем Internet - банкинга представляет для пользователей целый ряд преимуществ: во - первых, значительно экономится время за счет того, что исключается необходимость посещать банк; во - вторых, у пользователя есть возможность круглосуточно контролировать свои счета и, с изменениями ситуации на финансовых рынках, реагировать мгновенно на эти изменения.

Обойтись вообще без банковских отделений вряд ли удастся:, особенно если речь идет о наличных деньгах, клиенту придется прийти в банк для того, чтобы открыть там счет или внести средства туда.

С повышающимся ростом доверия пользователей internet - банка к банковской системе и совершенствованием нормативно - законодательной базы банки смогут удовлетворять потребности современного пользователя. Новые возможности internet - банкинга делают его одним из стремительно развивающихся банковских сервисов во всем мире.

Список использованной литературы:

1. Бондаренко Т.Г. Рисковые операции по платежным картам: система мониторинга // Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности: сборник статей Международной научно - практической конференции. - Уфа: АЭТЕРНА, 2015. – 134 с. С.13 - 15

2. Булавенко О.А. Кириченко Л.П., Система internet - банкинга в россии // Фундаментальные исследования. – 2013. – № 11 - 5. – С.995;

3. Дадалко В.А. Благодаров Д.Н. Влияние безопасности интернет - банкинга на конкурентоспособность банка. // of - law - 2014 - с. 7.

4. Жукова Е.Ф. Банки и банковские операции: Учебник для вузов. - М.: Банки и биржи, 2012. – с. 423.

5. Иванов О. М., Данилин К. В. Банковские платежные агенты // Центр Исследований Платежных Систем и Расчетов – 2013. – с. 57.

6. Лямин Л.В. Применение технологий электронного банкинга - М.: ЦИПСиР – 2012. – с. 350

7. Обаева А.В. Платежные системы. - М.: ЦИПСиР – 2014. – с. 150

8. Черкасова Е. А., Кийкова Е. В. Информационные технологии в банковском деле // Академия – 2011. – с. 502.

9. http: // www.banki.ru

10. http: // www. cbr.ru

11. http: // www.cnews.ru

12. http: // www.tadviser.ru /

13. http: // markswebb.ru /

14. http: // raexpert.ru /

© Е.М. Шилак, 2016

УДК 336

В. А. Эренценова
студент 4 курса "Кредитно - экономического" факультета
ФГОБУ ВО Финансовый университет при Правительстве РФ
г. Москва, РФ

ПРИМЕНЕНИЕ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ В РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

Растущая конкуренция в банковском секторе заставляет не только зарубежные, но и российские банки искать новые подходы к обслуживанию клиентов, более удобные и экономичные. В связи с этим в последнее время широкое развитие в России получило дистанционное банковское обслуживание.

Понятие дистанционного банковского обслуживания не только не прописано в законодательстве РФ, но и не имеет общепринятой трактовки в научной и деловой литературе. Дистанционное банковское обслуживание можно представить как комплекс информационных услуг и осуществления операций по счету клиента на основании его распоряжений без посещения банка. [1] Более точная трактовка данного понятия используется на курсах и семинарах, организуемых Банком России: ДБО - совокупность организационно - технических мероприятий, которые реализуются кредитной организацией для обслуживания и формирования ее клиентуры при выполнении этой организацией функций дистанционного финансового посредника. [2]

Развитие дистанционного банковского обслуживание важно не только с экономической точки зрения, но и с социальной, ведь наличие у банков удаленных каналов обслуживания делает банковские продукты и услуги более доступными для клиентов. Особенно это актуально касательно в России с ее огромными территориями.

В целом дистанционному банковскому обслуживанию в России около 20 лет, однако активное развитие, которое продолжается до сих пор, оно получило в 2000 - х гг.

Наиболее распространенными технологиями взаимодействия банков с юридическими лицами являются PC - банкинг, интернет - банкинг и колл - центры. Значительно меньшее распространение имеет телефонный банкинг. SMS - банкинг в данном ключе реализуется в виде аутентификации клиента и как инструмент системы запросов и уведомлений. Очень редко встречаются мобильный и ATM - банкинг, которые характерны для сегмента ДБО физических лиц.

Согласно исследованиям, проведенным аналитическим агентством Markswebb Rank&Report «Business Internet Banking Rank 2014» по эффективности интернет - банков для начинающего бизнеса лидируют банки Банк24.ру, Альфа - Банк и Пробизнесбанк.

Агентство также представило рейтинг эффективности российских сервисов интернет - банкинга физических лиц. Лидерами по обслуживанию физических лиц через интернет - банк стали: Тинькофф Банк, Промсвязьбанк и Альфа - Банк. Тинькофф Банк является лидерам с точки зрения функциональных возможностей и удобства пользования. По функциональности следом идет ВТБ24, а по удобству пользования - Сбербанк. По данным исследования 66 % или 23,3 млн. интернет - пользователей в возрасте от 18 до 64 лет, проживающих в городах России с населением от 100 тысяч человек, пользуются интернет -

банкингом для частных лиц. Количество пользователей интернет - банкинга для частных лиц выросло за год на 51 % . [3]

По количеству пользователей интернет - банком безоговорочным лидером является Сбербанк. Количество пользователей интернет - банка Сбербанка по отношению ко всей интернет - аудитории в возрасте от 18 до 64 лет, проживающих в городах с населением более 100 тысяч человек, составляет 49,3 % . То есть Сбербанк занимает половину рынка интернет - банкинга России. Со значительным отрывом второе место занимает Альфа - Банк (9 %), третье - ВТБ24 (7,1 %). [4]

По доле активных пользователей интернет - банка в 2014 г. оба банка имели схожие значения (48 % у Сбербанка и 49 % у Альфа - Банка). [4] Оба банка предоставляют возможность моментальной оплаты различных услуг, однако лидером по осуществлению платежей в налоговые и муниципальные органы является Сбербанк. Продажа и покупка драгоценных металлов через интернет (открытие металлического счета) доступна в полном объеме только в Сбербанке. Покупка ПИФов доступа в обоих банках, но у Сбербанка поставщиков больше.

Таким образом, можно сделать вывод, что Сбербанк и Альфа - Банк являются безусловными лидерами рынка дистанционного банковского обслуживания. При этом каждый банк имеет свои преимущества и недостатки в проанализированных интернет - банках и мобильных банках. Сбербанк намного превосходит Альфа - Банк по количеству пользователей, что связано с разветвленной и развитой филиальной сетью. Однако интернет - банк Альфа - Банка можно признать более удобными и функциональными.

Дистанционное банковское обслуживание в России имеет большие перспективы развития. Наибольший потенциал роста сохраняется в мобильном и интернет - банкинге. Вместе с количественным ростом, большое значение приобретает повышение качества сервисов ДБО. К основным тенденциям в сфере ДБО можно отнести рост числа мобильных приложений для различных платформ, рост дополнительных сервисов в системах ДБО, развитие омниканальности и комплексности ДБО, использование сервисов ДБО в качестве инструмента привлечения клиентов и места продаж банковских продуктов, расширение функционала всех форм ДБО.

Список использованной литературы:

1. Спильниченко В.К. Трансформация банковских платежных систем в экономике России // Экономический журнал. 2012. № 2 (26).

2. Полтораднева Н.Л., Долгушина А.Я. Влияние системы интернет - банкинга как канала ДБО на функционирование банковского сектора России // Деньги и кредит. 2015. № 1.

3. Internet Banking Rank 2015. Markswebb Rank&Report. URL: http: // markswebb.ru / e - finance / internet - banking - rank - 2015 /

4. e - Finance User Index 2015. Markswebb Rank&Report. URL: http: // markswebb.ru / e - finance / e - finance - user - index - 2015 /

© В.А. Эренценова, 2016

УДК 338

В.В. Яппарова
студент 3 курса кафедры экономики,
Дальневосточный государственный
университет путей сообщения
Научный руководитель: Л. Н. Лапаева,
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики
Дальневосточный государственный
университет путей сообщения, г.Хабаровск, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В МНОГОПРОФИЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

В современных условиях развитие экономики достижение положительных результатов может быть только на основе достоверной и достаточной информации, необходимой для решения перспективных и текущих задач. Среди них особое место занимают задачи повышения рентабельности производственно – хозяйственной деятельности и других видов деятельности за счет сокращение затрат. Среди основных инструментов управления затратами особо следует выделить управленческий учет. Он вместе с системой бюджетирования позволяет осуществлять контроль за деятельностью предприятия и уровнем затрат, повышать своевременность и обоснованность применяемых решений.

Большинство российских предприятий ведут учет затрат в рамках финансового учета. В действующем плане счетов для учета затрат на производство предусмотрены счета III раздела с 20 по 39, а а так же счет 44 - для торговой деятельности. Реально используется счета с 20 по 29 и 44 счет. Известно что на них отражаются прямые производственные затраты по видам производства (20 «основное производство», 21 «полуфабрикаты собственного производства», 23 «вспомогательное производство», 28 «Брак в производстве», 25 «общепроизводственные затраты», 26 «общехозяйственные расходы» 29 «Обслуживающие производства и хозяйства»).

Теория и практика подтверждает, что наиболее качественная информация для управления затратами может быть получена при рациональном использовании счетами финансового и управленческого учета. Не случайно в действующем плане счетов, как уже отмечалось, предусматривает дополнительные счета с 30 - 39. Их введение позволяет российской отчетности соответствовать требованиям МСФО т.к. согласно последним расходы в финансовой отчетности должны показываться не только по статьям затрат, но и элементами.

Следует отметить, что действующий План счетов рекомендует использовать счета с 30 по 39 как транзитные счета – экраны для отражения расходов по элементам затрат как в финансовом так и в управленческом учете. Но если по основным счетам Плана для финансового учета определены основные правила, то инструкции по применению 30 - 39 счетов нет. Организации обязаны сами самостоятельно выбрать методику отражения затрат на этих счетах. Кроме того, организация сама принимает решение о введении управленческого учета как такового. При этом она должна обосновать систему учета.

Согласно теоритическим разработкам, для учета затрат применимы два варианта (модели) отражения затрат на счетах:

– Однокруговая интегрированная монистическая модель (система) учета затрат;
– Двухкруговая автономная дуалистическая модель (система) учета затрат.

При однокруговой интегрированной системе отражения затрат на счетах финансового и управленческого учета ведется в единой системе бухгалтерского учета без обособления калькуляционных счетов в системе управленческого учета.

Система финансового и управленческого учета в двухкруговой, дуалистической модели отражения затрат на счетах автономны и каждая из них представляет собой замкнутую систему. При этом в финансовой бухгалтерии затраты группируются по элементам затрат, а в управленческой бухгалтерии по направлениям затрат по видам производства.

Счета 30 - 39 предназначены для двухкруговой модели. Возможные варианты организации учета при этой системе рассматривались в разработках многих российских экономистов (М.А. Вахрушина,С.А.Николаевой, В.Ф. Палий, Л.З.Щнейдермана). Главное при выборе – обеспечить взаимосвязь учета расходов по статьям и экономичским элементам.

На предприятиях и организациях железнодорожного транспорта, в структурных подразделениях ОАО «РЖД» внедрена и успешно в течение уже 10 лет применяется двухкруговая система учета затрат. Основными счетами определены 32 - е счета, которые ведутся параллельно. Эти счета предназначены для учета издержек, приходящихся на оказываемые услуги по перевозкам, в разрезе статей и элементам затрат. Также на них собираются планируемые данные о затратах. С помощью 32 - х счетов обеспечивается учет по местам возникновения затрат и центрам ответственности. Помимо счета 32 «Грузовые перевозки» в локомотивном депо применяются счета 33 «Маневреневая работа», 34 «Хозяйственное движение».

Отчет затрат по отельным элементам введется на субсчетах первого порядка (например 32.01 «Расходы на оплату труда»). В случае необходимости возможно открытие субсчетов второго, третьего порядка.

Указанная система позволит автоматически получать информацию для отчетов о затратах по элементам расходов не только по фактическим данным, но и по плановым показателям. Для этого к каждому субсчету первого порядка, предназначенному для учета элементов затрат, ведутся субсчета второго и третьего порядков, обозначенные либо тремя нулями, либо тремя девятками, на которых соответствующего элемента и вида затрат. Например если фактическое значение материалов отражают на счетах 32.03.000.200 «Материалы верхнего строения пути», то плавные значения материалов отражают на субсчете 32.03.3.999.999 «Материалы - План» в то время как фактическое значения затрат на оплату труда отображаются на субсчете 32.01.000.000 «Расходы на оплату труда - факт».

В целях обеспечения связи бухгалтерского и финансово учета используется отражающий передающий субсчет 32.99.000.000 «закрытие периода». Этот счет используется в системе учета по окончании отчетного периода для отнесения итоговых сумм затрат за период со счетов управленческого учета 32.01, 32.02, 32.03 и т.д. на счета бухгалтерского учета 20,23,25,26, 29 для формирования финансовых результатов и состояния бухгалтерской отчетности.

Использование обобщающего передающего счета «Закрытие периода» позволяет учитывать расходы в течении отчетного периода в разрезе статей и элементов затрат накопительными итогами 32.99. Действующая система позволяет получить отчеты по затратам за несколько отчетных периодов.

Можно уверенно ответить, что указанная система учета затрат в ОАО «РЖД» обеспечивает возможность оперативного контроля над затратами, своевременное предотвращение превышение сметы (бюджета) расходов и координацию детальности структурных подразделений оценки выполнения плана и темпов роста расходов.

Система управленческого учета ОАО «РЖД» применяется только в структурных подразделениях и дочерних предприятий основного профильного назначения – железнодорожные перевозки. Для обеспечения перевозного процесса и эффективности деятельности ОАО «РЖД» важную роль играют и так называемые «непрофильные» предприятия и подразделения (строительные, ремонтные, торговые, ремонтные и т.д.). Очень важно обеспечение эффективного управления затратами и в такого рода предприятиях. Но как показывает практика они «не вошли» в общую систему управленческого учета ОАО «РЖД» на основе 32 счета.

Как нам представляется технически на этих предприятиях имеются все возможности для внедрения этой системы. Особенно это возможно для подразделений и предприятий, которые ведут многопрофильную детальность (торговля, общественное питание, сдача имущества в аренду и т.д.).

Для таких организаций предоставляется возможным рекомендовать открытие следующих счетов

30 - Материальные затраты

31 - Затраты на оплату труда

32 – Расходы на социальные нужды

33 - Амортизация

34 – Прочие затраты

Ежемесячно информация о затратах по этим счетам должна будет на счет 35 « отражение общих затрат» этот счет является передающим, т.к. с его помощью остатки подлежат отражению в финансовом учете.

С целью детализации учета затрат по видам деятельности следующие открыть субсчета первого порядка. Например 30.01 – материальные затраты в торговле, 30.02 материальные затраты по аренде и т.д.

Эти же виды деятельности ведутся и по 31,32,33,34 и 35 счетах. Кроме того, с целью обеспечения увязки учета с применяемыми на предприятии формами отчетности по затратам возможно открытие субсчетов второго и третьего порядка по отдельным видам затрат и статьям. Например в торговле может быть: затраты на содержание баз (складов), затраты на содержание транспортного цеха, управленческие расходы.

Безусловно, внедрение системы управленческого учета требует большой подготовительной работы особенно при большом количестве видов деятельности. Но как показывает практика, использование этой системы в ОАО «РЖД» и на предприятиях других отраслей экономики обеспечивает создание высокоэффективной системы управления затратами.

Список использованной литературы

1. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет. – М.: ЮНИТИ,2002
2. Николаева С.А. Особенности учета затрат в условиях рынка: система «директ - костинг». – М.: Финансы и статистика, 1993.
3. Николаева С.А. Комментарий изменений в плане счетов: основные хозяйственные операции. / Под ред. Николаевой С.А. – М.: «Аналитик - Пресс», 2001.
4. Палий В.Ф. Комментарии к новому плану счетов бухгалтерского учета. – М.: ЛИНФ,2002.
5. Палий В.В. Палий В.Ф. Счета управленческого учета. Бухгалтерский учет. № 72. – М.:2001.
6. Л.З. Шнейдман. Рекомендации по переходу на новый план счетов. – М.: Бухгалтерский учет, 2000.
7. Глущенко И.Н. Бухгалтерский управленческий учет на железнодорожном транспорте. - М.:ГОУ «УМР» 2008. — 238 с.
8. Издержки и себестоимость железнодорожных перевозок: учебное пособие / Н.Г. Смехнова и д.р., под ред. Н.Г. Смехновой и Ю.Н. Коженикова. – М.: ФГБОУ «Учебно – методический центр по образованию на железнодорожном транспорте». 2015 – 472 с.

© В.В. Яппарова, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

З.М. Анаслаев
ПРАКТИКА ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИИ 3

А.В. Артюхова, Д.И. Гахраманова
АНАЛИЗ ДИНАМИКИ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ
В БЮДЖЕТ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ 5

В. Д. Афанасьев, П. В. Евсеев
МОЛОДЕЖНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО –
КАК БУДУЩЕЕ ЭКОНОМИКИ 8

И.П. Бандурина
РЕЦИКЛИНГ КАК СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
И ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЩЕНИЯ
С ОТХОДАМИ 10

А.М. Батьковский
АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИННОВАЦИЙ 14

А.М. Батьковский
ОБОСНОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИННОВАЦИЙ
НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА 16

А.М. Батьковский
АНАЛИЗ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ
И ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ 18

А.М. Батьковский
ОЦЕНКА РЕИНЖИНИРИНГА СИСТЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО
ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОТРУДНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ
ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА 20

А.М. Батьковский
АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ СРЕДСТВ СВЯЗИ
В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ 22

А.М. Батьковский
АНАЛИЗ ВЫПОЛНЕНИЯ НИОКР В РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ В 2008 - 2014 ГОДЫ 24

А.М. Батьковский
АНАЛИЗ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ,
РЕАЛИЗУЕМЫХ В ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ 27

А.М. Батьковский
ИНСТРУМЕНТАРИЙ МНОГОЭТАПНОГО АНАЛИЗА
ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ,
РЕАЛИЗУЕМЫХ В ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ 29

А.М. Батьковский
ОСНОВНЫЕ ВИДЫ КОНТРОЛЛИНГА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ БАЗОВЫХ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ОТРАСЛЕЙ 31

А.М. Батьковский
ОЦЕНКА ПАРАМЕТРОВ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО КОМПЛЕКСА 33

М.А. Батьковский
ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА 35

М.А. Батьковский
НАУЧНЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО КОМПЛЕКСА 37

М.А. Батьковский
ГОСУДАРСТВЕННО - ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ РОССИИ 39

М.А. Батьковский
ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА 41

М.А. Батьковский
СХЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА 43

М.А. Батьковский
ОПТИМИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВУЗОВ ПО ПОДГОТОВКЕ ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННЫХ КАДРОВ ДЛЯ ОПК 45

М.А. Батьковский
ЗАДАЧИ РАЗВИТИЯ РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В 2016 – 2025 ГОДЫ 48

М.А. Батьковский
ОЦЕНКА НАДЕЖНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ - РАЗРАБОТЧИКА ПРОДУКЦИИ СПЕЦИАЛЬНОГО НАЗНАЧЕНИЯ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ 51

Ю.В.Бережная
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОБСЛУЖИВАНИИ ПОКУПАТЕЛЕЙ 52

Н.В. Бодрова, Н.С. Телепенина
ОСОБЕННОСТИ РЫНКА ТРУДА В РОССИИ 55

А.Ю. Борисова
РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ 574

Л.В. Борисова
ПРИЧИНЫ И ФОРМЫ ДЕЛЕНИЯ РИСКА
ПРИ ПЕРЕСТРАХОВАНИИ 60

П.В. Бочков
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ
ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ СИСТЕМЫ
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ 62

П.В. Бочков
КОМПЛЕКСНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КОНТЕЙНЕРНЫХ
ПЕРЕВОЗОК НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ 65

Н.Ю. Варкова, О. Ю. Сухова
КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ КАК ВАЖНЕЙШИЙ КРИТЕРИЙ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ 68

Н.Ю. Варкова, А.В. Иванчак
ЛОГИСТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ
В СИСТЕМЕ ТРАНСПОРТНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ 70

Ф.Э. Велиева
ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕН НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ
ПРИ НЕСТАБИЛЬНОЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ 72

Е.А. Ветрова, О.М. Пыркова
ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И РАЗВИТИЯ
СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ 74

Е. В. Вихарева
МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ДЕПОЗИТНОГО ПОРТФЕЛЯ
НА ОСНОВЕ ОТЧЕТНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА 77

Б.Р. Володько
СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ПРОФЕССИИ БУХГАЛТЕР 81

А.Р. Гайсина, Е.Н. Халтурина
ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ МАРИЙ ЭЛ,
ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ И КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ 83

Н.В. Гусева
МЕТОДЫ РАСЧЁТА ЦЕНЫ 86

О.В.Дроздова, Н.П.Пермигин
ИНФЛЯЦИОННЫЕ ОЖИДАНИЯ
В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ 88

Ю.С. Евлахова
НОВАЦИИ В ОЦЕНКЕ БАНКОМ РОССИИ
СИСТЕМНО ЗНАЧИМЫХ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ 92

З.А. Евтых, А.В. Захарян
СТИМУЛИРОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА
НА ПРИМЕРЕ СУБЪЕКТА РФ РЕСПУБЛИКА АДЫГЕЯ 95

И. Н. Ельшаева
ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО БИЗНЕСА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ 97

А.З. Зинедин, М.К. Ильясова
ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ 100

А.А. Зорина, В.С. Конова, В.П. Гарникян
ГЛОБАЛИЗАЦИЯ РЫНКА УСЛУГ 102

С.Б. Ильяшенко
СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ INTERNET КАК ИНСТРУМЕНТ
ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕТИВНОСТИ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ 105

М. Н. Кекух, К. Ю. Сидорина, Е. А. Боброва
МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ 107

С. В. Ковальская
БЕНЧМАРКИНГ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА
В СУБЪЕКТАХ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА 111

Д.В. Козлова, Н.С. Будникова, О.А. Черненок
ПЕРСПЕКТИВЫ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РОССИИ 113

Д.А.Корнилов, С.Н. Яшин, А.С.Сахаров
ВЭД И ПОЛИТИКА (НА ПРИМЕРЕ США)
ВЛИЯНИЕ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА
НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ СТРАНЫ
(НА ПРИМЕРЕ США) 115

Р.Е.Кравцова
ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА РФ 118

С.Г. Кренева, А.В. Бирюков
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ТЕАТРОВ 120

С.Г.Кренева, М.Ф. Шамакова
КОРРУПЦИЯ В СИСТЕМЕ ГОСЗАКУПОК В ЗДРАВООХРАНЕНИИ 123

С.Г.Кренева, Г.Р. Файзрахманова
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ 126

С.Г. Кренева, Е.В. Барановская
АНАЛИЗ ДЕЙСТВУЮЩЕГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА,
РЕГУЛИРУЮЩЕГО ОТНОШЕНИЯ
ПО УПРАВЛЕНИЮ И РАСПОРЯЖЕНИЮ
ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ МАРИЙ ЭЛ 129

С.Г. Кренева, Т.Б. Бахтина, А.А. Попова
ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ АСПЕКТАМИ
МАЛОГО БИЗНЕСА 132

С.Г. Кренева, Н.А. Кузнецова
ДИНАМИКА ЭКСПОРТНО - ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИИ
ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РЕГИОНА 137

С.Г Кренева, М.В.Софронова
МЕТОДЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ 140

С.Г Кренева, Е. И. Аблинова
РОЛЬ МАРЖИНАЛЬНОГО АНАЛИЗА
В ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ 146

С.Г. Кренева, К.С. Иванов
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ХЛЕБОПЕКАРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ 150

С.Г. Кренева, Д.Ю. Изергина
АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА СИСТЕМ РЕГИОНОВ ПФО 153

Е.В. Кузнецова, М. А. Шкалей
ЭТАПЫ ПОСТРОЕНИЯ МОТИВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ
В ОРГАНИЗАЦИИ 157

Д. Р. Махмутова
ОБНОВЛЕНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ
НА ПРЕДПРИЯТИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ
РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ 160

С.С. Меликова
РОЛЬ ПЕНСИОННОГО ФОНДА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ 163

С.Г.Кренева, М.М. Микеладзе
БИЗНЕС - ПРОЦЕССЫ ОРГАНИЗАЦИИ 165

Д.А. Мостовая
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ INTERNET - РЕСУРСОВ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ СФЕРЕ 168

С. Г. Кренева, М. М. Мочалова
ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ
РЕСПУБЛИКИ МАРИЙ ЭЛ 170

А.В. Невлева
ВЛИЯНИЕ ПРИРОДНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ
НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ США 173

А.В. Невлева
ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ
В АМЕРИКАНСКОЙ ЭКОНОМИКЕ 176

А.Ф. Никишин
ЭВОЛЮЦИЯ ФОРМ ОПЛАТЫ В ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛЕ 178

Ю.С. НОСОВА, М.Н. ШУЛЬГА
ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ 181

И.М. Нурмухаметов, Э.Р. Ахматьянова
ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА ОПТИМИЗАЦИИ ВЫДАЧИ КРЕДИТА 187

М.С. Ольховская, Ю.Н. Стецюнич
СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ
ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ 190

К.С. Орешко, А.М. Будная
PUBLIC RELATIONS В РОССИИ 194

Т.А. Панова
НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ БАНКОВСКИХ КАРТ 197

С.Г Кренева, Е. Ю. Плотникова
ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В РЕСПУБЛИКЕ МАРИЙ ЭЛ 201

Е.В.Полхов
ДЕНЕЖНО - КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКИ И ЕЕ РОЛЬ
В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ 203

В.О. Примакова
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ 206

И.П.Пугачёв
РОЛЬ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ
В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ 209

Г.В. Ревняков
ФИНАНСОВЫЕ ЭКЗОПОТОКИ ЯДРА
ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КЛАСТЕРА 211

И.Г.Рзун, И.С.Даренская
ОЦЕНКА НАЛОГОВОГО БРЕМЕНИ И ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ
ПОКАЗАТЕЛЕЙ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ 215

И.Г.Рзун, И.Е. Мерзлякова
ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НЕВЫПЛАТУ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ 220

И.Г.Рзун, Е. М. Михайлиди
ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕСТУПЛЕНИЙ В СФЕРЕ СТРАХОВАНИЯ 224

Е.В. Роднина
АНАЛИЗ ТОВАРООБОРОТА ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ 230

Н.А. Романова, А.А. Лихманова
ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА
РОЗНИЧНЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ
В СЕГМЕНТЕ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ 232

А.В. Романюк
ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В УПРАВЛЕНИИ ДОХОДАМИ
ГОСТИНИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ 236

Р.К. Ромашкина
ПОРТФЕЛЬ ЦЕННЫХ БУМАГ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ:
СОСТОЯНИЕ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ 238

Л.И. Рыжова
УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ И ФУНКЦИИ
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ СЛУЖБЫ ПО КАЧЕСТВУ
ПОСТАВЛЯЕМОЙ ПРОДУКЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА 241

О.Н.Саввина
РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ АУДИТА
ПРИНЦИПА НЕПРЕРЫВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
АУДИРУЕМЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ 244

Н.В. Савина
МОНИТОРИНГ КАК ПРОЦЕСС ОЦЕНКИ
РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ПРОВЕРОЧНЫХ ПРОЦЕДУР 248

Ю.А. Сиротенко
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ
АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА
В РОССИИ 250

А.Ю. Скороходько
ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ КНР 252

Е.В. Старикова
ПРОГРАММНЫЕ СРЕДСТВА АВТОМАТИЗАЦИИ
БИЗНЕС – МОДЕЛИ 255

Р.Г. Степанова
АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ
В СТРУКТУРЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА 259

Ю.Н. Стецюнич
ОРГАНИЗАЦИЯ КАЗНАЧЕЙСКОГО
ИСПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТОВ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ
НА ПРИМЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА
ПО ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ 261

К.А. Сухарева
ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ГОРОДА 265

И.А.Тортунова
К ВОПРОСУ О ТИПОЛОГИИ
СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ ДЕЛОВЫХ СМИ 267

В.В.Уманжинова
СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ ПО БОРЬБЕ С КОНТРАБАНДОЙ 270

Н.В. Фалина, Э.Э. Мелкумова
ГЛОБАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА БЕДНОСТИ:
СОСТОЯНИЕ И ПУТИ РЕШЕНИЯ 272

Т.В.Фролова, Н.П.Пермигин
ВОЗДЕЙСТВИЕ ВАЛЮТНОГО КРИЗИСА
НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ 276

Е.А. Халова
ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ КОНТРОЛЛИНГА
НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ 279

А.А. Халяпин, Х.И. Каримова
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ 281

Б.А. Хасенова
СТРУКТУРА РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ 283

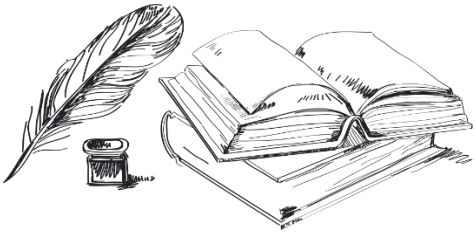
В.А. Хомколова
АНАЛИЗ МЕТОДИК ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ 285

А.В.Целикова
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО АВТОПРОМА 287

Е.М. Шилак
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ INTERNET БАНКИНГА:
МИРОВАЯ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА 291

В. А. Эренценова
ПРИМЕНЕНИЕ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО
ОБСЛУЖИВАНИЯ В РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ 299

В.В. Яппарова
ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА
В МНОГОПРОФИЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ 301



УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

Приглашаем Вас принять участие в Международных научно-практических конференциях проводимых нашим центром.

Форма проведения конференций: заочная, без указания формы проведения в сборнике статей;

По итогам конференций издаются сборники статей. Сборникам присваиваются соответствующие библиотечные индексы УДК, ББК и международный стандартный книжный номер (ISBN)

Всем участникам высылается индивидуальный сертификат участника, подтверждающий участие в конференции.

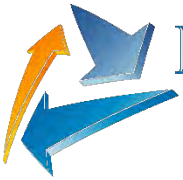
В течение 10 дней после проведения конференции сборники статей размещаются сайте **aeterna-ufa.ru**, а также отправляются в почтовые отделения для осуществления рассылки. Рассылка сборников производится заказными бандеролями.

Сборники статей размещаются в научной электронной библиотеке elibrary.ru и регистрируются в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования)

Стоимость публикации от 130 руб. за 1 страницу. Минимальный объем-3 страницы

С информацией и полным списком конференций Вы можете ознакомиться на нашем сайте **aeterna-ufa.ru**

Научно-издательский центр «Аэтерна»
http://aeterna-ufa.ru +7 (347) 266 60 68 info@aeterna-ufa.ru



ИННОВАЦИОННАЯ НАУКА

ISSN 2410-6070

Свидетельство о регистрации СМИ – ПИ №ФС77-61597
Договор о размещении журнала в НЭБ (РИНЦ, elibrary.ru)
№103-02/2015
Договор о размещении журнала в "КиберЛенинке" (cyberleninka.ru)
№32505-01

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

Приглашаем Вас опубликовать результаты исследований в Международном научном журнале «Инновационная наука»

Журнал «Инновационная наука» является ежемесячным изданием. В нем публикуются статьи, обладающие научной новизной и представляющие собой результаты завершенных исследований, проблемного или научно-практического характера.

Периодичность выхода: 1 раз месяц. Статьи принимаются до 12 числа каждого месяца. В течение 20 дней после издания журнал направляется в почтовые отделения для осуществления рассылки.

Журнал размещён в научной электронной библиотеке **elibrary.ru** и зарегистрирован в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования)

Научно-издательский центр «Аэтерна»
http://aeterna-ufa.ru +7 (347) 266 60 68 science@aeterna-ufa.ru

Научное издание

ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВО - КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Сборник статей
Международной научно-практической конференции
10 февраля 2016 г.

В авторской редакции

Подписано в печать 14.02.2016 г. Формат 60х84/16.
Усл. печ. л. 18,30. Тираж 500. Заказ 374.

Отпечатано в редакционно-издательском отделе
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКОГО ЦЕНТРА «АЭТЕРНА»
450076, г. Уфа, ул. М. Гафури 27/2
http://aeterna-ufa.ru
info@aeterna-ufa.ru
+7 (347) 266 60 68