

НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР «АЭТЕРНА»



ИНСТРУМЕНТЫ СОВРЕМЕННОЙ НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

**Сборник статей
Международной научно-практической конференции
15 ноября 2015 г.**

Часть 1

**Самара
АЭТЕРНА
2015**

УДК 001.1
ББК 60

Ответственный редактор:
Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук.

И 57

ИНСТРУМЕНТЫ СОВРЕМЕННОЙ НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:
сборник статей Международной научно-практической конференции (15 ноября 2015 г., г. Самара). / в 3 ч. Ч.1 - Самара: АЭТЕРНА, 2015. – 244 с.

ISBN 978-5-906836-29-8 ч.1
ISBN 978-5-906836-32-8

Настоящий сборник составлен по материалам Международной научно-практической конференции **«ИНСТРУМЕНТЫ СОВРЕМЕННОЙ НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»**, состоявшейся 15 ноября 2015 г. в г. Самара. В сборнике научных трудов 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.

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 978-5-906836-29-8 ч.1
ISBN 978-5-906836-32-8

© ООО «АЭТЕРНА», 2015
© Коллектив авторов, 2015

UDC 334.764.44

A.A.Bobrysheva

A student is 3 courses of faculty of economy and management
Saratov state agrarian university named after N.I. Vavilov
Saratov, Russian Federation

**CREATION OF MILK FOOD CLUSTER FOR THE INCREASE OF INVESTMENT
ATTRACTIVENESS OF SUCKLING INDUSTRY OF THE SARATOV AREA**

It is necessary to notice that suckling industry of Russian Federation always was in the suds. Presently home suckling industry is on the way of exit from the heaviest economic crisis. His principal reason was the unsatisfactory state of source of raw materials, and as a result finance and economics crisis of all food industry of country. However, if to trace history of development of suckling industry of the Russian state, we will see that this industry had to overcome more serious crises.

One of ways of increase of investment attractiveness of suckling industry of the Saratov area is forming silk of food cluster.

Any cluster is based on intercommunications between corporate structures, investment, intermediary, scientific, educational, public organizations of region. Essence of cluster conception consists in realization of investment potential of regions economic territory of that is the background of development of the European collaboration, and decision of problems of regional economy one of main directions of activity of European community. [2]

Abroad successfully different clusters function in different industries of industry: motor-car, medical, ordinary and other.

In foreign countries clusters of applying are for the increase of innovativeness of European industry. Under a milk food cluster understand a structure, consisting of associate, legally independent companies and supporting institutes of basic and contiguous industries, having technological or other connections and the aimed at a common market resources or consumers, incorporated by the of innovative program, that has absent control above property of other participants of cluster, but control is saved above their management. [1, p. 12].

Milk-food cluster will have the difficult structure, determined by the range of his activity, variety of participants and their territorial placing, types of cooperation of within cluster, also by influence of outward environment on his functioning. At forming of model milk- food cluster it is needed very to take into account interests of every participant, strategic conception of formation of cluster, reason of outward environment, also folded organizational structures of participants of cluster [3].

Creation of milk-food cluster will help agrarian commodity producers considerably. As, their interests are considerably hurt now.

Specific gravity in the combined production inputs, processing and realization of milk for agrarian commodity producers 70 percent makes while at молокоперерабатывающих enterprises these expenses make 25 percent, at trade – 5 percent. Nevertheless, a stake in the cost of finish good is distributed quite other gates. In the total, a stake in the cost of finish good of milk enterprises makes 55 percent, at trade – 20 percent of agrarian producers – 5 percent.

Expenses on the products of agrarian commodity producers are incommensurate to the expenses.

Forming and development milk of food cluster in the Saratov area will assist to the increase of the productivity of milk and dairies and efficiency of business of companies by the method of

expansion of access to services and materials; accelerations and lowering of operating charges between enterprises, quality of producible products will get better here.

Besides it, milk a food cluster will assist to development of trade, to introduction innovative technological enterprises – producers, to the increase of investment attractiveness of suckling industry and Saratov area.

Due to curative and dietary properties, dairies are widely used in the feed of people.[4] Dietary and curative properties of dairies are conditioned by a presence for them of suckling acid, fat of lactics, and also presence of antibiotic substances possessing bacterial and bactericidal operating on the putrid and morbid microflora of bowels.

Coming from foregoing useful properties, milk occupies the special place in the feed of children, expectant and feeding mothers and also elderly and sick people. The institute of feed RAMN is recommending the consumption of dairies on a man in год- 392 kg, including full-milk 116 liters.[5, p.33]

Squirrel of milk in the organism of man are plastic material for the construction of new cages and fabrics, formation of hormones and enzymes. A high biological value of proteins in cow milk is investigation of balanced of amino acids, to good comprehensibility and bearableness by the organism of man (96-98) Irreplaceable amino acids of milk (methionine, tryptophane, leucine, isoleucine, valine and phenylalanine), is contained in a suckling albumen in considerably generous amounts what in the squirrel of meat, fishes and vegetable foods. In milk there are bioactive substances-hormones, enzymes, immunoproteins, lactoferrin and other, a step up stability of organism of man to the infectious diseases.

Literature

1. Rydneva P. S. Experience of creation structural cluster in the developed countries // Economy region 2007. №18. P. 12 (december). URL: <http://journal.vlsu.ru>

2. Scosh A. International experience of forming of clusters. URL: <http://www.intelros.ru>. (date of appeal: 04.11.2015)

3. <http://trudcher.ru/page/2468.shtml> (date of appeal: 05.11.2015)

4. <http://www.dairynews.ru/news/regionalnye-molochnye-klastery-mify-i-realnost.html> (date of appeal: 06.11.2015)

5. Gorsheneva O. V. Clusters: essence, kinds, principles organizations and creations in the regions // of Economic of vestn. Height. state . unta. 2006. № 4. P.33. (date of appeal: 10.11.2015)

©A.A.Bobrysheva, 2015

УДК 336.717.061

А.А. Абалакин

к.э.н., доцент кафедры «Банковское дело»

РЭУ имени Г.В. Плеханова

Г. Москва, Российская Федерация

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО ЭТАПА КРЕДИТНОЙ СДЕЛКИ

Процесс реализации кредитной сделки включает в себя определенные этапы кредитования или процедуры, которые взаимосвязаны между собой и на каждом из них создается определенный результат, свидетельствующий о завершении одного этапа и

переход к следующему[1]. Одним из важнейших этапов кредитования является предварительный этап.

Результатом предварительного этапа является наличие зарегистрированного заявления клиента на предоставление кредита и полного комплекта документов, необходимого для проведения экспертизы кредитной сделки или принятое решение об отказе клиенту в предоставлении запрошенного кредита.

При обращении клиента в банк по вопросу предоставления кредита следует принять от него заявление (кредитную заявку[2, с.74]), зарегистрировать его в установленном в банке порядке и передать руководителю, или его заместителю, курирующему вопросы кредитования, для вынесения резолюции о дальнейшей работе с поступившим документом.

Кредитная заявка оформляется на фирменном бланке предприятия (для юридических лиц) на имя руководителя банка. Кредитная заявка содержит дату и исходящий номер и подписывается руководителем клиентом-заемщиком или уполномоченным им лицом. В кредитной заявке должны быть указаны цель, сумма и срок запрашиваемого кредита, предлагаемое обеспечение, планируемые источники возврата кредита и уплаты процентов, имеющиеся в настоящее время или имевшие место в прошлых взаимоотношениях с банком, а также приводится информация о клиенте и его деятельности, основных партнерах и перспективах развития.

В случае положительной резолюции руководителя банка или его заместителя, курирующего вопросы кредитования на поступившее заявление, руководитель кредитного подразделения назначает из числа сотрудников этого подразделения ответственного исполнителя, который должен организовать проведение переговоров с данным клиентом, основная цель которых заключается в получении комплексной информации о потенциальном заемщике (анкетирование), для определения целесообразности работы банка или его филиала с данным клиентом по представленной кредитной заявке.

Переговоры могут проводиться руководителем банка (управляющим филиалом банка), либо его заместителем, курирующим вопросы кредитования или по их поручению руководителем кредитного подразделения, а также сотрудником кредитного подразделения банка или его филиала непосредственно с руководителем, либо заместителем руководителя предприятия, уполномоченным вести переговоры о получении кредита, что подтверждается наличием соответствующего документа или непосредственно с предпринимателем, ведущим предпринимательскую деятельность без образования юридического лица. При необходимости для участия в переговорах со стороны банка могут привлекаться сотрудники службы экономической безопасности и юридической службы (юрисконсульт).

В ходе переговоров банк информирует клиента об основных условиях предоставления кредитов (целях, суммах, сроках, размере процентных ставок, требованиях к обеспечению, порядке погашения кредитов, начисления и уплаты процентов и т.д.). Одновременно должно быть проведено анкетирование клиента с целью получения дополнительной информации о потенциальном заемщике, позволяющей сделать вывод и принять решение о возможности и целесообразности дальнейшей работы с клиентом по представленной кредитной заявке, с учетом требований действующей на данный момент кредитной политики банка.

Результаты переговоров банка с клиентом с предложениями руководителя кредитного подразделения о продолжении или прекращении дальнейшей работы с кредитной заявкой оформляются в письменном виде в форме справок (протоколов), которые с

соответствующей резолюцией руководителя банка (филиала банка), или его заместителя, курирующего вопросы кредитования, вместе с кредитной заявкой клиента помещаются в отдельную папку (дело) для хранения и учета кредитных заявок.

О результатах проведенных переговоров и рассмотрения кредитной заявки клиента кредитная организация информирует клиента, при этом в случае принятия положительного решения о продолжении работы с клиентом, наличии принципиальной возможности и целесообразности кредитования сообщает полный перечень документов, который клиенту необходимо представить в банк для рассмотрения и решения вопроса о получении и оформлении кредита.

В кредитное учреждение необходимо предоставить следующие категории документов, необходимых для оформления кредитной сделки[2, с.75]..

1. Документы, содержащие общую информацию о клиенте (обязательны для всех клиентов, обращающихся за кредитом):

- письменное заявление клиента на имя руководителя банка с просьбой рассмотреть возможность предоставления кредита (с указанием желаемой суммы, срока, обеспечения и других условий кредита);

- кредитная заявка клиента.

2. Документы, подтверждающие правоспособность клиента и позволяющие идентифицировать клиента:

1) для юридического лица - резидента Российской Федерации:

- свидетельство о государственной регистрации юридического лица либо свидетельство о внесении записи в Единый государственный реестр юридических лиц о юридическом лице, выданное органом исполнительной власти, осуществляющим государственную регистрацию юридических лиц;

- учредительный договор или документ его заменяющий (протокол, распоряжение и т.п.);

- устав или положение об организации (учреждении) и т.д., зарегистрированный в установленном законодательством порядке;

- дополнения и изменения к учредительным документам, а также свидетельства о регистрации данных дополнений и изменений к учредительным документам;

- разрешения (лицензии) на занятие отдельными видами деятельности, выданные в установленном законодательством Российской Федерации порядке;

- свидетельство о постановке на налоговый учет.

2) для юридического лица - нерезидента Российской Федерации:

- документы, подтверждающие правовой статус юридического лица - нерезидента по законодательству страны, на территории которой создано это юридическое лицо, в частности, учредительные документы и документы, подтверждающие государственную регистрацию юридического лица - нерезидента;

- иные документы, необходимые для заполнения кредитной заявки.

3) для предпринимателя, осуществляющего предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (ПБОЮЛ) - резидента Российской Федерации:

- паспорт гражданина Российской Федерации;

- общегражданский заграничный паспорт;

- паспорт моряка;

- удостоверение личности военнослужащего или военный билет;
- свидетельство о государственной регистрации ПБОЮЛ либо свидетельство о внесении в Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей об индивидуальном предпринимателе, выданное органом исполнительной власти, осуществляющим государственную регистрацию ПБОЮЛ;
- разрешения (лицензии) на занятие отдельными видами деятельности, выданные в установленном законодательством Российской Федерации порядке;
- свидетельство о постановке на налоговый учет;
- иные документы, необходимые для заполнения кредитной заявки.

3. Документы, подтверждающие экономическое обоснование запрашиваемого кредита[3]:

- бизнес-план, план маркетинга, производства или реализации;
- экономический расчет, технико-экономическое обоснование (ТЭО) характеризующие сроки окупаемости, эффективность и рентабельность мероприятий для реализаций которых запрашивается кредит;
- копии контрактов (договоров) ранее заключенных и действующих в период подачи заявки, на основе которых клиент осуществляет свою деятельность;
- копии вновь заключенных контрактов (договоров), проектов, протоколов о намерениях на осуществление которых запрашивается кредит;
- данные о партнерах, участвующих в сделке, на которую запрашивается кредит, об основных поставщиках и потребителях продукции и услуг клиента, а также о конкурентах, производящих аналогичную продукцию и услуги, действующих на местном и региональном рынках;
- сводный сметно-финансовый расчет, заключение экологической экспертизы проектно-сметной документации, план организации строительства, разрешение на землеотвод, разрешение на проведение строительно-монтажных работ, соответствующие согласования, подрядные, субподрядные договоры (при рассмотрении вопросов кредитования строительства).

4. Документы, подтверждающие реальное наличие предлагаемого обеспечения под запрашиваемый кредит:

1) при обеспечении в виде залога недвижимости предоставляются:

- нотариально заверенная копия свидетельства о праве собственности клиента на недвижимость;
- выписка из единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним, с информацией о собственнике объекта недвижимости и наличии (отсутствии) обременения на него;
- информация обо всех правообладателях объекта недвижимости и сделках с ним, ранее зарегистрированных в едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним (история объекта недвижимости);
- договор аренды земельного участка, зарегистрированный в соответствующем территориальном уполномоченном органе;
- материалы по стоимостной оценке предлагаемой в залог недвижимости;

- договор купли-продажи недвижимости (иные документы, являющиеся законным основанием приобретения клиентом права собственности на объект недвижимости), предлагаемой в залог;

- страховое свидетельство, договор страхования предлагаемой в залог недвижимости с документами, подтверждающими перечисление страховых взносов;

- письменное решение о согласовании залога недвижимости собственника имущества или уполномоченного им органа, или органа, уполномоченного по учредительным документам клиента-заемщика принимать подобные решения.

2) при обеспечении в виде гарантии (поручительства) третьей стороны предоставляются:

- письмо организации-гаранта (поручителя) на имя руководителя кредитной организации с подтверждением намерения выступить гарантом (поручителем) клиента-заемщика по возврату запрашиваемого им кредита;

- информация и документы по организации-гаранту, подтверждающие его правоспособность и платежеспособность в соответствии со списком документов, необходимых для рассмотрения вопроса о кредитовании предприятия, организации и юридического лица;

- постановление Правительства РФ о предоставлении государственной гарантии по привлечению кредитов в коммерческих банках (в случае, если гарантом выступает Министерство финансов РФ);

- решение законодательного (представительного) органа субъекта РФ, муниципального образования о предоставлении государственной (муниципальной) гарантии по привлечению кредита в банке и включении расходов по обслуживанию этого долгового обязательства в бюджет текущего года и другие документы по перечню аналогичному для рассмотрения вопроса о предоставлении кредита субъекту РФ или муниципальному образованию.

3) при обеспечении в виде залога ценных бумаг предоставляются[4].:

- перечень ценных бумаг, которые клиент предлагает в обеспечение (с указанием вида, серии и номера каждой ценной бумаги), ксерокопии или подлинники ценных бумаг для проверки их у эмитента и определения их рыночной стоимости;

- документы, подтверждающие имущественное право, удостоверенное данной ценной бумагой (сертификаты, выписки из реестров и т.п.);

- документы, подтверждающие право залогодателя отчуждать ценные бумаги без согласия других лиц (вышестоящей организации, специально уполномоченного органа, акционеров (участников) и т.д.);

- документы, подтверждающие отсутствие обременения на предлагаемые в залог ценные бумаги;

- выписка со счетов депо клиента, на котором находятся предлагаемые в обеспечение ценные бумаги;

4) при обеспечении в виде депозита юридического лица предоставляются:

- договор депозитного вклада (оригинал или заверенная банком копия);

- письменное согласие владельца депозитного вклада оформить в залог и переуступить в пользу кредитной организации права требования по депозитному вкладу.

5) при обеспечении в виде залога имущества (товарно-материальных ценностей, оборудования, транспортных средств и т.п., кроме недвижимости) предоставляются:

- перечень предлагаемого клиентом в залог имущества с указанием наименования, марки, типа, кодировки, ГОСТа (ТУ), даты приобретения и его стоимости, степени износа, рыночной стоимости, действующей на момент подачи заявления о предоставлении кредита;

- документы, подтверждающие права собственности (полной оплаты) предлагаемого в залог имущества;

- документы, подтверждающие отсутствие обременения на предлагаемое в залог имущество;

- страховое свидетельство, договор страхования предлагаемого клиентом в залог имущества;

- для предпринимателей без образования юридического лица при оформлении в залог любого имущества необходимо предоставление письменного нотариально удостоверенного согласия супруга (супруги) предпринимателя и других совершеннолетних членов его семьи на передачу в залог его имущества (включая недвижимость, ценные бумаги и т.д.)

5. Финансово-экономическая документация клиента:

- годовая бухгалтерская отчетность за последний (истекший) финансовый год, составленная в соответствии с требованиями действующего законодательства с отметкой налоговой инспекции о принятии;

- справки об открытых клиентом банковских счетах на последнюю отчетную дату;

- справка о среднемесячных оборотах по счетам клиента и остатках задолженности по ссудам за последние 6-12 месяцев;

- сведения о просроченной задолженности по платежам в бюджет и внебюджетные фонды;

- прогноз движения денежных средств в течение срока запрашиваемого кредита, без привлечения кредитных средств, с привлечением кредитных средств;

- сведения о выданных (полученных) клиентом поручительствах (гарантиях) и оформленных залогах действующих на текущую дату;

- заключение аудитора о результатах проверки деятельности предприятия за последний год или иной период (если такая проверка проводилась).

При необходимости кредитная организация может запрашивать у клиента и другую интересующую его информацию для всестороннего анализа предстоящей кредитной сделки и оценки возникающих при этом рисков.

Список использованной литературы:

1. Абалакина Т.В. Цели и приоритеты кредитной политики при формировании стратегии развития коммерческого банка // Интернет-журнал «Науковедение», №3, 2014

2. Банковское кредитование : Учебник / Под ред. А.М. Тавасиева. – М.: ИНФРА-М, 2010

3. [http : // www. banki. ru](http://www.banki.ru)

4. [http : // www. bankir. ru](http://www.bankir.ru)

© А.А. Абалакин, 2015

К ВОПРОСУ ОРГАНИЗАЦИИ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕССА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Кредитная политика - это внутренний документ банка, сформированный с учетом сложившейся текущей экономической ситуации и определяющий основные подходы к кредитованию и требования, предъявляемые к заемщику. Кредитная политика выражает общие направления деятельности коммерческого банка в области проведения операций, связанных с осуществлением кредитования банковских клиентов.

Мировые и отечественные эксперты в области экономики обычно представляют в своих трудах следующую схему формирования кредитной политики банка:

- основные положения и цели кредитной политики;
- управление кредитными операциями коммерческого банка;
- этапы проведения кредитного процесса;
- контроль за исполнением кредитного процесса.

Все направления данной схемы тесно связаны друг с другом. Они необходимы для обоснования сущности кредитной политики, непосредственного ее формирования и организации кредитного процесса [1, с.29].

С каждым годом в России возрастает конкуренция на рынке банковских услуг. Однако большинство коммерческих банков нашей страны, разрабатывая стратегию развития, формулируют только основные текущие цели в области кредитования. Но в этом случае банк не сможет быстро и адекватно реагировать на существенные изменения в экономике в будущем. Поэтому следует тщательно исследовать рынок банковских услуг и определять стратегические задачи для перспективного развития банка, а применение строго сформулированных документов обеспечит при этом экономически обоснованный и более логичный подход при процессе кредитования. При этом разработанная кредитная политика должна опираться на два основных принципа, а именно надежность и доходность размещения средств, и быть направлена на достижение таких основных целей, как:

- развитие долгосрочной клиентской базы, приносящей доход;
- доведение рисков до уровня, позволяющего создавать высококачественные активы;
- минимизация использования высококонкурентных методов кредитования клиентов;
- создание высококвалифицированного персонала.

Как известно, одним из самых приоритетных направлений деятельности любого коммерческого банка является кредитование. В настоящее время возрастает интерес в области кредитования производства: приобретение оборудования, строительство объектов и т.д. Банки должны способствовать финансовому оздоровлению предприятий и реструктуризации всей промышленности в целом. Поэтому при кредитовании основными для банка должны являться следующие направления:

- предоставление кредитов населению;

- кредитование конкретных коммерческих проектов организаций и предприятий, в том числе организаций-нерезидентов в валюте;

- кредитование крупных промышленных предприятий.

Разрабатывая оптимальную и экономически обоснованную кредитную политику, коммерческие банки должны также проводить дальнейшую диверсификацию портфеля для того, чтобы минимизировать кредитные риски. Поэтому все размещения активов оценивается как кредитными подразделениями банка, так и специальными маркетинговыми службами, исследующие товарные рынки. Также банками проводится жесткий и систематизированный контроль за состоянием финансового положения и ссудной задолженностью заемщика. Страхование рисков, постоянный и своевременный анализ обеспеченности ссуд, кредитоспособности и платежеспособности заемщика позволяют банку успешно осуществлять разработанную кредитную политику [2, с.302].

Следующее направление обозначенной ранее схемы - управление кредитными операциями коммерческого банка.

При реализации разработанной кредитной политики сотрудники коммерческого банка используют ряд конкретных операций для проведения кредитного процесса и выдачи ссуд. Обычно банками используется многоступенчатая система утверждения кредита. При этом уровень принятия решения будет зависеть от степени кредитного риска и кредитоспособности заемщика.

Индивидуальные полномочия сотрудника кредитного отдела распространяются на утверждение ссуды, за исключением кредитов, требующих особого внимания. Однако при этом индивидуальные полномочия в разных подразделениях даже одного банка различны. Это связано с такими факторами как уровень профессиональной квалификации работника банка, размера, вида, срока ссуды.

Третье направление формирования кредитной политики коммерческого банка - это этапы проведения кредитного процесса.

Организация кредитных отношений между заемщиком и коммерческим банком зависят от ряда фактора, таких как размер банка и его кредитного портфеля, видов предоставляемых услуг, квалификации персонала и т.п.

Как уже говорилось ранее, важным элементом кредитной политики является организация кредитного процесса, проводящаяся кредитным отделом банка. Координацией и поддержкой кредитного процесса занимается отдел кредитного анализа. Однако в небольших банках кредитным анализом также занимаются кредитные работники.

Все сотрудники кредитного отдела банка при этом должны быть ознакомлены с разработанной кредитной политикой, и в первую очередь с методами кредитования и с требованиями к документации. Также всем кредитным сотрудникам важно иметь полное представление об организации кредитного процесса коммерческого банка. Обычно он формируется из шести этапов, приведенных ниже.

Первый этап организации кредитного процесса - формирование портфеля кредитных заявок. Он включает в себя сбор и анализ всей необходимой информации, а также предварительный отбор заявок на кредит.

В случае поступления большого количества подобных заявок, у банка есть возможность выбора наиболее привлекательного варианта из созданного информационного портфеля кредитных заявок..

На этом этапе кредитного процесса сотрудник кредитного отдела, являясь продавцом-экспертом, подготавливает все необходимое для проведения переговоров с потенциальным заемщиком. Перед проведением данного собеседования кредитный работник изучает всю полученную от клиента справочную и финансовую документацию.

После этого наступает второй этап организации кредитного процесса, а именно проведение переговоров с потенциальным заемщиком. Основная его задача заключается в окончательном определении кредитоспособности потенциального заемщика, а основная цель - заключение кредитного договора на выгодных для самого банка условиях. Во время собеседования кредитный работник окончательно определяет финансовое положение клиента, обоснованность суммы и сроков кредита, возможные неблагоприятные факторы. Для этого активно используют всю предоставленную финансовую и справочную документацию.

Следующий, третий этап, представляет собой принятие решения о выдаче ссуды заемщику. После проведения всех переговоров, тщательного ознакомления с документацией происходит процесс принятия решения о возможности получения клиентом кредита, состоящий в свою очередь из следующих стадий:

- 1) оценка заявки заемщика:
 - получение и обработка информации и документации клиента;
 - анализ цели получения ссуды и ее соответствие заявке;
 - определение сроков, вида, процентной ставки, обеспечения кредита;
- 2) определение источников погашения кредита;
- 3) оценка степени риска.

На этом же этапе при необходимости заключаются дополнительные договоры о залоге, происходит страхование ссуд с повышенным уровнем риска.

После всей проведенной работы и обсуждения всех вопросов подготавливается кредитное предложение, которое требует рассмотрения ответственным руководителем (при необходимости - кредитным комитетом). Обычно данное кредитное предложение включает следующие пункты:

- имя, фамилия, отчество, дата рождения, род занятий, адрес, номер телефона потенциального заемщика;
- дата заявки на получение кредита, адрес филиала банка, имя работника, ведущего данный счет;
- краткое описание всех счетов клиента;
- кредитная история ссудозаемщика;
- детальное описание заявки на выдачу ссуды. Здесь же указывается цель, сумма, срок, вид, процентная ставка, обеспечение ссуды;
- общая сумма предоставленных ранее кредитов, если таковые имели место;
- залог по типу стоимости;
- объем гарантии, имена и адреса гарантов;
- деловые комментарии, включая прогноз на будущее;
- заявление о соответствии предложенных инструментов стратегии и кредитной политике банка.

В случае положительного решения о выдаче ссуды на четвертом этапе (оформление кредитного дела) ответственный исполнитель подготавливает соответствующий кредитный

договор с учетом всех условий, согласованных на предыдущих этапах (цель, размер, сроки, порядок погашения, права и обязанности сторон). Кредитный договор представляет собой документ, на основании которого проводится непосредственное кредитование заемщика.

После получения заемщиком кредита банк проводит с ним соответствующую работу - пятый этап организации кредитного процесса. Эта работа заключается в проведении контроля за исполнением кредитного договора. Сотрудники кредитного отдела, используя и анализируя все возможные источники информации, контролируют регулярное поступление процентов за пользование предоставленной ссудой, целенаправленное ее расходование, договоры на куплю-продажу товарно-материальных ценностей и т.п. Если в результате проведения подобной проверки обнаружились ухудшения финансового состояния ссудозаемщика и возникли риски невозвратности кредитных средств, сотрудник банка должен немедленно сообщить об этом своему руководству с целью принятия соответствующих мер.

Причинами проблемных кредитов могут быть как внешние, так и внутренние факторы. Тревожными сигналами для сотрудников банка являются финансовые (частые просьбы об изменении цели кредитования, сроков, суммы) и нефинансовые причины (задержка в предоставлении информации или ее искажение, несоответствие цели использования ссуды, нарушение условий договора). В случае нарушения условий кредитного договора со стороны заемщика или при возникновении риска невозвратности банк имеет право пересмотреть условия договора, ограничить или полностью прекратить предоставление кредита. Также в случае несоблюдения клиентом условий договора банк может потребовать досрочное взыскание всей суммы кредита. При этом устанавливается конкретный срок погашения задолженности, о котором в обязательном порядке извещают заемщика.

Все случаи непогашения кредитной задолженности ежегодно анализируются и корректируются с учетом всех имеющихся изменений.

Завершающий, шестой, этап организации кредитного процесса представляет собой возврат ссуды с учетом процентов и закрытие кредитного дела. Погашение задолженности осуществляется в соответствии с кредитным договором. Датой погашения при этом будет считаться дата зачисления соответствующей суммы денежных средств на отраженный в договоре счет банка или в кассу. Возвращаясь к схеме формирования кредитной политики банка, первостепенную важность имеет этап контроля за исполнением кредитного процесса.

В настоящее время особо актуальной проблемой для коммерческих банков России является контроль за качеством кредитного процесса и кредитного портфеля. Для ее решения необходимо уделять особое внимание таким основным вопросам, как:

- анализ кредитоспособности и платежеспособности заемщика;
- постоянный мониторинг и анализ кредитного рынка;
- отбор наиболее выгодных для банка кредитных заявок;
- анализ структуры кредитного портфеля;
- работа с проблемными кредитами;
- разработка мероприятий по ликвидации задолженностей;
- кредитование в условиях риска.

Список использованной литературы:

1. Абалакин А.А., Исаева Е.И. Теоретико-методологические основы организации банковского кредитования. Научно-практический журнал «Экономика, Статистика и Информатика», 2014, №6.
2. Тавасиев А.М., Мазурина Т.Ю., Бычков В.П. Банковское кредитование: Учебник /под ред. А.М.Тавасиева. – М.: ИНФРА-М, 2010.
3. [http : // www. banki. ru](http://www.banki.ru)

© Т.В. Абалакина, 2015

УДК 336.1

И. А. Акопян, К.О. Давтян, Л.А. Куликова

Студенты 4 курса,

РГЭУ «РИНХ»

Г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ БЮДЖЕТА ЗА СЧЁТ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ

Рассматривая понятие доход с позиции экономической теории, под ним понимают следующее: материальные блага, вся совокупность денежных средств, которыми обладает социальная группа, семья, человек, государство в целом, или другой рыночный объект в определённый промежуток времени. Доходы бюджета в соответствии с Бюджетным кодексом РФ представляют собой денежные средства, поступающие в безвозмездном и безвозвратном порядке в соответствии с законодательством РФ в распоряжение органов государственной власти РФ, органов государственной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления.

Аккумулируя все налоги в бюджетном фонде, государство затем в процессе перераспределения финансирует важнейшие направления жизни и деятельности общества в целом, а также отдельного индивида. Средства из бюджета расходуются на здравоохранение, культуру и искусство, государственное управление, правоохранительную деятельность, образование, инвестиционную деятельность в областях промышленности и многое другое. Необходимо отметить, что именно за счёт налоговых поступлений государство удовлетворяет потребности своих граждан. Неудивительно ведь, доля налоговых поступлений составляет от 70% до 90% всех доходов государства. Именно поэтому налоговые поступления имеют очень большое значение для формирования бюджета, чем меньше налогов поступает в федеральные, региональные, местные бюджеты, тем меньше доходы на развитие страны и на удовлетворение потребностей граждан. Для анализа и прогноза налоговых поступлений, как правило, используют не совокупное поступление всех налогов, а их поступления по отдельным видам. Данный подход позволяет произвести общую оценку наполняемости бюджета, проанализировать эффективность работы налоговой системы, выявить проблемы [1, с.23].

Действующая система сбора средств федерального бюджета имеет ряд недостатков, вследствие чего бюджет недополучает денежные средства, либо получает, но не в достаточном количестве. К проблемам, связанным с формированием доходной части бюджета, за счёт налоговых поступлений относятся следующие проблемы:

1. Органами федерального казначейства осуществляется учёт поступлений в федеральный бюджет и контроль за использованием этих средств. Те средства, которые поступают в федеральный бюджет, становятся доступными только тогда, когда банком и органами казначейства будет составлена отчётность об остатках средств на лицевых счетах по учёту доходов федерального бюджета, перечисленных на финансирование расходов.

2. Прохождение средств от налогоплательщика до получателей бюджетных средств, а также поставщиков товаров, работ и услуг этим получателям, замедляет большое количество счетов по уровням органов казначейства.

3. Остатки средств федерального бюджета, находящиеся на лицевых счетах органов казначейства не могут находиться в оперативном управлении.

4. Ненадлежащее исполнение налогоплательщиками своих обязанностей по уплате налогов и сборов. Причём такие правонарушения приобретают массовый характер. Опасность таких правонарушений заключается в том, что они перекрывают каналы поступлений денежных средств в доходную часть бюджетов всех уровней, что в свою очередь снижает результативность бюджетной и налоговой политики Правительства России и субъектов Федерации.

Для эффективного управления средствами федерального бюджета и сокращения срока их прохождения до получателей, а также сохранности, обеспечения централизованного учёта поступлений в бюджеты всех уровней и получения оперативной информации о ходе исполнения федерального бюджета необходимо оптимизировать потоки движения средств федерального бюджета и сосредоточить их на едином казначейском счёте (ЕКС). Он открывается в учреждениях Банка России и представляет собой счёт Федерального казначейства РФ, на котором аккумулируются денежные средства федерального бюджета и отражаются операции органов государственной власти РФ по исполнению федерального бюджета.

Также одной из негативных сторон налоговой системы является ориентация на косвенные методы налогообложения. Косвенные налоги занимают около 70% поступлений в бюджет. К таким налогам относятся налоги, включаемые в цены реализуемых товаров и продукции, а также в тарифы на услуги и работы, выступающие в качестве ценообразующих элементов, вызывающих, в свою очередь, повышение указанных цен и усиление инфляционных процессов. Косвенные налоги выполняют в основном фискальную функцию, т.е. являются более надёжными, сравнительно стабильными, не зависящими от инфляции источниками пополнения доходов государственного бюджета. Поскольку плательщиками косвенных налогов выступают конечные потребители, население и государственные бюджетные учреждения, то при взимании этих налогов снижаются реальные доходы, прежде всего, наименее обеспеченной части населения.

Оплата косвенных налогов независимо от уровня дохода плательщика приводит к тому, что чем богаче плательщик, тем меньшую долю своего дохода он отдаёт государственной казне. Необходимо заметить, что оплата косвенных налогов приводит к сокращению платежеспособности спроса потребителей, соответственно и объемов производства,

реализации и потребления товаров, работ и услуг, что, в конечном счёте, влечет за собой сокращение налоговых поступлений.

Косвенные налоги также отрицательно влияют на финансовое состояние предприятий, так как они являются конечными плательщиками этих налогов. В связи с этим данные предприятия часто уходят в сферу теневой экономики, и бюджет не получает от них никаких доходов.

Недостатком налоговой системы в РФ является так же тот факт, что доходы государственного бюджета формируются не столько за счёт налогов от природных ресурсов, налогов на имущество, на прибыль, на землю, на капитал и других прямых налогов, сколько за счёт налогов на потребителя и на труд. Так, например, природные ресурсы в стоимости производимого ВВП дают 13% налоговых поступлений, за счёт труда в свою очередь создается 8% национального богатства, это дает 2/3 собираемости всех налогов. Для сравнения фонд оплаты труда облагается налогом в размере 43%: 13% составляет НДФЛ и 30% - взносы во внебюджетные фонды.

Таким образом, выходом из сложившейся ситуации может стать снижение налоговых ставок. Однако следует повысить при этом штрафные санкции за уклонение или неуплату налогов. Сделать это нужно таким образом, чтобы платить налоги стало выгоднее, чем уклониться от налога и заплатить санкции которые в два или три раза выше налогов. Понижив ставки налогов, необходимо отменить некоторые льготы, что позволит увеличить доходы. Создав такие условия, доходы государства будут гораздо выше, чем на сегодняшний день, и это положительно скажется на доходной части бюджета.

Список использованной литературы:

1. Альвианская Н.В. Местные бюджеты: понятие, механизм функционирования / Н.В. Альвианская // Финансы: №9. - 2011. - С. 23.

2. Артемов Ю.М. Некоторые особенности бюджетной и налоговой систем России / Ю.М. Артемов // Финансы: №11. - 2011. - С.17.

© И. А. Акопян, К.О. Давтян, Л.А. Куликова, 2015

УДК 336

О.А. Балдынов

Студент-магистрант

Иркутский национальный исследовательский технический университет

Г. Иркутск, Российская Федерация

КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ ГРУППЫ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ КАК ЭЛЕМЕНТ СНИЖЕНИЯ НАЛОГОВО БРЕМЕНИ ОРГАНИЗАЦИИ

В период затяжного кризиса, по-нашему мнению, у компаний есть два пути – внедрение инноваций, которые помогут сократить затраты на производство, при этом, как правило, организации необходимы средства для разработки и внедрения новшеств. Второй путь – снижение уровня налогового бремени организации.

Одним из путей снижения налоговых выплат для крупного бизнеса является создание Консолидированной группы налогоплательщиков (КГН). Согласно российскому законодательству консолидированной группой признается добровольное объединение налогоплательщиков налога на прибыль организаций на основе договора о создании КГН в

целях исчисления и уплаты налога на прибыль организаций с учетом совокупного финансового результата хозяйственной деятельности указанных налогоплательщиков.

Главной задачей создания группы организаций является объединение налоговой базы по налогу на прибыль взаимозависимых организаций и переход на централизованную уплату. Помимо этого, сделки, заключенные между организациями КГН, не являются предметом контроля трансфертного образования. Это значит, что участники группы избегают рисков пересчета налоговых обязательств из-за несоответствия применяемых цен рыночному уровню.

Осуществление деятельности в форме группы компаний, при отсутствии особых условий, приводит к нескольким обстоятельствам более обременительного налогообложения по сравнению с ведением бизнеса через единую компанию. Например, одна из аффилированных компаний группы несет убытки, в то время как другие являются прибыльными: отсутствие возможности учесть сумму убытка одной компании за счет прибыли другой приводит к тому, что общая налоговая нагрузка группы может быть значительно выше. Именно в такой ситуации наилучшим решением является заключение договора о создании консолидированной группы, так имеющиеся прибыли и убытки будут суммироваться, как при осуществлении деятельности в рамках единой компании.

Согласно Налоговому кодексу Российской Федерации каждый участник группы ведет налоговый учет самостоятельно, то есть рассчитывает доходы и расходы по общим правилам. Ответственный участник на основании полученных от других участников данных рассчитывает консолидированную налоговую базу, определяемую как разница суммы всех доходов и суммы всех расходов участников группы. Данный механизм применяется в отношении налоговой базы, облагаемой по основной ставке 20%. Однако есть регионы, которые применяют особые пониженные ставки для участников КГН (в случае если организации ведут определенные виды деятельности): Архангельская область – 14%, Ленинградская область – 13,5%, Ненецкий автономный округ – 13,5%, Ханты-Мансийский автономный округ – 14%.

Создав КГН, холдинги имеют следующие преимущества: снижение консолидированной налоговой базы на сумму убытков, получаемых участниками КГН; минимизация риска доначисления налога на прибыль, штрафа и пени, так как сделки внутри группы не являются предметом контроля трансфертного образования; централизованный контроль и уплаты налога на прибыль дочерними компаниями через ответственного участника (на практике через материнскую компанию); унификация подходов и принципов ведения налогового учета внутри группы компаний, а так же переход на единую систему учета;

Стоит заметить, что вступивший в силу Федеральный закон Российской Федерации от 16 ноября 2011 г. N 321-ФЗ "О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации в связи с созданием консолидированной группы налогоплательщиков", несомненно, помог крупным конгломератам сократить налоговые выплаты по налогу на прибыль. В период роста отечественной экономики, когда был принят данный закон – это сыграло свою роль и позволило некоторым компаниям развиваться за счет сэкономленных средств. Тем не менее, в 2015 был введен мораторий на регистрацию новых КГН, к тому же министр финансов Антон Силуанов заявил: «Правительство может продлить мораторий на создание новых консолидированных групп налогоплательщиков до 2018».

По нашему мнению, введение ограничений особенно в настоящее время не пойдет на пользу ни государству, ни бизнесу. Во-первых, крупный бизнес – это всегда основа экономики страны и если не поддерживать их в период кризиса, то это приведет к печальным последствиям (сокращение штата организаций, что приведет к массовой

безработице, падение кредитоспособности предприятий, что отразится на банковском секторе и т.д.). Во-вторых, отмена регистрации новых групп отрицательно скажется на новых (создаваемых) объединениях компаний, ведь снижение налогового бремени за счет создания КГН даст необходимую поддержку со стороны государства в кризисный период. Таким образом, мы считаем, что введение моратория на регистрацию новых консолидированных групп в Российской Федерации является ошибочным шагом.

Список использованной литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации
2. Елизавета Базанова № 3844 от 03.06.2015 под заголовком: Мораторий на налоговое единство.
3. Отчет о налоговой базе и структуре начислений по налогам и сборам (Федеральная налоговая служба)
4. Официальный сайт Федеральной налоговой службы. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nalog.ru>, свободный.
5. Официальный сайт Министерства финансов РФ. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfin.ru/>, свободный.

© О.А. Балдынов, 2015

УДК 338.47

Т.О. Безматерных

Аспирантка 1 года обучения

Факультет Торгового дела

ФГБОУ ВО «Ростовский государственный
экономический университет РИНХ»

РОЛЬ НАДЕЖНОСТИ ПОСТАВОК В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ

Современное состояние российского электроэнергетического комплекса обусловлено событиями, происходящими в стране в последние два десятилетия. Осуществлена реструктуризация электроэнергетики, функционирует либерализованный рынок электроэнергии и мощности. [1] Реформирование электроэнергетики страны вызывает потребность в постоянном анализе и статистике чрезвычайных происшествий и тенденций их роста. Причинами возможных аварий и сбоев функционирования электроэнергетического комплекса может стать несоответствие выработанной системы надежности новым условиям и поставленным задачам.

Поддержание надежной работы различных technically сложных изделий и систем является одним из необходимых условий обеспечения качества и безопасности. При конструировании и производстве таких систем, надежность ставится на первое место. Это относится и к электроэнергетическим комплексам, которые нами рассматриваются с позиций логистики.

В состав такого комплекса входят различные элементы, надежная работа которых позволит обеспечить бесперебойную поставку электроэнергии потребителю. Ненадежность одного или нескольких звеньев электроэнергетического комплекса может привести к катастрофическим последствиям. [2]

В западных странах постоянно поднимается вопрос повышения надежности сложных технических систем, выдвигаются предложения о создании специальных органов, координирующих уровень надежности функционирования. В Российской Федерации не рассматривается государственная политика по проблеме надежности, хотя нарушение функционирования электроэнергетического комплекса может привести к снижению безопасности государства.

В электроснабжении надежность рассматривается как фундамент обеспечения физических и юридических лиц электроэнергией в количестве и качестве, достаточном для удовлетворения их требований, в соответствии с графиком электропотребления и по схеме, предусмотренной для длительной эксплуатации.

Однако, как бы ни была надежна система, рано или поздно наступает вероятность возникновения негативных тенденций, которые в последствие могут привести к неминуемому затруднениям. К числу таких тенденций относятся:

1) Состояние оборудования предприятий электроэнергетического комплекса и транспортных цепей;

2) Состояние системы надежности эксплуатируемого оборудования, несоответствующее современным требованиям. Существует необходимость создания единой информационно-аналитической системы в электроэнергетике, позволяющей оценить общее техническое состояние оборудования, транспортных цепей и формировать данные о его аварийности;

3) Недостаток инвестиций на ввод нового, модернизацию и реконструкцию действующего оборудования. Считается, что при разработке тарифных ставок на электроэнергию учитываются и дополнительные сборы с потребителей, которые могут позволить сформировать инвестиционный фонд электроэнергетического комплекса;

4) Отсутствие полной и непротиворечивой системы национальных стандартов, технических регламентов и стандартов организаций;

5) Утрата ответственности за обеспечение надежности. Между субъектами электроэнергетического комплекса ответственность не распределена; механизмы, координирующие решения субъектов в отношении проблем надежности, не разработаны;

6) Недостаточность государственного регулирования данной отрасли народного хозяйства.

В целом можно сделать вывод о несовершенстве функционирования нынешней структуры электроэнергетического комплекса, что создает затруднения в решении обеспечения надежности в электроснабжении.

Основой системы поставок электроэнергии потребителям является устойчивое качество и надежность ее технических элементов.

Если обозначить показатель эффективности работы системы с учетом надежности $\mathcal{E}_R$, без учета надежности – $\mathcal{E}_{R_0}$, а показатель надежности – k_R , то можно представить:

$$\mathcal{E}_R = \mathcal{E}_{R_0} * k_R$$

Сравнение $\mathcal{E}_R$ и $\mathcal{E}_{R_0}$ показывает упущенные возможности в конкретной системе. Расчет надежности можно свести к комплексной оценке входных и выходных ресурсов. Надежность есть комплексный показатель, включающий ряд составляющих: безотказность; долговечность; ремонтпригодность; безопасность; некоторые частные свойства, например живучесть, устойчивость и режимная управляемость и т.д.

Надежность – это свойство, которое можно оценить путем расчета ряда численных показателей. Таким образом, степень надежности системы электроснабжения или ее элементов можно определить только после проведения расчетов и сравнительного анализа.

Расчет надежности может производиться на различных этапах, с различными целями. Существует множество видов расчетов: элементный, функциональный, расчет с учетом различного вида отказов, расчет с учетом только внезапных отказов и так далее.

Надежность поставок электроэнергии характеризуется, как способность логистической системы выполнять необходимую работу при определенных условиях на протяжении заданного временного периода. Выбор вида расчета зависит от цели и задания на расчет надежности. Затем составляется алгоритм расчета надежности. В общем виде он представлен на рисунке 1.

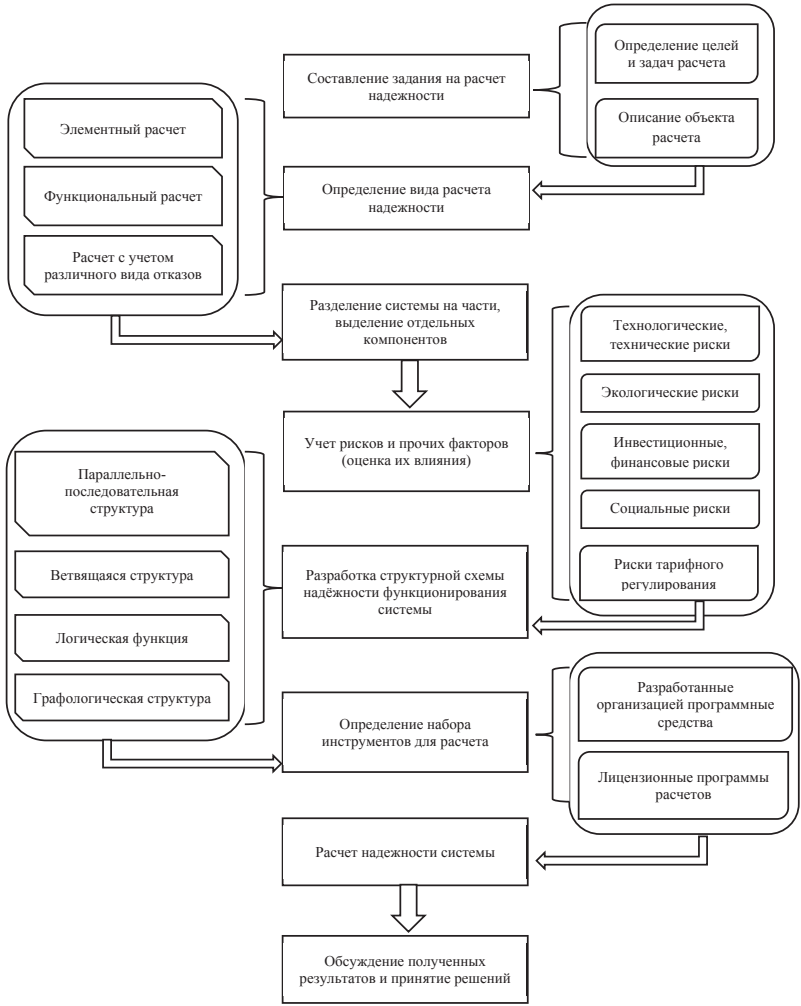


Рисунок 1 Алгоритм расчета надежности¹

¹ Составлен автором по материалам Костилов В.А. Надежность технических систем и техногенные риски: учебное пособие. Москва, 2008 г. 136 с.

Разработанный алгоритм позволит: обоснованно формировать цели и задачи расчетов надежности сложных технических систем; учитывать влияние на систему как внешних, так и внутренних факторов; выбрать наиболее рациональную методику расчета надежности; по полученным результатам сформировать выводы и разработать мероприятия для совершенствования действующей системы.

Предложенная схема является основой для разработки и поддержания такой системы надежности электроэнергетического комплекса, которая позволит избежать неблагоприятные последствия, выявить потенциальные риски и усовершенствовать работу комплекса в целом.

Список использованной литературы:

- 1) Воропай Н.И. Концепция обеспечения надёжности в электроэнергетике. /Воропай Н. И., Ковалёв Г. Ф., Кучеров Ю. Н. и др. – М.: ООО ИД «ЭНЕРГИЯ», 2013, 212 с.
- 2) Безматерных Т.О., Гиссин В.И. Логистические аспекты надежности в электроэнергетике Материалы Международного научно-практического XI Южно-Российского логистического форума «Логистика в портфеле ресурсов импортозамещающей индустриализации: антикризисные стратегии роста и развития в условиях санкционных ограничений», 23-24 октября 2015 г. - Ростов-на-Дону: ИПК РГЭУ (РИНХ), 2015. – с. 406-409.
- 3) Костиков В.А. Надежность технических систем и техногенные риски: учебное пособие. Москва, 2008 г., 136 с.

© Т.О. Безматерных, 2015

УДК 658.153

Ю.А. Бердникова

студентка 6 курса Филиала ДВФУ в г. Уссурийске,
г. Уссурийск, Российская Федерация

С.В. Губарьков

д.э.н., профессор кафедры экономики Филиала ДВФУ в г. Уссурийске,
г. Уссурийск, Российская Федерация

КАТЕГОРИАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ТЕРМИНА «ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ»

Анализ финансового состояния предприятия является существенным элементом управления организацией и важнейшим звеном в системе финансового анализа. Данный анализ предназначен для выявления общей характеристики финансовых показателей компании.

Исследование различных подходов авторов к интерпретации понятия «финансовое состояние предприятия» указывает на их разнообразие.

Так, по мнению Ковалева В.В., «финансовое состояние предприятия – это понятие, являющееся результатом согласованности составных компонентов системы экономических

взаимоотношений организации, которое обуславливается совокупностью производственно-хозяйственных факторов и характеризуется системой показателей, которые отражают наличие, распределение и применение финансовых ресурсов» [1, с. 50].

А.Ф. Ионова и Н.Н. Селезнева определяют «финансовое состояние предприятия», как состояние, которое в процессе распределения и использования ресурсов обеспечивает поступательное развитие предприятия в целях роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности [2, с. 461].

В учебном пособии «Финансовый анализ» Е.А. Маркарян и Г.П. Герасименко раскрывают понятие «финансовое состояние предприятия» как комплекс показателей, которые отображают способность погасить свои долговые обязательства [3, с. 288]. Мы полагаем, что данное определение не полностью раскрывает всю сущность понятия, а только указывает на одну из его характеристик.

Довольно узкое определение «финансового состояния предприятия» представлено у А.И. Ковалева и В.П. Привалова. Они рассматривают «финансовое состояние предприятия» как комплекс показателей, которые отражают наличие, применение и размещение экономических ресурсов [4, с. 13]. Необходимо заметить, что финансовое состояние компании нельзя назвать комплексом показателей, с их помощью его можно только количественно измерить.

В книге «Анализ хозяйственной деятельности» сущность определения «финансовое состояние предприятия» его автор, Г.В. Савицкая, определяет таким образом: «финансовое состояние предприятия – это экономическая категория, которая отражает состояние капитала в ходе его кругооборота и способность субъекта к саморазвитию в определенный промежуток времени» [5, с. 287].

В целом, из вышесказанного вытекает, что «финансовое состояние предприятия» - это очень важная характеристика финансовой деятельности компании, отражающая обеспеченность предприятия различными ресурсами, эффективность их применения и способность компании финансировать свою деятельность. Финансовое состояние предприятия проявляется посредством системы показателей, отображающих процедуру формирования активов организации и применения финансовых ресурсов в процессе функционирования.

Финансовое состояние предприятия зависит от множества факторов, которые возможно группировать как внутренние и внешние.

К внутренним факторам можно отнести: наличие гибкой структуры капитала; организацию движения капитала; изготовление и производство недорогих, высококачественных и пользующихся спросом продуктов (работ, услуг); результативность хозяйственных и финансовых мероприятий.

К внешним факторам относятся: государственная, процентная, налоговая, амортизационная политики; положение предприятия на рынке, в том числе финансовом; уровень инфляции и безработицы в стране; финансовое состояние контрагентов.

Ключевыми задачами анализа финансового состояния организации считаются: диагностирование качества финансового состояния, исследование причин его улучшения или ухудшения за отчетный период, разработка рекомендаций по повышению платежеспособности предприятия и улучшению финансовой устойчивости.

Список использованной литературы:

1. Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: Проспект, 2010. – 424 с.
2. Ионова, А.Ф. Финансовый менеджмент: учебное пособие для вузов / А.Ф. Ионова, Н.Н. Селезнева. – М.: ТК Велби, издательство «Проспект», 2010. – 494 с.
3. Маркарьян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2010. – 536 с.
4. Ковалев, А.И. Анализ финансового состояния предприятия: учебник / А.И. Ковалев, В.П. Привалов. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2012. – 394 с.
5. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: учебник / Г.В. Савицкая. – 2-е изд., испр. и доп. – Минск: РИГТО, 2012. – 367 с.

© Ю.А. Бердникова, С.В. Губарьков, 2015

УДК 332.1

А.А. Болтаевский

К.и.н., доцент кафедры

«Философских и социально-гуманитарных дисциплин»

Московский государственный университет пищевых производств

Москва, Российская Федерация

ЛЕС И БИОСФЕРА С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ЗЕЛЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Человечество в течение всей исторической эпохи оказывает давление на окружающую среду: на первом этапе главную угрозу представляло земледелие, а начиная с начала XIX в. – процессы индустриализации [1]. Известны слова, сказанные Ф. Шатобрианом: «Леса предшествовали человеку, пустыни следовали за ним». Именно леса оказались первым спарринг-партнером человека. Дебри и чащи рассматривались в качестве элемента «варварства» и им предстояло уступить место «цивилизации»: пространству, обжитому людьми.

А ведь лес на протяжении тысячелетий выступал в качестве защитника оседлых племен от грозных кочевников, предоставлял материал для строительства жилищ и создания предметов домашней утвари, наконец, был *кормильцем*: ягоды, плоды, коренья, грибы, мед служили хорошим подспорьем для каждого крестьянина.

В русском фольклоре известны, к примеру, пословицы, отражающие уважение перед «зеленым миром» и его роль в домашнем хозяйстве: «леса от ветра защищают, урожаю помогают», «в лесу – и грибной ряд, в лесу – и пушнина, в лесу – и куриная лавочка», «у леса, как у беса, всего много», «возле лесу жить – голоду не видеть». Вплоть до конца XVII в. в русских крестьянских семьях место церковного венчания занимал кругоход молодоженов вокруг дерева. Между прочим, в индийской и непальской традиции существует обряд так называемой «свадьбы с деревом»: фиктивное замужество девочек во время инициации, где в качестве «жениха» выступает дерево – божество [2, с. 533]. В

русской художественной литературе настоящим певцом леса выступил писатель Л.М. Леонов. Вспомним и блестящие строчки А.А. Фета, который показывает лес символом весны и счастья:

Я пришел к тебе с приветом,
Рассказать, что солнце встало,
Что оно горячим светом
По листам затрепетало...

На территории России находится до 25 % мировых лесных богатств. В начале XVIII в. Петр Великий выступил в качестве организатора лесного управления в России на государственном уровне. И хотя позднее, при Екатерине II, многие петровские начинания в деле охраны лесов были отменены, именно начало XVIII столетия становится серьезной вехой в понимании важности леса в жизни государства и общества. В 1888 г. в нашей стране было принято Положение о сбережении лесов, запрещавшее сплошные рубки и установившее категории защитных лесов. В 1948 г. в СССР был принят этический проект, получивший в печати название «Сталинский план преобразования природы».

Несмотря на серьезную отдачу – так рост урожайности зерновых достиг 25 – 35 % после смерти И.В. Сталина под влиянием Н.С. Хрущева осуществление плана было свернуто.

Печальные 1990-е гг. с политической и социально-экономической неурядицей привели к расхищению ценнейших пород древесины, массовой незаконной вырубке лесов. В настоящее время, 1/5 древесины в нашей стране заготавливается незаконно либо с грубейшими нарушениями [5, с. 28]. В проекте «Лесной политики России» говорится, что «Использование лесных ресурсов в будущем должно стремиться к сохранению и приумножению социальной и экологической значимости лесов при одновременном удовлетворении потребностей общества в лесных ресурсах» [3, с. 4].

Последние десятилетия отмечены ростом внимания общества к проблемам окружающей среды, постепенным уходом от концепции «антропоцентризма». На Западе усиливаются движения «зеленых», в ряде случаев, например, в Германии ставшие весомой политической силой. На Востоке подобные движения отсутствуют, природоохранные программы внедряются под эгидой государства: концепции альтернативного социально-экологического развития тесно связаны с идеей исламского государства [4, с. 525]. Техногенная цивилизация привела человечество к глубокому кризису, поставила на повестку дня поиск альтернативы, но главный вопрос состоит в том, успеем ли мы ее утвердить? Сколько еще времени отпущено нам природой?

Список использованной литературы:

1. Болтаевский А.А., Прядко И.П. Проблемы современного градопланирования в свете выводов архитектоники // Проблемы и направления развития градостроительства. М., 2013. С. 24-28.
2. Ледков А.А. Особенности экологического сознания традиционного непальского общества // Человек и природа в духовной культуре Востока. М.: Институт Востока РАН, 2004. С. 532-548.
3. Лесная политика России (Проект) // Устойчивое лесопользование. 2012. № 2. С. 3-7.

4. Ниязи А. Проблемы устойчивого развития и мусульманский мир // Человек и природа в духовной культуре Востока / составитель Н. Фомина. М.: Институт Востока РАН, 2004. С. 508-531.

5. Рунова Е., Шутова Е., Савченкова В. Особенности совершения незаконных порубок в лесах Восточной Сибири // Устойчивое лесопользование. 2008. № 1. С. 28-31.

© А.А. Болтаевский

УДК 332.143

В.Л. Васильев

К.э.н., доцент кафедры экономики и менеджмента ЕИ К(П)ФУ

А.З. Ахтямова

студентка 4 курса, факультета экономики и управления ЕИ К(П)ФУ

Л.А. Каримова

студентка 4 курса, факультета экономики и управления ЕИ К(П)ФУ

Елабужский институт Казанского (Приволжского) федерального университета

г. Елабуга, Российская Федерация

ОЭЗ «АЛАБУГА» КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

Аннотация

В данной статье рассмотрены основные позиции инвестиционной привлекательности особой экономической зоны промышленно-производственного типа «Алабуга»

Ключевые слова

Инвестиции, особая экономическая зона, резиденты, инфраструктура, промышленность.

Исследование проведено при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда и Правительства Республики Татарстан в рамках гранта на тему: «Исследование инвестиционной привлекательности региона в контексте повышения его экономической безопасности» (№ проекта 14-12-16002/15).

В Республике Татарстан необходимо создать условия для формирования благоприятного инвестиционного капитала. В связи с этим требуется разработка грамотной и эффективной инвестиционной стратегии, позволяющей повысить роль различных механизмов привлечения ресурсов в отечественную экономику [1, с. 30]. Так, одним из наиболее эффективных инструментов повышения инвестиционной привлекательности страны является создание особых экономических зон, которые позволяют повысить конкурентоспособность отраслей народного хозяйства и предотвратить отток капитала за границу [2, с. 85].

Конкурентные преимущества ОЭЗ:

1. Комфортный административный режим:

Снижение административных барьеров, режим «одного окна»

2. Прозрачное законодательство и управление:

Государственная поддержка: Минэкономразвития России, ОАО «ОЭЗ»

3. Расположение ОЭЗ:

ОЭЗ расположены на территориях наиболее развитых регионов с наличием значительных сырьевых баз, мощным промышленным, научнотехническим и кадровым потенциалом, развитыми транспортными сообщениями и другими положительными факторами влияющих на инвестиционный климат

4. Особые льготы ОЭЗ:

Режим свободной таможенной зоны, специальный налоговый режим и сниженные арендные ставки

5. Вся необходимая инфраструктура:

Офисные помещения и инженерные сети

6. Возможность применения ускоренной амортизации:

Резиденты промышленно производственных и туристско-рекреационных ОЭЗ имеют право применения повышенного коэффициента амортизации

7. Гарантии государства:

Подписание соглашения с Минэкономразвития России, ОЭЗ создаются на 20 лет (49 лет для ОЭЗ портового типа)

Основу экономики Татарстана составляет промышленное производство. По итогам 2014 года объем отгруженной продукции составил более 1,5 триллиона рублей [3].

По словам Петера Герендаши, управляющего партнера rwc, на сегодняшний день Республика Татарстан является одним из наиболее развитых регионов России: она входит в десятку лидеров по различным характеристикам, включая политическую стабильность и стабильно низкий инвестиционный риск. Одним из примеров высоких достижений в сфере инвестиционного развития является активная работа особой экономической зоны (ОЭЗ) промышленно-производственного типа «Алабуга», которая создана решением правительства Российской Федерации 21 декабря 2005 г. на территории Елабужского муниципального района Республики Татарстан (РТ). Площадь ОЭЗ «Алабуга» составляет около 20 км². Цель создания особой экономической зоны заключается в создании благоприятных условий для российских и зарубежных инвесторов по размещению собственных промышленных производств [4].

За время своего существования ОЭЗ «Алабуга» достигла внушительных результатов в развитии инфраструктуры и привлечь компаний-резидентов, среди которых такие известные компании мирового бизнеса как Ford-Sollers, Saint-Gobain, Air Liquide, Rockwool, Sisecam, Nayat Group и др.

Общий объем инвестиций в проекты на территории ОЭЗ «Алабуга» превышает 3 млрд. долларов. В развитие инфраструктуры Особой экономической зоны «Алабуга» федеральными и региональными властями вложено более 23 млрд. рублей.

Инвестиционная привлекательность ОЭЗ «Алабуга» складывается из следующих позиций:

- Республика обладает мощным научным и интеллектуальным потенциалом;
- Мощная поддержка федеральных органов исполнительной власти и руководства Республики Татарстан;
- Расположение в центре кластера производства полимеров;

- Успешное сотрудничество в области международных отношений;
- Высокие среднегодовые темпы роста инвестиций;
- Развитая банковская инфраструктура;
- Высокий кадровый потенциал, наличие квалифицированных рабочих и управленческих кадров;
- Уникальная среда для активного развития бизнеса, производства и вывода продукции на российский и международный рынки.

В современных условиях создание привлекательного инвестиционного климата и повышение инвестиционной активности резидентов ОЭЗ в РТ является одной из главных и первоочередных задач. Именно ее решение позволит региону изменить структуру промышленного производства, стимулировать проекты, направленные на создание востребованных наукоемких технологий и интеллектуального продукта и в конечном счете, поднять уровень и качество жизни населения.

Список использованной литературы:

1. Васильев В.Л., Назмутдинов В.Н. Предпринимательство и риск в инновационной экономике // Управление риском, - 2013, - №4(68), С.29-35.
2. Васильев В.Л., Туктарова Э.М. Проблемы развития предпринимательства в условиях инновационной экономики России // Вестник Торгово-технологического института (научный альманах), - 2013, - №7, С.83-88.
3. Васильев В.Л., Ахметшин Э.М. Институциональные основы формирования механизмов контроля и обеспечения экономической безопасности // Экономика и социум, - №2(11), - 2014, - www.iupr.ru
4. Савин В.А. Некоторые аспекты экономической безопасности России // Международный бизнес в России, - 2006, - №9, - С.14.

© В.Л. Васильев, А.З. Ахтямова Л.А. Каримова, 2015

УДК 336

С.О. Васюков

студент 4 курса финансового факультета

РЭУ им. Плеханова

О. Д. Никитина

Студентка 4 курса финансового факультета

РЭУ им. Плеханова

Научный руководитель: В.В. Коокуева

к.э.н., доцент

РЭУ им. Плеханова

Г. Москва, Российская Федерация

АНАЛИЗ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ И В ДРУГИХ СТРАНАХ

В настоящее время рынок показывает невысокий спрос на жилую недвижимость, это объясняется опасениями граждан в связи со сложившейся экономической ситуации в России.

Если рассматривать первичный и вторичный рынки недвижимости в 2012-2013 гг, то можно прийти к выводу, что в среднем на первичном рынке недвижимости в 2013 году по сравнению с 2012 цены на квартиры среднего класса повысились на 0,19 %, улучшенного качества — на 4,4%, а элитные на 19,9%. Однако при сравнении цен 2013 и 2014 годов выявляется тенденция резкого удешевления квартир среднего класса и немного меньшего-улучшенного класса на фоне дальнейшего роста цен на элитное жилье (таблица 1).

Таблица 1- Средние цены на первичном рынке жилья по Российской Федерации (на конец периода, рублей за 1 квадратный метр общей площади[1])

	Прирост цен				
	2012	2013	2014	2013/2012	2014/2013
Все квартиры	48163	50208	51714	4,245997965	2,999521989
в том числе:					
квартиры среднего качества (типовые)	49872	49966	49189	0,188482515	- 1,555057439
квартиры улучшенного качества	47178	49252	50906	4,396116834	3,358239259
элитные квартиры	54843	65754	80804	19,89497292	22,88834139

Что касается цен на вторичном рынке жилья, то в 2013 году цены на квартиры среднего качества по сравнению с 2012 годом увеличились на 2,47%, на квартиры улучшенного качества-на 0,27%, а вот на элитные квартиры сократились на 0,18%. В 2014 году прирост цен оказался выше, чем прирост в 2013 году по сравнению с 2012(таблица 2), в отличие от первичного рынка жилья.

Таблица 2- Средние цены на вторичном рынке жилья в России в 2012-2014 годах (на конец периода, рублей за 1 кв.м общей площади)[1]

	Прирост цен				
	2012	2013	2014	2013/2012	2014/2013
Все квартиры	56370	56478	58085	0,191591272	2,845355714
в том числе:					
квартиры среднего качества (типовые)	48102	49289	51584	2,467672862	4,656211325
квартиры улучшенного качества	51279	51419	52664	0,273016244	2,421283961
элитные квартиры	60847	60738	62288	-0,179137838	2,551944417

В настоящее время (на 2015 год) ситуация обстоит несколько иначе. По данным компании «ИРН-Консалтинг», на первичном рынке московского региона, без учета элитного центра столицы продается около 6 млн кв. м квартир и апартаментов– это рекордный объем предложения за все 25 лет существования отечественного рынка недвижимости [5].

Большую часть предложения обеспечивают территории за МКАД, однако и в старой Москве сейчас строят много. Это уникальная для столичного региона ситуация: раньше Москва и Подмосковье в этом отношении всегда находились в противофазе. Причем, в отличие от кризиса 2008-2009 гг., девелоперы теперь не могут позволить себе откладывать реализацию проектов до лучших времен из-за изменения правил игры на строительном рынке: больших капиталовложений на начальном этапе стройки, увеличения кадастровой стоимости земли, роста арендной платы за участок в случае затягивания сроков строительства и т.п. В результате, несмотря на падение спроса, только на территории от Третьего транспортного кольца до МКАД с начала года вышло 20 новых жилых проектов, где суммарно предлагается 59 корпусов. Еще 18 новых домов вышло на продажу в семи проектах, стартовавших в прошлые годы.

Предложение квартир на вторичном рынке тоже увеличивается, и в настоящее время на 30-50% превышает среднестатистические показатели. Главным образом по причине дефицита покупателей, которых отпугивают неадекватные даже по сравнению с первичным рынком цены –квартира в плохом состоянии на вторичном рынке может быть на миллионы рублей дороже качественной новостройки большего метража, расположенной в том же районе. Ситуация усугубляется отсутствием доступной ипотеки, так как субсидируемая государством программа распространяется только на первичный рынок.

Резервы для увеличения предложения вторичного жилья есть, и немалые. Серьезный рост расходов на содержание квартир в связи с введением модернизированного налога на недвижимость и усиление миграции из России могут стимулировать выход на рынок значительного объема инвестиционных квартир, которые состоятельные граждане скупали в огромных количествах в эпоху роста цен на недвижимость.

В отличие от предложения, спрос на жилье находится на минимуме, сократившись на 10-60% по сравнению с прошлым годом в зависимости от региона и сегмента. В целом на рынке новостроек ситуация со спросом лучше, чем на вторичном, благодаря льготной ипотеке и более адекватной по сравнению с частными продавцами ценовой политике застройщиков. Если, например, в Москве количество зарегистрированных Росреестром договоров долевого участия в строительстве жилья за январь-сентябрь сократилось на 11,8% по сравнению с 2014 г., то на вторичном за аналогичный период число новых прав на недвижимость уменьшилось на 34,2%, причем в сентябре разрыв между прошлым годом и нынешним составил уже 37%.

В следующем году снижение стоимости жилья, скорее всего, продолжится, и по итогам 2016 г. цены могут потерять еще 15% в рублях.

На первичном рынке уменьшение средних цен будет происходить за счет выхода новых, более доступных по цене проектов и очень медленного повышения стоимости жилья по мере повышения стадии готовности дома. Скидки также сохраняются.

Собственно, этот процесс уже идет: по итогам III квартала суммарная доля квартир эконом- и комфорткласса в Москве между Третьим транспортным кольцом и МКАД достигла 74%.

По всей видимости, из всех сегментов городского рынка жилья больше всего просядет бизнес-класс. В этом сегменте разрыв между уровнем цен и возможностями большинства покупателей существенно больше, чем в эконом- и комфортклассе. И это не элитная недвижимость, для покупателей которой цены подчас не имеют принципиального значения. К тому же именно в сегменте бизнес-класса, активно развивавшемся в Москве в предыдущие годы, сосредоточен огромный объем предложения жилья, в том числе инвестиционного.

На загородном рынке цены на объекты, предназначенные для постоянного проживания и расположенные недалеко от Москвы – то есть те, которые могут стать заменой квартире, – в основном будут повторять динамику индекса стоимости городского жилья. Объекты из разряда «второй дом» – дачи, коттеджи и таунхаусы вдали от цивилизации, участки без подряда, – скорее всего, просядут в цене значительно больше. Более того, может оказаться так, что предложения с плохой транспортной доступностью, без инфраструктуры и т.п. вообще будет невозможно продать за разумную цену.

Наиболее тревожная ситуация складывается в офисном сегменте, где кризис перепроизводства наложился на общеэкономический. По данным Cushman & Wakefield, в сентябре в Москве пустовало примерно 2 млн кв. м офисов класса В, или 14% от всего объема таких помещений, и 1 млн кв. м офисов класса А – это 31% предложения. Ставки аренды падают и в рублях, и в долларах – в первом полугодии 2015 г. московские офисы подешевели на 22,4%, поставив мировой рекорд по этому показателю[4]. Так что, по всей видимости, офисный рынок в итоге окажется главной жертвой кризиса.

Что касается рынка недвижимости других стран, то по данным Евростата, в странах ЕС еще в конце 2013 цены на недвижимость снизились. Среди государств-членов Европейского Союза цены на недвижимость выросли только у 14 стран из 28, а в пяти из них рост не превышал 1% [3]. В других странах, цены на жилую недвижимость упали. Тем не менее, некоторые рынки восстанавливаются значительно медленнее, в данном случае рынки Испании, Италии, Кипра, чье восстановление, по прогнозам специалистов, будет не ранее 2018 года. Согласно отчету за третий квартал 2014 г. компании Knight Frank, отражающего результаты глобального индекса цен жилой недвижимости, Россия занимает 31 место по росту стоимости жилья. Он составляет 2,3% (по сравнению с третьим кварталом 2013 г). Рост стоимости жилья, сравнивая показатели первого квартала и третьего квартала 2014 года, составляет 2,4%. За три месяца рост цен составил 0,4% [2].

Ни у одной страны на мировом рынке, как отмечается в отчете, не наблюдается падения цен на жилье более чем на 10% в течение трех кварталов подряд. В третьем квартале 2014г. лидирующие позиции занимает Ирландия, цены на жилье которой выросли на 15% за последние 12 месяцев. На второй позиции Турция - 14%, третье место занимает Дубай - 12,5%, далее идет Великобритания 10,5%, Эстония - 10% [4]. Швеция занимает 12 позицию - 8,3%, за последние три месяца цены увеличились на 3,1%. Германия – 19 позиция, индекс цен за год увеличился на 6,3%, и на 2,5% за последние три месяца. Канада на 23 месте - 5,4%. США на 25 месте - 4,8 %. Рынок недвижимости США показывает положительную динамику. По данным Национальной ассоциации риэлторов, в I квартале 2014 года

стоимость недвижимости увеличилась в 74% районов. Медианная цена дома для одной семьи в I квартале составила 191.6 тыс. долларов, что на 8% выше, чем годом ранее (176.4 тыс. долларов). Количество объектов недвижимости увеличилось на 3,1%, чем в прошлом. Общий объем продаж вторичного жилья снизился на 6,9%, до 4,6 млн. штук по сравнению с предыдущим кварталом и на 6,6% по сравнению с предыдущим годом. В целом аналитики отмечают позитивные изменения дальнейших перспектив развития жилищного рынка США. Специалисты считают, что средняя стоимость жилья в стране в ближайшие годы будет расти умеренными темпами. В период между 2015 и 2018 годом ожидается подорожание стоимости жилья на 2,1% [2].

Список литературы:

1. UR: [http:// www.gks.ru](http://www.gks.ru)
2. URL:<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
3. URL: <http://www.cushmanwakefield.ru/ru-ru/research-and-insight/>
4. UR: <http://www.consulting.irm.ru/research/price/>

© С.О. Васюков, О.Д. Никитина, 2015

УДК 657.6

А.Д.Вахитова

Институт экономики

Казанский государственный аграрный университет

г. Казань, Российская Федерация

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ПЛАНИРОВАНИЯ НАЛОГОВОГО АУДИТА

В процессе налогового аудита необходимо составить план проверки, который должен быть подробным, чтобы на его основании можно было разработать программу аудита. Программа аудита является детализированной инструкцией для аудиторов и их ассистентов и средством контроля за выполненной работой.

План аудита включает в себя следующие этапы:

1 этап. На начальном этапе аудиторы запрашивают необходимые документы, объем которых зависит от вида аудита: при общем аудите список документов будет обширным и охватывать все участки проверки, при налоговом аудите список будет детализированный и более узкий. Начиная проверку, аудитор, основываясь на своем профессиональном суждении, может дополнить список данных документов [1-4].

2 этап. На данном этапе оценивается обоснованность учетной политики для целей бухгалтерского и налогового учета. В зависимости от выбранного варианта расчета текущего налога на прибыль, план проверки также будет корректироваться.

3 этап. Оценив учетную политику, определив применяемые методы бухгалтерского и налогового учета, величину потенциальных рисков, необходимо проверить такой показатель, как «бухгалтерская прибыль (убыток)». При проведении общего аудита налога на прибыль информация о достоверности бухгалтерской прибыли (убытка) поступает с

участка проверки формирования финансовых результатов [5-7]. В случае проведения налогового аудита подробно проверяется отчет о финансовых результатах. В этой связи данный этап является наиболее трудоемким, и на его проведение необходимо выделить наибольшее количество часов. При классическом варианте определения величины текущего налога на прибыль на данном этапе также необходимо проверить правильность расчета условного дохода (расхода).

4 этап. Проверив бухгалтерскую прибыль (убыток), аудитор должен проверить величину постоянных и отложенных налоговых активов и обязательств. При этом необходимо учесть, что применяя альтернативный вариант определения суммы текущего налога на прибыль, в плане аудита будет отсутствовать пункт, касающийся проверки постоянных налоговых активов (обязательств) [8-10].

5 этап. После проверки бухгалтерской прибыли (убытка) и корректирующих ее разниц, аудитор проверяет, правильно ли сформирована налогооблагаемая прибыль (налоговый убыток). Для этого используется классическая формула по расчету текущего налога на прибыль. При альтернативном варианте искомый показатель следует проверить, основываясь на налоговых регистрах и налоговых декларациях [11-13].

6 этап. На данном этапе проверяется правильность применения налоговых ставок.

7 этап. Проверив величину всех составляющих налога на прибыль, налогооблагаемую прибыль, необходимо проаудировать сумму текущего налога на прибыль.

8 этап. Проверка налоговых деклараций на правильность заполнения и своевременность представления.

9 этап. На данном этапе проверяется правильность и своевременность уплаты налога на прибыль.

10 этап. На заключительном этапе анализируется выполнение программы аудита, классифицируются выявленные ошибки и нарушения, обобщаются и оформляются результаты проверки [14-16].

В заключении необходимо отметить, что аудитор планирует свою работу непрерывно в процессе выполнения аудиторского задания с учетом меняющихся обстоятельств и результатов, получаемых при выполнении аудиторских процедур.

Список использованной литературы

1. Закирова А.Р. Аудит управленческого учета в сельскохозяйственных организациях // Вестник Казанского государственного финансово-экономического института. – 2007. - № 3. – С. 28-30.
2. Закирова А.Р. Организация системы внутреннего контроля в сельскохозяйственных предприятиях // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2010. - № 3.2. – С. 52-55.
3. Закирова А.Р., Мухаметзянова А.М. Аудит дебиторской задолженности в сельскохозяйственных организациях // В сборнике: Современные тенденции в образовании и науке сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 14 частях. Тамбов, 2014. С. 43-44.
4. Закирова А.Р., Мухаметшина Э.А. Основные этапы аудита материально-производственных запасов // В сборнике: Наука и образование в XXI веке сборник научных

трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 17 частях. 2014. С. 78-80.

5. Закирова А.Р., Харисова Р.Г. Проблема достоверности доказательств в аудите // В сборнике: Современные тенденции в образовании и науке сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 14 частях. Тамбов, 2014. С. 44-45

6. Закирова А.Р., Шарафетдинова А.И. Формирования и внедрение системы управленческой отчетности в сельскохозяйственных организациях // В сборнике: Актуальные вопросы образования и науки сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 11 частях. 2014. С. 46-48.

7. Закирова А.Р., Хузиева А.Р. Особенности управленческого аудита инвестиционной деятельности // Современные аспекты экономики. 2014. № 9 (205). С. 46-48.

8. Закирова А.Р., Яруллина Ч.Р. Проведение социального аудита в сельскохозяйственной организации // В сборнике: Наука и образование в XXI веке сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 17 частях. 2014. С. 81-82.

9. Клычова Г.С. Методика аудита материально-технического обеспечения предприятия // Инновационное развитие экономики. – 2011. - № 5. – С. 82-87.

10. Клычова Г.С., Клычова А.С. Аудит бизнес-процессов предприятий аграрной сферы экономики // Научный альманах. 2015. № 7 (9). С. 108-112.

11. Клычова Г.С. Управленческий (производственный) учет в сельском хозяйстве: учебное пособие / Г.С. Клычова, Э.Р. Садриева, А.Р. Закирова. - Казань: Изд-во Казан. ун-та, 2006. - 288 с.

12. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Совершенствование системы внутреннего контроля сельскохозяйственных организаций в условиях вступления в ВТО // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2013. - № 11. – С. 35-39.

13. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Особенности оформления результатов управленческого аудита // В сборнике: Наука и образование в жизни современного общества сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 12 частях. 2015. С. 81-83.

14. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Гимадиев И.М. Особенности внутреннего аудита учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции // Вестник Казанского государственного аграрного университета. – 2014. – № 3 (33). – С.37-43.

15. Клычова Г.С., Закиров З.Р., Нуриева Р.И. Критерии оценки эффективности использования государственных субсидий в сельскохозяйственных организациях // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2014. Т. 9. № 4 (34). С. 29-34

16. Клычова А.С. Развитие учета и внутреннего аудита в управлении землями сельскохозяйственного назначения // автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.12 / Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского. Нижний Новгород, 2013

© А.Д. Вахитова, 2015

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ДОКУМЕНТИРОВАНИЯ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ

Документирование аудита является основным доказательством в процессе проверки и обоснованием правильности выражения мнения о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности. В каждой аудиторской организации и у каждого индивидуального аудитора должны быть разработаны и утверждены внутрифирменные стандарты аудита. При построении системы внутреннего контроля в аудиторской фирме необходимо соблюдать принцип соответствия деятельности требованиям нормативно-правовой базы в области аудита, а также принцип уверенности в том, что письменная информация, заключение по результатам аудита и иные документы, которые выдаются аудируемому объекту, соответствуют законодательству Российской Федерации и заключенному договору.

На принципы и процедуры, которые разрабатываются аудиторской фирмой самостоятельно, оказывают непосредственное влияние отраслевые особенности аудируемых организаций, масштаб деятельности и другие факторы [19-22]. При разработке внутрифирменных стандартов аудита должны быть учтены ряд принципов:

- руководством аудиторской организации должны быть созданы условия, которые позволили бы разработать стандарты деятельности. Кроме того, руководство аудиторской организации ответственно за систему контроля качества услуг;
- в штате должен быть выделен отдельный специалист (группа специалистов), который будет заниматься разработкой внутрифирменных стандартов деятельности, и контролировать качество аудита и сопутствующих ему услуг. Это должно способствовать повышению эффективности функционирования аудиторских организаций и более рациональному использованию времени;
- при разработке стандартов аудита должны учитываться отраслевые особенности аудируемых объектов [3, 12, 16, 17];
- наиважнейшей целью деятельности аудиторской фирмы является оказание высококачественных аудиторских услуг. Поэтому необходимо осуществлять непрерывный контроль не только за аудитом, но и за оказанием сопутствующих услуг. На качество оказываемых аудиторских услуг влияют такие факторы, как профессиональность и независимость. Независимость заключается в том, что выполненные задания должны оцениваться объективно, рабочая нагрузка должна распределяться в соответствии с качеством оказываемых услуг. Профессиональность предполагает целесообразность выделения средств на развитие контроля качества услуг в организации и на профессиональное повышение квалификации и обучение сотрудников фирмы;
- принципы внутреннего контроля услуг должны быть оформлены документально и доведены до сведения работников аудиторской фирмы.

Основными задачами, которые решаются внутрифирменными стандартами аудита являются: распределение функциональных обязанностей между сотрудниками в процессе аудита с учетом профессиональной компетентности; корректировка и уточнение качества внутрифирменной системы контроля с учетом изменений нормативно-правовой базы; организация и внедрение системы контроля качества аудиторских услуг [1-2, 4-6].

В разработке внутрифирменных стандартов аудита можно выделить следующие этапы: назначается сотрудник, который анализирует кадровый состав, подбирает кадры с учетом расширения бизнеса или открытия новых направлений; разрабатывается и внедряется процедура приема сотрудников на работу; разрабатываются и утверждаются должностные инструкции, которые определяют квалификационные требования для сотрудников различных уровней. [7-9, 13-14].

Для повышения эффективности проверок сельскохозяйственных организаций и минимизации трудоемкости процессов подготовки рабочих документов аудитора необходимо использовать современные информационные технологии [10-11, 15, 18]. Программный комплекс, автоматизирующий деятельность аудиторов, должен выполнять следующие функции: формировать информационную базу для анализа; способствовать проведению проверки с обязательным наличием планирования, операций по существу, формирования заключения; изменять методику проверки с учетом изменения методики учета у проверяемого экономического субъекта; учитывать и контролировать работу рабочей группы аудита, рассчитывать трудозатраты, способствовать оценке качества аудита; защищать рабочие документы аудитора, внутрифирменные стандарты аудита и в целом документооборот аудиторской фирмы от несанкционированного доступа.

Список использованной литературы

1. Закирова А.Р. Аудит управленческого учета в сельскохозяйственных организациях // Вестник Казанского государственного финансово-экономического института. – 2007. - № 3. – С. 28-30.
2. Закирова А.Р. Организация системы внутреннего контроля в сельскохозяйственных предприятиях // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2010. - № 3.2. – С. 52-55.
3. Закирова, А.Р. Развитие систем и инструментов управленческого учета в сельскохозяйственных организациях / А.Р. Закирова // Вестник Казанского ГАУ. - 2010. - № 4(18). - С. 28-31.
4. Закирова А.Р., Мухаметзянова А.М. Аудит дебиторской задолженности в сельскохозяйственных организациях // В сборнике: Современные тенденции в образовании и науке сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 14 частях. Тамбов, 2014. С. 43-44.
5. Закирова А.Р., Мухаметшина Э.А. Основные этапы аудита материально-производственных запасов // В сборнике: Наука и образование в XXI веке сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 17 частях. 2014. С. 78-80.
6. Закирова А.Р., Харисова Р.Г. Проблема достоверности доказательств в аудите // В сборнике: Современные тенденции в образовании и науке сборник научных трудов по

материалам Международной научно-практической конференции: в 14 частях. Тамбов, 2014. С. 44-45.

7. Закирова А.Р., Хузиева А.Р. Особенности управленческого аудита инвестиционной деятельности // Современные аспекты экономики. 2014. № 9 (205). С. 46-48.

8. Закирова А.Р. Развитие систем и инструментов управленческого учета в сельскохозяйственных организациях // Вестник Казанского государственного аграрного университета. - 2010. - Т. 5. № 4 (18). - С. 28-31.

9. Клычова Г.С. Методика аудита материально-технического обеспечения предприятия // Инновационное развитие экономики. – 2011. - № 5. – С. 82-87.

10. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Методика формирования внутренней управленческой отчетности в сельскохозяйственной организации // Вестник Казанского государственного аграрного университета. - 2011. - № 1(19). - С. 44-48.

11. Клычова Г.С., Клычова А.С. Аудит бизнес-процессов предприятий аграрной сферы экономики // Научный альманах. 2015. № 7 (9). С. 108-112.

12. Клычова Г.С. Управленческий (производственный) учет в сельском хозяйстве: учебное пособие / Г.С. Клычова, Э.Р. Садриева, А.Р. Закирова. - Казань: Изд-во Казан. ун-та, 2006. - 288 с.

13. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Совершенствование системы внутреннего контроля сельскохозяйственных организаций в условиях вступления в ВТО // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2013. - № 11. – С. 35-39.

14. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Особенности оформления результатов управленческого аудита // В сборнике: Наука и образование в жизни современного общества сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 12 частях. 2015. С. 81-83.

15. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Гимадиев И.М. Особенности внутреннего аудита учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции // Вестник Казанского государственного аграрного университета. – 2014. – № 3 (33). – С.37-43.

16. Клычова Г.С. Развитие методики управленческого учета в свекловодческих организациях // Г. С. Клычова, А. Р. Закирова, А. Р. Зиятдинова. Казань, 2010.

17. Клычова Г.С., Мавлиева Л.М. Необходимость применения скоринга в системе сельскохозяйственной кредитной потребительской кооперации // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2010. Т. 5. № 4 (18). С. 45-47.

18. Клычова Г.С., Закиров З.Р., Нуриева Р.И. Критерии оценки эффективности использования государственных субсидий в сельскохозяйственных организациях // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2014. Т. 9. № 4 (34). С. 29-34

19. Мавлиева Л.М. Бухгалтерская финансовая отчетность в АПК // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2015. Т. 10. № 1. С. 30-33.

20. Клычова А.С. Развитие учета и внутреннего аудита в управлении землями сельскохозяйственного назначения // автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.12 / Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского. Нижний Новгород, 2013

21. Фахретдинова Э.Н., Клычова Г.С., Особенности формирования учетной информации на предприятиях малого и среднего бизнеса в аграрном секторе // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2009. Т. 4. № 4 (14). С. 44-46.

22. Яруллина Ч.Р., Закирова А.Р. Проведение социального аудита в сельскохозяйственной организации // В сборнике: Наука и образование в XXI веке сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 17 частях. 2014. С. 81-82.

© А.Д. Вахитова, А.И. Шарафетдинова, 2015

УДК 657.6

А.В.Володина

Институт экономики
Казанский государственный аграрный университет
г. Казань, Российская Федерация

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА АУДИТА

При формировании системы контроля качества аудита используются принципы, которые определены в ФСАД 4/2010 "Принципы осуществления внешнего контроля качества работы аудиторских организаций, индивидуальных аудиторов и требования к организации указанного контроля":

- внешний контроль качества работы осуществляется по отношению ко всем аудиторским организациям;
- внешний контроль качества аудита должен носить независимый характер;
- внешний контроль качества аудита должен быть обеспечен материальными, финансовыми и трудовыми ресурсами;
- поддержание надлежащего уровня профессиональной компетентности лиц, которые осуществляют внешний контроль качества аудита;
- процедуры по назначению контролеров для проведения внешнего контроля качества работы объекта ВККР должны носить прозрачный характер;
- формирование отчетности о результатах и состоянии внешнего контроля качества аудита;
- результаты внешнего контроля качества аудита должны носить публичный характер;
- объект внешнего контроля качества аудита должен устранить нарушения и недостатки, выявленные в результате внешней проверки.

В экономической литературе существуют предложения по дополнению данного перечня такими принципами как принцип согласования и принцип регламентации. Принцип согласования может реализоваться лишь в том случае, если субъекты контроля смогут обмениваться информацией о планах и результатах проверок, координировать сроки и периодичность проведения проверок.

Принцип регламентации предполагает наличие утвержденных нормативных документов, которые фиксируют порядок и состав осуществления процедур контроля и критерии по оценке качества аудита. Данный принцип является основой организации внешнего контроля качества и позволяет максимально снизить субъективность выражения мнения о результатах такого контроля.

Внешний контроль качества работы аудиторских организаций, аудиторов осуществляется саморегулируемыми организациями аудиторов в отношении своих членов и Федеральной службой финансово-бюджетного надзора. В обязанность аудиторских организаций и аудиторов входит прохождение внешнего контроля качества работы и участие во внешнем контроле качества работы других членов саморегулируемой организации [1, 5, 10].

Цель внешнего контроля качества аудита заключается в создании уверенности у заинтересованных лиц в том, что осуществленный аудит в полной мере и с достаточной доверительной вероятностью соответствует установленным требованиям [2, 6, 8].

К задачам внешнего контроля качества аудита относят: оценку соответствия функционирования объектов контроля нормативным документам в сфере аудита; оценку эффективности положений по внутреннему контролю и процедур, которые обеспечивают их исполнений; проверку зависимости от клиента; проверку соответствия объема и стоимости проводимого аудита масштабам финансово-хозяйственной деятельности клиента; оценку работы сотрудников аудиторской организации по планированию, проведению аудиторских процедур и формированию выводов по результатам проверки [3-4, 7].

Основными направлениями внешней проверки качества аудита являются:

- проведение проверки по наличию и соответствию внутрифирменных стандартов действующим правилам аудиторской деятельности;
- проведение проверки по организации и эффективности функционирования внутреннего контроля качества аудита;
- проведение проверки качества всех составляющих аудита на основе рабочих документов аудитора [18-20].

В методике внешнего контроля качества аудита выделяют следующие этапы:

1. Планирование и подготовка проверки качества аудита включает процессы по согласованию и утверждению сроков проведения контроля качества и формирование рабочей группы [9, 11-13].
2. Осуществление контрольных процедур и их документирование [14-17]. В рамках данного этапа проводят оценку соблюдения Кодекса этики аудиторов, проверяют наличие, полноту и содержание внутрифирменных стандартов, проверяют рабочую документацию аудитора, оценивают систему внутреннего контроля.
3. Оформление результатов внешнего контроля качества включает процессы по обсуждению результатов внешнего контроля качества аудита, по оформлению результатов внешнего контроля качества аудита и соблюдению норм профессиональной этики, вынесению решений по результатам проверки.

Список использованной литературы

1. Закирова А.Р. Аудит управленческого учета в сельскохозяйственных организациях // Вестник Казанского государственного финансово-экономического института. – 2007. - № 3. – С. 28-30.
2. Закирова А.Р. Организация системы внутреннего контроля в сельскохозяйственных предприятиях // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2010. - № 3.2. – С. 52-55.

3. Закирова А.Р., Мухаметзянова А.М. Аудит дебиторской задолженности в сельскохозяйственных организациях // В сборнике: Современные тенденции в образовании и науке сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 14 частях. Тамбов, 2014. С. 43-44.
4. Закирова А.Р., Мухаметшина Э.А. Основные этапы аудита материально-производственных запасов // В сборнике: Наука и образование в XXI веке сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 17 частях. 2014. С. 78-80.
5. Закирова А.Р., Харисова Р.Г. Проблема достоверности доказательств в аудите // В сборнике: Современные тенденции в образовании и науке сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 14 частях. Тамбов, 2014. С. 44-45
6. Закирова А.Р., Хузиева А.Р. Особенности управленческого аудита инвестиционной деятельности // Современные аспекты экономики. 2014. № 9 (205). С. 46-48.
7. Закирова А.Р. Развитие систем и инструментов управленческого учета в сельскохозяйственных организациях // Вестник Казанского государственного аграрного университета. - 2010. - Т. 5. № 4 (18). - С. 28-31.
8. Клычова Г.С. Методика аудита материально-технического обеспечения предприятия // Инновационное развитие экономики. – 2011. - № 5. – С. 82-87.
9. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Методика формирования внутренней управленческой отчетности в сельскохозяйственной организации // Вестник Казанского государственного аграрного университета. - 2011. - № 1(19). - С. 44-48.
10. Клычова Г.С., Клычова А.С. Аудит бизнес-процессов предприятий аграрной сферы экономики // Научный альманах. 2015. № 7 (9). С. 108-112.
11. Клычова Г.С. Управленческий (производственный) учет в сельском хозяйстве: учебное пособие / Г.С. Клычова, Э.Р. Садриева, А.Р. Закирова. - Казань: Изд-во Казан. ун-та, 2006. - 288 с.
12. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Совершенствование системы внутреннего контроля сельскохозяйственных организаций в условиях вступления в ВТО // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2013. - № 11. – С. 35-39.
13. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Особенности оформления результатов управленческого аудита//В сборнике: Наука и образование в жизни современного общества сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 12 частях. 2015. С. 81-83.
14. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Гимадиев И.М. Особенности внутреннего аудита учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции // Вестник Казанского государственного аграрного университета. – 2014. –№ 3 (33). – С.37-43.
15. Клычова Г.С., Мавлиева Л.М. Необходимость применения скоринга в системе сельскохозяйственной кредитной потребительской кооперации // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2010. Т. 5. № 4 (18). С. 45-47.
16. Клычова Г.С., Закиров З.Р., Нуриева Р.И. Критерии оценки эффективности использования государственных субсидий в сельскохозяйственных организациях // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2014. Т. 9. № 4 (34). С. 29-34

17. Мавлиева Л.М. Бухгалтерская финансовая отчетность в АПК // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2015. Т. 10. № 1. С. 30-33.

18. Клычова А.С. Развитие учета и внутреннего аудита в управлении землями сельскохозяйственного назначения // автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.12 / Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского. Нижний Новгород, 2013

19. Фахретдинова Э.Н., Клычова Г.С., Особенности формирования учетной информации на предприятиях малого и среднего бизнеса в аграрном секторе // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2009. Т. 4. № 4 (14). С. 44-46.

20. Яруллина Ч.Р., Закирова А.Р. Проведение социального аудита в сельскохозяйственной организации // В сборнике: Наука и образование в XXI веке сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 17 частях. 2014. С. 81-82.

© А.В. Володина, 2015

УДК 338.262.4

М.С. Гайрбеков

к.э.н, зав. кафедрой «Экономическая теория»

Факультет экономики и финансов

ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»

г. Грозный, Российская Федерация

Р.И. Асабаева

Студент

Факультет экономики и финансов

ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»

г. Грозный, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ АКТИВИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Инвестиции – один из главных факторов поддержания и увеличения экономического потенциала регионов. Привлечение инвестиций в Чеченскую Республику приведет к увеличению валового регионального продукта и благоприятно скажется на внешнеэкономическом сотрудничестве с другими регионами.

Для Чеченской республики инвестиционная проблема имеет особое значение. Если по общему объему инвестиций за всех источников финансирования в расчете на душу населения Чеченской Республики отстает от всех республик Северного Кавказа на 5-39%, то по душевым инвестициям, исчисленным без инвестиций, финансируемых из федерального бюджета, это отставание составляет от 72% до 81%. Также и доля инвестиций в основной капитал, финансируемых за счет собственных средств инвесторов в Чеченской Республики составляет всего 4,9%, что в 10 раз ниже, чем в среднем по Российской Федерации.

Чеченская Республика обладает низкой инвестиционной привлекательностью. Индекс инвестиционной привлекательности республики составляет по отношению среднероссийскому уровню 4%. Республика уступает по данному показателю всем регионам Российской Федерации, в том числе и республикам Северного Кавказа. Средний уровень привлекательности равняется 43% от среднероссийского, т.е. уровень инвестиционной привлекательности Чеченская Республика в 14 раз ниже, чем по остальным республикам Северного Кавказа.

Низкий уровень инвестиционной привлекательности объясняется неблагоприятным сочетанием двух формирующих факторов—низким уровнем инвестиционного потенциала и высоким уровнем региональных инвестиционных некоммерческих рисков.

Но, благодаря созидательной политике, проводимой руководством республики при поддержке федерального центра, в Чеченской Республике за короткий срок удалось создать полноценную нормативно-правовую базу для развития взаимовыгодных отношений с потенциальными инвесторами, перейти от этапа восстановления к устойчивому социально-экономическому развитию.

Сложная экономическая ситуация, сложившаяся в целом по Российской Федерации, не оказала существенного влияния на темпы роста основных макроэкономических показателей развития Чеченской Республики в 2014 году.

Особое внимание руководством республики уделяется созданию благоприятного инвестиционного климата, то есть повышение его инвестиционной привлекательности для частных инвесторов и уровня их инвестиционной активности. Для этого в республике внедрен стандарт инвестиционной деятельности и ведется работа по внедрению национального рейтинга. В 2013 году создан Совет по инвестициям при Главе Чеченской Республики, сформированы инвестиционные площадки, утверждена Инвестиционная стратегия Чеченской Республики до 2025 г., начата работа по созданию индустриального парка «Грозненский», сформирована благоприятная нормативно-правовая база инвестиционной деятельности. Также, создан Инвестиционный портал с публикацией ежегодного доклада «Инвестиционный климат в Чеченской Республике», создана электронная инвестиционная карта Чеченской Республики, которая содержит актуальную информацию о реализуемых и планируемых к реализации инвестиционных проектах на территории республики, об имеющихся инвестиционных площадках.

Так, сегодня инициаторы проектов, одобренных Правительством Чеченской Республики, имеют возможность получить налоговые льготы и преференции (налог на прибыль — 13,5%, налог на имущество — 0%), а также иные виды господдержки (госгарантии, субсидирование процентных ставок, финансирование инфраструктуры).

Благодаря проделанной работе по улучшению инвестиционной привлекательности нашего региона объем инвестиций достиг 62,1 млрд. руб., что на 37,5% больше уровня предыдущего года.

В 2014 году за счет внебюджетных инвестиций реализовано 23 крупных инвестиционных проекта стоимостью около 13,0 млрд. руб., создано 1794 рабочих мест.

На стадии реализации находятся 18 проектов общей стоимостью 79,5 млрд. руб. на 4076 раб. мест, также планируются к реализации в 2015 году 8 проектов стоимостью 87,9 млрд. рублей на 1928 рабочих места.

Постановлением Правительства Чеченской Республики от 03.12.2013 г. № 296 утверждены Правила субсидирования процентных ставок по кредитам, привлекаемым юридическими лицами, зарегистрированными и осуществляющими свою основную уставную деятельность на территории Чеченской Республики, на реализацию приоритетных инвестиционных проектов.

Распоряжением Правительства Чеченской Республики от 30.06.2014г. № 168-р утвержден Перечень приоритетных инвестиционных проектов Чеченской Республики, включающий 55 инвестиционных проектов на сумму 170,192 млрд. рублей.

Проекты предусматривают реконструкцию существующих и строительство новых современных высокотехнологичных производств с созданием 20431 рабочих мест, в том числе по отраслям:

- промышленности и энергетики 25 проектов, на общую сумму 99,753 млрд. рублей (10 123 рабочих места);

- агропромышленный комплекс 24 проекта, на общую сумму 21,136 млрд. рублей (6 126 рабочих места);

- туризм и сфера услуг 6 проектов на общую сумму 49,303 млрд. рублей (4 146 рабочих места).

В 2013 – 2014 годах за счет привлечения внебюджетных инвестиций реализован ряд крупных инвестиционных проектов:

1. «Организация производства мясных консервов и колбас за счет строительства и оснащения комплекса мясопереработки» (принципал - ООО «Лидер -А», стоимость проекта — 470 миллионов рублей на 47 рабочих мест)

- 2.«Торгово-развлекательный центр в городе Грозный» (принципал - ООО «АудитКонсалт», стоимость проекта – 220 миллионов рублей на 341 рабочее место);

3. «Сады, теплицы и хранилища» (принципал - ООО «Родина», стоимость проекта – 3 115 миллионов рублей на 408 рабочих мест);

- 4.Общество с ограниченной ответственностью «Первый хлебозавод», со стоимостью проекта – 560 миллионов рублей, рассчитанный на 230 рабочих мест);

5. «Строительство комплекса «Гудермес – Сити» (принципал - ЗАО «ИнкомСтрой», со стоимостью проекта – 4200 миллионов рублей на 210 рабочих мест);

6. «Строительство торгового оптово-розничного комплекса» (принципал - ООО «Лидер – А», стоимость проекта — 342 миллиона рублей на 30 рабочих мест);

7. «Новый кирпичный завод» со стоимостью проекта 1860 миллионов рублей на 95 рабочих мест;

8. «Строительство комплекса «Аргун-Сити» со стоимостью проекта 4000 миллиона рублей на 200 рабочих мест.

На стадии реализации находятся проекты:

1. Увеличение производственных мощностей завода ООО «Чеченские минеральные воды», со стоимостью проекта 509 миллиона рублей на 55 рабочих мест);

2. «Организация производства детского питания и восточных сладостей» (принципал - ООО «Лидер – К» стоимость проекта — 95 миллионов рублей на 95 рабочих мест);

3. Строительство спортивно-оздоровительного туристского комплекса «Грозненское море» (стоимость проекта – 19 305 миллиона рублей на 610 рабочих мест);

4. Строительство комплекса «Шали-Сити» (стоимость проекта – 3000 миллиона рублей на 310 рабочих мест);

5. Создание инновационного строительного технопарка «Казбек» со стоимостью проекта 4997 миллиона рублей на 610 рабочих мест);

6. «Строительство всесезонного горнолыжного курорта «Ведучи» со стоимостью проекта 18600 миллиона рублей на 2020 рабочих мест);

7. Строительство молочного кластера в ЧР (принципал - ООО «Лидер – Р» со стоимостью проекта – 963 миллиона рублей на 48 рабочих места)

Распоряжением Правительства Чеченской Республики от 7 ноября 2011 года № 411-р созданная некоммерческая организация «Специальный гарантийный фонд Чеченской Республики», выступающая поручителем по обязательствам инвесторов, привлекающих заемные средства на реализацию приоритетных для республики инвестиционных проектов [1]. В январе 2014 года приняла решение о предоставлении поручительств по пяти проектам на общую сумму 1717,1 млн. рублей, в том числе по обязательствам:

1. «Создание инновационного строительного технопарка Казбек (ИСТ Казбек) на территории Чеченской Республики» (принципал — ЗАО «ИСТ Казбек) на сумму 1,0 млрд. рублей сроком на 9,5 лет;

2. «Производство и реализация пищевых продуктов» (принципал — ЗАО Райпищекомбинат «Урус-Мартановский») на сумму 137,5 млн.рублей сроком на 7 лет;

3. «Восстановление и реконструкция макаронной фабрики» (принципал — ООО «Спагетти») на сумму 125,0 млн.рублей сроком на 5,9 лет;

4. «Организация производства детского питания и восточных сладостей» (принципал — ООО Лидер – К);

5. «Строительство торгового оптово – розничного комплекса» (принципал – ООО Лидер К).

Для участия в отборе инвестиционных проектов на предоставление государственных гарантий Российской Федерации согласно постановления Правительства Российской Федерации от 04.05.2011г. №338 по кредитам, привлекаемым юридическими лицами, зарегистрированными и осуществляющими свою основную уставную деятельность на территории Северо-Кавказского федерального округа, на реализацию инвестиционных проектов на территории Чеченской Республики в 2014 году в Минрегион России направлено 10 проектов на общую сумму 38 857,6 млн. рублей.

В Настоящее время в Чеченской Республике успешно реализуется долгосрочная стратегия привлечения инвестиций, которая положила начало системному подходу к вопросам привлечения инвестиций, формирования эффективной инфраструктуры сопровождения инвестиционных проектов, а также проведения политики активного инвестиционного маркетинга.

В общем объеме инвестиций средства субъектов малого предпринимательства составляют – 31,6%, бюджетные средства – 54,7%, прочие средства – 7,5% и собственные средства предприятий – 6,2% [3].

Одним из существенных показателей позитивных изменений в инвестиционной деятельности республики является строительство жилья населением республики для собственных нужд. По предварительным данным населением республики за 2012 г. за счет

собственных средств построено 2300 индивидуальных жилых дома, общей площадью 245,0 тыс. кв. м на сумму 5157,2 млн рублей [3].

В соответствии с подпунктом «б» части 1. Указа Президента Российской Федерации от 07.05.2012г. №596 «О долгосрочной экономической политике» предусмотрено увеличение объема инвестиций не менее чем до 25 процентов внутреннего валового продукта в 2015 году и до 27 процентов - к 2018 году.

В соответствии с прогнозом социально-экономического развития Чеченской Республики на 2015 год и на период до 2017 года доля общего объема инвестиций в валовом региональном продукте составит:

- в 2015 году - 54,8 %;
- в 2016 году – 29,7%;
- в 2017 году – 29,4%.

В России на уровень инвестиционной активности оказывает влияние множество факторов. В их числе: социальные, политические, финансовые, экономические, демографические правовые и прочие.

Говоря о финансово-экономических факторах, нельзя не упомянуть о значительном налоговом бремени и высоких ценах на энергоносители. Отсутствие развитого среднего класса и существенные различия между доходами различных групп населения страны, именно они отрицательно сказываются на инвестиционную деятельность и на социально-экономические факторы.

Эффективность инвестиционной деятельности напрямую зависит от государственной политики, проводимой в области налогообложения, экономики, инвестиций, так как своими действиями правительство может как затормозить, так и активизировать этот процесс. По-прежнему остается актуальной потребность в разработке мер действенной инвестиционной политики, способствующей снижению региональной дифференциации, а также необходимой нормативно-правовой базы, которая учитывает достижения мирового опыта [2].

Самая сложная макроэкономическая задача - состояние инвестиционного климата, которая стоит не только перед Чеченской Республикой, но и перед Россией целом. Должен быть разработан эффективный механизм стимулирования инвестиций в развитие экономики путём снижения налогового бремени. Именно от налоговой системы зависит величина собственных, привлеченных и бюджетных инвестиций.

К мерам стимулирования инвестиционной активности относится необходимость более эффективного использования инвестиционного налогового кредита. В современной России этот инструмент практически не работает из-за сроков предоставления кредита (сумма кредита не может превышать 50% платежей по конкретному налогу).

Государству необходимо способствовать созданию условий, которые позволили бы снизить зависимость инвестиций от внешних источников финансирования. Кроме этого, требуется активизировать внутренние факторы, способствующие развитию инвестиционных ресурсов, накопленных за счет амортизационных отчислений [2].

Активность инвестиционной деятельности в Чеченской Республике может быть достигнута в результате создания макроусловий инвестиционной деятельности, основными из которых являются: - определение приоритетов деятельности, формирование правовой и информационной среды.

Базисом для создания макроусловий станет диалоговое взаимодействие государства и бизнеса путем использования различных форм государственно-частного партнерства в интересах решения задач экономического роста и инвестиционной эффективности.

Таким образом, перед Чеченской Республикой стоит сложная задача - привлечь в регион иностранный капитал и не лишая его собственных стимулов, направлять его мерами экономического регулирования на достижение общественных целей. Иностранный капитал может иметь доступ во все сферы экономики, за исключением тех, которые находятся в государственной монополии, без ущерба для национальных интересов.

Список использованной литературы:

1. Гайрбеков М.С. Микрокредитование как основной фактор развития малого предпринимательства в Чеченской Республике [Текст] М.С. Гайрбеков, Р.Э. Батукаев // Экономика и предпринимательство. — 2015- № 4 (ч.2) (57-2) 2015 г. (Vol. 9 Nom. 4-2)..
2. Пупкова Г.А. Условия для активизации инвестиционной привлекательности экономики России // Российское предпринимательство. — 2008. — № 11 Вып. 1 (122). — с. 38-41.
3. Янгильбаева Л.Ш., Абдулкадырова М.А. Направления инвестиционной политики Чеченской Республики и меры повышения инвестиционной привлекательности региона // Российское предпринимательство. — 2013. — № 22 (244). — с. 154-158.

© М.С. Гайрбеков, 2015

© Р.И. Асабаева, 2015

УДК 336

Л.Ф. Гафарова

студент 4 курса

экономический факультет

Башкирский государственный аграрный университет

Г. Уфа, Российская Федерация

ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ОДИН ИЗ СПОСОБОВ ОПТИМИЗАЦИИ РАСЧЕТОВ С ДЕБИТОРАМИ И СОВЕРШЕНСВОВАНИЯ УЧЕТА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ОАО «ШЕМЯК»

Рыночные условия хозяйствования ставят предприятия перед необходимостью объективной оценки финансового состояния, платежеспособности и надежности своих клиентов. В виду того, что экономические субъекты обладают полной свободой выбора рынков сбыта своей продукции, поставщиков, источников финансирования, необходимо уделять особое внимание расчетам с контрагентами.

Открытое акционерное общество «Шемяк» занимается смешанным сельским хозяйством: животноводство; растениеводство; овощеводство. Основными целями деятельности ОАО «Шемяк» являются производство сельскохозяйственной продукции,

развитие земледелия и оказание услуг для удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

В своей повседневной жизнедеятельности Общество имеет взаимодействие с множеством контрагентов, и в уже сложившейся системе рыночных отношений, многие операции ведутся с отсрочкой платежа. Планирование дебиторской и кредиторской задолженности, к сожалению, в обществе не развита, из-за чего могут возникнуть безнадежные к взысканию долги.

Процесс планирования дебиторской и кредиторской задолженности включает в себя процедуру формирования бюджетов продаж и бюджетов покупки. Прогнозируемый уровень задолженности рассчитывается на основе статистики работы предприятия за предшествующие годы, информация берется из контрактов, заключенных с контрагентами, ведомостей расчетов по договорам, фактических данных по движению задолженности за предыдущие годы, а также используются статистические методы, основанные на анализе данных за прошлые годы.

Для планирования дебиторской задолженности на конец каждого месяца рекомендуется рассчитывать коэффициент инкассации, который показывает, какая часть реализованной продукции будет оплачена покупателями в будущем периоде, какая — в следующем. С помощью коэффициента инкассации составляется план погашения дебиторской задолженности, на основе которого можно спрогнозировать остаток дебиторской задолженности на конец каждого месяца. Затем составляется прогнозный баланс и прогнозный отчет о прибылях и убытках.

По данным бухгалтерской (финансовой) отчетности за 2014 год ОАО «Шемяк» имеет дебиторскую задолженность на 31.12.14г. в размере 36 843 тыс.руб. (это на 12, 70% выше, чем в 2012 году (32 691 тыс.руб.)) и составляет 25,78 % всего оборотного капитала Общества.

Поскольку величина дебиторской задолженности зависит от объема продаж, ее планирование рекомендуется начать с составления прогноза сбыта. Как правило, такой прогноз необходимо разрабатывать на год с поквартальным разделением.

Затем определяются коэффициенты инкассации, показывающие, какая часть реализованной продукции будет оплачена покупателями в текущем периоде, какая — в следующем, и т.д. Например, если по условию договоров покупатели оплачивают 60 % от стоимости приобретенных товаров в момент покупки, а оставшиеся 40 % — в следующем месяце, то коэффициент инкассации текущего месяца (по этим договорам) будет составлять 60 %, а следующего — 40 %. Информацию о сроках оплаты службы, занимающиеся планированием, получают из условий договоров реализации продукции, оперативного учета расчетов с покупателями и ведомостей расчетов по договорам.

На основе этих данных рассчитываются коэффициенты инкассации. При этом часто используются статистические методы, основанные на анализе данных прошлых периодов. Исходя из этих условий, составляется план погашения дебиторской задолженности, позволяющий прогнозировать остаток дебиторской задолженности на конец каждого месяца рассматриваемого года.

Общая формула расчета такова: Дебиторская задолженность на конец периода = Дебиторская задолженность на начало периода + Объем отгрузки текущего периода – Объем денежных поступлений в текущем периоде.

Полученные данные о состоянии дебиторской задолженности используются при подготовке бюджета денежных средств и прогнозного баланса. Применение такого подхода удобно при прогнозировании на среднесрочный период (например, на год) в условиях неопределенности. При небольшом периоде планирования (на квартал) более точную оценку можно дать исходя из конкретных договоренностей с покупателями продукции.

Планирование, также поможет определить эффективную сумму для создания резервного фонда по сомнительным долгам. По законодательству РФ он составляет минимум 5% и организации могут по мере необходимости его увеличивать. Отчисления в резервный фонд по сомнительным долгам оформляется в бухгалтерском учете проводкой – Дт 91/2 «Прочие расходы» Кт 63 «Резервы по сомнительным долгам»

В процессе планирования дебиторской и кредиторской задолженностей необходимо разработать механизм контроля исполнения планов и коррекции плановых показателей, так как неточности в планировании расчетов с контрагентами могут негативно сказаться на достоверности прогноза движения денежных средств, что повлияет в итоге на уровень финансовой устойчивости организации.

Список использованной литературы

1. Кукушкин С.Н. Планирование деятельности на предприятии [Текст]: Учебник для вузов/ С.Н. Кукушкин : - Юрайт, 2012. – 417с.
2. Горемыкин В.А. Планирование на предприятии [Текст]: Учебник для бакалавров / С.Н. Кукушкин : - Юрайт, 2015. – 521с.
3. Басовский Л.Е. Планирование и прогнозирование в условиях рынка [Текст]: Учебное пособие / Л.Е. Басовский . – М.: ИНФРА-М, 2012. – 260с.

© Л.Ф. Гафарова, 2015

УДК 336

Я.Р. Гильдеева

Аспирант второго года подготовки кафедры финансов
Саратовский социально-экономический институт РЭУ им. Г.В. Плеханова
Г.Саратов, Российская Федерация

СУЩНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ И ЕГО СОСТАВЛЯЮЩИХ

Организациям любой отраслевой принадлежности, в том числе и страховым организациям для обеспечения бесперебойного функционирования страховой, инвестиционной и финансовой деятельности необходимо располагать соответствующим экономическим потенциалом. Механизм формирования экономического потенциала страховой организации, а так же его составляющих в экономической литературе освещен достаточно широко и едино, однако точная и единая формулировка понятий отсутствует. Разработка единого подхода к определению термина экономического потенциала и его составляющих существенно углубит теоретическую базу финансового менеджмента

страховых организаций с учетом их специфики, что в дальнейшем поможет выработать грамотный подход при построении финансовой и инвестиционной политики страховщика, в условиях существующей финансово-экономической нестабильности и кризиса страхового рынка.

Для установления единого подхода к определению экономического потенциала страховой организации, а так же его элементов подробно рассмотрим составляющие данных понятий.

Термин «потенциал» в широком смысле слова представляет: «источники, возможности, средства, запасы, которые могут быть приведены в действие, использованы для решения какой-либо задачи, достижения определенной цели» [5]. Понятию «потенциал» соответствуют функции возможности и способности, характеризующие скрытые, нереализованные резервы объекта, обладающие способностью перехода в действительность при изменении условий.

Если термин «потенциал» трактуется достаточно четко с учетом вышеизложенного, то в определении понятия «экономический потенциал» единое мнение ученых отсутствует. Так, А.Д. Смирнов под экономическим потенциалом организации понимает совокупность трудовых, материальных, финансовых и других ресурсов, имеющихся у предприятия, а так же способность сотрудников к эффективному распоряжению данными ресурсами для обеспечения производства и получения дохода [3, с.160]. Л.С. Сосненко считает, что экономический потенциал означает возможности организации, материальные и финансовые средства, запасы, их источники, которые могут быть использованы для достижения поставленной цели [4, с.208]. В связи с трактовкой понятия «потенциал» предлагается под экономическим потенциалом страховой организации понимать ее возможность достигать максимально возможного результата деятельности при имеющейся количественной и качественной структуре финансовых и иных ресурсов под воздействием внешних условий. Данное определение экономического потенциала страховой организации можно отнести к определению экономического потенциала предприятия любой отраслевой принадлежности, а специфика деятельности той или иной организации будет определять структуру экономического потенциала. Так, при определении структуры экономического потенциала страховой организации во внимание необходимо принимать особенность ее деятельности. Страховые организации предоставляют финансовые услуги, не имеющие вещественной формы, связанные с возмещением потерь при наступлении различных неблагоприятных событий за счет средств страхового фонда, поэтому структура экономического потенциала страховщика отличается от структуры экономического потенциала предприятий других отраслей.

Составляющими экономического потенциала страховой компании являются трудовой, финансовый и инвестиционный потенциал. Если определение трудового потенциала в научной литературе представлено четко и едино, как совокупная способность физических, интеллектуальных, личностных свойств персонала достигать в заданных условиях определенных результатов деятельности, а также уметь развивать свои способности в процессе работы и быстро адаптироваться к изменениям внешней и внутренней среды организации, то финансовый потенциал зачастую ошибочно отождествляют с инвестиционным.

Инвестиционный потенциал страховой организации отличается от ее финансового потенциала. Первоначальный инвестиционный потенциал формируется после вычитания из финансового потенциала процентов по кредитам и чрезвычайных расходов. При этом сумма данных вычетов не должна увеличиваться быстрее, чем величина страховых резервов и собственных средств, иначе получится резкое увеличение финансового потенциала, при инвестиционном потенциале равном нулю, что напрямую отразится на финансовой устойчивости и платежеспособности страховой организации.

Единого определения инвестиционного потенциала страховой организации, как и экономического, в научной литературе не существует.

Никулина Н.Н. и Березина С.В. определяют инвестиционный потенциал страховой организации, как максимальный объем средств, которые могут быть привлечены и использованы с максимальной эффективностью [2, с.18]. Артемова Е.Е. предлагает рассматривать инвестиционный потенциал страховой организации, как совокупность ее финансовых средств, которые являются свободными или временно свободными от обязательств перед страхователями и используются для инвестирования с целью получения дополнительного дохода [1, с.84]. В приведенных определениях внимание авторов обращено на характер инвестиционных ресурсов и максимальную эффективность их освоения. На наш взгляд, при рассмотрении инвестиционного потенциала страховых компаний необходимо акцентировать внимание на характеристике потенциала как возможности использования ресурсов. Введем новое определение инвестиционного потенциала страховой организации, означающего возможности осуществления эффективной инвестиционной деятельности страховой организацией, определяемые собственными и привлеченными ресурсами.

Из всего вышесказанного следует, что экономический потенциал страховой организации, в силу специфики деятельности страховых организаций, отличается от экономического потенциала других предприятий в части особенностей формирования. Структурными компонентами экономического потенциала страховой организации являются трудовой, финансовый и инвестиционный потенциалы, характеризующие потенциальные возможности страховой организации в удовлетворении запросов потребителей, обеспечении устойчивого положения и экономического роста.

Список использованной литературы:

1. Артемова Е.Е. Формирование и реализация инвестиционного потенциала страховой компании: дис. к.э.н. – Воронеж, 2008. – 158с.
2. Никулина Н.Н., Березина С.В., Эриашвили Н.Д. Инвестиционная политика страховых организаций. Теория и практика: учеб.пособие для студентов вузов / ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 511с.
3. Рыночная экономика: в 3 т. Т. 2. Основы бизнеса. Ч.1./ под ред. А.Д. Смирнова, В.И. Максимовой. – М.: СОМИНТЕК, 1992. – 160с.
4. Сосненко Л.С. Анализ экономического потенциала предприятия. – М.: Издательский дом «Экономическая литература», 2003. - 240с.
5. Официальный сайт энциклопедического словаря экономики. – Режим доступа: <http://www.enc-dic.com>

© Я.Р. Гильдеева, 2015

ЗАВИСИМОСТЬ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ОТ КРЕДИТОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ)

Аннотация. В данной статье проанализирована зависимость малых и средних предприятий от объема кредитования субъектов МСП на примере РС(Я) методом корреляционного анализа.

Ключевые слова. Малое предприятие, среднее предприятие, кредитование, корреляционный анализ.

В настоящее время предпринимательство, в том числе малое и среднее предпринимательство (МСП), является важной частью экономики страны. Так как оно во многом определяет темпы экономического роста, структуру и качество валового внутреннего продукта. Также МСП уменьшает процент безработицы, влияет на уровень доходов населения и формирует средних класс.

Но в Республике Саха (Якутия) наблюдается сокращение численности МСП, что может отрицательно повлиять на экономику региона. Рассмотрим данные показателя в Таблице 1.

Таблица 1. Численность субъектов малого
и среднего предпринимательства, ед.[1]

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Число средних предприятий, единиц	66	74	100	76	65	71
Число малых предприятий без учета микропредприятий, единиц	1021	1089	1164	1155	1056	1039
Общая численность МСП, единиц	1087	1163	1264	1231	1121	1110

Как видно из Таблицы 1, число средних предприятий увеличивается, наблюдается положительная динамика, чего не скажешь про число малых предприятий, которое с 2011 года начало показывать отрицательную динамику. Общая динамика также является отрицательной за счет сокращения числа малых предприятий.

На основе данных Таблицы 1 построим динамику численности субъектов малого и среднего предприятий для наглядности.



Рисунок 1. Динамика численности субъектов малого
и среднего предприятий, единиц

Как видно из Рисунка 1 численность субъектов МСП (без учета микропредприятий) с каждым годом уменьшается, начиная с 2011 года. За 2014 год по сравнению с 2011 годом численность МСП уменьшилась на 154 единицы, но по сравнению с 2009 годом увеличился на 23 единицы.

Одной из причин отрицательной динамики численности субъектов МСП может служить сокращение объема кредитования данных субъектов.

Кредитование субъектов МСП является одной из форм региональных мер финансовой поддержки, оказываемых Фондом развития малого предпринимательства РС (Я). Задачей, которого является обеспечение равного доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к кредитным и иным финансовым ресурсам, а также развитие в РС (Я) системы кредитования предпринимателей.

Далее представим динамику изменения объемов кредитования субъектов МСП по итогам 6 месяцев календарного год в РС (Я).



Рисунок 2. Динамика изменения объемов кредитования субъектов МСП
по итогам 6 месяцев календарного год, млн. руб.

Как видно из Рисунка 2, наблюдается практически аналогичная ситуация первой, так как сначала идет увеличение, а затем уменьшение. Но в отличие от динамики численности субъектов МСП, уменьшение показателя объема кредитования началось с 2012 года.

Сегодня кредитование малого и среднего предпринимательства (далее – МСП) на территории Республики Саха (Якутия) осуществляют 16 банков: ОАО «Сбербанк России», ЗАО «ВТБ-24», ОАО «Россельхозбанк», АКБ «Алматэргинбанк» ОАО, ОАО «МТС-БАНК», АКБ «Мособлбанк» ОАО, ОАО «Азиатско-Тихоокеанский Банк», АБ «Алданзолотобанк» (ОАО), ОАО АКБ «Связь-Банк», ОАО «Нерюнгрибанк», КБ «Мак-банк» (ООО), ОАО «Траст-банк», ОАО «Росбанк», ЗАО «Финам банк», ЗАО «Райффазенбанк», ОАО «Собинбанк», ЗАО «Татта банк». [1]

Для того, чтобы выяснить влияние зависимости малого и среднего предпринимательства от кредитования в РС (Я), рассчитаем взаимосвязь между показателями численности МСП и объемом кредитования субъектов МСП с помощью корреляционного анализа, который позволит обнаружить зависимость между данными показателями.

Корреляционный анализ позволяет обнаружить зависимость между несколькими случайными величинами. Корреляционная связь показывает лишь тенденцию изменения одной величины под действием другой, следовательно, на основании корреляции можно утверждать лишь о степени связи между переменными, но не о существовании причинно-следственной зависимости между ними. Другими словами, факт корреляции переменных отнюдь не означает, что одна из них вызывает другую, однако дает возможность выдвинуть такую гипотезу [2].

Его показателем является выборочный линейный коэффициент корреляции, который рассчитывается по формуле:

$$r = \frac{\sum (x - \bar{x}) \cdot (y - \bar{y})}{\sqrt{\sum (x - \bar{x})^2 \cdot \sum (y - \bar{y})^2}}$$

Линейный коэффициент корреляции принимает значения от –1 до +1. Связи между признаками могут быть слабыми и сильными (тесными).

Их критерии оцениваются по шкале Чеддока:

0.1 < r_{xy} < 0.3: слабая;

0.3 < r_{xy} < 0.5: умеренная;

0.5 < r_{xy} < 0.7: заметная;

0.7 < r_{xy} < 0.9: высокая;

0.9 < r_{xy} < 1: весьма высокая;

Рассчитаем корреляционную связь между данными показателями:

Таблица 2. Корреляционный анализ

Год	Численность субъектов МСП, ед.	Объем кредитования субъектов МСП, млн.руб.	$x \cdot y$	$(x - x_{cp})^2$	$(y - y_{cp})^2$
	(x)	(y)			
2009	1087	3685	4005595	5725,44	9478188,44

2010	1163	4880	5675440	0,11	3548200,11
2011	1264	7307	9236048	10268,44	295211,11
2012	1231	9422	11598482	4669,44	7066736,11
2013	1121	8597	9637237	1736,11	3361111,11
2014	1110	6691	7427010	2773,78	5280,44
Сумма=	6976	40582	47579812	25173,33	23754727,33
Ср.значение=	1162,67	6763,67	7929968,67		
Ср.кв.откл.=	64,77	1989,75			
Корреляция=	0,51				

По расчетам корреляционного анализа, представленных на Таблице 2, и шкале Чеддока, можно сделать вывод о том, что взаимосвязь между показателями численности МСП и объемом кредитования субъектов МСП является умеренной.

Таким образом, на отрицательную динамику численности субъектов МСП оказывает не только сокращение объема кредитования, также на данную динамику оказывают и другие внешние факторы, в числе которых может числиться кризис.

Список использованной литературы:

1. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Саха (Якутия). Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.sakhsags.ru (дата обращения: 15.10.15)

2. Официальный информационный портал Республики Саха (Якутия). Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.sakha.gov.ru (дата обращения: 15.10.15)

© Горохова М.А, Кузьмина А.А, 2015

УДК 336

Д.В. Джавадян

Студентка

Факультет Государственного и Муниципального управления

Кубанский Государственный Аграрный университет

Г. Краснодар, Российская Федерация

ОПТИМАЛЬНОСТЬ НА РЫНКЕ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ

Рынок инноваций - связующее звено элементов национальной инновационной системы. Суть его состоит в том, что создаются эффективные механизмы взаимоотношений между реальным сектором экономики и научно-производственным комплексом. Научно-производственный комплекс - совокупность общественных и частных научно-исследовательских институтов как внутри страны, так и за рубежом. На рынке инноваций имеют место быть любые изменения в экономике качественных и количественных характеристик спроса и предложения. Рынок инноваций будет считаться самым чувствительным, только тогда, когда все существующие рынки можно будет ранжировать

по уровню их зависимости от внешних условий, потому что специфика товара является объектом его рыночных отношений.

Новые инновации (технологии) – это товар. В середине XX века австрийский экономист Йозеф Шумпетер выдвинул два понятия конечного воплощения творческой деятельности человека или группы людей – изобретение и инновация. «Изобретение» отражает незаконченность идеи (продукта), по каким-либо причинам не оправданную свою эффективность в нынешнем производстве. После того, как идея пройдет прикладную обработку, она становится доступной на рынке инноваций.

Финансирование существующих разработок осуществляется по двум направлениям: развивающие инновации и базисные инновации. Базисные инновации предназначены для замены или полной модернизации технологических процессов выпуска продукции, а также способов производства. Развивающие инновации улучшают способы производства, но не меняют коренным образом технологические процессы.

Субъектами рынка инноваций являются агенты спроса и предложения. Спрос формируется производящими отраслями хозяйственной системы, организованными товарными рынками продуктов, удовлетворяющих определенный набор потребностей. А предложение создается из комплекса отечественных и зарубежных научно-исследовательских институтов. Особенностью научно-производственного комплекса является его производственная способность удовлетворить спрос в новых технологиях по всему списку отраслей экономики.

В процессе конкурентной борьбы каждая фирма создает спрос на рынке инноваций, для того чтобы развить уникальные для нее производственные активы, пытаясь, получить большую долю на рынке. При вступлении на рынок очень важно, решение выбора механических процессов и способов производства, которое составляет технологическую стратегию, потому что оно главным образом будет влиять на успех фирмы в долгосрочном периоде. Риск неопределенности (характеристика любой инновационной деятельности) принимает форму незнания об инновационном потенциале выбранной компанией технологической стратегии в будущем.

«Национальная инновационная система» - комплексная инновационная инфраструктура страны, которая состоит из научно-производственного комплекса, товарного рынка и рынка инновационной продукции. Согласно Кристоферу Фримэну, национальная инновационная система - «сеть государственных и частных институтов, чья активность и взаимодействие инициируют разработку, импорт, модернизацию и распространение технологий». Рынок инноваций служит механизмом, соединяющий научные институты и хозяйственную систему в единую систему взаимозависимостей, целью которой является ускорение НТП.

Когда товарные рынки и научно-производственные комплексы взаимодействуют эффективно и согласованно, тогда достигается оптимальность на рынке инноваций и технологий. Качественное и быстрое развитие новых технологий является оптимальным, так как способствует повышению продуктивности хозяйственной системы, а так же увеличению ВВП как в долгосрочном, так и в краткосрочном периодах.

Список использованной литературы:

1. Бабенко Е.А. Симплекс метод с искусственным базисом / Бабенко Е.А., Мажура В.М., Куршубадзе Р.З., Ковалева К.А. // Политематический сетевой электронный научный

журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – №08(112). – IDA [article ID]: 1121508128. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2015/08/pdf/128.pdf>, 0,813 у.п.л.

2. Бабенко Е.А. Сравнительная характеристика методов решения производственной задачи линейного программирования / Бабенко Е.А., Мажура В.М., Куршубадзе Р.З., Ковалева К.А. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – №08(112). – IDA [article ID]: 1121508129. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2015/08/pdf/129.pdf>, 0,813 у.п.л.

3. Безверхая Е.Н. Экономическая безопасность предприятия: сущность и факторы / Безверхая Е.Н., Губа И.И., Ковалева К.А. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – №04(108). – IDA [article ID]: 1081504088. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2015/04/pdf/16.pdf>, 0,688 у.п.л.

4. Зеленская Т.М. Применение методов сетевого планирования и управления в сельскохозяйственном производстве / Зеленская Т.М., Ванжула Д.В., Ковалева К.А. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – №05(109). – IDA [article ID]: 1091505039. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2015/05/pdf/39.pdf>, 0,688 у.п.л.

5. Ковалева К.А. Фазовый анализ как инструмент предпрогнозного анализа деятельности многофункционального центра / Ковалева К.А., Попова Е.В., Молошнев С.А. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – №03(107). – IDA [article ID]: 1071503033. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2015/03/pdf/33.pdf>, 0,688 у.п.л.

6. Ковалева К.А., Попова Е.В., Молошнев С.А. Анализ востребованности сервисов систем межведомственного электронного взаимодействия многофункционального центра // Анализ, моделирование и прогнозирование экономических процессов: материалы VI Международной научно-практической Интернет-конференции, 15 декабря 2014 г. -15 февраля 2015 г./под ред. Л.Ю. Богачковой, В.В. Давниса; Волгоград. гос. ун-т, Воронеж. гос. ун-т. -Волгоград: ООО «Консалт», 2014.

7. Комиссарова К.А. Экономико-математическое моделирование деятельности страховых компаний методами нелинейной динамики: дисс. канд. экон. Наук/Комиссарова К.А. СГУ. - Ставрополь, 2006. -185с.

8. Облога В.В. Применение теории игр для оптимизации выпуска продукции / Облога В.В., Черненко Т.А., Ковалева К.А. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – №04(108). – IDA [article ID]: 1081504088. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2015/04/pdf/88.pdf>, 0,688 у.п.л.

9. Ручинская Ю.С. Транспортная задача и ее применение в ооо «Виктория» / Ручинская Ю.С., Панкратова Е.В., Ковалева К.А. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ)

[Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – №05(109). – IDA [article ID]: 1091505019. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2015/05/pdf/19.pdf>, 0,688 у.п.л.

10. Сидорко Н.К. Оптимизация рациона питания человека для поддержания массы тела с учетом разных типов метаболизма / Сидорко Н.К., Ковалева К.А., Косников С.Н. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – №01(105). – IDA [article ID]: 1051501029. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2015/01/pdf/29.pdf>, 0,750 у.п.л.

11. Солопченко Д.В. Применение теории игр в образовательном процессе / Солопченко Д.В., Страх И.А., Ковалева К.А. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – №08(112). – IDA [article ID]: 1121508115. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2015/08/pdf/115.pdf>, 0,813 у.п.л.

12. Тритяк Ю.А. Оптимизация рациона кормления бычков на откорме/ Тритяк Ю.А., Ковалева К.А. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – №08(112). – IDA [article ID]: 1121508115. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2015/08/pdf/111.pdf>, 0, 750 у.п.л.

© Д.В. Джавадян, 2015

УДК 339

М. А. Добкин, Е.С. Козлов

студенты 4 курса, группа 2417 КФ

Научный руководитель: Г.Н.Ронов

к.э.н., доцент кафедры «Финансового менеджмента»

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

г. Москва

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КАК ОСНОВА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ

Управленческий анализ включает в свою систему не только производственный, но и финансовый анализ, без которого руководство предприятия не может осуществлять свою финансовую стратегию. Дадим определение управленческому анализу.

Под управленческим анализом следует понимать процесс общего анализа всех внутренних ресурсов и потенциальных возможностей предприятия, который нацелен на определение и анализ состояния бизнеса на текущий момент, его слабых и сильных сторон, а также выявления первоочередных проблем.

Первоочередной целью в управленческом анализе является оценка стратегической условий на предприятии при учете существующих ограничений и перспектив дальнейшего развития[1].

Итоговой целью управленческого анализа будет сбор и предоставление данных комплексного анализа — менеджерам и прочим ответственным лицам для разработки и применения стратегических решений, и дальнейшего выбора стратегии, наиболее подходящей данному предприятию. В некоторой степени, управленческий анализ — это вторая составляющая SWOT — анализа, которая связана с определением слабых и сильных направлений деятельности предприятия[2].

Кроме того, управленческий анализ по сути одна из составляющих стратегического менеджмента, сосредоточенной на выявление и доскональное понимание особенно важных подходов деятельности предприятия и других стратегических проблем. В ходе этого анализа надо выявить соответствие основных возможностей и ресурсов предприятия всем стратегическим задачам поддержания и обеспечения конкурентных приоритетов компании, задачам удовлетворения возможных потребностей рынка[3]. Таким образом, располагая внутренней направленностью к объекту (т.е. внутренняя работа компании), управленческий анализ, все же, направлен на спрос внешней среды.

Одной из основных задач нормального управления предприятием является поиск оптимального управленческого решения. Управленческий анализ является в своем роде посредником между двумя системами, управляющей и управляемой, соответственно. Управляющий орган аккумулирует полученную командную информацию и в дальнейшем передает на объект управления, который в свою очередь, обрабатывает ее. После обработки информации происходит информирование управляющего органа о достижении поставленной цели и получении необходимой информации.



Рис.1. Последовательность принятия управленческого решения

Обратная связь предоставляет информацию о влиянии применимых управленческих решений на весь производственно-хозяйственный процесс в целом. Данное информирование аппарата управления предприятия дает возможность в дальнейшем осуществить поиск наиболее привлекательных вариантов решений тех или иных проблем, а также затронуть методологию рабочего процесса.

Опираясь на временной аспект, в управленческом анализе можно выделить следующие виды: предварительный, текущий, последующий и перспективный.



Рис.2. Виды управленческого анализа исходя из временного аспекта

Управленческий анализ уменьшает неопределенность исходной ситуации и риск, связанный с выбором правильного решения.

В процессе выработки решений можно выделить четыре основные фазы.

1. Изучение исходного положения, сбор и передача информации о фактическом состоянии объекта управления. Данный этап является одним из самых главных в аналитической составляющей любого предприятия. Он даёт возможность увидеть в каком положении находится предприятие в данный момент, а также даёт возможность прогнозировать, что может повлиять на его функционирование в ближайшем будущем, сравнить их с общими целями.

2. Обработка информации, подготовка и принятие решений. Осуществляется многогранный анализ информации, сопоставление, выяснение причин, выполняется поиск возможных альтернативных вариантов, определяются критерии.

3. Организация и осуществление решений, выдача команд объекту управления для устранения выявленных отклонений.

4. Расчет и контроль осуществления решений. Производится анализ фактической эффективности.

Стоит разграничить такие понятия как уровни принятия решения и распределение экономической информации по этим уровням. (см. рис. 3). На всех фазах системы принимаются решения, соответствующие имеющейся информации и производственной необходимости.



Рис.3. Уровни принятия решений

Необходимость управленческого анализа в целом:

1. Анализ нужен при построении стратегии развития компании и вообще для полной реализации качественного менеджмента, так как является важным звеном управленческого цикла.

2. Он нужен, чтобы оценивать привлекательность компании с точки зрения сторонних инвесторов, определять рейтинг фирмы или компании в национальных позициях.

3. Анализ помогает выяснить возможности и резервы компании, определить направление возможностей фирмы к изменениям правил внешних факторов[4].

Можно сделать вывод о том, что управленческий анализ позволяет всесторонне изучить работу экономического субъекта и определить перспективы его дальнейшего развития. Это осуществляется на основе ежедневно получаемых сведений о хозяйственных процессах, о движении тех или иных материальных ценностей и их немедленной аналитической обработки, позволяющей выявлять наиболее существенные отклонения от запланированных размеров, давать им оценку с точки зрения влияния на ожидаемое выполнение плановых заданий.

От результативности и правильности управленческого анализа и учета напрямую зависит самый важный результат — прибыль, которая после этих процедур станет объектом внешнего анализа[5]. Единство целей именно в этом и разница объектов управленческого и также финансового анализа и учета. Каждый из этих видов решает свою важную задачу на предприятии.

Список использованной литературы:

1. Бороненкова С.А. Управленческий анализ: учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 384 с.

2. Ронова Г.Н., Дедюкина В.В. Роль финансовой стратегии в управлении предприятием. В сборнике: Актуальные проблемы финансово-кредитной сферы и финансового менеджмента. Сборник научных трудов профессорско-преподавательского состава, аспирантов и магистров кафедры Банковского дела и финансового менеджмента. Москва 2015 С.175-181

3. Ронова Г.Н. Системный подход к организации управления внеоборотными средствами (активами) предприятия как основа реализации финансовой стратегии и повышения эффективности его деятельности. В сборнике: Ценности и интересы современного общества. Международная научно-практическая конференция. 2014 С.334-338

4. Ронова Г.Н. Организация финансового управления инновационной деятельностью на предприятии. В сборнике: Ценности и интересы современного общества. Международная научно-практическая конференция. 2013 С.93-97

5. Ронова Г.Н., Ронова Л.А. Анализ финансовой отчетности. Учебное пособие. Москва 2009

© М.А.Добкин, Е.С.Козлов, 2015

УДК 339

М. А. Добкин, Е.С. Козлов, студенты 4 курса, группа 2417 КФ,
Научный руководитель: В. В. Коокуева, к.э.н., доцент кафедры «Финансового менеджмента»
ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», г. Москва

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИЙ В НЕДВИЖИМОСТЬ

Несмотря на то, что инвестирование на сегодняшний день - одно из самых популярных и стабильных способов получения прибыли, в России оно не так сильно распространено, как

в европейских странах, особенно это заметно среди населения со средними доходами. Однако, большая часть представителей «среднего класса» нашей страны предпочитает тратить свои деньги сразу или хранить на зарплатных карточках, которые не дают и минимального процента. А иногда встречаются такие люди, которые просто копят наличные деньги дома. В данной статье мы рассмотрим возможность инвестирования в недвижимость и попробуем доказать, что это может быть не так сложно, как кажется.

Инвестициями признаются денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта[4].

Для начала разберем, во что же можно вложить деньги. Чаще всего после словосочетания «инвестиции в недвижимость» обычный человек в первую очередь представляет себе квартиру или жилой дом, однако, недвижимость предполагает не только жилые объекты.

1. Жилые объекты – это объекты недвижимости, предназначенные для проживания и пользования людьми. Однако, их ценность будет зависеть не только от стоимости и расположения, но и наличия поблизости объектов общего пользования.

2. Коммерческие объекты – представляют собой торговые точки и крупные торговые центры.

3. Индустриальные объекты – представляют собой склады, производственные и непроизводственные помещения, которые можно использовать в целях производственного процесса.

4. Офисные помещения – стоимость офисов чаще всего гораздо ниже, чем у жилых помещений, однако, выше чем у складских. Для офисных помещений наиболее важна инфраструктура, поэтому они чаще всего располагаются вблизи жилых районов или же в «офисных центрах».

5. Развлекательные объекты – представляют собой сооружения, которые могут быть использованы для непроизводственной, предпринимательской деятельности, направленной на развлекательный процесс. Ярким примером в данном случае могут служить стадионы, поля для гольфа и тд. Таким образом, для создания развлекательных объектов не обязательно даже иметь помещение, достаточно участка земли.

В первую очередь необходимо верно оценить потенциал вашего объекта вложений. В данном случае речь идет не только о том, какими могут быть риски и возможная прибыль, но и определение возможных методов капитализации, то есть возможности повышения стоимости объекта. [5] Чаще всего повышение стоимости объекта может достигаться за счет:

1. Общего повышения цен на рынке недвижимости.
2. Проведенных ремонтных, строительных работ и реконструкции.
3. Общее улучшение инфраструктуры в районе расположения объекта вложения.

Так же стоит учитывать дополнительные затраты - разрешительно-согласовательные моменты, затраты на эксплуатацию объекта, затраты на оценку объекта.

В первую очередь инвестор, когда решает инвестировать в недвижимость, всегда сталкивается с такой проблемой, как выбор источника финансирования. Недвижимость чаще всего требует довольно крупных вложений денежных средств, так что не все имеют

такие средства в наличии. В данном случае существует несколько способов уменьшить сумму собственных вложений:

1. Кредитование;
2. Партнерство;
3. Поиск наиболее дешевых объектов недвижимости;
4. Инвестирование в инвестиционный фонд недвижимости.

Итак, разберем данные варианты более подробно.

Кредитование.

Если инвестор не обладает достаточными средствами, то он может взять кредит. Чаще всего в данном случае будет использоваться ипотечный кредит, в котором залогом будет являться уже приобретенная недвижимость, однако, ипотечный кредит не будет действовать на некоторые помещения. Конечно, существует ипотека на не жилые помещения, но в данном случае каждый банк может иметь индивидуальные ограничения.

Партнерство.

Инвестор может приобретать недвижимость не в одиночку, а с одним или несколькими партнерами, однако, в таком случае желательно будет заключить договор, в котором будут выделены условия распределения последующего дохода, а также распределения затрат.

Поиск наиболее дешевых объектов недвижимости.

В данном случае тоже существует несколько вариантов. Первый из них – приобретение «недостроя», то есть недвижимости, которая находится только на этапе планирования или строительства. Однако, тогда инвестор значительно повышает период инвестирования и риски, так как строительство может затянуться, а то и вообще быть заморожено или запрещено. В этом случае, прежде всего, необходимо искать проверенную строительную компанию и тщательно изучать условия строительства, прежде чем вкладывать денежные средства.

Второй случай - покупка недооцененных объектов с последующим повышением доходности, но важнейшим условием в данном случае является то, что инвестор хорошо разбирается в оценке недвижимости. Чаще всего это явление встречается на рынке коммерческой недвижимости, и уровень доходности при правильной начальной оценке объекта и грамотном последующем повышении ликвидности составляет порядка 20–30%.

ИФН – инвестиционный фонд недвижимости.

По сути такой фонд — это компания, которая аккумулирует средства индивидуальных инвесторов, покупает на эти деньги недвижимость и управляет ею. По закону не менее 90% от доходов такие фонды выплачивает своим пайщикам в виде дивидендов. Доход компания получает от роста стоимости недвижимости и от аренды. [1]

Вложение денег в такой фонд эквивалентно тому, что вкладчик имеет частичку недвижимости и получает доход от ее сдачи в аренду, однако при этом, сам он не занимается поиском арендаторов, ремонтом и другими техническим содержанием предмета инвестирования. Но хотелось бы отметить, у инвестора есть риск, что отдельно взятая управляющая компания может инвестировать ваши деньги unsuccessfully, например, неудачно расположенный объект, где происходит падение спроса на недвижимость, и инвестиционный доход в таком случае будет значительно ниже планированного.

Чтобы обезопасить себя, можно купить фонд компании, где будет множество объектов недвижимости, которые сгруппированы по какому-либо признаку.

Существуют такие компании, которые инвестируют офисную, жилую, складскую или торговую недвижимость. А есть и такие, глобальные, инвестирующие в отдельной стране или регионе. [2]

При этом владение такого фонда не требует больших сумм, этот актив имеет заманчивое соотношение “риск-доходность”.

Поэтому в инвестиционный портфель с небольшими суммами можно включить такие “дорогие” активы, как недвижимость.

Одной сотни долларов будет достаточно, чтобы стать владельцем недвижимости на каждом из континентов.

Кроме того, наличие недвижимости в составе инвестиционного портфеля позволяет улучшить разнообразие по классам активов.

Таким образом, можно выделить ряд преимуществ вложения средств в ИФН:

- небольшие суммы для инвестиций в недвижимость
- разнообразие по странам и типу недвижимости
- ликвидность
- отсутствует необходимость в поиске арендаторов
- поддержание состояния и ремонт, это не ваша работа.
- защита от инфляции, так как основной доход с арендной платы, а она в свою очередь всегда корректируется с учетом роста цен.

Инвестировать свои средства в ИФН можно через своего зарубежного брокера. К ним относят биржевого брокера, инвестиционный банк, страховую компанию.

В мире есть несколько именитых управляющих компаний, которые объединяют средства частных инвесторов и инвестируют их по единой стратегии в недвижимость по всему миру.

По данным invesTfunds.ru, которые дают полную открытую информацию по инструментам для частных инвесторов: паевые инвестиционные фонды, доверительное управление, негосударственные пенсионные фонды, рынок акций, драгоценных металлов, котировки, рейтинги. [3].

Рассмотрим управляющую компанию «Сбербанк Управление Активами», так как наиболее распространенная компания и известная. Фонд называется «Жилая недвижимость 2», и объектом инвестиций является недвижимость.

Динамика стоимости пая за 3 месяца представлена на графике (рис. 1).



Рисунок 1. Динамика стоимости пая за 3 месяца фонда «Жилая недвижимость 2».

Стоимость немного менялась, но в целом остановилась на вполне доступном уровне - 1000,54руб.

Прибыль фонда распределяется между инвесторами пропорционально количеству паев, которыми владеет инвестор.

Такие инвестиции может себе позволить каждый.

Суммарный размер средств под управлением компании «Сбербанк Управление Активами» составляет более 30 млрд руб. В рассматриваемом фонде более 2млрд руб. То есть на настоящее время доход есть, и он стабильный.

Если рассмотреть управляющую компанию «Промсвязь», фонд «ТрастФинансНедвижимость», у которого средства составляют так же около 2млрд. То, во-первых, мы заметим, что стоимость пая очень большая, а во-вторых, каждый месяц убыток 0,05%, при чем убыток увеличивается.

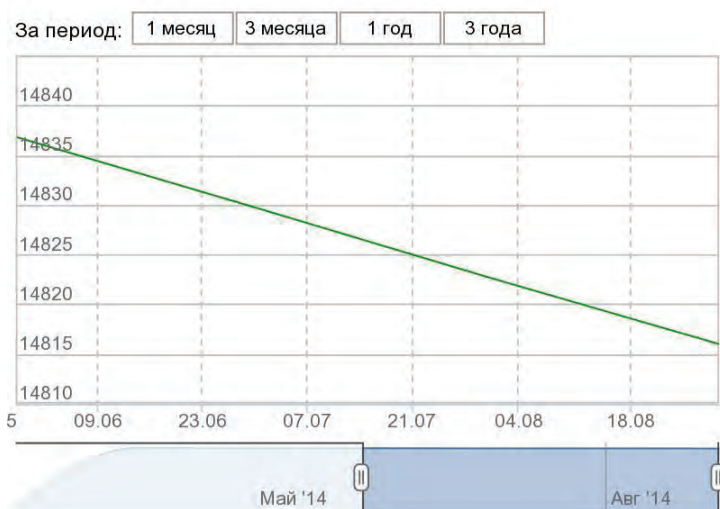


Рисунок 2. Динамика стоимости пая за 3 месяца фонда «ТрастФинансНедвижимость».

Поэтому при выборе управляющей компании нужно объективно оценивать ее.

Подведем итог об инвестициях в недвижимость. Существуют как положительные, так и отрицательные моменты инвестирования в недвижимость. К минусам можно отнести

- высокие риски
- большой период,
- чаще всего (кроме инвестирования в фонды) - крупные суммы инвестирования.

К плюсам относится:

- низкая вовлеченность инвестора,
- возможность сдачи недвижимости в аренду после покупки и до ее продажи, следовательно, возможность получения дохода (однако здесь, с точки зрения налоговой оптимизации, необходимо, чтобы до продажи еще прошел период в 3 года, чтобы не возникал объект налогообложения).

Следует обратить внимание, что на рынке недвижимости Москвы сейчас стабильный рост цен, а инвесторам это очень выгодно.

Инвестиции в недвижимость являются одним из самых востребованных способов вложения. Стоимость недвижимости растет и можно сделать вывод о том, что именно данный вид инвестирования будет набирать популярность и в нашей стране всё больше и больше с каждым годом.

Список использованной литературы:

1. Виталий Рунцо. Как купить недвижимость за сто долларов? // Всё о личных финансах и инвестициях. — 2013. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.lk-finance.ru/articles/1/369/ak-kupit-nedvizhimost-za-sto-dollarov/> (дата обращения 10.10.2014)
2. Инвестирование в недвижимость: цели и возможности [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.sozidateli.com/wiki/investirovanie-v-nedvizhimost-tseli-i-vozmozhnosti> (дата обращения 10.10.2014)
3. Информация о фондовом рынке [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://pif.investfunds.ru/funds/rate_management.phtml (дата обращения 10.10.2014)
4. ФЗ от 25.02.1999 г. N 39-ФЗ "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" (с изменениями и дополнениями)
5. Халикова Г.Р. Экономическая сущность и значение инвестиций на макро- и микроуровне: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.05. Екатеринбург, 2009. 23 с.

© М.А.Добкин, Е.С.Козлов, 2015

УДК 339

М. А. Добкин, Э. Э. Полищук

студенты 4 курса, группа 2417 КФ

Научный руководитель: О. В. Помаскина

к.э.н., доцент кафедры «Управление рисками, страхование и ценные бумаги»

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

г. Москва

РОЛЬ МИРОВЫХ ФИНАНСОВЫХ ЦЕНТРОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В современных условиях на международном финансовом рынке появляются новые финансовые инструменты, участники, технологии, правила регулирования [1, с. 173]. Глобализация рынков финансовых услуг, которая сопровождается централизацией операций с финансовыми инструментами, оказывает значительное воздействие на консолидацию и рост мировых финансовых центров.

Многие страны стремятся создать на собственной территории региональные или мировые финансовые центры, так как данные центры способствуют большому притоку капитала в страну, улучшают инвестиционный климат государства, наращивают налоговые поступления и способствуют оптимизации роста занятости населения. Обязательным условием для реализации данных условий является привлечение крупных финансовых институтов, а также эмитентов и инвесторов, которые являются резидентами других государств. На данном этапе экономического развития образовалась достаточно серьезная конкуренция между различными региональными и мировыми финансовыми центрами.

Мировой финансовый центр (МФЦ) осуществляют свою деятельность как международный рыночный механизм, который является средством управления мировыми финансовыми потоками, осуществляют международные кредитные, и валютные операции, сделки с деривативами, ценными бумагами и драгоценными металлами. Они выступают как центры сосредоточения банков и специализированных кредитно-финансовых институтов, в полномочия которых входит осуществление международных финансовых, кредитных и валютных операций, сделки с драгоценными металлами и ценными бумагами и т.д.

Для достижения статуса международного финансовый центр обычно должен пройти следующие стадии:

- 1) развитие местного финансового рынка;
- 2) преобразование в региональный финансовый центр;
- 3) развитие до стадии международного финансового центра.

На примере Лондона можно увидеть, что на создание собственного международного финансового рынка ему потребовался длительный период времени. Однако в современных условиях была замечена тенденция к более стремительному становлению МФЦ, что в большей степени зависит от проведения скоординированной и целенаправленной политики государства в данной сфере.

Можно выделить условия, которые необходимо создать для соответствия статусу МФЦ:

- наличие широкого спектра инструментов финансового рынка, что обеспечивает инвесторам и реципиентам капитала разнообразие вариантов с точки зрения затрат, риска, прибыли, сроков, ликвидности и контроля;
- привлечение большого количества инвесторов, в том числе нерезидентов;
- наличие развитой кредитной системы;
- наличие современной, эффективной фондовой биржи;
- наличие отрегулированной системы налогообложения;
- валютное законодательство, разрешающее доступ иностранным заемщикам на национальный рынок и иностранных ценных бумаг к торгам на бирже;
- развитая правовая система, которая будет обеспечивать защиту прав собственности, эффективно регулировать операции МФЦ;
- независимая, непредвзятая и надежная судебная система, которая пользуется доверием участников рынка;
- удобное географическое положение;
- значимое место страны в мировой системе хозяйства;
- устойчивое валютно-финансовое положение страны, обеспечение устойчивости национальной валюты;
- наличие эффективных международных систем связи;
- наличие квалифицированных кадров, способных эффективно работать в финансовых институтах, инфраструктурных и консультационных организациях, а также в регулирующих органах.

Вышеуказанные экономические, организационные и правовые факторы ограничивают круг национальных рынков, которые осуществляют международные операции. В результате конкуренции сложились следующие мировые финансовые центры: Лондон, Нью-Йорк, Цюрих, Франкфурт-на-Майне, Сингапур, Люксембург, Токио и др.

Многие эксперты классифицируют мировые финансовые центры, исходя из их историко-экономического развития. В соответствии с этим подходом выделяют так называемые «старые» центры, в число которых входят Лондон, Нью-Йорк, Франкфурт-на-Майне. Их становление в роли МФЦ было обусловлено рядом геополитических причин и осуществлялось длительный промежуток времени. К «новым» центрам относят, к примеру, Сингапур, Гонконг, Дубай. Данные города росли и развивались в большей степени благодаря искусственно созданным условиям для роста местной экономики, а начался этот процесс сравнительно недавно.

Другим примером классификации мировых финансовых центров является их деление на глобальные (Лондон, Нью-Йорк, Токио), зональные (Гонконг, Лос-Анджелес, Сингапур, Париж) и региональные (Чикаго, Сан-Франциско и др.)

Помимо вариантов классификации, приведенных выше, существует множество других подходов. Один из них основан на характере специализации МФЦ. Так, Лондон считается ключевым рынком евровалютных операций, кроме того, в Лондоне расположены крупнейший фондовый рынок и рынок золота. Гонконг известен как центр международного синдицированного кредитования, а в Нью-Йорке расположены большинство крупнейших инвестиционных банков. Кроме Лондона, в странах Западной Европы мировыми финансовыми центрами считаются Цюрих (крупнейший рынок золота), Париж, являющийся рынком международного банковского кредитования, Франкфурт-на-Майне (крупнейший рынок ценных бумаг) и Люксембург, который является классическим примером МФЦ «нового» поколения, так называемым «финансовым оазисом» в центре Западной Европы.

Для того, чтобы российский финансовый рынок мог выдержать постоянно растущую глобальную конкуренцию, нужно ликвидировать отставание от ведущих МФЦ. Для этого необходимо сформировать финансовый центр как минимум регионального значения на основе развитого национального рынка, что позволит обеспечить стабильный и более сбалансированный экономический рост в долгосрочной перспективе.

В 2009 году была разработана Концепция создания Международного финансового центра в Российской Федерации, а также утвержден план мероприятий по созданию МФЦ в Российской Федерации [2].

Создание в России такого центра позволит стимулировать развитие национального финансового рынка за счет интеграции в глобальную индустрию финансовых услуг и позволит:

- привлечь в российскую экономику существенные объемы иностранного капитала;
- увеличить эффективность размещения средств институциональных инвесторов;
- заметно сократить издержки российских компаний по привлечению дополнительного капитала;
- осуществлять формирование цен и производить расчеты с зарубежными контрагентами в национальной валюте;
- повысить роль Российской Федерации в разработке правил на мировых финансовых рынках;
- осуществить развитие российского финансового сектора в конкурентоспособную отрасль мирового масштаба.

В 2013 году была утверждена Дорожная карта «Создание международного финансового центра и улучшение инвестиционного климата в Российской Федерации». Она предусматривает принятие более 50 новых законов, гармонизацию российских и международных норм и правил, развитие инфраструктуры финансовых рынков [3].

В заключение можно сказать, что международные финансовые центры играют важную роль в функционировании и развитии мирового финансового рынка. Именно поэтому, создание подобного центра является одной из важнейших задач нашей страны и необходимо для стабильного развития и укрепления отечественной экономики.

Список использованной литературы:

1. Помаскина О.В. Современный этап развития международного финансового рынка // **НОВЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В НАУКЕ**: сборник статей Международной научно-практической конференции / в 2 ч. Ч. 1 – Уфа: Аэтерна, 2015. С. 173 – 175.
2. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 11.07.2009 г. № 911-р "О Плате мероприятий по созданию международного финансового центра в Российской Федерации". [Электронный ресурс]. URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/finances/creation/plan911r>
3. «Дорожная карта» МФЦ: прогресс в реализации. Статус на октябрь 2015. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mfc-moscow.com>

© М. А. Добкин, Э. Э. Полищук, 2015

УДК 332.144

Л.А. Ельшин

К.э.н., доцент, старший научный сотрудник Центра стратегических оценок и прогнозов
Института управления, экономики и финансов Казанского федерального университета
г.Казань, Российская Федерация

М.И.Прыгунова

Научный сотрудник Центра перспективных экономических исследований Академии
наук Республики Татарстан, г.Казань, Российская Федерация

Е.В. Смольникова

заместитель директора центра - начальник отдела Центра перспективного развития
Казанского федерального университета, г.Казань, Российская Федерация

МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ВОЗДЕЙСТВИЯ ВНЕШНИХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ «ИМПУЛЬСОВ» НА РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ВИДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН)

Следует отметить, что внешние санкции, введенные по отношению к российской экономике, отразились практически на всех ее секторах хозяйственной деятельности, включая, конечно же, и производство сельскохозяйственной продукции. При этом аграрный сектор экономики РФ, несмотря на усиление ряда конкурентных преимуществ, сформировавшихся в 2014-2015 гг. в результате ограничения ряда импортных поставок сельскохозяйственной продукции (как инструмент контрсанкций) столкнулся с целым

рядом задач, решение которых будет определять дальнейшие перспективы и тенденции его развития. К основным из них необходимо отнести, к примеру, такие, как:

- ограничение доступа к «дешевым» деньгам (в том числе и в силу отказа целого ряда банков в реструктуризации старых долгов), в результате чего ограничиваются ресурсы, связанные с формированием оборотного капитала сельскохозяйственных предприятий;
- в результате девальвационных процессов наблюдается рост цен на ряд импортных средств производства и предметов труда сельскохозяйственной продукции.

Таким образом российские сельскохозяйственные предприятия столкнулись по сути с новой организационной средой функционирования, во многом ограничивающей их не только инвестиционную, но и оперативную активность.

Исходя из вышеизложенного, представляется целесообразным разработать механизмы моделирования и прогнозирования развития региональных видов экономической деятельности, адаптированных к изменяющимся внешним и конъюнктурным условиям хозяйствования. В связи с этим авторами разработана структурно-логическая схема моделирования влияния воздействия внешних «импульсов» на развитие региональных ВЭД, включая и конечно сельское хозяйство (Рисунок 1).

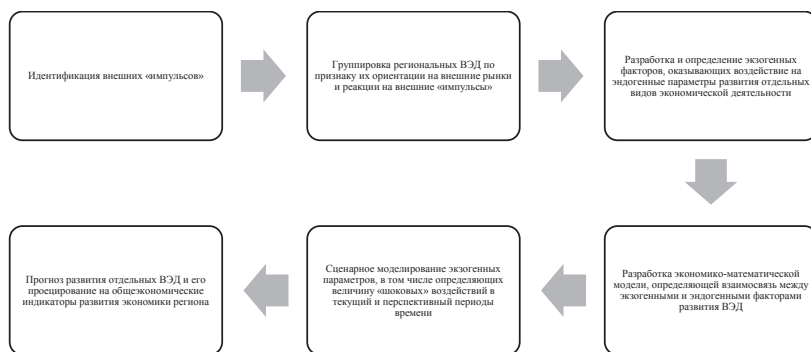


Рисунок 1 - Структурно-логическая схема моделирования влияния воздействия внешних «импульсов» на развитие региональных видов экономической деятельности

В работе ставится задача апробации методических принципов учета влияния внешних «импульсов» на развитие сельскохозяйственного сектора экономики России (на примере отдельного региона – Республики Татарстан) и на их основе определения уровня его подверженности внешним «импульсам».

Выбор критериев для построения экономико-математической модели осуществлялся из доступной статистической базы. Система показателей не содержит экспертных показателей или показателей, основанных на результатах опросов экономических хозяйствующих субъектов.

В основе используемой нами гипотезы лежит подход, раскрывающий взаимосвязь между динамикой роста сельского хозяйства и его темпами в прошлые периоды, а также темпами роста значений индекса деловой активности региона, как главного индикатора, отражающего ожидания экономических агентов.

При этом крайне важным и познавательным, на наш взгляд, является оценка коэффициентов при факторе, оценивающим ожидания экономических агентов. Так, если

рассчитать данные значения в разрезе множества отдельных видов экономической деятельности региона можно с высокой степенью вероятности определять степень их реакции на внешние «импульсы». Тем самым, по сути, можно определять уровень конкурентоспособности и устойчивости развития как изучаемых видов экономической деятельности, так и региона в целом и прогнозировать их дальнейшее развитие с учетом формирующихся сейчас и в будущем шоковых импульсов во внешней среде [4].

В настоящей статье представлены оценочные расчеты основных параметров эконометрических моделей, определяющих взаимосвязь между динамикой роста объемов производства продукции сельского хозяйства Республики Татарстан и ожиданиями экономических агентов.

Таблица 1 - Характеристика параметров статистической значимости эконометрических уравнений, оценивающих зависимость динамики объемов производства продукции сельского хозяйства Республики Татарстан от динамики индекса деловой активности региона

	Y – перес еч.	t- статисти ка (p=0.05)	P (лаговое значение)	t- статисти ка (p=0.05)	IDA (лаговое значение)	t- статисти ка (p=0.05)
Республика Татарстан	94,56	2,02	2,21	1,98	0,04	2,58

где P – темпы роста производства продукции сельского хозяйства Республики Татарстан (сглаженный ряд);

IDA – темпы роста сводного индекса деловой активности региона.

Итак, результаты расчетов демонстрируют то, что существует связь, отражающая зависимость темпов роста производства продукции сельского хозяйства Республики Татарстан от динамики изменения индексов деловой активности. Это означает, что сельскохозяйственный сектор экономики Республики Татарстан проявляет признаки восприимчивости к изменяющейся внешнеполитической конъюнктуре. Таким образом можно утверждать, что динамика устойчивого развития сельского хозяйства, в значительной степени зависит от внешних «импульсов», генерирующих структуру и характер ожиданий экономических агентов.

Благодарность:

Работа выполнена за счет средств субсидии, выделенной Казанскому федеральному университету для выполнения государственного задания в сфере научной деятельности.

Список использованной литературы:

1. Сафиуллин, Л.А.Ельшин, Прыгунова М.И. Влияние шоковых «импульсов» на развитие промышленного сектора экономики региона (на примере Республики Татарстан) // Экономический вестник Республики Татарстан. 2014. № 4. С. 5-11.

2. Анализ структурных разрывов конкурентоспособности производств нефтехимического кластера Республики Татарстан. /И.Р. Гафуров и др., Казань: Казан.ун-т, 2012г. 286с.

3. Safiullin, M R., Elshin L. A., Prygunova M. I. Assessment of the Sustainable Development Prospects and Competitiveness of Industrial Production of a Region under External Shock “Impulses”: The Case of the Republic of Tatarstan / Procedia Economics and Finance (2015), pp. 574-582 DOI information: 10.1016/S2212-5671(15)00638-3

4. Safiullin, Marat R., Elshin Leonid A., Prygunova Maria I. Methodological Approaches to Assess the Stability and Global Competitiveness of the Regions under the Macroeconomic Instability Conditions // Mediterranean Journal of Social Sciences. 2015.Vol 6, No 3, S2. с. 524-531.

© 2015 Ельшин Л.А., Прыгунова М.И., Смольникова Е.В.

УДК 332.144

Л.А. Ельшин

К.Э.н., доцент, старший научный сотрудник Центра стратегических оценок и прогнозов Института управления, экономики и финансов Казанского федерального университета
г.Казань, Российская Федерация

М.И.Прыгунова

Научный сотрудник Центра перспективных экономических исследований Академии наук Республики Татарстан, г.Казань, Российская Федерация

Л.А. Гудяева

главный специалист аналитического отдела Центра перспективного развития, инженер-проектировщик Центра стратегических оценок и прогнозов Института управления, экономики и финансов Казанского федерального университета
г.Казань, Российская Федерация

ПЕРСПЕКТИВЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ХИМИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РФ В УСЛОВИЯХ НЕУСТОЙЧИВОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СРЕДЫ

Российское производство химической промышленности демонстрирует стратегию догоняющего развития. Объемы РФ на глобальном рынке химической промышленности характеризуются как маломощные в мировом масштабе и, к сожалению, абсолютно не соответствуют уровню стран-лидеров (США, Китай, Япония, Германия и др.) (Рисунок 1). В условиях высокого уровня конкуренции на мировых рынках сложившееся положение дел в химической промышленности РФ создает существенные риски для сохранения позиций России на уровне стран-статистов в глобальном производстве данного вида продукции.

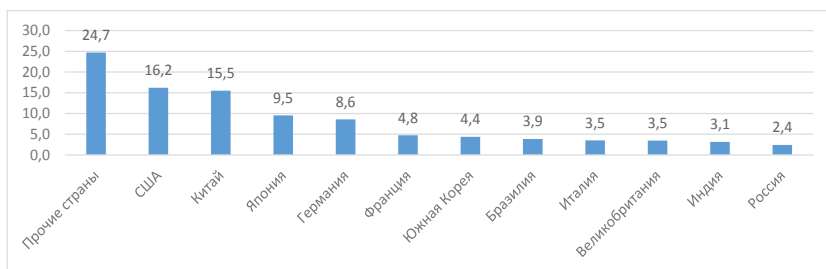


Рисунок 1 - Структура химического производства в мире в % от общего итога, 2014 год (оценка)

Предоставленные данные еще раз подчеркивают актуальность интенсификации процесса обновления и расширения основных производственных фондов не подвергается сомнению. Глубина отставания химической промышленности РФ формируется исходя из низкой инвестиционной привлекательности рассматриваемого сектора экономики, обусловленной, в том числе, и факторами, изложенными выше.

За период с 2005 по 2013гг. в химической промышленности России отмечается двухфазная модель роста объема накопленных иностранных инвестиций (Таблица 1, Рисунок 2). Первая фаза (2005-2010гг.) характеризуется умеренным ростом накопленных иностранных инвестиций.

Таблица 1 – Показатели инвестиционной активности, млрд. долларов США

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Накоплено иностранных инвестиций [1]	1,49	2,25	2,73	3,25	3,52	4,59	6,46	7,27	7,47
Поступление иностранных инвестиций [2]	1,44	1,57	1,64	2,52	1,57	2,22	4,37	2,98	5,50

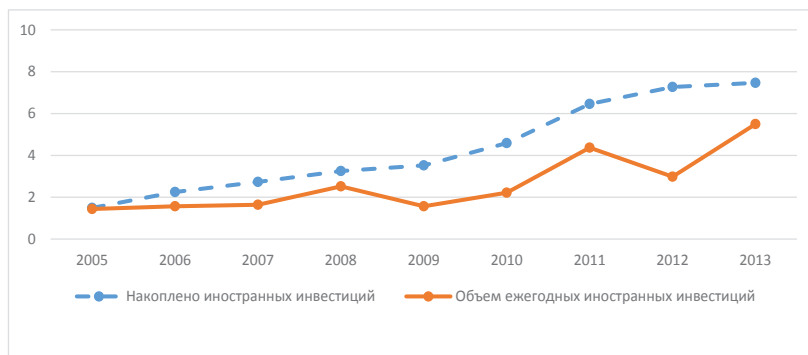


Рисунок 2 – Инвестиционная активность иностранных инвесторов, тыс. долларов США

Вторая фаза инвестиционной активности наблюдалась в период с 2011 по 2013 годы. Суммарные инвестиции за эти два года составили 12,9 млрд. долларов США. Таким образом бурный инвестиционный процесс этих лет оказался выше результатов, достигнутых в период 2005-2010гг. (Рисунок 3).

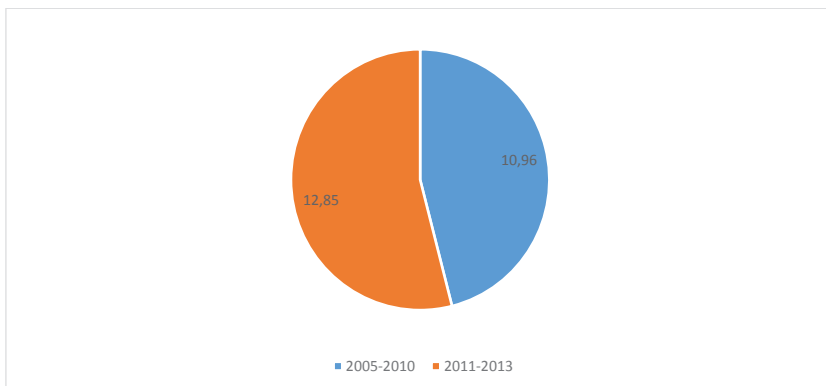


Рисунок 3 – Суммарные объем поступивших иностранных инвестиций в химической промышленности РФ за периоды 2005-2010 и 2011-2013гг., в млрд. долларов США

Всплеск инвестиционной активности в этот период был во многом обусловлен ростом прочих инвестиций, к которым относятся, преимущественно, торговые и прочие кредиты.

В целом объемы иностранных инвестиций в химическую промышленность РФ демонстрируют неустойчивый характер, имеют умеренный тренд (исключая всплеск 2011, 2013 годов) и определяют инвестиционный фон как недостаточный для выхода химической промышленности РФ на значимые показатели в мировом производстве [3].

Благодарность:

Работа выполнена за счет средств субсидии, выделенной Казанскому федеральному университету для выполнения государственного задания в сфере научной деятельности.

Список использованной литературы:

1. Ельшин Л.А., Прыгунова М.И. Прогностическая модель развития химического производства Республики Татарстан с учетом воздействия на национальную экономику внешних конъюнктурных факторов. Вестник Казанского технологического университета. 2014. Т. 17. № 16. С. 263-266.
2. Сафиуллин, Л.А.Ельшин, Прыгунова М.И. Влияние шоковых «импульсов» на развитие промышленного сектора экономики региона (на примере Республики Татарстан) // Экономический вестник Республики Татарстан. 2014. № 4. С. 5-11.
3. Анализ структурных разрывов конкурентоспособности производств нефтехимического кластера Республики Татарстан. /И.Р. Гафуров и др., Казань: Казан.ун-т, 2012г. 286с.
4. Safiullin, M R., Elshin L. A., Prygunova M. I. Assessment of the Sustainable Development Prospects and Competitiveness of Industrial Production of a Region under External Shock

“Impulses”: The Case of the Republic of Tatarstan / Procedia Economics and Finance (2015), pp. 574-582 DOI information: 10.1016/S2212-5671(15)00638-3

5. Safiullin, Marat R., Elshin Leonid A., Prygunova Maria I. Methodological Approaches to Assess the Stability and Global Competitiveness of the Regions under the Macroeconomic Instability Conditions // Mediterranean Journal of Social Sciences. 2015. Vol 6, No 3, S2. с. 524-531.

© 2015 Ельшин Л.А., Прыгунова М.И., Гудяева Л.А.

УДК 658.153

М.А. Загорбинина

студентка 6 курса Филиала ДВФУ в г. Уссурийске,
г. Уссурийск, Российская Федерация

С.В. Губарьков

д.э.н., профессор кафедры экономики Филиала ДВФУ в г. Уссурийске,
г. Уссурийск, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ ВЫБОРА ИСТОЧНИКОВ ФОРМИРОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЙ

На протяжении последних десятилетий среди экономистов нашей страны продолжается дискуссия по поводу определения оптимального соотношения между источниками формирования оборотных средств предприятий. Проанализировав различные взгляды на данную проблему, мы предлагаем выделить следующие подходы к ее решению.

1. *Формирование оборотных средств следует осуществлять преимущественно за счет собственного капитала.* В рамках этого подхода предлагается несколько методик формирования различных денежных фондов на предприятии для финансирования сезонного прироста оборотных средств, например, предлагается создавать фонд развития производства или фонд финансирования оборотных средств [1, с. 80]. Оба предложения существенно сужают возможность предприятия по повышению эффективности использования оборотного капитала, вследствие отвлечения определенной его части на создание фондов, которые не используются в периоды сезонных спадов активности.

2. *Формирование оборотных средств следует осуществлять исключительно за счет заемных источников.* В этом подходе, источником оборотного капитала выступают кредиты банков, так как практически вся продукция, поступающая на предприятие, оплачивается с расчетных счетов [2, с. 116]. Таким образом, банк предоставляет кредит в размере суммы необходимого платежа, поскольку движение денежных средств по счетам в банке представляет кредитный оборот. По нашему мнению, существование финансовых рисков, в том числе рисков потери ликвидности и платежеспособности (невыполнения обязательств в полном объеме в

срок), в условиях рыночной экономики не позволяет использовать такую концепцию.

3. Формирование оборотных средств следует осуществлять преимущественно за счет заемных источников. В данном подходе некоторые авторы предлагают устанавливать ограничения минимальной доли собственного капитала, направляемого на формирование оборотных средств [3, с. 54]. Авторы рассматривают специфические отраслевые черты отдельных производств (например, предприятий машиностроения) и рекомендуют использовать собственные источники для покрытия минимальной потребности в оборотных средствах. В периоды сезонного повышения производственной активности, связанной с отраслевой спецификой анализируемых предприятий, рекомендуется использовать кредитные ресурсы для увеличения оборотных средств.

По нашему мнению, установление жесткой структуры оборотного капитала нецелесообразно без четкого определения допустимых для конкретного предприятия границ задолженности в его объеме. Данная граница может устанавливаться компанией на различном уровне в зависимости от долгосрочных и краткосрочных целей. Например, для максимизации рыночной стоимости предприятия перед продажей следует не только повысить скорость кругооборота капитала, но и максимально увеличить долю собственных средств, так как «цена бизнеса определяется размерами собственного капитала».

Кроме того, потребность в оборотных средствах в отдельные периоды может существенно меняться, поэтому, на наш взгляд, целесообразно выделить в их структуре постоянную и переменную части.

Постоянная часть оборотных средств представляет собой минимальную их величину, необходимую предприятию в рассматриваемом периоде (году) для бесперебойной деятельности. На наш взгляд, в целях снижения рисков потери ликвидности и платежеспособности, наиболее экономически оправданным источником формирования данной части оборотных средств является собственный капитал.

При дефиците собственных источников на предприятии привлечение долгосрочных кредитов и займов экономически оправданно, так как является единственным инструментом пополнения оборотных средств для гарантированного выполнения имеющихся контрактных обязательств, выходящих за пределы одного года. Использование таких источников позволяет предприятию планировать величину и структуру оборотных активов на несколько лет вперед, заключать контракты с клиентами на длительные сроки и формировать долгосрочную стратегию управления товарными запасами, денежными средствами и дебиторской задолженностью.

Список использованной литературы:

1. Стоянова, Е.С., Быкова, Е.В., Бланк, И.А. Управление оборотным капиталом: Учебно-практическое пособие / Под ред. Е.С. Стояновой. - М.: Перспектива, 2011. - 127 с.
2. Остапенко, В.В. Финансы предприятия: Учеб. Пособие / В.В. Остапенко. - М.: Омега-Л, 2012. - 303 с.
3. Бочаров, В.В. Современный финансовый менеджмент / В.В. Бочаров. - СПб.: Питер, 2013. - 464 с.

© М.А. Загорбину, С.В. Губарьков, 2015

ПРОБЛЕМЫ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Медицинское страхование – одна из форм социальной защиты населения. Кроме того, система здравоохранения государственного социального страхования в России включает в себя страхование по старости, потере кормильца, временной нетрудоспособности. В статье раскрываются особенности обязательного медицинского страхования в России. Область исследований статистики страхования включает в себя изучение страховых закономерностей страховых случаев, анализ информации о финансовых ресурсах обязательного медицинского страхования.

В настоящее время в Российской Федерации для реализации государственной политики в области обязательного медицинского страхования как составной части государственного социального страхования созданы как самостоятельные некоммерческие финансово - кредитные учреждения (Федеральный фонд обязательного медицинского страхования), так и 86 территориальных фондов обязательного медицинского страхования, из них 2 созданы в Крымском федеральном округе.

В 2015 г. в сферу обязательного медицинского страхования включены 300 видов специализированной медицинской помощи, а суммарно – полторы тысячи видов. Социальная помощь гражданам в случае болезни, возникнув в античном мире, трансформировалась в современное медицинское страхование в конце XIX в. в процессе создания фабричных касс в Европе, а затем и в России. К 1916 г. в России существовало 2403 больничные кассы, насчитывающие почти 2 млн. человек. [3, с.96]

В настоящее время в развитых странах применяются многообразные формы и способы оказания медицинской, лекарственной и профилактической помощи населению. Практикуется медицинское страхование в обязательной и добровольной формах. В европейских странах взносы на обязательное медицинское страхование составляют от 8 до 14% заработной платы.

Порядок перечисления средств в фонды медицинского страхования различен. В Германии, например, взносы перечисляются вместе с взносами по пенсионному страхованию и страхованию по безработице в так называемые «больничные кассы». Все эти платежи образуют общий взнос по социальному страхованию, который собирается в одном месте. Перечисления идут от работника и работодателя по месту основной занятости. В СССР существовало бесплатное медицинское обслуживание. Сфера здравоохранения финансировалась из средств государственного бюджета, а также средств министерств и предприятий.

Переход к рыночным отношениям в России обусловил необходимость определения новых правовых, экономических и организационных основ заинтересованности государства, граждан, предприятий и учреждений в охране здоровья населения и получения необходимой медицинской помощи в случае заболевания.

В России медицинское страхование в добровольной и обязательной формах установлено с 1993 г. законом «О медицинском страховании граждан Российской Федерации» от 28 июля 1993г № 1499-І. С 1 января 2002 г. введен единый социальный налог (ЕСН) в размере 26%, на основании которого облагались все выплаты в пользу работающих с последующим зачислением средств в государственные внебюджетные фонды (ст. 234 НК РФ).

С 1 января 2010 г. ЕСН был заменен на страховые взносы во внебюджетные фонды. [7, с.10]

Страховые взносы перечисляются в Пенсионный фонд (ПФР) на обязательное пенсионное страхование, в фонд социального страхования (ФСС) – на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (ФФОМС) и территориальные фонды – на обязательное медицинское страхование. С января 2012 г. отчисления в территориальные фонды ОМС отменены – страховые взносы поступают в ФФОМС.

Основные характеристики бюджета Федерального фонда обязательного медицинского страхования на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов приведены Ф3 от 01.12.2014 г. №387-ФЗ [1] (таблица 2).

Таблица 2. Бюджет ФФОМС на 2014, 2015, 2016 гг.

Год	Доходы		Расходы	
2014	Объем доходов, тыс. руб.	1.240.1166.074,5	Объем расходов, тыс. руб.	1.240.116.074,5
	В т.ч. за счёт межбюджетных трансфертов из федерального бюджета	28.550.000 тыс. руб.	В т.ч. межбюджетные трансферты, передаваемые бюджету фонда социального страхования РФ	19.030.000 тыс. руб.
2015	Объем доходов, тыс. руб.	1.452.032.467,1 тыс. руб.	Объем расходов, тыс. руб.	1.452.032.467,1 тыс. руб.
	В т.ч. за счёт межбюджетных трансфертов из федерального бюджета	23.850.000,0 тыс. руб.	В т.ч. межбюджетные трансферты, передаваемые бюджету фонда социального страхования РФ	19.030.000,0 тыс. руб.
2016	Объем доходов, тыс. руб.	1.521.253.067,1 тыс. руб.	Объем расходов, тыс. руб.	1.521.253.067,1 тыс. руб.
	В т.ч. за счёт межбюджетных трансфертов из федерального бюджета	25.950.000,0 тыс. руб.	В т.ч. межбюджетные трансферты, передаваемые бюджету фонда социального страхования РФ	19.030.000,0 тыс. руб.

Федеральным Законом установлены доходы и расходы ФФОМС на 2014 г. в объеме 1.240.116.074,5 тыс. руб., на 2015 г. – 1.452.032.467,1 тыс. руб., на 2016 г. – 1.521.253.067,1 тыс. руб., рост за 2009- 2013 гг. составит 22,7%

Особенности ОМС в России:

1. ОМС – часть системы социального страхования РФ;
2. ОМС является всеобщим для населения страны;

3. минимальные стандарты и качество медицинской помощи установлены Федеральной Программой ОМС;

4. страховщиками выступают страховые медицинские организации, имеющие лицензию;

5. созданы самостоятельные некоммерческие финансово-кредитные учреждения – Федеральный и Территориальные фонды ОМС с целью реализации государственной политики.

6. разработаны и действуют два вида программ ОМС: базовая и территориальные. [6, с.22]

В развитии ОМС есть много различных нерешенных проблем. Одна из наиболее острых проблем, требующих решения на сегодняшний день является то, что при поступлении средств ОМС в систему здравоохранения происходит сокращение бюджетного финансирования отрасли, что затрудняет реализацию Закона об ОМС. Сегодня тариф страхового взноса - 5,1% от фонда оплаты труда - не обеспечивает финансового покрытия медицинской помощи даже работающему населению страны, которое составляет 50,2%, а остальная часть населения, около 71,5 млн. человек (49,8%), это неработающее население, в основном старики, дети, инвалиды, безработные, которые к тому же более всего нуждаются в медицинской помощи. Поэтому проблема платежей на неработающее населения особо остро встает именно в связи с сокращением бюджетного финансирования отрасли «Здравоохранение». При таком сокращении в первую очередь страдают скорая и неотложная медицинская помощь и социально значимые виды медицинской помощи. [4, с.67]

Сегодня, при внедрении новой системы взаимоотношений и организации медицинского обслуживания населения, наращивания инфраструктуры органов и учреждений, занятых организацией и оплатой труда медицинских работников, становится реальной угроза разрыва между лечебной и профилактической медициной, которую во что бы то ни стало нельзя допустить.

В России возникает такая ситуация, когда система становится заинтересованной в постоянном росте числа больных, а не здорового населения, а качество медицинской помощи определяется не результатами, а более дорогими технологиями. Здесь имеется в виду принцип оплаты труда в здравоохранении.

Следует также отметить, что внедрение системы ОМС практически на всех территориях отмечается неоправданно большим разнообразием моделей страхования. Такое разнообразие форм внедрения ОМС объясняется, главным образом, недостаточностью нормативно-правовой базы и методологической неподготовленностью территорий, отсутствием инфраструктуры страховых медицинских организаций и нежеланием руководителей органов и учреждений здравоохранения что-либо менять.

Еще одна острая проблема - это проблема достоверности информации о поступлении и расходовании государственных средств системы ОМС. В настоящее время еще нет отработанной системы получения объективной и достоверной информации о поступлении и расходовании государственных средств системы ОМС. Функции государственных органов по контролю над поступлением средств, формированием и использованием доходов системы ОМС должным образом не определены. Механизм формирования

доходов системы ОМС, учета платежей и контроля деятельности системы ОМС нуждается в серьезном организационном и методологическом совершенствовании.

Такое положение свидетельствует о настоятельной необходимости введения системного анализа финансовой деятельности фондов ОМС. Функции государственных органов контроля над формированием доходов фондов и правильным их использованием законодательно оказались должным образом не определены.

Кроме того, в условиях бюджетного дефицита, спада производства и крайне низкого тарифного страхового взноса внедряемая модель ОМС является неоправданно дорогостоящей. Она потребляет значительную часть средств на свою инфраструктуру.

В связи с вышеизложенными проблемами Министерство здравоохранения и медицинской промышленности Российской Федерации считает, что для их решения необходимо:

1. Исполнение Закона РФ «О медицинском страховании граждан» органами исполнительной власти субъектов РФ должно быть безусловным.
2. Утверждение программы гарантированной бесплатной медицинской помощи населению, в том числе и базовой программы ОМС, а также федеральных стандартов медицинской помощи.
3. Разработать совместно с Федеральным фондом ОМС, фармацевтическими предприятиями и организациями механизм лекарственного обеспечения учреждений здравоохранения и населения РФ с целью осуществления государственного регулирования цен на медикаменты и изделия медицинского назначения, с учетом доступности лекарственной помощи для населения и защиты отечественных товаропроизводителей. [5,с.45]

Важным аспектом развития ОМС является разработка схемы взаимодействия между страховой медицинской организацией и лечебно-профилактическим учреждением. Подобное взаимодействие в условиях рыночных отношений может быть основано либо на договоре о подряде, либо на договоре о совместной деятельности. При этом страховая медицинская организация выступает в роли заказчика, а ЛПУ - исполнителя. Существенным недостатком подрядного договора является неподготовленность лечебно-профилактических учреждений к работе в новых организационно-правовых условиях. Для устранения недостатков договора целесообразно принимать договор о совместной деятельности.

На наш взгляд, данным механизм реализации медицинского страхования в России будет способствовать развитию рыночных отношений в здравоохранении, обеспечит универсальность и финансовую устойчивость этой формы медицинского страхования.

Список используемой литературы:

1. Федеральный закон от 29.11.2010 N 326-ФЗ (ред. от 21.07.2014) «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс».
2. Федеральный закон от 01.12.2014 г. №387-ФЗ «О бюджете Федерального фонда обязательного медицинского страхования на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов».
3. Архипов А.П. Страхование. Учебник – М.: Кнорус, 2012

4. Гуранов А.М. Центральная проблема ОМС - неисполнение обязательств регионов //Медицинское обозрение, 2014 № 13.
5. Лаврова Ю. Обязательное медицинское страхование - опыт ФРГ //Финансы 2014 № 8.
6. Финченко Е.А. "Деятельность системы обязательного медицинского страхования в 2009 - 2013 годах" // Российское предпринимательство. - 2011. №5. - 10с.

© З.Ф.Шарифьянова

© К.М.Зайнетдинова

© Л.Р. Рамазанова

УДК 659.4

К.М. Зайнетдинова

Студент 4 курса направления подготовки «Менеджмент»
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
(Уфимский филиал)
Уфа, Российская Федерация

ВНУТРЕННЯЯ СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА: АНАЛИЗ ПОТРЕБНОСТЕЙ ПЕРСОНАЛА

Аннотация. В статье приведены результаты исследования удовлетворенности персонала внутренней социальной политикой и показаны возможности компании в совершенствовании социальной ответственности

Ключевые слова: потребности, персонал, стейкхолдеры, внутренняя социальная ответственность, стимулирование, производительность труда, социальный пакет

Социально ориентированная политика организации как составная часть политики управления персоналом в соответствии с направленностью мер может быть внутренней и внешней. Внешняя социальная политика ориентирована на помощь широкому кругу стейкхолдеров (заинтересованных сторон бизнеса) внешней среды, не являющихся сотрудниками организации.

Внутренняя социальная политика – это комплекс мероприятий, связанных с предоставлением внутренним стейкхолдерам (работникам организации) дополнительных льгот, услуг и выплат социального характера. Чаще всего это помощь в обучении и повышении квалификации, дополнительные пособия на детей или оплата их пребывания в дошкольных детских учреждениях, предоставление сотрудникам служебных квартир и т. п. [1].

Основными целями предпринимателя, предоставляющего своим сотрудникам помимо заработной платы и набора социальных льгот и услуг, являются: привлечение и закрепление квалифицированной рабочей силы в компании; стимулирование высокой производительности труда; создание благоприятного общественного мнения об организации; увеличение реальных доходов работников и их общего благосостояния и другие.

Как правило, для разных категорий персонала организации существует определенный комплект льгот, включенных в социальный пакет. При этом, чем крупнее организация, тем разнообразнее содержимое ее социального пакета [2].

В условиях углубляющегося экономического кризиса отношение работодателей к своей социальной ответственности существенно изменилось. Сегодня многие предприятия уменьшают затраты на социальные программы, переводят сотрудников на неполную рабочую неделю или сокращенный рабочий день, снижая при этом не объем задач, а заработную плату.

Опыт компании ТД «Тан-Авто» по реализации социально ориентированной политики в отношении внутренних стейкхолдеров показывает, что компания уделяет внимание внутренней социальной ответственности и анализу интересов персонала и удовлетворению его потребностей.

Руководство компании понимает, что в настоящее время именно работники являются залогом эффективности фирмы на рынке. С целью своевременного совершенствования внутренней социальной ответственности и предотвращения возникновения значительных проблем в работе с персоналом компании руководство организует мониторинг удовлетворенности социальной политикой.

Исследование потребностей стейкхолдеров и выявление степени удовлетворенности их отдельными мерами социальной ответственности организации и полностью всей системой является в определенной степени гарантом повышения лояльности персонала компании [3].

В ходе мониторинга текущего года опрошено 50 респондентов из числа сотрудников компании. Сотрудникам было предложено ответить на следующие вопросы: 1) Какие льготы, предоставляемые работодателем, для Вас наиболее предпочтительны?; 2) Устраивает ли Вас социальная политика, проводимая в нашей организации и учитывает ли она интересы персонала?; 3) Является ли социальная политика нашей компании стандартной, или же руководство использовало оригинальные социальные программы?

Наряду с неоспоримыми преимуществами внутренней социальной политики компании исследование помогло выявить недостатки, нуждающиеся в преодолении.

Среди преимуществ можно отметить бесплатную столовую для работников компании, что позволяет работникам экономить собственные средства на питании, а также соблюдать режим и сбалансированный рацион питания.

В то же время опрос показал, что социальная политика компании не устраивает 74% респондентов. При этом, опрошенные сотрудники отметили отсутствие стандартного социального пакета: работники имеют только социальные гарантии, предусмотренные законом, весь пакет благ им не доступен.

Следует отметить, что подобная ситуация характерна для отечественных организаций среднего и малого бизнеса. Как правило, руководство таких компаний объясняет отсутствие системного подхода к реализации социальной ответственности недостаточностью средств и ресурсов, включая квалифицированный персонал в области менеджмента КСО [4].

В связи с данными недостатками внутренней социальной политики в компании наблюдается высокая текучесть кадров и недовольство большей части работников существующим положением дел.

Результаты опроса показали, что работники ТД «Тан-Авто» хотели бы иметь в социальном пакете 4–5 льгот, однако работодатель предусматривает только две. Среди наиболее желаемых опций опрошенными отмечены (в порядке уменьшения значимости):

- 1 место – медицинское страхование,
- 2 место – оплата мобильной связи,
- 3 место – льготы на питание,
- 4 место – страхование жизни,
- 5 место – обучение за счет компании.

Как видим, из перечня востребованных опций внутренней социальной политики в компании предоставляется только одна (льготы на питание). Таким образом, можно сделать вывод, что социальная политика, проводимая компанией «Тан-Авто» в отношении персонала в основном сводится к поддержке стандартных подходов и не устраивает сотрудников организации.

С целью преодоления выявленных ограничений внутренней социальной политики и роста удовлетворенности персонала своей деятельностью в компании рекомендуется использовать передовой опыт российских социально ответственных компаний.

Среди актуальных мер, используемых передовыми компаниями, одновременно востребованных персоналом исследуемой организации следует отметить:

- 1) добровольное медицинское страхование (включая стоматологические услуги и возможность застраховать своих родственников по корпоративным ценам);
- 2) дополнительные выплаты по больничным листам (сверх предусмотренных в трудовом законодательстве) в размере 1 МРОТ за месяц;
- 3) дополнительные выплаты по командировочным расходам, которые зависят от местности, в которую отправляется сотрудник;
- 4) страхование имущества сотрудников и членов их семей по сниженным ценам;
- 5) предоставление льготных путевок в детские оздоровительные лагеря: многодетным семьям и одиноким родителям оплачивается 100% стоимости, остальным работникам – 75 %;
- 6) предоставление возможности бесплатного посещения спортзалов и бассейнов;
- 7) проведение корпоративных командных турниров по определенным видам спорта;
- 8) организация корпоративных праздников, таких как день рождения компании, дни открытия новых филиалов, новогодние праздники, Международный женский день, День защитника Отечества и т.д. [5].

Расширение спектра мер внутренней социальной политики организации за счет включения в нее наиболее востребованных персоналом мероприятий будет способствовать повышению удовлетворенности трудом работников, следовательно, приведет к повышению производительности труда и снижению текучести кадров, что положительно скажется на эффективности деятельности компании.

Список использованных источников:

1. Аверин А.В. Социальная политика и социальная ответственность предприятия. - М: Приор. 2014.
2. Деревянченко А.А. Формирование корпоративной социальной ответственности в современной России. - М.: Социальные отношения, 2014.

3. Брусенцова Л.С. Корпоративная социальная ответственность: анализ предпочтений потребителей//Экономический вестник Ярославского университета. 2014. №32. С. 28-30

4. Брусенцова Л.С., Брусенцов Д.В. Социальная ответственность малого бизнеса: актуальность, ограничения, формы взаимодействия со стейкхолдерами // Управление экономикой: методы, модели, технологии. Сборник науч. трудов. Уфа, 2014. С. 84-87

4. Социальный менеджмент: Учеб. для Вузов/ В.С. Афанасьев, М.В. Баглай, А.А. Беляев; науч. ред. Д.В. Валовой. - М.: бизнес - школа, 2012.

© К.М.Зайнетдинова

УДК 338

Е.С. Иванченко

Студентка 4 курса МВШ

Сибирского государственного Аэрокосмического университета

г. Красноярск, Российская Федерация

К.А. Пожарицкая

Студентка 4 курса МВШ

Сибирского государственного Аэрокосмического университета

г. Красноярск, Российская Федерация

И.А. Стоянов

Кандидат экономических наук, доцент

Сибирского государственного Аэрокосмического университета

г. Красноярск, Российская Федерация

ВЛИЯНИЕ ПОЛИТИКИ И МЕНТАЛИТЕТА НА ВНЕШНЮЮ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РОССИИ И ГЕРМАНИИ

На сегодняшний день Россия и Германия занимают лидирующие позиции в политике и экономике. Страны с глубокими корнями, имеют столь долгою историю, и их взаимоотношения носили самый различный характер. Все зависело от национальных интересов. В этой статье мы хотим показать, что различие менталитетов и различие политических взглядов наших стран мешают полноценному экономическому развитию, благодаря которому они могли бы добиться больших высот.

Еще в 1913г Германия была главным торговым партнером России: на нее приходилось 29.8% российского экспорта и 47.5% импорта.[1] Однако политические разногласия вылились в открытую конфронтацию в Первой мировой войне.

После Первой мировой войны в российско-германских отношениях грядут положительные перемены. Германия одна из первых признала созданный Советский союз в 1922 году. Для Германии так же СССР становится партнером. Однако партнерство оказалось очередной раз недолговечным. 22 июня 1941 года фашистская Германия начинает с СССР войну. И эти две страны начинают связывать только военные действия, которые продолжались 4 года. Война подорвала экономику обеих стран, в большей степени СССР, но одним ухудшением экономики поствоенное время не ограничилось. Ненависть к

германскому народу живет даже и по сей день среди некоторых российских граждан, чьи отцы и деды проливали кровь на войне.

Улучшение отношений между СССР и Германией происходит спустя десятки лет после войны, когда к власти приходит Горбачев. Было подписано долгосрочное соглашение о торговле и экономическом сотрудничестве. Но особо теплые отношения обеих стран сложились, после распада СССР, и когда к власти пришел В.В. Путин. В 2001 году он произнес речь в германском бундестаге на немецком языке, это было довольно мощным политическим ходом. Все же заморозки в отношении двух стран принесла пришедшая к власти в 2005г А. Меркель. Ее отношение к России было довольно скептическим, считая ориентиром идеологию Северных Штатов и дистанцированность от России. Однако, как Германия, так и Россия нуждаются друг в друге, еще со времен Гельмута Коля, для экономической стабильности обеих стран. Но их политические интересы были и будут всегда разниться. Ярким подтверждением служит как история, так и современная реальность.

В 2014 году отношения между России и Германии сильно ухудшились из-за конфликта на Украине. Германия не раз обвиняла Россию во вмешательство действий на Украине. С инициативой предъявления санкций для России, Германское правительство пошатнуло экономику нашей страны, тем самым внесла автоматически неполадки в свою. Взаимный товарооборот впервые за пять лет снизился на 6,5%. [4] Но при этом Германия придерживается такой же позиции, как и Россия, что урегулировать ситуацию на Украине можно только дипломатическим путем. Россия и Германия на сегодняшний день хотят наладить взаимоотношения между собой. Но немецкие политики утверждают, что развитие двусторонних отношений возможен только при условии прихода в России к власти «харизматичного лидера оппозиции». Фонд имени Фридриха Эберта представил в России свой проект «Российско-германские отношения в 2030 году: четыре сценария развития отношений между Россией и ФРГ

«Сценарий №1: Круизный лайнер Берлин поддерживает Москву в усилиях по модернизации политической и экономической сфер. Одним из условий для этой идиллии авторы проекта считают избрание «харизматичного лидера оппозиции» в качестве президента. Смена власти позволит провести ряд фундаментальных реформ: побороть коррупцию, установить верховенство права, оказать поддержку малым и средним предприятиям. На политическом уровне будут приняты меры по проведению свободных и честных выборов, по обеспечению свободы СМИ и неправительственных организаций, а также защите прав человека и меньшинств. Новая демократическая Россия станет надежным партнером для Германии.»

«Сценарий №2: Торговое судно

Прагматичное партнерство: отношения Германии и России в 2030 году характеризуются прагматизмом, доминируют общие интересы, в то время как политика, основанная на ценностях, потеряла свое значение. Еврозона развалилась, ей на смену пришел союз государств, входящих в «ядро Европы» – Германия, Франция, Польша и государства поменьше. России же удалось создать Евразийский союз, в результате чего Москва стала стабилизирующим фактором в Евразийском регионе. Москва и Берлин поддерживают тесные экономические отношения и активно сотрудничают по вопросам безопасности.»

«Сценарий №3: Береговая охрана

Новый ледниковый период: самый драматичный вариант развития событий. К 2030 году Германия и Россия отвернулись друг от друга. Причина тому – антидемократический курс Москвы, в результате чего Кремль разорвал стратегические отношения с Западом, установив жесткую внешнюю политику. ЕС, и в частности Германия, все чаще и острее выступает с критикой политической ситуации в России. Крупные нарушения на следующих президентских выборах в России заставили Германию выдвинуть инициативу о принятии жестких мер со стороны ЕС против России. В ответ на это Москва отказывается от участия во многих многосторонних форумах, как то: Совет Европы или ОБСЕ. Еще через несколько лет Запад разворачивает системы ПРО в Польше, Румынии и Чехии, а Россия увеличивает силы ВМФ в Балтийском и Черном морях.»

«Ситуация №4: Парусник

Бизнес as usual: характер отношений между двумя странами почти не изменился. Крепкая экономическая база, активные социальные контакты, но при этом бездонная пропасть в вопросе общих ценностей. Ключевую роль продолжает играть торговля энергоносителями. Дискуссия о ситуации с правами человека является неотъемлемой частью германо-российских встреч. Отношения характеризуются обычными взлетами и падениями: незначительные кризисы выводят вопросы, связанные с ценностями, на первый план и обычно вызывают спад в отношениях, в то время как реальная политика, основанная на интересах, хотя и не бесспорная, помогает преодолеть периоды более натянутых отношений. » [5]

По заказу варшавского Института публичной политики (ISP) и берлинского Фонда имени Бертельсмана (Bertelsmann Stiftung) в начале марта нынешнего года в Германии был проведен социологический опрос об отношении немцев к россиянам.[2]

<http://www.dw.com/ru/немцы-больше-симпатизируют-поляк..>

Полностью ознакомившись с интервью руководителя европейских программ института ISP Агнешка Лада, можно сделать вывод, что германский народ до сих пор живёт мифами по отношению к россиянам. - В первую очередь меня удивило то обстоятельство, что у очень многих немцев при упоминании слова "Россия" возникают ассоциации с употреблением алкоголя, с водкой. Я этого не ожидала.- говорит Лада. К тому же нашу страну граждане ФРГ считают не очень демократичной, да и с осторожностью относятся к людям русской национальности. 47 процентов респондентов хвалят германо-российские отношения, 42 процента ими недовольны, 48 процентов считают правильным делать ставку на сотрудничество с Россией, 43 процента предлагают в отношениях с Москвой отстаивать главным образом немецкие интересы. Немцы знают и понимают, что Россия - важный экономический партнер Германии, поставщик энергоносителей и рынок сбыта для немецких товаров, пояснил в интервью DW один из авторов социологического исследования, аналитик Фонда Бертельсмана Корнелиус Охман (Cornelius Ochmann). Но в целом, по его словам, они все более критично оценивают Россию и российское общество.[3]

Несмотря на различие наших стран: начиная от менталитета народа, заканчивая политическими взглядами, Россия и Германия взаимозависимы друг от друга. Поэтому они должны находить компромиссы для экономического сотрудничества, какая бы черная полоса не легла между ними. От этого экономика обеих стран будет только крепче, а

вынужденность в сотрудничестве заставит налаживать отношения и искать мирные пути решения политических разногласий, без угрозы экономических спадов и нестабильности.

Список использованной литературы:

1. <https://www.ieras.ru/pub/monograi1/>
2. <https://dw.com/p/18vQ7>
3. <https://dw.com/p/18wuC>
4. <http://www.tvc.ru/news/show/>
5. <http://berlin24.ru/ru/news/tags/>

© Е.С. Иванченко, К.А. Пожарицкая, И.А. Стоянов, 2015

УДК 657.1

А.Э.Измайлов

ФГБОУ ВПО УГНТУ, г.Уфа

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ В РОССИИ: СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ

По мере развития конкуренции и высокого уровня неопределенности как на развивающихся, так и на развитых рынках у коммерческих предприятий развивается необходимость в генерирование объективной информации происходящих процессов **внутри** организации для принятия эффективных управленческих решений.

В течение долгого времени управлением предприятием основывалась на данных бухгалтерского учета. Данные бухгалтерского учета и отчетность были предназначены в большей степени для внешних пользователей, тогда как для внутреннего пользования необходимы оперативные данные для прогнозирования и управления хозяйственной деятельности предприятия. Но уже в XIX веке с возрастающими объемами хозяйственных операций, глобальной конкуренции, автоматизации и усложнениями организационных структур к дополнению бухгалтерского учета появляется управленческий учет.

В США принято считать, что УУ возник в связи с ростом акционерных форм хозяйствования. Корпорациям требовались огромные капиталы для строительства железнодорожных дорог и шахт, для этого владельцы начали продавать доли в компаниях. Таким образом, возникли отношения требовавшие отчетности управляющих перед собственниками с целью подтвердить эффективность управления.

В Европе развивалась не акционерные, а паевые формы собственности, от которых требовали максимизацию прибыли, соответственно главным требованием являлась достоверность информации и своевременное предоставление данных. Такая система называлась «контролинг».

Управленческий учет как самостоятельная дисциплина зародилась в 1972 году, и изучалась в рамках Американской ассоциации бухгалтеров. С тех пор бухгалтерский учет разделился на финансовый и управленческий учет.

Управленческий учет – подсистема бухгалтерского учета, которая в рамках одной организации обеспечивает её управленческий аппарат информацией, используемой для

планирования, контроля коммуникации и мотивации. Этот процесс включает выявление, измерение, сбор, анализ, подготовку, интерпретацию и прием информации, необходимый для принятия управленческих решений.

Основными целями УУ являются:

- Определения затрат. Каждой предприятие совершает затраты для осуществления своей деятельности. В период эйфории фирмы не делают акцент на затратах, но во время стагнации, компании проводят «оптимизацию затрат», которая выражена в основном сокращением «избыточного» персонала. При внедрение эффективного УУ, компании собирают информацию о затратах, что в дальнейшем позволяет развиваться без резких колебаний.

- Планирование и контроль. При планирование организация ставит цели, после осуществляет наблюдения за достижением промежуточных результатов. В случае отклонения от заданного вектора, управляющие могут оперативно проводить изменения.

- Принятия решения. В период принятие управленческих решений компании часто основываются на опыте и интуиции руководителя, что порой приводит к убыткам или ликвидации предприятия. УУ позволяет не только распределять центр ответственности, но и помогает принимать решения, основываясь на актуальных данных, что нивелирует риски менеджмента.

УУ в отечественных компаниях развит слабо или вообще отсутствует. Проблемы развития УУ в РФ, рассматривались многими исследователями, в том числе [1] к ним относят:

- отсутствие высококвалифицированных специалистов в области УУ. В связи с историческими процессами российские бухгалтера ставят информационные интересы предприятия на второй план;

- качественные учебные пособия. Развития УУ на западе началось с 1972 года, что позволило им далеко уйти вперед;

- программные средства для эффективного управления. Если западные бухгалтерские программы ориентированны на управления бизнесом, то в России эти программы на целены в первую очередь на фискальные задачи.

При этом многими авторами управленческий учет рассматривается в неразрывной связи с контроллингом [2,3,4], что может является отдельной темой для исследования.

Список использованных источников.

1 Гареева З.А. Организация управленческого учета производственных издержек. Учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности "Бухгалтерский учет, анализ и аудит". ФГБОУ ВПО "Уфимский гос. нефтяной технический ун-т". Уфа, 2006.

2 Гареева З.А., Иванова И.В. Управление по целям и ключевые показатели эффективности на предприятиях ТЭК/Экономика и управление: научно-практический журнал. 2013. № 4 (114). С. 89-95.

3 Ганиева Л.И., Гареева З.А. Понятие и сущность процесса бюджетирования.

В сборнике: Актуальные вопросы в научной работе и образовательной деятельности сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 10 томах. Тамбов, 2015. С. 42-43.

4 Булушева А.А., Габдрахманов А.В., Гареева З.А. Совершенствование учетно-аналитического обеспечения в системе оперативного и стратегического контроллинга. Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. № 2-7. С. 22-24.

© Измайлов А.Э.

УДК 336.221

Л.В.Ишмухаметова

студент 1 курса экономического факультета

Научный руководитель: З.А.Гареева

к.э.н доц. кафедры

«Бухгалтерский учет анализ и аудит»

ФГБОУ ВПО УГНТУ

г. Уфа, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЛИНГА

В современных условиях управление предприятием требует комплексного решения многочисленных задач с использованием новых подходов к управлению. Проблемы в свою очередь возникают под воздействием внешних так и внутренних факторов. К внешним факторам можно отнести экономическую ситуацию в России, а к внутренним факторам - среду принятий решений, которая чаще всего становится неопределенной, она возникает из-за недостаточности информации для управления предприятием. Наиболее эффективным способом управления предприятием является внедрение системы контроллинга.

Само понятие контроллинг является неотъемлемой частью системы управления и представляет собой систему поддержки организации, направленная на взаимодействие систем менеджмента и контроля эффективности.

Понятие контроллинг появилось в США, а уже в дальнейшем оно проникло в теорию и практику европейских стран. Контроллинг был ориентирован на контроль за денежными потоками сначала на уровне государства, а уже в дальнейшем стал охватывать отдельные предприятия.

Развитие контроллинга обеспечивает расширение его функций и сфер подсистем контроллинга и пронизывая всю систему и сущность предприятия, контроллинг обеспечивает долгосрочное и успешное функционирование предприятий.

Контроллинг позволяет решать ряд проблем таких как: верно определять цели и задачи предприятия, мгновенно определять неблагоприятные обстоятельства, правильно определять почему происходят эти обстоятельства и стараться мгновенно их решать, а также определять дальнейшие перспективы предприятия. Функции контроллинга могут постоянно дополняться и расширяться предприятиями по мере необходимости.

С организационной позиции контроллинг представляет собой совокупность обособленных подсистем, которая может включать в себя отдельные подсистемы.

Одной из наиболее важных подсистем контроллинга является подсистема налогового контроллинга на предприятиях.

В России широко используются отдельные инструменты налогового контроллинга, к которым относятся: учетная политика, договорная политика, налоговое прогнозирование. При этом в зарубежных странах данная система является одной из составляющих.

По мнению некоторых авторов [1] налоговый контроллинг рассматривается как инновационная технология налогового администрирования, другими [2] - как инновация в управлении налоговыми потоками компании.

Другие исследователи рассматривают государственный налоговый контроллинг [3], который представляет собой многофункциональную, интегрирующую систему управления налоговыми потоками государства. При этом отмечается, что внедрение и дальнейшее совершенствование системы государственного налогового контроллинга позволит повысить эффективность процесса управления налоговыми доходами и расходами государства.

Однако в связи с недостаточностью методологических и практических разработок механизм налогового контроллинга не широко внедрен в практику работы российских предприятий.

Для создания налогового контроллинга на предприятии необходимо чтобы были правильно разграничены ответственность и обязанности работников организации, а также необходима информация о внешних факторах (деятельности конкурентов, о ситуации в стране и о ситуации внутри предприятия).

Необходимо привлекать в работу специалистов в области налогообложения, менеджмента, управления, юриспруденции, финансов и т.д, а также применение новых информационных автоматизированных систем на предприятии позволит реализовать систему контроллинга.

Должностные инструкции специалистов в области налогового контроллинга помимо обязательных должны содержать и специальные требования в области налогообложения.

Таким образом правильное распределение обязанностей и оформление налоговых отношений по поводу оптимизации налоговых платежей, создание новых информационных систем позволят предприятию аргументировать и отстаивать свою точку зрения перед налоговыми органами, повысить тем самым эффективность предприятия.

Список использованных источников

1 Калинина Н.М., Метелев И.С. Применение инновационных технологий управления в налоговом администрировании: налоговый контроллинг// Налоги и финансовое право. 2013. № 5. С. 151-157.

2 Барулина Е.В., Барулин С.В. Налоговый контроллинг как инновация в управлении налоговыми потоками компании//Наука и общество. 2013. № 6 (15). С. 57-63.

3 Дмитриева Н.В. Понятие и сущность государственного налогового контроллинга//Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2014. № 4 (53). С. 84-87.

© Ишмухаметова Л.В, Гареева З.А. 2015

Е.Б. Казаринова

к.э.н., доцент

кафедра экономической теории

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Г. Москва, Российская Федерация

Н.Е. Бондаренко

к.э.н., доцент

кафедра экономической теории

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Г. Москва, Российская Федерация

К ВОПРОСУ О ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Проблема продовольственной безопасности являлась, и всегда будет являться одним из наиболее обсуждаемых вопросов среди ученых, аналитиков и государственных деятелей. Актуальность исследуемой темы обусловлена рядом причин. Во-первых, по уровню обеспеченности населения страны продуктами питания можно судить о степени развития и экономической независимости государства. Во-вторых, согласно известной «пирамиде потребностей» американского психолога А. Маслоу, физиологические потребности являются для человека первостепенными, а это означает, что в первую очередь приходится думать именно об их удовлетворении [2, С. 30].

В современных условиях мирового роста численности населения, ограниченности ресурсов и их крайне неравномерного распределения в географическом пространстве, борьба за экономические ресурсы между экономическими субъектами многократно усиливается [8, С.62] и соответствующих благ всем может не хватить. По существующим оценкам, в период с 2011 по 2013 г. от фактического голода в мире страдало более 800 млн человек [5, С. 39]. По данным Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО), количество голодающих (хронически недоедающих) в мире на сегодняшний день составляет 795 млн человек. Это означает, что каждый 9 человек на планете страдает от голода [11]. Как показывает практика, неудовлетворение основополагающих потребностей в массовом количестве может привести к социальным потрясениям (вплоть до революций и смены власти в стране), ухудшению здоровья и сокращению численности населения, нарушению производственных отношений и, в итоге, к разрушению национальной экономики. Российская история богата соответствующими тому примерами. В-третьих, уберечь от голода свое население правительство может за счет как отечественных, так и импортных продуктов питания. Но отсутствуют гарантии того, что импортируемое продовольствие будет полноценным и безопасным для здоровья людей, то есть не будет являться суррогатом (сыр из растительных жиров с добавлением молочного белка; маргарин под видом сливочного масла, сделанный химическим отверждением жидкого растительного масла, поддельные куриные яйца и т.п.). В связи с этим обстоятельством, государству необходимо ориентироваться на отечественное производство качественных благ. Следовательно, обеспечение продовольственной безопасности, то есть

наличие у государства возможности прокормить свое население отечественной продукцией, выступает залогом экономической и политической независимости нации, социальной стабильности страны и эффективного функционирования национальной экономики, как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

Ученые отмечают, что возрастание экономической открытости стран меняет отношение внутренних и внешних факторов развития национальных хозяйств [3, С.50]. Сложившаяся модель отечественной экономики, базирующаяся преимущественно на экспорте сырья и топлива и крупномасштабном импорте продовольствия и сельскохозяйственного сырья для его производства, неприемлема для развития государства и требует кардинального изменения. Такое положение особенно опасно в современных условиях, когда продовольствие все больше и больше становится одним из основных факторов политического и экономического давления в международных отношениях России с экономически развитыми странами [6].

Под продовольственной независимостью Российской Федерации понимается устойчивое отечественное производство пищевых продуктов в объемах не меньше установленных пороговых значений его удельного веса в товарных ресурсах внутреннего рынка соответствующих продуктов.

А под продовольственной безопасностью Российской Федерации, подразумевается такое состояние экономики страны, при котором обеспечивается продовольственная независимость Российской Федерации, гарантируется физическая и экономическая доступность для каждого гражданина страны пищевых продуктов, соответствующих требованиям законодательства Российской Федерации о техническом регулировании, в объемах не меньше рациональных норм потребления пищевых продуктов, необходимых для активного и здорового образа жизни.

Считается, что сохранение продовольственной независимости страны возможно, если потребление продуктов питания на уровне научно установленных физиологических норм обеспечивается за счет отечественных производителей не менее чем на 80%, то есть объем импорта продовольствия не должен превышать 20% общего объема потребляемых продуктов питания. По мнению ученых, политиков и обычных потребителей, российское государство давно переступило за эту грань, особенно по овощам, фруктам, мясным и молочным продуктам. Доля импортной продукции в общем объеме товаров на протяжении последних пяти лет составляла 33-34% [10]. Однако, в современных политических условиях введения отдельными странами Запада антироссийских санкций, принятия ответных мер нашим государством, продовольственного эмбарго, у страны появилась реальная возможность обратить «зло во благо» и исправить сложившуюся ситуацию: снизить экономическую, в том числе продовольственную зависимость от других стран, организовать импортозамещающие производства, поднять статус отечественных товаропроизводителей, восстановить сельское хозяйство и перерабатывающую промышленность. Вместе с тем, решить данный вопрос крайне сложно.

Проблему обеспечения продовольственной безопасности можно рассматривать с нескольких ракурсов, но в данной статье авторы хотели бы обратить внимание на производственный аспект. Центральным звеном системы обеспечения населения продовольствием является аграрный сектор – сельское хозяйство. Сельскохозяйственные предприятия производят как промежуточную продукцию (сырье для пищевой и легкой

промышленности), так и конечную продукцию (продукты питания), в связи с чем, проблемы, возникающие в данной отрасли, непосредственно влияют на уровень продовольственной безопасности нации.

За последние десять лет в аграрной отрасли существенно сократилось количество сельскохозяйственных товаропроизводителей, что было вызвано комплексом причин: сложным инвестиционным климатом, недостаточной поддержкой государства, сильным износом основных фондов сельскохозяйственного назначения, увеличением пенсионных страховых взносов, непростой ситуацией в самом агропромышленном комплексе, старением сельских трудовых кадров, низким уровнем условий жизни и сельскохозяйственного труда. Условия жизни сельского населения существенно отличаются от городских условий. Во многих населенных пунктах в домах отсутствуют водопровод, центральное отопление и газоснабжение. Следовательно, сельским жителям после работы приходится дополнительно трудиться, да к тому же не всегда легко и дешево они могут приобрести необходимое топливо. Работа в поле или на животноводческой ферме по механизации и комфортности существенно уступает работе в других отраслях. Поэтому нередко родители ориентируют своих детей на приобретение несельскохозяйственных специальностей и на переселение в город.

Однако отрасль покидают не только выпускники школ, но и квалифицированные рабочие и специалисты. Многие выпускники сельскохозяйственных вузов не хотят работать по специальности. Это, наряду с вышеизложенным, вызвано отсутствием рабочих мест, жилья и бедностью из-за достаточно низких заработков. В 2014 году средняя заработная плата по отрасли составляла 17707 руб., что более чем в 1,7 раза ниже заработной платы в среднем по экономике. Согласно действующему российскому законодательству величина прожиточного минимума на душу населения, выполняющего роль «черты бедности», на 2015 год была установлена в размере 9662 руб. [12]. Безусловно, заработок больше прожиточного минимума. Но у этих показателей разные единицы измерения (рубль на одного работника и рубль на душу населения). Если привести эти данные в сопоставимый вид, то окажется, что основная масса работников аграрного сектора живет за чертой бедности. Следовательно, при таком доходе восстановить свою способность к труду, прокормить и вырастить ребенка, дать ему достойное образование, представляется сверхсложной задачей. В итоге снижается рождаемость, многие семьи предпочитают заводить только одного ребенка, увеличивается смертность населения. Кроме того, низкие доходы заставляют работников дополнительно трудиться в личном подсобном хозяйстве и выращивать продукцию не только для себя, но и на продажу. Таким образом, свободного времени у сельского населения остается все меньше и меньше, накапливается усталость, что в итоге в длительном периоде приводит к снижению производительности труда в отрасли и сокращению продолжительности жизни и численности населения в целом по стране [4].

Оставшимся в отрасли предприятиям для организации импортозамещающего производства необходимы дополнительные инвестиции, поскольку собственных средств у производителей сельскохозяйственных товаров недостаточно. Многие предприятия в последние годы только благодаря государственным субсидиям смогли избежать нерентабельности (убыточности) производства. Следовательно, главным источником инвестиций являются кредиты, преимущественно – долгосрочные. Кроме того, не во всех

отраслях сельского хозяйства в силу особенностей производственного процесса, например, в молочном и мясном скотоводстве, можно быстро организовать импортозамещение продукции. В связи с этим полностью отказаться от импортирования продовольствия невозможно. По прогнозам специалистов импорт мяса и овощей из санкционных стран будет замещаться более дорогим импортом из стран СНГ, Южной Америки, Китая, Турции [10], что приведет к росту потребительских цен и, соответственно, в условиях невысоких доходов у населения, снижению спроса и потребления данных продуктов.

Для отечественного сельского хозяйства последние годы оказались неблагоприятными с позиции осуществления инвестиций. Уровень рентабельности производства с учетом субсидий почти в два раза меньше ставки ссудного процента. Государство же выделяет субсидии крайне неравномерно. В настоящее время отрасль ориентирована на производство продукции главным образом с помощью малого бизнеса, то есть крестьянских (фермерских) хозяйств. Подобным формам предпринимательства сложнее получать банковские кредиты, чем крупным предприятиям. Статистика показывает, что получить кредит могут лишь 30% сельскохозяйственных организаций, 10% крестьянских (фермерских) хозяйств, около 3% личных подсобных хозяйств [9]. Из-за ограниченности финансовых ресурсов у аграрных производителей с каждым годом в стране увеличивается площадь заброшенных сельскохозяйственных угодий (за двадцать лет только по официальным данным площадь сельскохозяйственных угодий сократилась на 20 млн. га, а пашни – на 14 млн. га) [9]. Выделяемые государством сельскохозяйственным предприятиям субсидии и дотации преимущественно используются на приобретение техники, топлива и горюче-смазочных материалов. Приобретение минеральных удобрений, гербицидов и пестицидов финансируется по остаточному принципу. В результате утрачивается плодородие сельскохозяйственных угодий, ухудшается качество продукции, снижается урожайность сельскохозяйственных культур. К примеру, зерновые районы России, часто страдают от нашествий саранчи. В советские времена с этой проблемой в целом справлялись. В настоящее же время существуют трудности, так как эти меры предполагают большие затраты, связанные с услугами авиации и дорогими химикатами.

В отношении деятельности фермерских хозяйств уместно вспомнить теорию о динамике производственной функции в длительном периоде. Увеличение масштабов производства предполагает первоначально положительную (возрастающую) отдачу, сопровождающуюся снижением производственных издержек в расчете на единицу продукции. Учитывая развитость производственной и рыночной инфраструктуры и особенности климата, можно предположить, что низкая эффективность производства продукции у крестьянских хозяйств вполне объективна. Вероятно, средний и крупный бизнес в данной отрасли нашей страны более целесообразен. Поэтому следует более существенно способствовать развитию производственной и кредитной кооперации в аграрном секторе.

В последние двадцать лет основными производителями продуктов питания в нашей стране стало население, то есть личные подсобные и дачные хозяйства. Их доля в структуре производимой сельскохозяйственной продукции составляет более 50%. Хозяйства населения производят 91% картофеля, 80% овощей, половину объема молока, мяса скота и птицы, шерсти [9]. Следовательно, российское население трудится гораздо больше, чем фиксируется статистикой. В результате занижается величина ВВП, так как не вся деятельность домашних хозяйств учитывается в основном показателе национальной

экономики. Кроме того, отечественная экономика теряет преимущества от эффекта масштаба, ведь производство продукции в личных хозяйствах чаще всего обходится дороже, чем можно было бы получить в более крупном хозяйстве или производстве. К тому же часть выращенной продукции просто пропадает, поскольку не каждый дачник или житель села имеет возможности, время, денежные средства для оплаты торгового места на рынке, а порой, и желание выйти на рынок для реализации своих излишков овощей и фруктов. Но, как свидетельствует практика советской экономики, если бы к нему приехали и закупили эти излишки, он с удовольствием их бы продал и тем самым внес свою лепту в повышение продовольственной безопасности страны. Государству необходимо стимулировать развитие системы заготовительной кооперации в стране.

Сельское хозяйство является одной из самых рискованных отраслей общественного производства, поскольку прямо и косвенно зависит от природно-климатических условий. Климат же планеты, как мы наблюдаем, в последние десятилетия стал существенно меняться: участились случаи наводнений, землетрясений, засух и проливных дождей, вследствие чего страна недополучает необходимое продовольствие и корма для сельскохозяйственных животных. Специфика российского климата в определенной мере обуславливает и недостаточно высокую конкурентоспособность продукции отечественных производителей по отношению к импортируемой продукции. Большая часть сельскохозяйственных угодий находится в условиях рискованного земледелия. В связи с этим, работникам аграрного сектора приходится довольствоваться не только невысокими урожаями сельскохозяйственных культур, но и затрачивать больше ресурсов (особенно топлива и электроэнергии), и выполнять производственные работы, удорожающие сельскохозяйственную продукцию [4].

Помимо проблем, связанных с производством, существует и проблема сохранения готовой продукции, что в условиях участвовавших наводнений и проливных дождей, а также при малых размерах производства и недостаточно хорошо отлаженных производственных связях сделать достаточно сложно. Для сохранения сельскохозяйственной продукции необходимы специально оборудованные сооружения и технология. Далеко не в каждом сельскохозяйственном предприятии или в крестьянском (фермерском) хозяйстве они имеются. А если и есть, то не приносят ту эффективность, которую хотели бы иметь предприниматели. Причина заключается в том, что большая положительная отдача от масштаба по подобным сооружениям возможна только при крупном производстве. Неслучайно в советские времена колхозы и совхозы сдавали продукцию на хранение в специализированные предприятия: зерно – на элеваторы; овощи – на овощные базы. В настоящее время по-прежнему существуют и функционируют специализированные предприятия по хранению сельскохозяйственной продукции, однако, товаропроизводители часто не пользуются их услугами. Исследования федеральной антимонопольной службы показали, что, например, мощности элеваторов не используются на 20 - 60% в зависимости от региона России [1]. Происходит это, как правило, из-за недостатка у сельскохозяйственных предприятий финансовых средств и нежелания предоставлять возможность получения большой прибыли перерабатывающим предприятиям. Товаропроизводители либо пытаются продать зерно сразу после сбора, либо организывают его хранение в хозяйстве. И то, и другое, как правило, снижает доходы сельскохозяйственного предприятия. При хранении зерна непосредственно в хозяйствах

значительно ухудшается его качество: очень трудно соблюсти технологию и условия хранения. В результате снижается цена на зерно. При продаже зерна после сбора товаропроизводителю также предлагаются низкие цены, с которыми приходится мириться, поскольку рынок сельскохозяйственной продукции близок к рынку совершенной конкуренции, и сельскохозяйственные товаропроизводители не могут контролировать процесс ценообразования на свою продукцию. Аналогичная ситуация складывается и с мини-мясокомбинатами и мини-молокозаводами. Основные их проблемы – недозагрузка оборудования и сложности по организации переработки отходов основного производства, то есть опять сталкиваемся с эффектом от масштаба производства.

Таким образом, для России, располагающей значительным потенциалом для увеличения продовольствия, решение проблемы продовольственной безопасности сводится в основном к самообеспечению продуктами питания за счет наращивания отечественного агропромышленного производства, то есть к достижению ее продовольственной независимости [6].

Подводя итоги, хотелось бы отметить, что проблема продовольственной безопасности актуальна для всех государств, но степень ее решения специфична для каждой страны в отдельности. Для эффективного решения перечисленных проблем, Правительству РФ следует использовать все факторы, необходимые для реализации стратегических национальных экономических интересов в сфере производства и продвижения сельскохозяйственной и пищевой продукции к потребителям.

Список использованной литературы:

1. Анализ состояния конкурентной среды на рынке услуг по хранению и складированию зерна/ ФЕДЕРАЛЬНАЯ АНТИМОНОПОЛЬНАЯ СЛУЖБА Управление контроля химической промышленности и агропромышленного комплекса // Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.fas.gov.ru/fas-news/fas-news_35584.html - 11 июня 2014
2. Бондаренко Н.Е., Казаринова Е.Б. Продовольственная безопасность страны как критерий стабильности экономики // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2013. – № 1(6). – С.30-34.
3. Журавлева, Г.П. Новый курс экономической теории. Основы теории экономических систем и формирования «Экономики будущего»: в 2 кн./ Г.П. Журавлева. М.; Тамбов: Изд. дом ТГУ им. Г.Р. Державина, 2009. Кн. 2. 427 с.
4. Казаринова Е.Б. Проблемы обеспечения продовольственной безопасности // Современная экономика: концепции и модели инновационного развития: материалы V Международной научно-практической конференции. 19 февраля 2013 г. : в 2 кн. – Кн.1. – Москва: ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В.Плеханова», 2013. – С. 72-75.
5. Максимова Т.П. Сущностные аспекты проблемы продовольственного обеспечения в Российской Федерации: теория и практика // Экономические науки. 2014. №118. С. 39-42.
6. Носкова К. Надежность продовольственной безопасности страны как неотъемлемая часть национальной безопасности // Информационно-аналитическая служба «Русская народная линия». Электронный ресурс. Режим доступа: http://ruskline.ru/analitika/2009/07/13/nadezhnost_prodoovol_stvennoj_bezopasnosti_strany_kak_neot_emlemaya_chast_nacional_noj_bezopasnosti/&?commsort=votes

7. «Положение дел в связи с отсутствием продовольственной безопасности в мире 2015» // Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.fao.org/hunger/ru/>
 8. Становление новой экономики России в условиях глобализации: Монография / Под общей ред. В.В. Громыко – М.: МАКС Пресс, 2009.
 9. Статистические материалы и результаты исследований развития агропромышленного производства России / отв. за вып. А.И. Алтухов, П.П. Голуб; Россельхозакадемия. — Москва, 2012. — 32с.
 10. Ушачев И. Стратегические подходы к развитию АПК России в контексте межгосударственной интеграции // АПК: Экономика, управление. 2015. №1. С. 3-16.
 11. Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.novostimira.com.ua/news_154567.html
 12. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2015/06/05/minimum-site.html>
- © Е.Б. Казаринова, Н.Е. Бондаренко, 2015

УДК 2964

О.В. Калугина

Студентка Института Экономики и Управления
Северо-Кавказский Федеральный Университет
Г. Ставрополь, Российская Федерация

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

В настоящее время, в период кризисной ситуации в экономике, наиболее актуальным является вопрос об антикризисном управлении фирмой.

Для начала изучения экономической категории «антикризисное управление» необходимо ознакомиться с таким понятием как «кризис». В термине «кризис» Жарковская Е.П. заключает крайнее обострение противоречий в деятельности компании, в период которого возникает риск угрозы для её существования. [1, с. 28] Балдин К.В. говорит, что кризис – это крайнее обострение противоречий в социально-экономической системе организации, угрожающее ее жизнестойкости в окружающей среде.[2, с. 74] Однако Захаров В.Я. под кризисом понимает изменение негативное, глубокое и часто неожиданное, но одновременно несущее в себе новые возможности для развития.[3, с. 95] Кризисы, в свою очередь, выступают показателями развития отдельной организации, которые могут не соответствовать особенностям развития других участников рынка, либо в целом отрасли. Объясняется это персональным развитием каждого предприятия, в пределах своих средств и возможностей, в соответствии с принципами и законами циклического развития социально-экономической системы в целом. Любое предприятие сталкивается со своими кризисными ситуациями и с собственными циклами деятельности, что зависит от взаимосвязи внутренних и внешних факторов.

Внутренние причины появления кризиса в организации:

К внутренним факторам относят управленческие причины:

- несоответствие мнений участников управленческой структуры;

- отсутствие динамики в управлении – отрасль либо предприятие со временем развивается, приобретая всё большие формы и масштабы, для этого необходимо поддерживать более дифференцированную и разветвленную сеть управления;

- высокий коммерческий рынок – при создании бизнеса либо предприятия в рискованных условиях, управление определенное время может сдерживать темпы развития из-за опасения потерь. В результате можно упустить шанс занять место на рынке, либо дело будет постепенно «затухать»;

- недостаточное знание рыночной конъюнктуры – при организации предприятия требуется внимательный и тщательный анализ рыночной ситуации, исследуя тенденции спроса и предложения, реально оценивая свои возможности при этом;

- сложности с учетными системами. Чтобы своевременно выявлять кризис, требуется анализ деятельности. Во многом производится через разные отчетные документы, с отражением расходов, прибыли, баланса, издержек;

- затруднения маркетинговых служб. Грамотно организованный маркетинг – это половина успеха, по мнению многих специалистов – для продвижения бренда и улучшения конкурентоспособности. Но при недостаточной организации маркетинг может привести к совершенно противоположному эффекту; [3, с. 62]

Также к внутренним факторам можно отнести и производственные причины – это и устаревшая техническая база, и низкая производительность труда, а также высокие затраты на энергоресурсы.

Под рыночными причинами низкая конкурентоспособность товара – из-за недостаточного качества либо плохо организованной маркетинговой кампании и зависимость предприятия от ограниченного постоянного числа клиентов и поставщиков.

Внешние причины – существующая внешняя угроза, поскольку предприятие взаимодействует со многими разными субъектами. Поэтому может быть довольно усложненный вид структуры внешних причин. [1, с. 14]

Социально-экономические факторы общего развития страны:

- повышение уровня инфляции, отсутствие стабильности в налоговой системе – с принятием новых налогов, изменением действующей налоговой ставки приводит к особенно сильным последствиям для предприятий на начальном этапе своего развития;

- нестабильность правительственной системы – глубокие разногласия в государственных органах, из-за чего в тени остаются другие сложности;

- сокращение уровня доходов населения – возрастает социальная напряженность, что провоцирует социальный кризис;

- рост уровня безработицы – возрастают промышленные и экономические кризисы, которые в последствии становятся причинами социальных кризисов. [4, с. 21]

В число прочих внешних факторов входит политическая нестабильность, рост криминальных структур и природно-климатические причины – включая стихийные бедствия, которые приводят к серьезному урону для всего сектора деятельности и государства.

После рассмотрения категории «кризис» и факторов его вызывающих, можно перейти к более подробному изучению понятия «антикризисное управление».

Под антикризисным управлением понимается комплекс методов, форм и процедур для социально-экономического оздоровления финансово-хозяйственной деятельности

предприятий, предпринимателей, отрасли, также включает создание и развитие условий, позволяющих выйти из состояния кризиса. Суть организации антикризисного управления является система управленческих мер, направленных на диагностику, предупреждение, преодоление и нейтрализацию кризисных явлений, причин их появления на всех уровнях экономики.[1, с. 126]

При этом необходимо учитывать, что в антикризисное управление включается применение важнейших экономических дисциплин – в виде стратегического, тактического планирования, финансового анализа, менеджмента, инвестирования и пр.

Выделяют следующие стратегии антикризисного управления:

- предупреждение кризиса, подготовка предприятия к его наступлению;
- выжидание зрелости кризиса, чтобы его успешно преодолевать;
- противодействие кризисным явлениям, с замедлением действия негативных процессов;
- стабилизация ситуации за счет резервов и дополнительных ресурсов предприятия;
- расчет рисков предприятия;
- последовательный выход предприятия из кризисной ситуации;
- предвидение и создание условий по устранению последствий возникшего кризиса.[5, с. 24]

Методика антикризисного управления основана на серии действий, управленческих шагов для предотвращения, борьбы и управления кризисами. Основными элементами выступают:

1. выявление и оценка уязвимых сторон предприятия, с пониманием возможного ущерба от каждой уязвимой стороны;
2. оценка количества уязвимых сторон предприятия;
3. разработка плана по выходу из потенциального кризиса;
4. осознание факта наступившего кризиса, с определением конкретных мер по устранению кризисной ситуации;
5. активные коммуникации в период кризиса. Следующий шаг для предотвращения негативных последствий кризисной ситуации – необходимо определить стратегию организации в сфере коммуникации со своим персоналом, акционерами, клиентами, СМИ и пр.
6. отслеживание и оценка кризисных проявлений, гибкости мер для борьбы с кризисом.
7. изолирование направлений деятельности организаций, подвергнувшихся кризису, от других направлений, которые не подверглись кризисной ситуации.[3, с. 25]

Важное значение имеет каждый шаг. Эффективное урегулирование кризисной ситуации не стоит считать событием, ведь оно заключается в систематическом, продолжительном и регламентированном процессе для выявления уязвимых мест предприятия, предотвращения повторения аналогичной ситуации в дальнейшем. Предполагается также планирование в случае наступления самых вероятных кризисных ситуаций, с организацией эффективного обмена данными до наступления кризиса и после него, с проверкой и оценкой реальной ситуации, с внедрением инновации при необходимости.

Список использованной литературы:

1. Балдин К.В., Воробьев С.Н., Уткин В.Б. Управленческие решения: 2-е изд. - М.: 2006. — 496 с.

2. Жарковская Е.П., Бродский Б.Е., Бродский И.Б. Антикризисное управление: учебник / под общ.ред. Е.П. Жарковской. - М.: Издательство: Омега-Л, 2013 - 467 с.

3. Захаров В.Я., Блинов А. О., Хавин Д.В., Захаров И.В., Рудакова О. С. Антикризисное управление. Теория и практика. / под ред. В.Я. Захарова. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. — 319 с.

4. Згонник Л.В. Антикризисное управление: Учебник. - М.: Издательство: Дашков и К, 2014. - 208 с.

5. Стром А.А. Антикризисное управление неплатежеспособным предприятием до введения процедур банкротства // Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2015. № 1. С. 21-26.

© О.В. Калугина, О.В. Мандрица 2015

УДК 336

К. В. Кириллова, М. А. Розова

студенты 4 курса, группа 2417 КФ

Научный руководитель: Г. Н. Ронова

к.э.н., доцент кафедры «Финансовый менеджмент»

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

г. Москва

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ КАК ЭЛЕМЕНТ ЭФФЕКТИВНОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ

Дебиторская задолженность в рыночной экономике существует как объективное явление, при условии своевременного выполнения своих финансовых обязательств со стороны дебиторов предприятия [4, с. 14]. Несмотря на это, на сегодняшний день развитие экономики Российской Федерации на фоне относительно большой дебиторской задолженности, является достаточно сложной проблемой, с которой вынуждены сталкиваться отечественные предприятия. Это можно объяснить тем, что хоть дебиторская задолженность и должна относиться к ликвидным активам предприятия, однако это не означает, что она не гарантирует поступления денежных средств. Наличие больших объемов дебиторской задолженности в структуре оборотных активов предприятия является негативным явлением, поскольку в экономике Российской Федерации является значительным невыполнения платежных обязательств.

Совсем недавно Россия переживала существенный финансовый кризис, именно по этой причине компании использовали множество разнообразных средств в борьбе за увеличение объема продаж. Многие предприятия должны были уделять особое внимание своей финансово-экономической безопасности, платежеспособности, а также поддержании текущей ликвидности.

Как известно, дебиторская задолженность компании на деле представляет собой средства, которые находятся в распоряжении сторонних организаций и по факту являются «виртуальными» деньгами. Именно поэтому следует делать акцент на оперативном сборе дебиторской задолженности, так как факт изъятия денежных средств из оборота с большой

долей вероятности повлечет за собой кассовые разрывы, что, в свою очередь, поставит предприятие перед необходимостью привлечения заемных финансовых ресурсов, цена на которые довольно высока, особенно в нынешних условиях экономической нестабильности.

Что же можно в сложившейся ситуации посоветовать руководителям предприятий? В первую очередь хочется отметить, что необходимо научиться правильно управлять долгами дебиторов, для того, чтобы не утратить полученной прибыли, минимизировав при этом риск потери компанией своих финансовых ресурсов.

Система управления дебиторской задолженностью подразделяется на две составляющие части: кредитную политику и комплекс мер, направленных на снижение риска возникновения безнадежной или просроченной дебиторской задолженности [3, с. 14]. Построение эффективной системы управления дебиторской задолженностью необходимо начинать с серьезного и всестороннего анализа и оценки кредитной политики организации, ровно как и оценку текущего состояния работы по управлению дебиторской задолженностью на предприятии.

Для того, чтобы можно было оценить текущее состояние работы по управлению дебиторской задолженностью на предприятии или фирме необходимо выявить соответствующие проблемы, которые могут делиться на две группы.

Первая группа включает в себя так называемые частные проблемы, к которым относятся целый ряд ситуаций, касающихся оплаты задолженности, будь то истечение срока оплаты или, например, отсутствие соответствующего подтверждения.

Существует довольно много способов обезопасить себя вовсе или же быть максимально готовыми в случае возникновения подобных проблем, среди которых можно назвать налаженную работу и оперативное реагирование юридических и финансовых служб компании по инкассации долга, создание резерва по сомнительным долгам, внедрение современных форм рефинансирования. Не стоит также забывать и о привлечении соответствующих специалистов из сторонних коллекторских агентств или создании подобного подразделения самостоятельно.

К общим проблемам необходимо отнести все недостатки, которые будут связаны с организацией процесса управления дебиторской задолженностью на предприятии или фирме. Далее приведем несколько наиболее распространенных примеров общих проблем:

- отсутствие налаженной системы контроля и планирования задолженности;
- ситуация, при которой администрация полностью игнорирует необходимость в управлении дебиторской задолженностью, или уделяет этому недостаточно внимания;
- необходимость разработки эффективной кредитной политики;
- отсутствие четко регламентированной системы ответственности за процесс управления дебиторской задолженностью.

Конечно, тут не может не возникнуть важный вопрос: «Как можно разрешить данные проблемы?». Решить эту задачу можно путем внедрения мер, которые будут направлены на решение общих проблем, например:

- разработка и внедрение системы контроля и отслеживания дебиторской задолженности;
- организация системы планирования и нормирования дебиторской задолженности;
- регламентация и документирование процедуры управления дебиторской задолженностью.

Для более эффективного управления дебиторской задолженностью все разработанные управленческие системы и процедуры должны быть формализованы и задокументированы [2, с. 128]. Эти процедуры необходимо выполнить для того, чтобы закрепить ответственность за должностными лицами, а также увеличить прозрачность и контролируемость данной работы.

Итак, в заключение хотелось бы заметить, что резкое увеличение, и достаточно значительное снижение величины дебиторской задолженности вполне может оказать негативное воздействие на деятельность предприятия или фирмы. Рост дебиторской задолженности свидетельствует об отвлечении средств из оборота. В результате этого роста увеличивается потребность предприятия в дополнительных источниках финансирования для погашения собственной кредиторской задолженности. С другой стороны, резкое сокращение дебиторской задолженности свидетельствует о падении объемов реализации, ухудшение взаимоотношений с клиентами и потерю части покупателей, снижение спроса на продукцию, объемов продаж в кредит и в целом конкурентоспособности предприятия.

Таким образом, состояние, динамика и структура дебиторской задолженности во многом формируют финансовую политику предприятия, в том числе кредитную, резервную, ценовую, договорную политику, определяя ликвидность, платежеспособность и в конечном итоге прибыльность деятельности предприятия. Поэтому, для того, чтобы прибыльность предприятия всегда находилась на высоком уровне необходимо разрабатывать и внедрять комплекс мер по управлению дебиторской задолженности на предприятии, так как это позволит улучшить экономическую обстановку в организации.

Список использованной литературы:

1. Адамов Н., А. Войко. Дебиторская задолженность подрядных организаций // Финансовая газета. Региональный выпуск. – 2008. – № 9-10.
2. Артеменко В.Г., Белендир М.В. Финансовый анализ. – М.: ДИС, 2012. – 128 с.
3. Вахрушина Н. Создание системы управления дебиторской задолженностью // Финансовый директор. – 2012. - №1.- с.18.
4. Войко А. Дебиторская задолженность и формирование финансовых результатов организации // Финансовая газета. Региональный выпуск. – 2012. - № 27. – с. 14 – 18.
5. Гарнов И. Погашение дебиторской задолженности сторонними организациями // Финансовая газета. – 2008. - № 15. – с. 21.
6. Забелина О.В., Толкаченко Г.Л. Финансовый менеджмент. – М.: Экзамен, 2008. – 224с.
7. Мурикова А. Р. Управление дебиторской задолженностью как элемент эффективной финансовой политики организации / А. Р. Мурикова, Э. Р. Гимранова // Молодой ученый. — 2012. — №5. — С. 181-183.
8. Ронова Г.Н., Ронова Л.А. Финансовый менеджмент – М.: ЕАОИ, 2008. — 170 с.;
9. Самсонов Н.Ф., Баранникова Н.П., Володин А.А. и др. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов ; Под ред. Проф. Н.Ф. Самсонова. – Финансы, ЮНИТИ, 2012. – 495 с.;
10. Сысоева И.А. Дебиторская и кредиторская задолженность. // Бухгалтерский учет, — 2013. № 1-с. 17.

© К. В. Кириллова, М. А. Розова, 2015

ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В условиях нарастающей конкуренции наиболее актуальными становятся проблемы повышения эффективности внутреннего контроля предприятий. Это подтверждает вступивший в силу Федеральный закон от 06 декабря 2011 года № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». Статья 19 данного закона прямо гласит, что экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни [3].

Внутренний контроль ведения бухгалтерского учета обязаны организовать и такие субъекты, в которых функция ведения бухгалтерского учета не возложена на руководителя, но при этом данная организация подлежит обязательному аудиту.

В Международных стандартах аудита – МСА 400 «Оценка рисков и внутренний контроль» дано следующее определение системы внутреннего контроля. Данное определение звучит следующим образом: «Система внутреннего контроля - совокупность организационных мер, методик и процедур, используемых руководством аудируемого лица в качестве средств для упорядоченного и эффективного ведения финансово-хозяйственной деятельности, обеспечения сохранности активов, выявления, исправления и предотвращения ошибок и искажения информации, а также своевременной подготовки достоверной финансовой (бухгалтерской) отчетности»[2].

Для того чтобы в процессе управления предприятием организовать внутренний контроль, необходимо ориентироваться на организационно-правовую форму, масштабы деятельности предприятия и размер предприятия. Для принятия эффективных управленческих решений требуется большое количество информации. Основанием для принятия большинства управленческих решений служит информация, которая формируется в бухгалтерском, статистическом и оперативном учете.

Надзор за эффективностью системы внутреннего контроля, а также принятие мер в случае обнаружения недостатков этой системой являются важными функциями руководства предприятия. Внедряя систему внутреннего контроля (СВК), мы тем самым обеспечиваем надежность финансовой информации, а также снижаем риск принятия ошибочных решений. Для того чтобы построить СВК необходимо определить наиболее существенные риски, разработать регламентные процедуры, а также корректирующие действия, которые позволят исправить ситуацию. Предупредительный контроль может быть наиболее эффективным, так как сможет предупредить возникновение рисков, тем самым снизив затраты на его организацию. Внедрять систему внутреннего контроля предприятия нужно для того, чтобы повысить эффективность работы его подразделений. Согласно этому СВК позволит обеспечить достоверность информации, эффективно использовать ресурсы предприятия[1].

Начинать внедрение СВК необходимо с определения подразделений, в которых будут разработаны регламентные процедуры и в которых уже возникают затраты. Эффективность СВК будет более заметна, если все сотрудники предприятия будут выполнять

предписанные СВК процедуры, в том числе и контрольные, причем, если будут делать это постоянно. Наибольшей эффективности от системы внутреннего контроля мы получим, если будем привлекать к ее осуществлению специалистов смежных служб (плановых, экономических, финансовых).

Выделение объектов контроля является следующим шагом в процессе построения СВК. Контроль должен осуществляться на всех уровнях управления предприятием, при этом в организации должны быть разработаны должностные инструкции, схема технологического процесса, график документооборота, а также учетная политика[1].

Организация и эффективность функционирования СВК на большинстве предприятий напрямую зависят от технологического процесса. Любое производство представляет собой сложный процесс, требующий точности расчетов на всех этапах производства продукции и правильного оформления документов всех фактов хозяйственной деятельности. Качество изделия как готового продукта напрямую зависит от качества компонентов, входящих в состав продукта, которое контролируется на всех этапах его переработки. Исходя из этого, особое внимание необходимо уделять количественно-качественному учету и документальному оформлению хозяйственных операций. Количественно-качественный учет и документальное оформление всех хозяйственных операций и есть объект контроля. Очень важно, чтобы организация системы внутреннего контроля была ориентирована на взаимосвязь «объект - субъект» и «субъект – субъект»[1].

Таким образом, внутренний контроль – это комплекс мер и процедур, организованный руководством предприятия для обеспечения достоверности показателей учета (оперативного, бухгалтерского, управленческого), предотвращения искажений и неправомерных действий, а также принятия наиболее оптимальных управленческих решений.

Список используемой литературы:

1. Замбрицкая Е. С. Система внутреннего контроля как элемент аудита [Текст] / Е. С. Замбрицкая, А. В. Логачёва, М. В. Логачёва // Молодой ученый. — 2014. — №10. — С. 242-245.

2. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»

© Киселева К.М., 2015

УДК 336

Л.В.Кнященко, к.э.н., доцент

В.А. Литовкина, А.В. Забара

студенты 3 курса экономического факультета

Алексеевский филиал

НИУ БелГУ

г. Алексеевка, Российская Федерация

СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА

По выражению М. Амстердама, «Бизнес - это искусство извлекать деньги из чужого кармана, не прибегая к насилию» [7, с. 10]. Кроме крупного бизнеса существует и малый бизнес. Многие авторы используют термин «малый бизнес», под которым понимают

предпринимательскую деятельность, которая осуществляется субъектами рыночной экономики при определенных установленных законами, государственными органами или другими представительными организациями. Малое предпринимательство (или иначе его называют малым бизнесом) является важным субъектом экономической системы Российской Федерации. Он имеет большое значение как для формирования самой структуры экономики страны, так и для ее развития. Кроме того, надо сказать о том, что малое предпринимательство выполняет ряд важных социально-экономических задач, таких как создание рабочих мест, повышение конкуренции в стране, участие в формировании бюджетов всех уровней и т.д.

Достаточно сложно на самом деле дать определение малому бизнесу. Зачастую таким термином называют небольшие по размеру розничные магазины, часто это относят к ресторанам и к подобным организациям, в то время как крупным бизнесом часто называют такие крупнейшие компании, как, например, «Газпром», «ЛУКОЙЛ». При этом достаточно большое количество предприятий и организаций не поддаются отнесению к подобным крайностям. Для того, чтобы отнести предприятие к малому бизнесу, или же к крупным предприятиям, используются различные критерии предельной величины предприятия.

«Комиссия Боултона» определяет три основных признака «малого предпринимательства», на основании которых следует относить предприятие к малому [3, с. 5]:

- небольшой рынок сбыта, не позволяющий предприятию оказывать значительное влияние на цены и объемы реализуемого товара;
- правовая независимость - предприятие управляется не через формализованную управленческую структуру, а собственником или собственниками-партнерами, которые сами контролируют свой бизнес;
- управление предприятием, предполагающее, что собственник или партнеры-собственники сами участвуют во всех аспектах управления малым предприятием и свободны от любого внешнего давления.

Стратегию развития малого предпринимательства можно рассматривать с двух позиций: с точки зрения значения для экономического развития государства и с точки зрения общественного развития (создание новых рабочих мест и снижение уровня безработицы).

Социальная значимость малого бизнеса имеет и другие, самые различные оттенки. Развитие малого бизнеса в той или иной стране способствует развитию позитивных процессов в экономике (а, как известно, политику и экономику трудно отделить друг от друга), демократизации общества, увеличению политического веса на международной арене, что, в свою очередь, приносит этому государству не только политические, но и экономические дивиденды.

Подводя итог вышеизложенному, следует сказать, что малое предпринимательство является неотъемлемой частью рыночной экономики. Для него характерна особая мобильность, гибкость и высокая эффективность. Малые предприятия могут создаваться в любом секторе экономики в ответ на неудовлетворенные нужды населения.

В целом можно сказать, что наблюдается тенденция к увеличению роли малого предпринимательства, это обусловлено тем фактом, что предприятия малого бизнеса изначально не были распространены в РФ. Только недавно малому предпринимательству в России было уделено внимание и активно стали разрабатываться программы помощи со

стороны государства, поэтому на данный момент мы можем наблюдать активные перемены в этой области, что безусловно положительно сказывается на эффективности экономики Российской Федерации.

Таким образом, малое предпринимательство в России является важнейшим субъектом экономической системы государства и выполняет важнейшие функции для развития экономики в целом. Однако доля малых предприятий в общем числе всех предприятий достаточно невелика. Это говорит о том, что малый бизнес все еще остается достаточно негибким и немобильным, однако в современных условиях это необходимо.

Список использованной литературы:

1. Федеральный Закон РФ № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007г.
2. Виленский А.В. «Макроэкономические институциональные ограничения развития российского малого предпринимательства». - М.: Наука, 2007. - 236с.
3. Колесникова Л.А. «Предпринимательство и малый бизнес в современном государстве: управление развитием» / Колесникова Л.А. - Москва: «Новый Логос». – 2000 г. – С. 190.
4. Кошелева Т. Н. «Стратегии развития малого инновационного предпринимательства».
5. Терехин Д. В., Фролова С. В.. «Система стратегических целей развития малого бизнеса в регионе» // Экономика и управление. -2005, № 2.
6. Шишин С.В. «Малое предпринимательство: сущность, место и роль в национальной экономике». - М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2003 - с.351.
7. «Экономика предприятия»: Учебник / Под ред. А.Е. Карлика, М.Л. Шухгальтер, Е.А. Горбашко и др. - М.: ИНФРА-М, 2002. -с.432.

© Л.В. Киященко, 2015

© В.А. Литовкина, 2015

©А.В.Забара, 2015

УДК 658.562.012.7

Н.Н.Конохова

Студентка 1 курса магистратуры

Институт экономики управления и права

Иркутский национальный исследовательский технический университет

г. Иркутск, Российская Федерация

СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ КАЧЕСТВОМ

Управление качеством в настоящее время включает совершенно новый подход к понятию качества и работе по качеству, который затрагивает всю организацию в целом. Этому новому подходу давали различные названия, но наиболее распространенное - это тотальное, или общее, управление качеством (Total quality management - TQM).

TQM мобилизует всех сотрудников компании на удовлетворение запросов потребителей, что предполагает повседневное участие каждого в систематическом повышении качества. Эта программа затрагивает любого человека и любую группу людей в организации. Включает 2 механизма: Assurance (QA) - контроль качества - поддерживает необходимый уровень качества и заключается в предоставлении компанией определенных гарантий, дающих клиенту уверенность в качестве данного товара или услуги. Improvements (QI) - повышение качества - предполагает, что уровень качества необходимо не только поддерживать, но и повышать, соответственно поднимая и уровень гарантий.

Целями TQM являются:

- ориентация предпринимателя на удовлетворение текущих и потенциальных запросов потребителей
- возведение качества в ранг цели предпринимательства
- оптимальное использование всех ресурсов организации

Основные принципы TQM:

Ориентация организации на потребителя. Организация, применяющая концепцию TQM, должна систематически собирать и анализировать информацию, поступающую из самых различных источников и позволяющую получать обоснованные выводы относительно текущих и потенциальных потребностей как отдельных потребителей, так и рыночных сегментов, и рынка в целом.

Компания должна стараться узнать мнение своего потребителя и затем с помощью «обратной связи» произвести корректировку параметров качества продукта с целью его улучшения для пользователя.

Роль руководства. Если руководитель компании не проникся необходимостью TQM для успеха в конкурентной борьбе за потребителя, то «борьба за качество» останется только лозунгом. Руководитель должен включать аспекты качества в цели компании и поддерживать ее деятельность финансированием качества, моральными стимулами и возможностями ресурсов руководства.

Вовлечение сотрудников. Весь персонал - от высшего руководства до рядового сотрудника - должен быть вовлечен в деятельность по управлению качеством. В концепции TQM персонал рассматривается как главный ресурс организации, которая должна создать все условия для максимального использования его творческого потенциала.

Процессный подход. Качество продукта является результатом качества процессов, выход которых он осуществляет. Каждый процесс должен иметь своего владельца, который отвечает за улучшение работы процесса и может принимать самостоятельные решения. Также у каждого процесса должен быть руководитель - лицо ответственное за его качественное функционирование и исполнение.

Системный подход к управлению. Во всех организациях, будь они производственными предприятиями, банками, магазинами, университетами или отелями, и вне их всегда имеет место ряд «цепочек качества» - взаимосвязанных процессов, включающих в себя поставщиков и потребителей. Эффективность деятельности организации можно повысить за счет создания и управления системой взаимосвязанных процессов. Это означает, что организация должна стремиться к объединению процессов создания продукции или услуг с процессами, позволяющими отследить соответствие продукции или услуги потребностям заказчика.

Постоянное совершенствование. Организация должна не только отслеживать возникающие проблемы, но и после тщательного анализа со стороны руководства предпринимать необходимые корректирующие и предупреждающие действия для предотвращения повторного появления таких проблем в будущем.

Принятие решений, основанное на фактах. Эффективные решения основываются только на достоверных данных. Источниками таких данных могут быть, например, результаты внутренних проверок системы качества, рекламации и претензии потребителей и т. д. Кроме того, информация может основываться на анализе предложений сотрудников организации по поводу снижения издержек, повышения производительности и т.д.

Взаимовыгодные отношения с поставщиками. Каждая организация тесно связана со своими поставщиками, поэтому целесообразно налаживать с ними взаимовыгодные отношения в целях дальнейшего расширения возможностей деятельности организации.

Квалифицированное использование методологии TQM обеспечивает организации следующие преимущества: Увеличение прибыли; Обеспечение экономической устойчивости фирмы и рационального использования всех видов ресурсов; Улучшение имиджа и репутации фирмы; Повышение качества управленческих решений; Внедрение новейших достижений; Увеличение производительности труда; Повышение качества и конкурентоспособности продукции; Рост степени удовлетворенности клиентов.

Качество продукции относится к числу важнейших критериев функционирования предприятия в условиях относительно насыщенного рынка и преобладающей неценовой конкуренции. Повышение технического уровня и качества продукции определяет темпы научно - технического прогресса и рост эффективности производства в целом, оказывает существенное влияние на интенсификацию экономики, конкурентоспособность отечественных товаров и жизненный уровень населения страны.

© Н.Н.Конюхова, 2015

УДК 65

К.Б.Мурзабекова, А.Н.Коркина

студенты кафедры «Экономика и Управление производством»
Финансово-экономического института Северо-Восточного федерального университета
им.М.К. Аммосова, г. Якутск

Е.В.Сибилева, научный руководитель, к. э. н. доцент кафедры
«Экономика и Управление производством» Финансово-экономического института
Северо-Восточного федерального университета им.М.К. Аммосова, г. Якутск

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ: УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В КРИЗИСНОЙ СИТУАЦИИ ОАО ФПК «САХАБУЛТ»

Аннотация:

В статье рассматривается технология проведения антикризисной программы с целью повышения конкурентоспособности управления персоналом.

Ключевые слова: управление персоналом, кризис, антикризисные меры

На сегодняшний день предприятия предпринимают ряд антикризисных мер. Кризис существенным образом повлиял на управление организациями. Руководство различных уровней вынуждено было действовать в новых условиях, которые ставили сложные задачи перед ними. Управление часто переходит в разряд экстремального из антикризисного. Приходится выстраивать нестандартные планы управления финансами, производством, маркетингом, продажами и управления персоналом в период кризисной ситуации.

Антикризисное управление предприятием – это система управленческих мер по диагностике, предупреждению, нейтрализации и преодолению кризисных явлений. [1]

По итогам 2013 года выручка ОАО «Сахабулт» составила 104 млн. рублей, в 2014 году - 116 млн. рублей. [2] Исходя из планов последней реорганизации предприятия, произошло улучшение, как в заготовительном направлении, так и в реализации готовой продукции. Однако по итогам 2014 чистая прибыль составила 410 тысяч рублей. Данный показатель свидетельствует о том, что предприятие находится в кризисном положении.

Рассмотрим кризисную ситуацию на конкретном предприятии. Открытое акционерное общество «Финансово-агропромышленный концерн «Сахабулт» является одним из крупных агропромышленных предприятий Республики Саха (Якутия). Основным внутренним фактором возникновения кризиса на предприятии ФАПК «Сахабулт» является система управления высшего менеджмента.

Кризисная ситуация в организационном управлении на данном предприятии возникли по тем причинам, что работники организации хотят работать в новых условиях с оснащенным соответствующим инструментарием. Производственные объекты ОАО «Сахабулт» отключены от отопления в связи с износом котельной предприятия, построенной в 1958 году. [3] Выпуск продукции осуществляется с помощью устаревшего парка производственного оборудования. Обувные станки, выпущенные в 80-х гг. прошлого столетия, эксплуатируются предприятием в настоящее время. Цеха предприятия представляют собой закрытые, слабо освещенные помещения, нуждающиеся в капитальном ремонте.

Вышеперечисленные факты свидетельствуют о том, что предприятие не ведет должным образом амортизационную политику.

Также одной из главных проблем предприятия являются неблагоприятные условия работы в производственных цехах ввиду их аварийного состояния, и как следствие этого, низкая численность персонала. На сегодняшний день по штатному расписанию работает 216 человек, в том числе административно-управленческий персонал 34 человек, инженерная служба 18 человек, автохозяйство 10 чел., магазины 23 чел., улусные представительства 28 чел., коженно-меховой цех 25 чел., обувной цех 46 чел., и т.д. [4]

Основной задачей ОАО «Сахабулт», попавшей в кризисную ситуацию, - снизить расходы. В условиях кризиса сокращение численности персонала становится острой необходимостью. В связи смены высшего руководства на предприятии, произошли резкие перемены, персонал не в состоянии справиться с резко увеличившимся объемом работ. Необходимо повысить систему мотивации персонала и связанное с этим ухудшение качества труда. Для осуществления антикризисного управления, необходимо подобрать персонал, который быстро и гибко реагирует на любые изменения во внешней и внутренней среде предприятия.

Последствия кризиса могут привести к сокращению персонала, управленческий состав может предложить снизить свою заработную плату, чтобы предотвратить масштабные увольнения.

Рекомендации по разработке антикризисной программы для ОАО ФАПК «Сахабулт»:

-Во-первых, обновление парка оборудования и новые условия с оснащенным соответствующим инструментарием для производственного персонала;

Во-вторых, применение мер по улучшению условий труда с целью мотивирования работников.

В-третьих, привлечение производственных менеджеров и экспертов в области управления изменениями, способных повлиять на мнение высшего руководства и производственного персонала предприятия.

В-четвертых, принятие решения управленческого состава о продаже незанятых в производственном процессе активов предприятия, сдачи в аренду неиспользуемых в процессе производства помещений.

Реализация перечисленных мероприятий по управлению предприятия позволит значительно улучшить работу ОАО «Сахабулт», что в конечном итоге поможет вывести предприятие из кризисного положения.

Список использованной литературы:

1. Антикризисное управление на сайте «Развитие корпоративных технологий» - [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL:[http:// www.rctlaw.ru/ ru/services/ crisis-management/](http://www.rctlaw.ru/ru/services/crisis-management/) (дата обращения 02.11.15).

2. Официальный информационный портал Республики Саха (Якутия) – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL:<http://sakha.gov.ru/> (дата обращения 02.11.15).

3. Внутренняя информация ОАО ФАПК "Сахабулт"

4. Официальный сайт ОАО ФАПК «Сахабулт». - [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL:<http://sahabult.n4.biz/> (дата обращения 02.11.15).

© А.Н.Коркина, К.Б.Мурзабекова, 2015

УДК 658.153

М.А. Краевая

студентка 6 курса Филиала ДВФУ в г. Уссурийске,
г. Уссурийск, Российская Федерация

С.В. Губарьков

д.э.н., профессор кафедры экономики Филиала ДВФУ в г. Уссурийске,
г. Уссурийск, Российская Федерация

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рентабельность отражает эффективность деятельности предприятия. Основопологающим направлением повышения показателей рентабельности является увеличение суммы прибыли при одновременном сокращении затрат на производство

продукции. Для этого необходимо использовать достижения научно-технического прогресса, что обеспечивает рост производительности труда и снижение стоимости одной единицы готовой продукции [1, с. 354].

Главные источники резервов повышения уровня рентабельности продукции:

- увеличение суммы прибыли от реализации продукции;
- снижение себестоимости готовой продукции.

Увеличение суммы прибыли зависит от роста объема реализации продукции, уменьшения затрат на ее производство и реализацию, недопущения внереализационных убытков, совершенствования структуры предприятия, повышения качества продукции, а также от поиска более выгодных рынков сбыта и оптимизации сроков продаж.

Определение резервов рентабельности предприятия всегда включает анализ чувствительности предприятия, который является одним из наиболее эффективных и точных способов прогнозирования результатов деятельности организации. Анализ позволяет оценить чувствительность результативных показателей к изменению каждого фактора в отдельности, а также взаимосвязь изменения этих показателей с принятием различных управленческих решений (однофакторный анализ).

В основе принятия управленческих решений в области повышения рентабельности предприятия лежит анализ чувствительности. Прежде чем проводить какое-либо мероприятие, руководство организации должно всесторонне оценить его необходимость, так как эффективность с точки зрения увеличения производства не означает, что это не повлечет за собой повышение себестоимости, снижение прибыли и уровня рентабельности. Анализ чувствительности позволяет выявить наиболее важные факторы, которые способны наиболее существенно повлиять на изменение эффективности деятельности предприятия.

Формирование показателей рентабельности зависит от влияния позитивных и негативных факторов, многие из которых воздействуют на рентабельность косвенно, через ряд звеньев. Поэтому, для объективной оценки влияния всех факторов на рентабельность, целесообразно изучить всю последовательность формирования показателей рентабельности.

Для оценки эффективности и необходимости какого-либо управленческого решения требуется выяснить, как, в случае его принятия, изменятся показатели рентабельности, а также какие дополнительные затраты для этого потребуются. Затем, необходимо сделать выводы о выгодности или неэффективности определенного мероприятия.

Чувствительность показателей хозяйственной деятельности к изменению различных ситуаций, как производственных, так и финансовых, оценивается аналогичным способом. При проведении каждого мероприятия необходимо учитывать изменения производительности труда, улучшение условий труда, также необходимо учитывать методику подсчета резервов увеличения рентабельности предприятия.

Оперативность и надежность расчетов значительно увеличивается за счет компьютерных технологий, применяемых на каждом предприятии, для оценки чувствительности необходимо использовать математические модели, которые будут отражать взаимосвязи экономических явлений наиболее точно [2, с. 83].

Деятельность любого предприятия направлена на развитие и расширение сфера сбыта, увеличения прибыли и т.д. Это зависит от исследования и выбора стратегии и тактики

управления процессом формирования, увеличения и распределения рентабельности. Существуют различные подходы к процессу увеличения этого показателя, согласно одному из них, росту рентабельности способствует манипулирование тремя факторами [3, с. 112]:

- ускорение товарооборачиваемости;
- сокращение массы издержек;
- рост нормы рентабельности за счет увеличения стоимости продукции.

Рентабельность производства играет важную роль в современных рыночных условиях, особенно когда предприятию требуется принимать необычные решения для увеличения прибыльности, и, следовательно, для обеспечения достаточного уровня экономической стабильности.

Список использованной литературы:

1. Крылов, Э.И. Анализ финансовых результатов, рентабельности и себестоимости продукции: учеб. пособие / Э.И. Крылов, В.М. Власова, И.В. Журавкова. - М.: Финансы и статистика, 2010. - 717 с.
2. Попова, Р.Г. Финансы предприятий / Р.Г. Попова, И.Н. Самсонова, И.И. Добросердова. – СПб.: Питер, 2010. – 208 с.
3. Ильин, А.И. Экономика предприятия: учеб. пособие/ А.И. Ильин, В.И. Станкевич, Л.А. Лобан; под общ. ред. А.И. Ильина. – 4-е изд., стер. – М.: Новое знание, 2006. – 698 с.

© М.А. Краевая, С.В. Губарьков, 2015

УДК 338

И.Н. Кропачева

Магистрант

Строительный факультет

Томский государственный архитектурно-строительный университет

Г. Томск,

Российская Федерация

ОЦЕНКА ТРЕБОВАНИЙ К УЧАСТНИКАМ ЗАКУПКИ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ СТРОИТЕЛЬНЫХ РАБОТ

В настоящее время государство является главным заказчиком на выполнение строительных работ. Но подход к определению поставщика, как и требования к участникам в строительной отрасли, нуждается в корректировке.

За время действия введенной контрактной системы выявлены значительные проблемы, как основная перерасход бюджетных средств и ограничение конкуренции.

В строительстве, существует проблема с недобросовестными поставщиками, которые побеждают на аукционах, занижая стоимость работ. В результате страдает качество строительства. Не исключены случаи, когда в заказе принимают участия компании,, не обладающие необходимыми компетенциями [1, с.227].



Выполнение работ по сохранению объектов культурного наследия

- наличие на срок исполнения контракта недвижимого имущества, оборудования, технических средств в объеме, необходимом для надлежащего исполнения контракта;
- наличие опыта исполнения работ по сохранению объектов культурного наследия за последние 3 года до даты подачи заявки.



Выполнение строительных работ, в случае, если НМЦ контракта < 10 млн.рублей

- выполнение соответствующих работ* за последние 3 года до даты подачи заявки.
- *работы по строительству, реконструкции и капитальному ремонту объектов капитального строительства, а также объектов, не являющихся объектами капитального строительства (временные постройки, киоски, навесы и другие подобные постройки).

Рис. 1. Дополнительные требования к участникам закупки отдельных видов строительных работ [2].

Часто заказчик не доволен итогом строительного контракта, продукция не соответствует заявленному качеству, не выдержаны сроки работ.

В 2014 – 2015 гг. выявлены многочисленные случаи перерасхода бюджетных средств и завышение сметной стоимости строительных работ.

Рассмотрим одну из возможных причин данных проблем – недостаточные требования к поставщику строительной продукции (Рис. 1, Рис.2).



Выполнение работ на объектах использования атомной энергии

- наличие на срок исполнения контракта, включая гарантийные обязательства, недвижимого имущества, оборудования, технических средств с характеристиками, необходимыми для надлежащего исполнения контракта;
- наличие опыта исполнения контрактов на выполнение соответствующих предмету закупки работ за последние 3 года до даты подачи заявки.



Выполнение работ по обращению ядерными материалами и радиоактивными веществами.

- наличие на срок исполнения контракта, включая гарантийные обязательства, недвижимого имущества, оборудования, технических средств с характеристиками, необходимыми для надлежащего исполнения контракта;
- наличие опыта исполнения контрактов на выполнение соответствующих предмету закупки работ за последние 3 года до даты подачи заявки.



Выполнение работ на особо опасных, технически сложных объектах

- наличие на срок исполнения контракта недвижимого имущества, оборудования, технических средств в объеме, необходимом для надлежащего и своевременного исполнения контракта;
- наличие опыта исполнения контрактов на выполнение соответствующих предмету закупки работ за последние 3 года до даты подачи заявки.

Рис. 2. Дополнительные требования в случаях работ технической, технологической сложности, инновационного, высокотехнологичного или специализированного характера [2].

При выдвинутых требованиях (Рис. 1, Рис.2), сложно совершенствовать конкуренцию, так как наличие опыта исполнения подобных контрактов, является барьером для победы в конкурсной процедуре компании, достойной выполнения данной работы.

По мнению Юговой И.В., с одной стороны, государство выступает непосредственным участником конкурентной среды – в качестве активного рыночного игрока, осуществляющего государственные закупки, а с другой, является контролером, обеспечивающим формирование эффективной конкурентной среды [с. 236].

Выходит, что контролирующая функция государства выполняется не в полной мере.

В целом, можно сделать вывод, что эффективность контрактной системы напрямую зависит от условий, созданных государством. При ужесточенных, требований (относительно компаний обладающей необходимой квалификацией, и с отсутствием опыта выполнения работ) к участникам закупки и при значительных объёмах контрактов, заключённых у единственного поставщика, снижение коррупции и увеличение конкуренции маловероятно.

Список использованной литературы:

1. Влияние федеральной контрактной системы российской федерации на развитие строительной отрасли // Академическая наука - проблемы и достижения Материалы V международной научно-практической конференции. *North Charleston, SC, USA*, Корнеева И.Н., Югова И.В. 2014. С. 225.

2. Приложение № 1, № 2 к постановлению Правительства Российской Федерации от 4 февраля 2015 года № 99 «Об установлении дополнительных требований к участникам закупки отдельных видов товаров, работ, услуг, случаев отнесения товаров, работ, услуг к товарам, работам, услугам, которые по причине их технической и (или) технологической сложности...»

3. Анализ конкурентной среды товарных рынков как предмет социально-экономических исследований //Вклад современных молодых ученых в науку будущего : сборник трудов международной молодежной мультидисциплинарной научно-практической конференции, 31 марта 2015 года / под общей редакцией доцента о. п. Чигишевой. – Ростов-на-Дону : издательство международного исследовательского центра «научное сотрудничество», 2015. Югова И.В. – 234-237 с.

© И.Н. Кропачева, 2015

УДК 331.1

А.А. Кульменев

Соискатель кафедры «Системного менеджмента и предпринимательства»
Томский Государственный Университет, г. Томск, Российская Федерация

МОТИВАЦИЯ ЛИДЕРА

В статье рассмотрена необходимость выявления, мотивирование и удержание лидеров, показаны основные методы мотивации лидеров, приведены примеры психологической мотивации.

Ключевые слова: лидер, мотивация, методы, оплата труда, бонус.

О лидерах мечтают владельцы предприятий и руководители, сотрудники этих предприятий и обычные домохозяйки. Не хватает Лидеров и в бизнесе, и в государственной власти. Примечательно, что речь об этом идёт много лет, но больше лидеров от этого не становится.

Привлечь в компанию ценного сотрудника (лидера) очень нелегко, но еще труднее его удержать.

Поэтому удержание лидера — экономически обоснованная и стратегически важная задача любой компании. Задача руководителя выяснить, чем можно мотивировать конкретного работника и найти к нему подход.

Мотивировать людей, значит, каждый раз вдохновлять их на достижение конкретных результатов. В перспективе это означает - добиваться от них желания оставаться командой и стремиться работать как можно лучше.

Эффективно выстроенная система оплаты труда производственных работников — это краеугольный камень успеха работы любого производства.

Как правило, мотивация удержания в компании представляет собой корпоративные программы, направленные на развитие квалификации и карьеры, а также на формирование социального пакета, льгот, привязанных к выслуге, уровню профессионализма и достижениям.

В учебной литературе выделяют стандартные методы мотивации:

1. Материальная мотивация.
2. Профессиональная мотивация.
3. Карьерная мотивация.
4. Социальная мотивация (социальные пакеты различного плана).

Перечисленные мотивации в той или иной мере присутствуют в трудовой деятельности любого человека. Однако роль и удельный вес каждого из них в общей мотивации у разных сотрудников далеко не одинаковы.

Многие руководители придерживаются мнения, что главный инструмент воздействия на мотивацию персонала — это только деньги. По их словам: «Есть деньги — есть мотивация, нет денег — нет мотивации».

На первый взгляд на это трудно возразить. Кто же будет работать без денег? Деньги призваны стимулировать людей к напряженному труду. Зарплата также должна решать еще две важные задачи: привлечение и удержание хороших работников. Если возникают затруднения в выплате работникам зарплаты, то это приводит к серьезным затруднениям в привлечении и удержании квалифицированных кадров. Кроме того, посредством денег компания демонстрирует работнику, что она ценит его труд и его профессиональные достижения.

Но стоит заметить, что в работах западных исследователей приводятся следующие данные: мотивация человека лишь на 15% зависит от размера его заработной платы и на 85% — от других факторов. Согласно некоторым данным, уже через год работы заработная плата перестает стимулировать сотрудников к «ударному» труду, и они начинают стараться ровно настолько, чтобы не быть уволенными.

Постоянно же повышать зарплату невозможно, так как финансовые ресурсы всегда ограничены, тем более с ограниченным бюджетом. Более действенным механизмом мотивации персонала в работе является бонусирование.

Бонус (премия) — это денежное вознаграждение, которое сотрудник получает за исполнение конкретных задач, установленных для его позиции на определенный период времени и вытекающих из стратегических целей компании.

При этом обязательно должны соблюдаться следующие условия:

- размер премии (бонуса) должен быть существенным по отношению к заработной плате;
- размер премии (бонуса) должен быть заранее известен сотруднику;
- они (условия) должны быть понятными и достижимыми;
- условия получения индивидуальной премии (бонуса) должны быть зависимыми от индивидуальных усилий сотрудника;
- условия получения командной премии (бонуса) должны быть зависимыми от командных усилий;
- бонус должен выплачиваться не реже, чем раз в полгода (иначе повышение производительности труда произойдет только за пару месяцев до плановой даты получения премии);
- при выполнении всех условий получение премии (бонуса) должно быть гарантированным.

В Германии денежный бонус, зависящий от финансовых результатов, является основным элементом компенсации лидеров. Японские компании предпочитают платить своим лидерам достаточно высокие оклады (более 70% общего дохода) и использовать методы морального контроля как основное средство защиты интересов акционеров.

Стоит заметить, что при всей увлеченности делом осознание того, что другой человек, значительно меньше вкладывая сил, получает столько же, оказывает демотивирующее влияние на работника. Поэтому оплата труда лидеров должна отличаться от оплаты труда других работников.

Повышение статуса – достаточно важный фактор мотивации. Конечно, действует на сотрудников по-разному, ибо есть люди с четко выраженными карьерными стремлениями, а есть люди, несколько равнодушные к этому.

Повышая квалификацию, сотрудник должен быть уверен, что, в конечном итоге, это приведет к его карьерному росту и росту доходов. В принципе, данному работнику не столь существенно, кто будет платить ему более высокую зарплату после того, как он станет специалистом более высокого уровня, — вы или другой работодатель. Поэтому раз уж вы вкладываетесь в обучение сотрудника, вам следует на деле показать ему, что, повышая квалификацию, он может рассчитывать на рост доходов и повышение по службе.

Кроме карьерного роста есть еще один фактор — стабильность. Сколь бы ни был человек склонен к риску и восприимчив к новациям, он всегда будет ценить крепкий тыл и стабильность своего положения. Получать ежемесячный стабильный доход за восьмичасовой рабочий день всегда приятнее, чем вытаскивать эти же деньги из заказчиков, работая ночами и беспокоясь о привлечении клиентов. Даже если случайные заказы будут приносить чуть-чуть больший доход, за спокойствие стоит заплатить.

Профессиональный рост, получение опыта – очень действенный мотиватор, при условии, что работа действительно обеспечивает сотруднику профессиональный

рост и получение необходимого опыта. Хорошо действует на начинающих и специалистов среднего уровня.

Мотивирование ответственностью за результат – если сотрудник не просто будет подвергаться регулярным проверкам результатов своей работы со стороны менеджера, а будет ощущать необходимость своей работы, чувствовать, что результаты его работы нужны для предприятия, что их ждут его коллеги, что «если не он, то никто», – сотрудник будет вынужден прикладывать дополнительные усилия для достижения необходимых целей.

Мотивирование удовлетворением от результата – опирается на творческое начало человека. Главное, чтобы это было заметно не только самому сотруднику, но и его коллегам. Нужно отбросить скептическое отношение к новаторским предложениям и поощрять сотрудников к творчеству

В настоящий момент руководители организаций не придают большого значения моральным видам поощрений, хотя они имеет тоже достаточное влияние на мотивацию персонала. Этому есть, конечно, существенные основания. Такие виды морального поощрения, как почетная грамота, объявление благодарности, занесение в Книгу почета и на Доску почета, во многом дискредитировали себя в прошлые годы, когда это делалось зачастую ради «галочки», в массовом порядке и без подкрепления какими либо материальными стимулами.

С учетом специфики сегодняшнего дня работодателем могут быть разработаны свои виды моральных поощрений, которые будут весьма эффективны при стимулировании персонала. В качестве примера можно привести представительства иностранных компаний, работающие в России, в которых наравне с жесткой системой дисциплинарных взысканий, мерами материального поощрения действует развернутая система морального стимулирования работников. Одним из примеров морального поощрения может служить, например, досрочное снятие ранее наложенного дисциплинарного взыскания, а так же включение в резерв на выдвижение на вышестоящую должность. Но кроме этого есть и психологическая мотивация. И чем разнообразнее будут подходы к этому вопросу – тем будет лучше.

В одной компании, занимающейся продажей дорогих подарков, директор примерно раз в неделю выходит на час в торговый зал, чтобы посоревноваться с продавцами - кто продаст товаров на большую сумму.

В другой компании учредитель утром обходит кабинеты всех сотрудников и лично приветствует каждого. Не для того, чтобы уличить опоздавших, а для того чтобы сократить разрыв между старшим менеджментом и персоналом компании.

В третьей компания регулярно проводит опросы своих сотрудников на различные темы: «Кто был лучшим работником этого месяца», «Какой корпоратив вы хотите на Новый Год», «Кто из клиентов компании донимает вас больше других» и т.д. Это сплачивает коллектив и дает понимание ценности каждого сотрудника.

В четвертой компании в рабочие группы, занимающиеся какими-либо проектами, включает неопытных специалистов. Это мотивирует не только новичков становиться быстрее, выше, сильнее, но и развивает управленческие способности у остальных членов группы.

Еще в одной компании директор назначал незапланированное собрание, на котором объявил, что один из сотрудников награждается походом ресторан на двоих за то, что он больше всех продал продукции в этом месяце. В следующем месяце, когда все стараются продать больше продукции, чтобы тоже сходить на романтический ужин, директор собирает коллектив и вручает набор косметики другой сотруднице, за то, что она в этом месяце взяла на себя все хлопоты по организации праздников и т.д. Таким образом, оцениваются все позитивные стороны работников, к тому же они стараются лучше выполнять все категории задач, потому что не знают, за что будет поощрение в следующем месяце.

Главным стимулом для сотрудника должна быть перспектива вознаграждения и уверенность в том, что его усилия и добросовестный труд на благо фирмы будут замечены и не останутся без награды. Наказанием за отсутствие инициативы и халатность должно быть отсутствие перспективы получить премию или дальнейшее повышение по службе, то есть реализовать свои амбиции. В будущем, фирмам придется проявлять изобретательность, чтобы найти другие способы поощрения персонала.

Что касается всего выше сказанного, то для удержания лидера на предприятии и мотивирование его на более высокий результат нужно грамотное построение системы мотивации. Начиная конечно с оплаты труда, которая должна быть выше средней на рынке труда и должна отличаться от оплаты труда работников предприятия.

В последнее время перед предприятиями Росатома возникла проблема: как достичь необходимой результативности при выпуске продукции и добиться от каждого работника осознания ответственности за единый производственный результат?

Для этого была разработана и внедрена на этих предприятиях новая система оплаты труда, направлена на стимулирование повышения профессиональной квалификации работников путем применения модели профессиональных статусов и установления интегрированной стимулирующей надбавки (ИСН) работникам.

Для повышения эффективности организации проводится постоянная оценка достижения сотрудниками поставленных целей и соответствия их необходимому уровню организационных компетенций.

Данная система предполагает выявление, мотивирование и удержание лидеров.

Список использованной литературы:

1. Кони́на И.А. Мотивация персонала: привлечение, удержание и эффективный труд // Мотивация и оплата труда – 2007. – № 02(10).
2. Махорт Н. Проблема мотивации в трудовой деятельности // Управление персоналом. – 2006. – № 7.
3. Адаир Д. Эффективная мотивация: пер. с англ. - М.: Эксмо, 2013. - 254 с.
4. Денни Р. Мотивация для победы: как настроить себя и команду на успех: пер. с англ. - М.: ФАИР, 2014. - 158 с.

© А.А. Кульменев, 2015

Д.Р.Махмутова

студентка 2 курса

Уфимского института (филиала) РЭУ имени Г. В. Плеханова

г. Уфа, Российская Федерация

Д.А.Леоненко

студентка 2 курса

Уфимского института (филиала) РЭУ имени Г. В. Плеханова

г. Уфа, Российская Федерация

Ф.Р.Садрисламова

Студентка 2 курса

Уфимский институт (филиал) РЭУ имени Г.В. Плеханова

Г. Уфа, Российская Федерация

ФРИЛАНС НОВЫЙ ПОДХОД КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА КОМПАНИИ

Работа вне офиса, надомная работа, удалённый работник, дистанционный работник, работник без контракта, частично занятый, и наконец, фрилансер. Думаю, многих работодателей пугают эти понятия, ещё бы, работник компании и не рабочем месте! Однако если во всём разобраться, то можно найти массу преимуществ, как со стороны работодателя, так и самого работника, а с недостатками справиться с минимальными потерями.

Слово **фриланс** происходит от английского freelance и дословно переводится как free – свободный, lance – копье, т.е. человек оценив свой профессиональный потенциал, временной ресурс, материальную составляющую самостоятельно находит клиентов-заказчиков, выполняет работу согласно договору между заказчиком и исполнителем и получает вознаграждение. Так начинается путь к собственному бизнесу. Фриланс распространён в таких областях как журналистика, юриспруденция, компьютерное программирование, архитектура, дизайн (веб-дизайн, дизайн интерьера, ландшафтный дизайн).

С появлением интернета огромное число людей проявляют свои профессиональные навыки, используя возможности всемирной паутины. Как правило фриласерами являются представители творческих профессий (дизайнеры, организаторы мероприятий, режиссёры, писатели), IT- сферы, рекламы, переводчики. Но в сети востребованы сотни профессий, поэтому в последнее время фрилансерами всё больше становятся инженеры, преподаватели, менеджеры, консультанты по бизнесу, страховые агенты. Появлению телеработы мы обязаны двум американцам – Джеку Ниллесу, придумавшему термин telecommuting и Фрэнку Скифу тоже придумавшему термин «flexiplace» На самом деле отцов-основателей удаленной работы было много. Среди них можно назвать и Джилла Гордона, и Дэвида Флеминга. На протяжении некоторого времени ими ставятся небольшие эксперименты в Университете Южной Калифорнии, по результатам которых составляет доклад и получает финансирование от американского национального фонда финансирования науки (NFS – National Science Foundation). Эксперименты продолжаются, правда, теперь в другом масштабе. Власти заинтересованы в изучении телеработы. В

больших американских городах остро стоит транспортная проблема. Новая организация труда позволит решить эти вопросы, а заодно обеспечить работой население удаленных сельских районов.

Как же проявляют себя работодатели на предложение работника стать удалённым?! Как реагируют на работу предложенную со стороны, но отвечающую всем требованиям? Станет ли сегодня удалённая работа новым форматом трудовых отношений. Безусловно, руководители не любят, когда работника нет перед глазами, и по-прежнему платят не столько за продуктивную работу сколько за присутствие, т.е. оценивают работника по количеству проведённого на работе времени, при этом работник может справляться со своими функциональными обязанностями в полном объёме за более короткое время. Сегодня трудно обходиться на рабочем месте без интернета, мобильной связи. Информация доступна в любое время суток независимо от места нахождения работника. Так почему же части работникам компании не стать удалёнными? Выполнять надомную работу хороший вариант для инвалидов, женщин, находящихся в отпуске по уходу за ребёнком, пенсионерам. В этом варианте организации труда затрагивается и социальный аспект бизнеса.

Рассмотрим две основные категории удалённых работников- фрилансеры и дистанционные работники. Фрилансеры – внештатные высокопрофессиональные работники компании без организованного рабочего места(офис, компьютер, ноутбук, телефония) со свободным графиком работы, чаще всего находящиеся на расстоянии от работодателя и передающие результаты труда по интернету (бизнес-консультанты, преподаватели-репетиторы, юристы, рекрутеры, психологи, риэлторы, переводчики, проектировщики, инженеры- сметчики)

Фрилансеры самостоятельно формируют свой «портфель заказов», что позволяет им повышать свою конкурентоспособность на рынке труда, повышать свои профессиональные навыки и умения, повышать качество работ и услуг. Фрилансер может работать в условиях монополии или монополии вообще в виду индивидуальности предложенного им проекта, что позволит ему назначать высокую цену за свои услуги.

Дистанционные работники – сотрудник компании, организация труда которого регламентируется Трудовым кодексом РФ, имеющие определённый «функционал» без организованного рабочего места, чаще всего находящийся на расстоянии. Объём работ выполняется согласно договору, результаты передаются только через интернет. Объект работ - интеллектуальная собственность. Среди дистанционных работников необходимо выделить **надомников** - работники выполняющие определённый объём работ на дому (работы по сборке, упаковке, шивке, набор текстов, отправка факсов, электронной почты, корректоры, переводчики, наборщики текстов, раскройщики одежды, швеи, реставраторы) и находящиеся в штате. Объект работ продукция, имеющая материальную форму.

Дистанционные работники пользуются всеми гарантиями и компенсациями согласно трудовому законодательству (ежегодные оплачиваемые отпуска, дополнительные и учебные отпуска, выплата пособий по временной нетрудоспособности, по беременности и родам, по уходу за ребёнком до 1,5 лет). Дистанционный работник может использовать собственные средства труда (компьютер, программное обеспечение, мобильная связь, средства защиты информации), а может оговаривать условия их использования с

работодателем в трудовом договоре (частичная или полная оплата мобильной связи, оплата Интернета и т.д.).

Такая практика существовала и была широко распространена в период социалистической плановой экономики в СССР чаще всего в сфере обслуживания. Как только не называли в эпоху социализма возможность дополнительно заработать – «шабашка», «левака», «подработка». Лишь с появлением в России интернета стало возможным говорить об этом как о социальном явлении, революционно меняющем рынок труда, главными участниками которого являются работник и работодатель. Сегодня рассматривать фриланс можно как элемент кадрового менеджмента.

Рассмотрим преимущества и недостатки фриланса. Преимущества: свободный график работника (работник сам решает когда ему работать, а когда отдыхать), работодатель определяет сроки исполнения работ, что позволяет повысить самоменеджмент; экономия времени (ежедневные поездки на работу, пробки на дорогах, амортизация собственного автомобиля) и денег (покупка офисной атрибутики в одежде – «белый верх-чёрный низ», в случае дресс-кода компании); возможность исполнять работу у других заказчиков; нацеленность на результат.

Недостатки: оснащение рабочего места за счёт собственных средств; отсутствие опыта общения в коллективе, отсутствие навыков делегирования полномочий, коллегиальности принятия решений; отсутствие выходных и праздничных дней связанное с ограничением сроков исполнения работ; ненормированный рабочий день; организация уплаты налогов самостоятельно. Что же касается «удаленного найма» в самой компании, то здесь следует отметить также ряд положительных сторон: экономия на организации рабочего места; экономия по ФЗП, т.к. работник редко берут больничные; экономия по компенсации за проезд до работы, питание, проживание. Недостатки непременно находятся: работодатель лишается контроля над работником; утечка информации профессионального характера в другие компании; риски от неверного результата выполненной работы. Решение о сотрудничестве с фрилансером или заключение договора с дистанционным работником принять не просто: компании необходимо профессионально оценить работника, согласного на «удалёнку», мотивировать его на верный результат, дать ему возможность чувствовать себя частью команды (участие в корпоративных мероприятиях, внимательное отношение, консультирование).

Сегодня фриланс рынок в России только набирает обороты, несмелыми шагами он покоряет средний и мелкий бизнес, привлекает внимание рекрутеров, менеджеров, экономистов, заставляет работодателей менять привычные кадровые решения на более современные и эффективные. В современных непростых экономических условиях решение об удалённой работе сотрудников может дать хороший результат для компании, которая серьёзно задумывается о будущем и находится в поиске путей снижения затрат и повышения эффективности производства.

Список использованной литературы:

1. Андропов С.А. Я - фрилансер, или Как навсегда уйти из офиса – Эксмо, 2008

© Д. Р. Махмутова, Д.А. Леоненко, Ф.Р. Садрисламова, 2015

А.А. Лещева, М.Н. Логвинова
студентки 4 курса Финансового факультета
РЭУ им. Г.В. Плеханова

Научный руководитель: Г.Н. Рогова
к.э.н., доцент кафедры Финансов, кредита и банковского дела
г. Москва, Российская Федерация

PHYSICAL CASH POOLING КАК СОВРЕМЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ВРЕМЕННО СВОБОДНЫМИ СРЕДСТВАМИ

Временно свободные средства организации являются наиболее ликвидными активами организации. Ликвидность — это, в первую очередь, средства, которые могут служить средством погашения текущих обязательств, поэтому в контексте управления временно свободными средствами существенные различия между понятием «ликвидность» и «временно свободные средства» стираются.

Управление временно свободными средствами — это возможность снижения расходов экономического агента на привлечение заемных средств и возможность снижения альтернативных издержек, связанных с неиспользованием временно свободных остатков на банковском счете.

В подобной возможности заинтересованы как компании из развивающихся стран, так и из развитых. Эффективное управление временно свободными средствами становится необходимостью для компаний из развивающихся стран в условиях удорожания заемных средств, которое неизбежно при сворачивании программ количественно смягчения в передовых странах мира. Компании развитых стран в первую очередь заинтересованы в снижении издержек обслуживания незадействованных в экономическом процессе средств и повышении прибыльности бизнеса за счет управления ликвидностью.

Что касается размера компании, он имеет существенное значение при рассмотрении вопроса о создании системы управления временно свободными средствами, т. к. связанные с ней затраты не всегда окупаются теми выгодами, которые она приносит, поэтому важную роль в принятии решения об управлении временно свободными средствами играет наличие эффекта масштаба.

Способы управления наиболее ликвидными активами разнообразны и различаются по многим параметрам. Один из ключевых вопросов, решаемых компанией при постановке задачи управления временно свободными средствами, является вопрос об исполнителе мероприятий по управлению временно свободными средствами. Управление ликвидностью можно оставить за компанией или ее департаментом, либо передать на аутсорсинг финансовым институтам. Другим важным аспектом управления временно свободными средствами является сфера применения этих средств. Инструменты управления временно свободными средствами представляют собой возможные способы использования средств с целью получения максимально возможного дохода при приемлемом уровне риска. Инструменты, применяемые организацией в управлении ликвидности, существенно зависят от финансовых потоков компании и организационной структуры самой компании и ее системы счетов.

Корпорации с разветвленной сетью дочерних предприятий и счетов имеют существенные возможности по управлению своими наличными средствами ввиду наличия эффекта от масштаба, который мультиплицирует усилия компании по аккумулярованию и инвестированию временно свободных средств. В то же время крупные транснациональные компании сталкиваются с ограничениями по управлению ликвидностью, неизбежными в условиях множественности производственных циклов и работы с разными валютами.

В настоящее время все больше корпораций строят свои системы управления ликвидностью по типу physical cash pooling. Physical (real) cash pooling (PCP) — это фактическая передача средств с субсчетов организации (которые становятся zero-balance accounts (ZBA), счетами с нулевым балансом) на основной счет (мастер-счет) в конце дня. Основные условия создания системы PCP — это единство банка, обслуживающего мастер-счет и субсчета, единство валюты счетов и законодательства в области предоставления финансовых услуг банками, автоматизация транзакций по передаче средств, а также наличие договоренностей о межфирменном кредитовании с фиксированными ставками, если подобная практика имеет место в организации [1].

Таким образом, организация должна создавать столько систем PCP, сколько валют использует в своей операционной деятельности. В отличие от номинального сведения наличных ликвидных средств организации для отражения текущей платежеспособности (notional cash pooling) PCP создается с ориентацией на управление временно свободными средствами организации.

Использование ZBA позволяет сократить неявные издержки, связанные с неиспользованием временно свободных средств, тем самым поддерживая баланс между ликвидностью и прибыльностью бизнеса. Механизм ZBA предполагает перераспределение аккумулированных на мастер-счете временно свободных средств между счетами, посредством которых организацией осуществляются платежи, и счетом, на который списываются «остаточные суммы» [2]. На данный момент услуги по physical cash pooling с использованием ZBA предоставляет ограниченное число банков в связи с технологической сложностью создания подобной системы [3] (необходимо либо создание системы с нуля, либо установление программного обеспечения «под ключ» типа SAP или Oracle). Тем не менее, дальнейшее развитие управления остатками в частном секторе может быть связано с передачей данной функции банкам или специальным подразделениям внутри компаний — казначействам — так, как это произошло в государственном секторе. Выбор данного тренда возрастающим числом компаний может послужить толчком к росту конкуренции среди банков и поставщиков программного обеспечения, предоставляющих услуги по управлению счетами и движением средств на них, что в долгосрочной перспективе может привести к снижению издержек управления остатками средств на счете.

Существенным ограничением развития рынка PCP-услуг является отсутствие единых стандартов предоставления банками услуг по управлению остатками средств на счете компании-клиента, отсутствие унифицированной практики в области юридической защиты интересов компании-клиента при осуществлении

банком мероприятий по инвестированию временно свободных средств на счете. В этом плане огромной ценностью обладает опыт управления государственными финансами посредством управления остатками средств бюджета на едином казначейском счете.

Управление временно свободными средствами так же, как и physical cash pooling, требует определенных технических и технологических условий для эффективного исполнения. Основным условием управления остатками средств бюджета — это максимальная доходность при нулевом риске.

В некоторых странах, в которых структурные доходы, связанные с благоприятной конъюнктурой на мировых рынках товаров, которые экспортируются данной страной, остатки средств бюджета могут быть существенны, даже при условии наличия суверенных фондов в системе государственных финансов. Поэтому в таких странах, как ОАЭ, условие минимизации риска снимается и основным условием является то, что временно свободные средства должны найти применение. Тем не менее, для большинства стран проблема нулевого риска остается актуальной, поэтому и вопрос сохранности средств и доверия финансовому институту-контрагенту остается ключевым.

В управлении остатками средств бюджета задействованы Министерство финансов, Казначейство и Центральный банк страны, которые в разных странах с разной долей ответственности размещают временно свободные средства с помощью определенных финансовых инструментов в банках. Если в государстве вопрос о выборе банка-исполнителя не стоит (им является центральный банк), то для компании этот вопрос существенен, но в условиях совершенной конкуренции на рынке финансовых услуг и достаточно низкой асимметрии информации либо относительно низких издержках поиска необходимой информации для крупной компании корпорация способна выбрать надежный банк для управления собственными средствами.

Ответственность банка за сохранность средств корпорации-клиента может быть, как и в случае со средствами бюджета, подтверждена генеральным соглашением между банком и корпорацией, а также может быть разделена между банком и финансовым департаментом внутри корпорации в части выбора того или иного инструмента для инвестирования.

Таким образом, physical cash pooling как инструмент управления временно свободными средствами является одним из ключевых трендов в развитии управления ликвидностью компании, и при решении обозначенных в статье технических и правовых ограничений может иметь широкое применение на практике.

Список литературы:

1. Susan Hillman Griffiths, William J. Zink. Crossborder Polling: Notional vs. ZBA — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http:// www.itreasurer.com/ Crossborder-Pooling-Notional-vs-ZBA.aspx](http://www.itreasurer.com/Crossborder-Pooling-Notional-vs-ZBA.aspx) (дата обращения 10.09.2014).
2. JP Morgan. Treasury Services. Cash Management — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [https:// www.jpmorgan.com/pages/ jpmorgan/ ap/in/ services/ts/ cashmanagement](https://www.jpmorgan.com/pages/jpmorgan/ap/in/services/ts/cashmanagement) (дата обращения 10.09.2014).
3. Wolfgang Messner. The Practice of Cash Pooling — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.globusresearch.com/down>

© А.А. Лещёва, М.Н. Логвиова, 2015

А.А. Лещева, М.Н. Логвинова
студентки 4 курса Финансового факультета
РЭУ им. Г.В. Плеханова
Научный руководитель: Е.И. Шеницына
старший преподаватель
РЭУ им. Г.В. Плеханова
г. Москва, Российская Федерация

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ТУРИСТИЧЕСКОГО БИЗНЕСА

Для России развитие туризма дает не только возможность экономического роста, решения социальных проблем, развития регионов, воспитания патриотизма, повышения имиджа страны [11], но и является одним из вариантов расширения структуры экспорта. Туристическая отрасль является одной из крупнейших экспортных отраслей, уступая (по состоянию на конец 2013 г.) по объемам экспорта среди коммерческих услуг транспортным услугам [10], [5]. Успехи туристической отрасли являются настолько впечатляющими, что невольно возникает вопрос, нуждается ли отрасль в каком-то дополнительном глобальном регулировании или сама суть туризма, его трансграничный характер, помогают ему эффективно развиваться в условиях растущей открытости мировой экономики. К сожалению, на своем пути туризм сталкивается с целым рядом проблем, требующих решения на наднациональном уровне. Политическая нестабильность, преступность, терроризм, природные и техногенные катастрофы, эпидемии, высокие цены на топливо — лишь некоторые из факторов, препятствующих реализации туристического потенциала в мировом масштабе, и требующих объединения усилий заинтересованных экономик [3].

Современная индустрия туризма является многомерной системой, основу которой составляют туристический рынок. Имея длительную историю развития, туризм до настоящего времени не получил однозначного определения. Вместе с тем, вопрос дефиниций и терминологии туризма, является необходимым условием научной рефлексии явлений и процессов, характерных для туристического рынка. Кроме того, по мере развития туризм претерпел изменения, появились новые категории: туристский продукт, туристская услуга, туристский рынок. Туристский рынок стал рассматриваться как экономическая категория, выражающая совокупность социально-экономических процессов и отношений в сфере обмена между производителями и потребителями туристских услуг [8].

Туристская услуга — совокупность целенаправленных действий в сфере обслуживания, которые ориентированы на обеспечение и удовлетворение потребностей туриста или экскурсанта, отвечающие целям туризма, характеру и направленности туристской услуги, тура, туристского продукта, не противоречащие общечеловеческим принципам морали и доброго порядка. Достижение успеха на рынке возможно лишь в том случае, если все участники туристского обслуживания выработают и придерживаются общих целей: преодоление покупателем расстояния, отделяющего его от туристской услуги и места ее потребления; зависимость туристской услуги от таких переменных как время и пространство. При выявлении особенностей туристского рынка важное место должно

отводиться не только категории «туристское предложение» и рассмотрению понятия «туристская услуга», но и понятию «туристский спрос», в концепции которого приоритетное место отводится потребителю, чьи нужды и желания туристские организации предполагают удовлетворять. Сложности функционирования организаций индустрии туризма заключаются в том, что оценка качества туристских услуг потребителем достаточно субъективна и зависит от различных факторов: общеэкономических; культурного и общественно-психологического характера; социально-демографических; личностно-поведенческих. Значительное влияние на спрос в сфере туристских услуг оказывают такие изменения в общественной психологии потребления, как: информированность, высокий уровень образованности; высокая требовательность к комфорту и качеству услуг; индивидуализм; мобильность; физическая и умственная активность на отдыхе.

Совокупность всех этих факторов и определяет возникновение и характер поведенческих особенностей потребителей туристских услуг, которые могут быть выражены такими показателями, как: частотность туризма; предпочтения в выборе дестинации; наиболее предпочтительная форма организации тура, категория гостиницы; представления туриста о цене гостиничной услуги, тура; представления о торговой марке туристской организации; коммуникативное поведение туриста; роль внешних раздражителей в процессе принятия решения о месте проживания (выборе гостиницы) и покупке тура. Немаловажной составляющей развития туристского рынка является роль и позиция турфирм, предоставляющей тур путешественнику. Как показали опросы, проведенный в 2012 году, туристы преимущественно делают выбор в пользу той или иной туристской организации, основываясь на следующих параметрах:

- советы друзей и знакомых - 31,6;
- цена - 26,7;
- наличие лицензии у организации - 18,1;
- набор предоставляемых услуг - 15,6;
- сроки и опыт работы организации на туристском рынке - 14,8;
- личный опыт общения с организацией - 13,0;
- советы специалистов, работающих в индустрии туризма - 11,3;
- доброжелательность сотрудников фирмы - 8,8;
- рейтинг туристской фирмы - 4,7;
- реклама - 3,7;
- информация о туристской фирме в и специальных справочниках Интернете - 3,4;
- хороший офис - 2,5;
- удобное месторасположение - 2,5;
- другое - 5,9. [2]

Однако с каждым годом растет число туристов, путешествующих без посреднических услуг, что стало возможным благодаря развитию виртуальных сетей и онлайн приложений, позволяющим бронировать билеты и места в отелях максимально в короткие сроки и самым удобным способом [7]. Так, на конец 2014 года процент путешествующих самостоятельно уже составил 40%, а с учетом кризиса в конце 2014 года и по прогнозу ряда специалистов этот процент скорее всего увеличиться [4]. Однако развитие данного вида

туризма не было бы возможным без высокой степени самомотивации, являющейся одним из важнейших факторов принятия решения о путешествии.

Мотивация потребителя — это невидимая, неявная внутренняя сила, стимулирующая и побуждающая поведенческую реакцию и обеспечивающая специфическое направление для этой реакции. В основе мотивов могут лежать, как иерархия собственных потребностей, так и системы взглядов, ценностей, склонности, образование и т. д. [1]. Методологии продаж на рынке туристических услуг должна базироваться на ее адресности, что придает огромное значение причинам, составляющим основу планирования, формирования и организации процесса реализации туристской услуги, и делает необходимым ее корреляцию с мотивацией туриста.

В соответствии с теорией А. Маслоу в основе мотивации лежит структура потребностей, сгруппированных по мере изменения их важности для потребителя в результате смены как материального, так и социального статуса. Специфика формирования самой структуры потребностей обусловлена, прежде всего, финансовыми возможностями человека, что отражается не только в том, какие блага удовлетворяют его экзистенциальные и прочие потребности, но и как именно. Так, как показывают опросы, на предпочтение российских путешественников большее влияние оказывает стоимость путешествия за рубеж, распространение новых вирусов, таких как эбола, ИГИЛ, уровень сервиса, а также длительность комфортного сезона. Необходимость отдыха относится к основополагающим потребностям человека, а, значит, их удовлетворяют в первую очередь по сравнению с духовными или социальными потребностями. Именно данный факт и демонстрируют особенности поведения туристов из слаборазвитых стран, зачастую не отличающихся высокой культурой поведения.

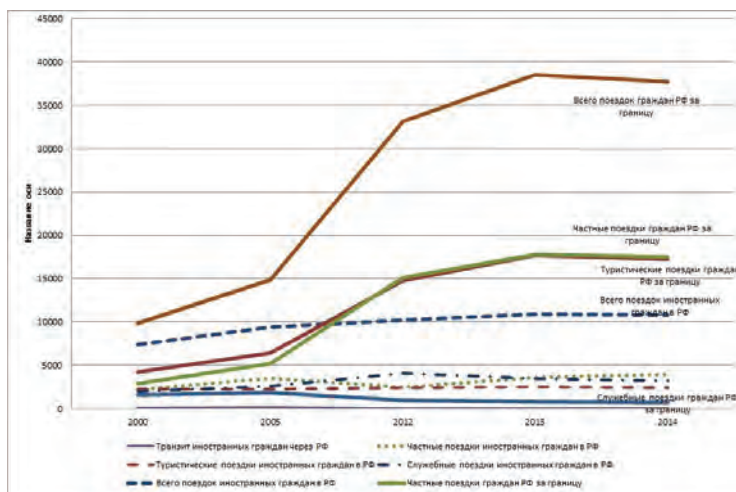


Рисунок 1. Цели туристических поездок за период с 2000-2014 гг., в тыс. чел.

На основании данных Росстата (Рис.1) очевидно, что с туристической целью граждане нашей страны чаще покидают ее пределы, нежели иностранцы, приезжающие в Россию.

Однако, за последние годы наметилась тенденция преобладания частных поездок над туристическими, вырисовывающая картину смены мотивации граждан нашей страны и стоящая вопрос в чем заключается причина этой смены. Однако, как отмечено на рис.1, в последние годы выезд российских граждан за границу вырос, не смотря на обостряющуюся международную обстановку, падение курса рубля и ситуацию на европейском рынке туризма. Единственное что изменилось - это способы этих поездок: граждане России предпочитают самостоятельно оформлять все необходимые документы и бронировать билеты и отели, тем самым сама мотивация к отдыху не изменилась, но изменился способ ее осуществления.

Таким образом, необходимость отдыха относится к основополагающим потребностям человека и их удовлетворяют в первую очередь, смещая духовные и социальные потребности. С развитием ИКТ число туристов, путешествующих без посреднических услуг, растет с каждым годом. Однако, остается число туристов, которые пользуются услугами тур-агентств: как показывают опросы в силу либо привычки, либо сильной загруженности – тогда самым оптимальным становится звонок тур-оператору, готовому предложить наиболее оптимальный вариант. На выбор туристской организации большее влияние оказывают советы друзей, знакомых (31,6) и цена (26,7); а наименее важным фактором является хороший офис и его расположение.

Список использованной литературы:

1. Институциональная экономика: Учебник / под. ред. Е.В. Устюжаниной – М.: Издательство РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015.
2. Квартальнов В.А. Туризм: учебник. М.: Финансы и статистика, 2012.
3. Кудрявцева Ю.В. Возможности увеличения объемов международной торговли туристскими услугами в рамках АТЭС: научная статья. // Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития. № 1, 2013 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа.
4. Ростуризм: Самостоятельно путешествующих туристов в 2015 будет больше. / Национальная служба новостей. Дата публикации: 29.12.2014. // [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http:// nsn.fm/ society/ rosturizm- samostoyatelno- puteshestvuyushchikhturistov-v-2015-budet-bolshe- php](http://nsn.fm/society/rosturizm-samostoyatelno-puteshestvuyushchikhturistov-v-2015-budet-bolshe-php).
5. Россия в цифрах 2015. (26.25. Структура экспорта и импорта услуг Российской Федерации). // [Электронный ресурс] // Официальный сайт Росстата. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
6. Романов А.А., Саакянц Р.Г.: уч.п. М.: География туризма, 2010 г.
7. Сигарев А.В. Ценовые стратегии фирм в условиях электронной торговли. / Автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук. 2014 г. // [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http:// www.econ.msu.ru/ science/dc/ d501.001.23/ Article.20141007170514_5746/](http://www.econ.msu.ru/science/dc/d501.001.23/Article.20141007170514_5746/).
8. Фрольченко С.С. Формирование модели выбора туристических услуг: теоретические и практические аспекты: научная статья. // Информационные системы и технологии: управление и безопасность. №1, 2012 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=21476304>.

9. Чудновский А.Д., Жукова М.А. Ч-84 Управление потребительскими предпочтениями в сфере отечественного туризма и гостеприимства и основные направления реализации туристского продукта: учебное пособие / А.Д. Чудновский, М.А. Жукова. — М.: Федеральное агентство по туризму, 2014.

10. International Trade Statistics 2014 (Table II. 1. World merchandise exports by major product group, 2013, Table III. 1. World trade in commercial services by category, 2013) [Электронный ресурс] // Официальный сайт Всемирной Торговой Организации. — Режим доступа: <https://www.wto.org>.

11. RATA news. Ежедневная электронная газета Российского Союза туриндустрии [Электронный ресурс]. — 10.10.2012. — № 3144. — Режим доступа: http://ratanews.ru/news/news_10102012_1.stm.

© А.А. Лещёва, М.Н. Логвиова, 2015

УДК 330.357

А.М. Мазуренко

Студент

Экономический факультет

Поволжский государственный технологический университет

Г.Йошкар-Ола, Российская Федерация

ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС – АВТО ПРОКАТ

Интернет уже прочно вошел в нашу жизнь. Он полон различной информацией необходимой человеку. В электронном бизнесе не обойтись без интернет-сервисов. Интернет-сервисы упрощают процесс покупки товаров. В настоящее время именно они позволяют потребителю за быстрый промежуток времени получить то, что они действительно хотят, а именно позволяют приобрести товар в один «клик» мышки компьютера, что дает возможность выбрать продукт, не выходя от вашего ПК. Безусловно – это удобно и быстро. Многие компании могут предложить качественный способ оплаты за товар, что позволяет клиенту не бояться потерять свои деньги. При заказе товара, предложенным образом, доставка осуществляется сторонними компаниями в пункт выдачи, где и можно получить долгожданную посылку.

Данные интернет-сервисы будут удобны людям, у которых мало свободного времени (плотный график работы), а также оценят данные новшества в интернет –индустрии люди младшего поколения, т.к. они более склонны быть «первопроходцами» во всем новом.

Стоит отметить все большие компании по продаже товаров и по предоставлению услуг обзавелись своими сайтами с удобным для пользования клиенту интерфейсом. В связи большой конкуренции, ведется разработка наиболее удобных, функциональных, простых, красивых интерфейсов, что в «погоне» за покупателями дает свои плоды в виде большого рейтинга и превосходящего товарооборота по сравнению с конкурентами, а это значит разработки в данной области не остановятся [1, с.180]. Они будут развиваться в

геометрической прогрессии, т.к. внимание к интернет- ресурсам, а в частности к интернет-магазинам, большое!

В работе рассматривается поэтапное создание сайта организации, занимающейся прокатом автомобилей. Данная тема выбиралась в связи с тем, чтобы поподробнее узнать о структуре работы компаний, занимающихся, прокатом автомобилей, а также опираясь на собственные знания создать собственный сайт по предоставлению автомобилей в прокат [2, с.301].

Знания полученные в данной области могут пригодиться для дальнейшего развития интернет-магазинов, развиваясь в принципиально новом направлении.

Была проведена работа по разработке сайта авто проката. Начиная, практически с нулевой базы, все же удалось создать сайт именно таким, каким и его и задумывали изначально. В результате проведенной работы по разработке сайта были внедрены 4 вкладки: «О нас»; «Услуги»; «Новости»; «Контакты». Раздел «О нас» содержит вводную информацию о деятельности компании, перечислены возможности компании по предоставлению автомобиля клиенту в аренду [3, с.101]. Раздел «Услуги» позволяет узнать клиенту об самом главном: об автомобилях, а именно здесь приведена стоимость одного часа за аренду авто. Данная информация структурирована и делится на 3 подраздела (здесь содержатся данные по классам автомобилей B, C, D). Раздел «Новости» - один из самых объемных ресурсов на данном сайте. Здесь клиент имеет возможность «вооружиться» информацией из последних «уст». Самые свежие новости о новинках автопрома и все, что с ним связано описано в данной рубрике наилучшим образом. Раздел «Контакты» содержит данные о местоположении салона авто проката по точному адресу с указанием области, города, улицы, дома. Также имеется возможность узнать о контактном номере телефона. Разработка главной страницы потребовало немало времени, т.к. для привлечения клиента необходимо иметь красивый и продуманный интерфейс, которым было бы удобно пользоваться клиенту, заходя по контенту сайта. В результате получился сайт по авто прокату автомобилей «4 колеса».

В данной работе хотелось бы доработать список автомобилей в следствии пополнения автопарка. А также добавить новый новостной паблик об обслуживании технических средств, где бы наглядно показывалось, как правильно обслуживать автомобили. Для новичков эта информация пользовалась бы большим спросом, потому что в наше время мало кто может самостоятельно обслуживать своего железного друга.

Таким образом, анализируя основные, наиболее актуальные, проблемы динамично развивающейся электронной коммерции, а также выделяя ключевые моменты ее специфики, мы все больше убеждаемся, что электронная коммерция заслуживает к себе отношения и внимания, подобающего особому (уникальному, обособленному от других) явлению в национальной и мировой экономике [4, с.152]. Одним из выгодных для России свойств этого бизнеса является то, что он чрезвычайно привлекателен для инвесторов, как западных, так и российских. А это в данный момент для России очень важно: экономике сегодня необходимы денежные вливания для развития малого бизнеса, формирования конкурентной среды для крупного бизнеса, который является основой экономики любого развитого государства.

Список использованной литературы:

1. Гарретт Дж. Веб-дизайн: книга Джесса Гарретта. Элементы опыта взаимодействия». – Пер. с англ. – СПб.: Символ-Плюс, 2008. – 192с. ил.;
2. Кирсанов Д. Веб-дизайн: книга Дмитрия Кирсанова. — СПб: Символ-Плюс, 1999 — 376 с.: цв. ил.;
3. Медведева Е.В.Рекламная коммуникация. - М.: Едиториал УРСС, 2003. – 280 с.;
4. В. П. Музыкант «Реклама и PR-технологии в бизнесе, коммерции и политике». - М.: Армда-пресс, 2001. – с 134;

© А.М. Мазуренко, 2015

УДК 004.651

А.М. Мазуренко

Студент

Экономический факультет

Поволжский государственный технологический университет

Г.Йошкар-Ола, Российская Федерация

БАЗА ДАННЫХ ДЛЯ САЙТА АВТОМОЙКИ

В двадцать первом веке хранение информации на электронных носителях является обыденным делом. Это удобно и быстро в отличие от бумажных носителей. Для обращения к информации в сети предусмотрены хранилища: базы данных. Они позволяют оперативно выдавать информацию, запрашиваемую клиентом или менеджером на сайте компании. Именно о работе сайта с базой данных пойдет речь в данной работе.

От работы базы данных во-многом зависит качество обслуживания компании со своими клиентами. БД дает возможность:

1. получить детализированные отчеты по итогам работы;
2. показывать изменения важнейших показателей;
3. к доступу к информации без временных задержек;
4. выполнять правильный анализ данных.

Целью данной работы является анализ предметной области автомойки «Лидер», проектирование и реализация базы данных в указанной предметной области.

В качестве СУБД для реализации базы данных была использована СУБД MySQL. Эта система управления базами данных представляет собой структурированную совокупность данных: от простого списка предстоящих покупок до перечня экспонатов картинной галереи или огромного количества информации в корпоративной сети [1, с.52].

В работе были поставлены следующие задачи:

1. Проведение анализа деятельности автомойки «Лидер».
2. Формирование таблиц, ключевых полей в базе данных.
3. Создание экранных форм для удобства взаимодействия ввода и вывода информации.
4. Обзавестись кнопочными формами для перехода из различных форм, а также занесения информации .

Интернет уже прочно вошел в нашу жизнь. Он полон различной информацией необходимой человеку. Интернет-сервисы упрощают процесс покупки товаров.

Интернет-сайт для автомойки «Лидер» – это хороший способ для привлечения клиентов, а также простой способ управлением услугами, заявками и пр. Он позволяет зарегистрироваться, войти, как авторизованный пользователь; оставить комментарий, не выходя из дома.

При возникновении вопроса пользователь также может подать заявку на консультирование лично администрации сайта.

Каждый посетитель сайта может посмотреть подробную информацию о автомойке. Можно просмотреть фотографии выполненных работ «До и после», цены, место нахождение данной автомойки и также много интересного, связанного с автомойкой «Лидер». Разработка и внедрение интернет-сайта позволит оптимизировать работу компании и поможет систематизировать информацию, предоставляемую клиентам.

Главная цель создания интернет-сайта — это облегчить получение потенциальными клиентами актуальной информации автомойки «Лидер» [2, с.101].

В проделанной работе была реализована база данных для автомойки «Лидер». При помощи данной базы можно вносить новые данные и редактировать старые.

Еще одним большим плюсом данной системы является простота в использовании. С ней смогут работать пользователи, которые раньше не сталкивались с подобными системами.

Проект невозможно выполнить без ресурсов. Под ресурсами обычно подразумеваются люди, включенные в план проекта, независимо от того, назначены ли им какие-либо задачи. Однако ресурсами также считается все, что используется для выполнения проекта, включая оборудование и другие материалы (например, цемент или веб-серверы) [3, с.299].

На диаграмме Ганта представлена иллюстрация плана проекта, а также график работ по данному проекту. Для того чтобы узнать и проанализировать затраты на данный сайт, необходимо включить отчет «Обзор затрат». Получаем, что на создание данного сайта необходимо потратить 64216 рубль.

С помощью Microsoft Project была подсчитана приблизительная стоимость данного проекта, а также подсчитаны совокупные затраты. При обращении в реальную компанию, которая занимается разработкой сайтов, стоимость может отличаться так как, данные компании имеют свой стоимостной лист, где в зависимости от сложности данного сайта варьируется и его цена.

Данная БД может быть расширена для автоматизации нерассмотренных в рамках работы возможностей развития предприятия. Так же в дальнейшем можно будет усовершенствовать пользовательский интерфейс, сделав его доступней и красочней. Пользователи смогут просматривать меню и другие возможные услуги, а это может значительно увеличить клиентскую базу.

Так же результатом в выполнении работы является полученные знания в области программирования на популярных языках PHP и SQL.

Список использованной литературы:

1. Исаев Г. Г. Чернышев И. В. Информационные технологии управления: учебно-методический комплекс. Ульянов, гос. техн. ун-т. Ульяновск: УлГТУ, 2003.

2. Котеров Д. В. Самоучитель РНР 4. — СПб.: Издательский дом «БХВ-Петербург», 2003. — 553 с.

3. Мазуркевич А. РНР: настольная книга программиста - Мн.: Издательский дом «Новое знание», 2003. — 479 с.

© А.М. Мазуренко, 2015

УДК 338.001.36

А.М. Мазуренко

Студент

Экономический факультет

Поволжский государственный технологический университет

Г.Йошкар-Ола, Российская Федерация

ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ПОДЕРЖАННЫХ АВТОМОБИЛЕЙ Г.ТЮМЕНЬ

Для каждого автомобилиста в своей жизни выпадает счастливый день, в который он покупает себе новый автомобиль. Покупка автомобиля, достаточно, занимательное дело, которое требует особого подхода. Появляются вопросы купить новый или поддержанный? Как выгоднее? Где не обманут? И другие вопросы тревожат каждого. Появилась тенденция к покупкам б/у автомобилей.

Объектом данного исследования является рынок поддержанных автомобилей г. Тюмень, целью является построение модели формирования цены автомобиля на вторичном рынке с учетом различных факторов и оценка степени их влияния на цену поддержанного автомобиля [1, с.49].

В качестве источника информации о рынке поддержанных автомобилей г. Тюмень был взят сайт бесплатных объявлений CARS.AUTO.RU. Было рассмотрено более 109 объявлений, сравнивались следующие характеристики автомобиля:

- Цена, руб; пробег, км; год выпуска ТС; объем двигателя, л; мощность двигателя, л.с.; тип двигателя (бензин, дизель); тип коробки передач (механическая, автомат); тип привода; тип кузова; тип руля; цвет.

В данной представленной модели тип привода был разделен на 2 вида: монопривод (передний или задний) и полный привод.

В данной представленной модели из-за большого разнообразия цветов лакокрасочного покрытия автомобиля и различных оттенков были выделены 2 вида возможной окраски: светлый и темный.

Машины, участвовавшие в ДТП, исключались из рассмотрения еще до внесения в модель, так как битые автомобили при прочих равных характеристиках стоят гораздо дешевле аналогичных, не участвовавших в авариях. При включении данных автомобилей в модель можно было получить некорректные данные [2, с.150].

Таким образом, далее исследовалось 109 автомобилей вторичного рынка г. Тюмень, которые удовлетворяют критериям и требованиям, чтобы дать нам объективную картину происходящего на рынке поддержанных авто.

Вторая часть данной работы происходит в следующие этапы:

1. Группировка и описание полученной информации;
2. Подготовка данных к анализу;
3. Введение и описание фиктивных переменных и переменных для замены качественной информации количественной;
4. Проверка однородности выборки;
5. Составление матрицы парных коэффициентов корреляции;
6. Составление уравнения регрессии.

Самыми распространенными марками автомобилей на вторичном рынке являются Toyota, Volkswagen, BMW, Mitsubishi, Audi, Nissan и Opel. минимальный пробег равняется 10 тыс. км, максимальный – 297 тыс. км. Чаще всего автомобиль продается с пробегом около 90 тыс. км. В Тюмени самым популярным объемом двигателя является 1,6 л, так как он обеспечивает приемлемое соотношение мощность/потребление топлива. Дизельные двигатели обеспечивают хорошую мощность и более экономичное потребление топлива по сравнению с бензиновыми аналогами. Но эксплуатация дизельных автомобилей в условиях суровой зимы осложняется технической стороной двигателя и становится порой проблематичной. Наверное, поэтому в нашей модели больше бензиновые двигатели. В больших мегаполисах предпочтение отдается автоматам, потому что данные коробки облегчают эксплуатацию автомобиля в городе, а механики выбирают люди, которым нужен полный контроль над автомобилем или, живущие за пределами города. Автоматическая коробка увеличивает стоимость автомобиля по сравнению с аналогичным на механике, как, впрочем, и потребление топлива. Наиболее популярными типами кузова, которые и попали в нашу выборку оказались седан, хэтчбэк, универсал, внедорожник и кроссовер. в Тюмени наша модель показывает популярность темных цветов. В начале 2000 г. было завезено большое количество праворульных автомобилей из Японии. Они отличались такими качествам, как долговечность, неприхотливость, красивый дизайн и недорогое обслуживание. Как показывает нам диаграмма, ситуация за последние 14 лет кардинально поменялась. Теперь леворульные автомобили преобладают над праворульными

В г. Тюмень ситуация с вторичным рынком автомобилей складывается следующая. Преобладают машины темного цвета, с бензиновым двигателем, автоматической коробкой передач, в кузове седан и чаще всего либо на переднем, либо на заднем приводе. Как показывает анализ, с увеличением пробега на 1000 км, цена автомобиля уменьшается на 2,85 руб. Внедорожники и кроссоверы увеличивают цену автомобиля на суммы 689893,34 руб. и 396696,06 руб. соответственно. Кузов универсал не пользуется большой популярностью, хотя с точки зрения вместимости он может соревноваться с внедорожниками и даже обойти кроссоверы. Машины в кузове хэтчбэк уменьшают цену автомобиля вследствие меньшей вместимости.

Таким образом, полученные результаты в целом соответствуют реальности и средним показателям по России.

Список использованной литературы:

1. Айвазян С.А., Иванова С.С. Эконометрика. Краткий курс: учеб. пособие / С.А. Айвазян, С.С. Иванова. – М.: Маркет ДС, 2007. – 105 с.

2. Практикум по эконометрике: Учеб. пособие / И.И. Елисеева, С.В. Курышева, Н.М. Гордеенко и др.; Под ред. И.И. Елисеевой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 300 с.

© А.М. Мазуренко, 2015

УДК 681.518.3

А.М. Мазуренко

Студент

Экономический факультет

Поволжский государственный технологический университет

Г.Йошкар-Ола, Российская Федерация

ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА – ПЕРЕВОЗКИ

Информационная система для перевозки грузов «Перевозки» предназначена для автоматизации процесса приема и обработки сообщений заказчика по автомобилю. Необходимость создания данной системы возникла в виду того, что одновременно в компанию занимающейся перевозками может поступать много сообщений одновременно. В среднем на оформление заказа (занесение обращения в журнал, заполнение данных о заявителе, назначение машины и водителя) у диспетчера уходит около 2 часов, что отрицательно сказывается на своевременной работе заказчика, а как следствие на большое количество недовольства заказчиков, вызванного медленным реагированием диспетчеров на поступившую заявку от заказчика.

Данная информационная система позволит автоматизировать процесс подачи обращения заказчиками, а также обеспечит минимальные затраты диспетчера на обработку данных заявки и позволит отслеживать заказчиками статус поданных заявок по транспортировке груза [1, с.441].

В результате анализа бизнес повода для создания ИС «Перевозки» и с учетом расчетов специалистов по маркетингу руководством принята главная цель внедрения ИС - увеличить количество перевозок с постоянным клиентом, повышая их качество.

1) Улучшение качества транспортных средств путем модернизации конструкции автотранспорта.

2) Поиск квалифицированных водителей для выполнения качественной работы, связанной с перевозкой груза.

3) Автоматизировать (ускорить) процесс подписания договора на поставку груза с клиентом и перевозчиком.

ИС «Перевозки» должна поддерживать:

а) бизнес-процесс ежемесячного пересмотра заказчиков для выбора снижения цен на поставку его продукции.

б) бизнес-процесс регистрации клиентов в ИС «Перевозки»

в) ежедневную выгрузку новых зарегистрированных партнеров в файл формата .xls и передачу его в бухгалтерию для регистрации этих клиентов в бухгалтерской системе [2,

с.98]. Это необходимо для быстрого поиска информации по партнеру и, предлагаемому им грузу.

г) бизнес-процесс выдачи бланка договора для оформления перевозки груза.

д) бизнес-процесс для оформления документов по устройству на работу водителя.

е) бизнес-процесс формирования каталога используемых запасных частей для грузовой техники, которые были использованы или предполагалась их установить в ближайшее время взамен на изношенную деталь грузового автомобиля.

з) бизнес-процесс формирования списка прогула обслуживающего персонала и водителей

Информационная система содержит 8 таблиц: автомобиль, водители, заказы, заказы1, календарь, клиенты; 5 запросов, 5 форм. Главная форма содержит одну кнопку: она переводит диспетчера в меню заполнения заказа [3, с.50].

Вносятся данные о клиенте: (ФИО клиента, контакты - место проживания). Далее диспетчер выбирает марку автомобиля и в соответствии с ней выходит расписание занятости авто наперед на 28 дней. Также имеется возможность выбрать груз из списка доступных. Диспетчер под консультацией заказчика выбирает наиболее удобную дату начала заказа. В результате после двух нажатий по дате она вставляется в окно «Дата заказа», затем выбирают дату окончания заказа. После программа высчитывает количество часов работы автомобиля и умножает на тарифную ставку соответствующего авто. В итоге стоимость заказа равна: 75 000 руб., водитель – Долгоруков Александр Игоревич. Водитель также классифицируется по марке машины. В конечном итоге диспетчер нажимает на кнопку «Добавить» и заказ отправляется в журнал на обработку и хранение.

Интерфейс понятен и доступен для понимания любому пользователю, имеющему минимальные навыки работы на компьютере. В интерфейсе должна отсутствовать не нужная пользователю информация.

В среднем ежедневно в компанию, осуществляющую перевозки поступает около 20-ти заявок (в праздничные дни около 30 заявок), данная система хранит информацию в течение пяти лет со дня поступления заявки, соответственно объем хранимых данных в базе должен 100 тысяч записей.

Система стремится направить свободный автомобиль, по свободным дням на 28 дней вперед. Система направляет ежемесячный отчет о количестве обработанных сообщений.

Так как работа данной системы не должна приостанавливаться на обновления, поэтому при необходимости изменения системы, нужно проинформировать заказчика о временной остановке работы системы.

Список использованной литературы:

1. Вигерс К. Разработка требований к программному обеспечению / Пер, с англ. — М.: Издательско-торговый дом «Русская Редакция», 2004. —576с.

2. Глухих М.И., Ицыксон В.М. Программная инженерия. Обеспечение качества программных средств методами статического анализа. Учебное пособие. СПб: Изд-во Политехн. ун-та. 2011, 150 с.

3. Гурвиц, Г.А., Microsoft Access 2009. Разработка приложений на реальном примере - СПб.: БХВ-Петербург, 2007.

© А.М. Мазуренко, 2015

А.Б.Масленко, Я.Е.КлыковаФГБОУ ВПО «Российский экономический университет
имени Г. В. Плеханова»**Научный руководитель: О. В. Помаскина**к. э. н., доцент кафедры «Управление рисками,
страхование и ценные бумаги»ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет
имени Г. В. Плеханова»
г. Москва

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СТРАН БРИКС В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В современном мире, несмотря на усиление конкуренции между различными группами государств, продолжает существовать комплекс проблем, которые привлекают к себе внимание практически всех субъектов международных отношений. Особое значение имеет продовольственная проблема, она является одной из значимых проблем стран БРИКС. В состав данного объединения входит: Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР (Южно-Африканская республика), эти страны играют большую роль в международных отношениях и в мировой политике. На долю стран БРИКС, приходится, по состоянию на 2014 г. 42% населения, 27% мирового ВВП и 26% сухопутной территории Земли [1].

В момент создания объединение наименовалось БРИК, автор данного термина, Дж. О'Нил, впервые употребил его в докладе инвестиционного банка «Goldman Sachs» в 2001 году, рассматривая группу развивающихся стран в качестве нового инвестиционного предложения. Дж. О'Нил высоко оценивал динамику стран БРИК, обладающих значительным промышленным потенциалом и колоссальными природными ресурсами. Россия, с образованием БРИК, обрела реальный инструмент реализации многополярного мира и принципов многовекторности внешней политики. Присоединение ЮАР расширило географию и сферу влияния объединения, усилило совокупный экономический и политический потенциал коалиции БРИКС.

Экономическое сотрудничество стран БРИКС создает предпосылки для многополярности и полицентричности мира, поэтому его роль в решении таких глобальных проблем современности, как значительные различия в уровне экономического развития, в области политических и идеологических принципов, ведущие за собой несовпадение интересов по ряду вопросов, постоянно растет. Обеспечение продовольственной безопасности относится к числу важнейших проблем в современных условиях. Являясь экономической, общегуманитарной, медицинской, социальной, нравственной категорией, продовольственная безопасность еще в XX веке была осознана в качестве глобальной политической проблемы. При этом ее значимость имеет явно выраженное стратегическое измерение, поскольку число недоедающих в мире составило в 2015 г. 794,6 млн. человек (10,9% от общего числа жителей планеты) [2].

В рамках данной проблемы среди приоритетов последних лет – обеспечение населения мира продовольствием в условиях изменения климата и адаптация аграрного сектора к

этим изменениям, сохранение почвы как основного ресурса для производства продовольствия, внедрение новых технологий производства сельскохозяйственного сырья. Из-за того, что все страны БРИКС активно вовлечены в решение проблем продовольственной безопасности на глобальном уровне и, кроме того, каждая из них является участницей соответствующих региональных процессов и имеет собственные национальные программы, насущной необходимостью для них становится выстраивание многоуровневой системы связей.

Специфика международного сотрудничества в сфере продовольственной безопасности сегодня определяется тем, что в 2015 г. подводятся итоги по двум важнейшим документам – решениям Всемирного продовольственного саммита (ВПС) 1996 г. и «Целям развития тысячелетия» (ЦРТ) 2000 года, срок действия которых завершается. Можно констатировать, что за период от принятия Совместного заявления министров иностранных дел государств-участников БРИК (еще без ЮАР) по глобальной продовольственной безопасности на саммите в г. Екатеринбурге в июне 2009 года до Форталезской декларации, принятой по итогам 6 саммита БРИКС в июле 2014 года, была проделана серьезная работа по улучшению не только общего экономического развития, но и состояния продовольственной безопасности по всем базовым показателям. Бразилия достигла поставленной в «Целях развития тысячелетия» задачи по сокращению вдвое числа голодающих преимущественно благодаря тому, что избавление от голода было сформулировано в качестве центрального элемента политической повестки дня. Доля недоедающего населения в этой стране значительно сократилась, и, по данным Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО), составляет сейчас менее 5% от общей численности населения. В Индии этот показатель равен 15,2%, в Китае - 10,6%, по ЮАР есть оценочные данные - 5%. В России эта цифра, по оценкам, составляет менее 5% [2]. Разное состояние продовольственной безопасности в странах - участницах объединения создает некоторые сложности в определении приоритетов сотрудничества.

Страны БРИКС вовлечены в решение проблем продовольственной безопасности на трех уровнях: глобальном, региональном и национальном. На последних двух уровнях приоритеты существенно разнятся. В 2014 году в Азии (Китай, Индия) основное внимание уделялось региональной и глобальной политике регулирования, экологически безопасному сельскохозяйственному развитию для достижения нулевого голода; в Африке (ЮАР) - роли молодежи в продовольственном секторе и сельскохозяйственном развитии и фокусировке на проблемах мелкого фермерства; в Европе (Россия) - снижению потерь продовольствия и отходов; в Латинской Америке (Бразилия) - консолидации усилий в борьбе с голодом, созданию эффективных продовольственных систем, адаптации к изменению климата.

В связи со сложившейся ситуацией изменились подходы к решению проблемы продовольственной безопасности на глобальном уровне. В качестве основных задач стали рассматриваться обеспечение населения мира продовольствием в условиях изменения климата и адаптация аграрного сектора к этим изменениям, сохранение почвы как основного ресурса для производства продовольствия, внедрение новых технологий производства сельскохозяйственного сырья.

В БРИКС утвержден План действий на 2012-2016 годы по развитию сотрудничества в области сельского хозяйства, для реализации которого ежегодно утверждается соответствующий план мероприятий. При этом следует отметить, что вопросы, которые

относятся к спорным на глобальном уровне (создание гуманитарных запасов продовольствия, влияние производства биотоплива на предложение сельскохозяйственных товаров и ряд других), не получили в нем должного отражения.

Значение России в решении проблемы продовольственной безопасности в странах БРИКС заключается в том, что она может производить базовые продукты питания, требующие различных природных ресурсов (земельных, водных, энергетических) для своего производства. В условиях обмена санкциями необходимо оптимизировать структуру внешнеторгового оборота продовольствием со странами БРИКС (особенно с Бразилией), используя для этого все разрешенные правилами ВТО меры регулирования.

Список использованной литературы:

1. БРИКС в цифрах / Официальный сайт председательства Российской Федерации в БРИКС. [Электронный ресурс]. URL: <http://brics2015.ru>
2. Положение дел в связи с отсутствием продовольственной безопасности в мире: на пути к достижению намеченных на 2015 год международных целей в области борьбы с голодом. Рим: ФАО, ВПП, ВФСР. 2015. 72 с. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.fao.org/3/a-i4646r.pdf>
3. Ревенко Л.С. Рыночные аспекты глобальной продовольственной безопасности / Труды Вольного экономического общества России. Том 187. М.–Тамбов: Вольное экономическое общество России, 2014.

© А.Б. Масленко, Я.Е. Клыкova, 2015

УДК 338

Т. Г. Масюкова, А. В. Шеховцова

Студенты 4 курса

Факультет экономики и управления

Оренбургский государственный университет

г. Оренбург, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА РФ

Фондовый рынок любой страны является отражением развития национальной экономики, а также множества событий, происходящих на мировой арене. Рынок ценных бумаг чутко реагирует на изменения разного рода экономических, политических, внутренних и внешних факторов.

Российский фондовый рынок находится на стадии развития, и за последние годы набрал хорошие обороты, но, тем не менее, существует ряд проблем, препятствующих его полноценному функционированию на уровне мировых финансовых рынков.

По данным Международной ассоциации фондовых бирж от 31 января 2015 года Московская биржа находится на 21 месте в рейтинге ведущих фондовых бирж мира, а в 2010 году – на 17 месте. Это связано со многими факторами, сотрясающими экономику

страны в настоящее время, а также рядом текущих проблем, которые не позволили фондовому рынку России удержаться на достигнутом уровне [1, с. 12].

Основной и главной проблемой является не проработанность правового регулирования рынка ценных бумаг, так как в законодательстве все еще нет однозначных подходов по регулированию отношений на фондовом рынке, многие методы заимствованы из практики зарубежных стран, что вовсе не отражает специфику российских реалий.

Также несформированность различных аспектов деятельности по инвестированию на российском фондовом рынке существенно повышает транзакционные издержки, а также не позволяет эффективно препятствовать применению спекулятивных методов, а также использованию инсайдерской информации, что приводит к манипулированию ценами.

Также важно на уровне законодательства затруднить массовый вывод ликвидных средств граждан в оффшорные зоны, который на данном этапе является полулегальным, а значит возможным [2, с. 45].

Другой проблемой является не востребованность фондового рынка России. Российский финансовый рынок существует отдельно от процессов, происходящих в стране. Это приводит к тому, что фондовый рынок развивается очень медленными темпами, и востребован лишь небольшому кругу профессиональных участников [1, с. 15].

Также не востребованность финансового рынка обосновывается низким доверием со стороны населения. Опыт развитых стран показывает, что устойчивость фондового рынка во многом определяется присутствием на нем частных инвесторов, а на российском рынке в основном главным держателем контрольных пакетов акций является государство, а следующие владельцы, по размерам доли, являются иностранные инвесторы. Для того чтобы повысить уровень привлечения средств населения на фондовый рынок важно обеспечить розничных инвесторов налоговыми льготами. Также важно распространить эти льготы на россиян, проживающих за границей, что позволит переводить в Россию деньги на финансовые рынки от своего имени, а не через зарубежных брокеров [3, с. 23].

Также проблемой является то, что многие участники, как реальные, так и потенциальные, не до конца понимают возможностей заключения сделок разными способами, слабо разбираются в видах операций на фондовом рынке, что происходит из-за низкого уровня инвестиционной культуры, который необходимо повышать. В свою очередь и сам рынок не показывает высокого уровня развития, в плане обеспечения справедливого ценообразования, свободного доступа инвесторов на рынок и защиту их интересов, что, в общем, снижает эффективность его функционирования [2, с. 47].

Еще одной не маловажной проблемой, с которой сталкиваются фондовые рынки России – зависимость от нефти и газа. Как отметил заместитель председателя центрального банка Сергей Швецов: «Российская акция – довольно загадочный инструмент для иностранного инвестора. У нас рублевая зона, платежный баланс зависит от нефти. Если вы покупаете рублевый актив, то вы зависите от курса рубля, а он в свою очередь – от цен на нефть».

Для того чтобы преодолеть нефте-газовую зависимость, стране необходимо усовершенствовать экономическую систему, так как она выступает в качестве роли посредника между рынком и технологическим производством [3, с. 19].

Не смотря на все недостатки Российского фондового рынка, он является весьма перспективным. Для достижения этого необходимо нивелировать существующие проблемы и создавать условия для дальнейшего эффективного функционирования.

Список использованной литературы:

- 1 Байрамукова, З.С. Проблемы развития фондового рынка России: журнал «СибАК» / З.С. Байрамукова. – 2013, №1
- 2 Панова, К.Л. Проблемы фондового рынка: журнал «Экономист» / К.Л. Панова. – 2013, №3
- 3 Люрсов, Л.М. Основные проблемы российского фондового рынка сегодня: журнал «РЦБ.РФ» / Л.М. Люрсов. – 2014, №4

© Т.Г. Масюкова, А.В. Шеховцова, 2015

УДК 332

Д.Р.Махмутова

студентка 2 курса

Уфимский институт (филиал) РЭУ имени Г.В. Плеханова

г. Уфа, Российская Федерация

Д.А.Леоненко

Студентка 2 курса

Уфимский институт (филиал) РЭУ имени Г.В. Плеханова

Г. Уфа, Российская Федерация

Ф.Р.Садрисламова

Студентка 2 курса

Уфимский институт (филиал) РЭУ имени Г.В. Плеханова

Г. Уфа, Российская Федерация

ПРИВАТИЗАЦИЯ В РОССИИ. СУЩНОСТЬ, ПОНЯТИЕ И ФУНКЦИИ

Проблема приватизации волнует достаточно большое количество людей в стране. Приватизация в 90-е годы не прошла успешно из-за ряда крупных ошибок. Поэтому изучение этой проблемы и выявление причин неудач, возникших в ходе перехода государственной собственности в частную, вызывает несомненный теоретический и практический интерес.

Приватизационная волна, захлестнувшая мир в 80-е годы, к началу 90-х годов дошла и до России. Если в 80-е годы тема приватизации реально интересовала лишь узкий круг ученых академического толка, и то лишь применительно к странам Запада и развивающегося мира, то где-то с осени 1990 г. в России начинается сверхактивное обсуждение приемлемой модели приватизации для внутренних нужд. Сам термин "приватизация" становится одним из наиболее модных и обязательных атрибутов большинства экономических программ и дискуссий. Практически каждый экономист счел своим долгом изложить личную концепцию приватизации или, по крайней мере, выразить свое отношение к предмету. Не только экономисты, но и специалисты из многих, отнюдь не сопряженных областей спешили выдвинуть свои концепции. В данной работе изложены основные теоретические и практические аспекты приватизации. А также рассмотрен пример приватизации в России, ее особенности и этапы. В России формирование

современной смешанной экономики с рациональным сочетанием всех форм собственности и с государственно-частной организацией хозяйствования вызывает ряд противоречий, обусловленных особенностями трансформации экономической системы. В условиях рыночной экономики приватизация выступает как многовариантный процесс, которому свойственен альтернативный характер с точки зрения возможных социально-экономических последствий. Приватизация – основной фактор формирования рыночной экономики. Поэтому необходима грамотность со стороны государства в ходе её проведения.

Приватизация – это способ преобразования собственности (земель, предприятий), когда государственное имущество переходит в частное владение. Данное мероприятие может происходить как на платной, так и на безвозмездной основе. В процессе перехода государственной собственности в частную есть огромные шансы высвободить значительные материальные и финансовые средства, которые нужны для последующего развития социально-экономических реформ, потерявших стимулы к поиску новых форм повышения своей продуктивности.

Процесс приватизации состоит из решения двух связанных между собою задач:

- 1) разгосударствление в секторах экономики, не соответствующих нынешнему этапу развития общественных, также и производственных отношений;
- 2) создание эффективной политики в производстве наиболее продуктивных способов управления в государственном секторе экономики.

Приватизация несёт в себе ряд важных функций.

Первая её функция – это общая. Другое её название – типовая. С помощью введения приватизации идёт уменьшение государственных расходов, увеличивается объем государственного бюджета, происходит борьба с монополизмом, создаётся широкий слой мелких собственников. Для стран с административно-командной системы экономики важно создание многоукладности в экономике и увеличение числа среднего класса. Как известно, именно он должен составлять основу экономики для поддержания стабильности.

Вторая функция – это укрепление общественного строя. Государственный сектор – это основа народного хозяйства. Но разрастание государственного сектора сужает возможности для деятельности частного предпринимательства. Для укрепления социально-экономического строя необходимо введение приватизации.

Третья функция приватизации заключается в поддержании социально-политического строя. Каждый строй или его модификация оказывались жизнеспособными не столько в результате идеологической убежденности населения, сколько благодаря неразрывной связи личных хозяйственных интересов граждан с этим строем.

Четвёртая функция, которая несет в себе приватизация – это глобально-народная функция: 1. Привлечение капитала внутри страны. Во время проведения приватизации происходит расширение сферы приложения частного национального капитала внутри страны, когда вкладываются деньги в эффективные предприятия. Это способствует росту спроса и занятости, вызывает модернизацию компаний; 2. Повышение эффективности работы предприятий, переходящих в частные руки. Владельцы, которые приобрели организацию через приватизацию, заинтересованы получать максимальную прибыль. Поэтому они будут вкладывать средства в развитие предприятия и в увеличение его продуктивности; 3. Совершенствование народно-хозяйственной культуры. В период

проведения приватизации происходит санирование предприятий. Экономическая сфера начинает работать более эффективно.

Приватизация – звено экономической реформы, которое способствует реализации и других реформ. Она происходит в условиях изменения политической системы. Опыт многих стран, ставших на путь радикальных реформ, показал, что эти реформы осуществляются успешно лишь тогда, когда им сопутствуют коренные изменения в системе собственности на средства производства. При выборе концепции и определении масштабов приватизации необходимо опираться на решение задач повышения эффективности производства. Надо учитывать зарубежный опыт приватизации, который показывает большую эффективность и инновационную мотивации в частном секторе экономики и о предъявлении дополнительных требований к работе государственного сектора.

Изучение подобного опыта может способствовать выработке эффективной макроэкономической политики в условиях приватизации.

Список использованной литературы:

1. Абрамов А.Е., Апевалова Е.Л., Астафьева Е.М.; науч. ред. Гайдар. Е.Т. Кризисная экономика современной России: тенденции и перспективы. – М.: Проспект, 2010 год. [с. 44];
2. Антипина О.Н., Миклашевская Н.А., Никифоров А.А. Макроэкономика. Издательство: Дело и Сервис. 2012 год. [с. 157];
3. Булатов А.С. Экономика: учебник. Приватизация в России: итоги и перспективы. Библиотека «Полка букиниста», 2011 год. [с. 89];

© Ф.Р. Садрисламова, Д.Р. Махмутова, Д.А. Леоненко, 2015

УДК 336

Д.Р.Махмутова

студентка 2 курса

Уфимского института (филиала) РЭУ имени Г. В. Плеханова

г. Уфа, Российская Федерация

Д.А.Леоненко

студентка 2 курса

Уфимского института (филиала) РЭУ имени Г. В. Плеханова

г. Уфа, Российская Федерация

Ф.Р.Садрисламова

Студентка 2 курса

Уфимский институт (филиал) РЭУ имени Г.В. Плеханова

Г. Уфа, Российская Федерация

СПОРТИВНЫЙ БРЕНДИНГ В РОССИИ

Брендинг в спортивной сфере, в широком смысле, понимается как структурно-систематизированная работа с населением, целью которой является: формирование

нормативно – спортивной культуры, ознакомление и прививание правил ведения здорового образа жизни, пояснение и знакомство граждан с существующим направлениями в спорте, поддержание интереса к спортивным мероприятиям и организация крупномасштабных спортивных мероприятий для улучшения имиджа страны.

Исследовательская организация «Global Market Insight», одной из функций, которых является составление рейтинга, в результате мирового опроса подвел итог: « Россию, как и полвека назад, уважают за спорт, балет, за «космонавта Юрия Гагарина» и победу во Второй Мировой Войне, в то время как политические и экономические успехи последних лет практически никак не отразились на внешнем российском имидже » [4]. Репутацию и авторитет страны – это явление, которое однозначным назвать нельзя, Рейтинги моно воспринимать, как условные, так как положительная или же отрицательная оценка зависит от множеств факторов, к примеру: национальная специфика человеческого мышления, культура и, конечно, информационная политика той или иной страны.

Одной из успешных методик «строительства» имиджа страны является большой спорт с его высокими достижениями. Даже обычный человеческий фактор играет тут огромную роль: победы спортсменов – есть олицетворение сильной мощной страны, а поражение в свою очередь - слабую. Чем успешнее команда или спортсмен, чем известнее бренд они представляют, тем выше эффект спортивного брендинга. Также аналогично, если взять спортивное мероприятие международного уровня, то есть возможность охвата целевой аудитории, численностью свыше 1 миллиона человек, при прямых трансляции, все это есть эффективный брендинг для любой страны (и особенно если та или иная страна является организатором данных состязаний).

Абсолютно любое спортивное состязание (любого уровня) обязательно включают следующий ряд стратегических функций менеджмента: финансовое обеспечение, информационное обеспечение, планировочная функция, организационная функция, подбор и расстановка кадров, координирующая функция, функция контроля [1].

Грамотное систематизирование и функционирование всех «рычагов управления» менеджмента обеспечивают организацию спортивных соревнований любого уровня в их должностном облике. От безупречной организации напрямую зависит имидж того ли иного спортивного состязания и, конечно, города (страны) его принимающего.

Основным многообещающим курсом возвышения стиля Российской Федерации начали относительношедшие Зимние Олимпийские Игры 2014. Они стали одним с крупнейших происшествий всемирного спорта. Вследствие их выполнения Российская Федерация в определенное время очутилась в фокусе новостных трендов. Вследствие свежим тенденциям, прочерчиваемой политическом деятеле PR-кампаний и, равно как итог упомянутого, успешному спорт брендингу, с целью жителей россии сделалось гордынею одеваться в спортивные наряды с записью «Russia». Данное представление солидарности с государственной монтажной, представление спорт атмосферы Олимпиады и неодолимость Российской федерации. Являться в sport костюме, показывающим российскую особенность

принялось в настоящее время истинным трендом. 28 октября 2009 годы в Москве ОргКомитет «Сочи 2014» заявил фирму ООО «Спортовары Боско» победителем состязания в титул главного партнера Олимпийских игр 2014 годы в группе «Одежда, обувь».

Имиджевые события «Сочи – 2014» были ориентированы на то, чтоб разогнать отрицательные стандарты, образы, уже давно укрепившиеся в сознании жителей других стран согласно средствам информативной политической деятели стран либо спонтанно:

- ролики, ориентированные на зарубежную аудиторию (в роликах помимо основной идеи «открытости России» есть попытка представить узнаваемые символы России: Спасская башня, Большой театр, Ледовая арена на Ходынке, где проходят многие международные чемпионаты по фигурному катанию, хоккею);

- пресс-конференции, пресс-туры для журналистов (136 пресс-релизов, talking points для Владимира Владимировича Путина и послов «Сочи – 2014»);

- публикации в зарубежных СМИ (контакты с 55 различными СМИ, опубликовано 17200 статей;

- трансляция игр почти на всех зарубежных каналах (BBC World, CNN, Discovery, Euro Sport, NBC Universal, ZDF, Russia Today, Euro News);

- знакомство иностранцев с русскими традициями, организация мероприятий, связанных с той или иной национальной спецификой, знакомство с красотой русского языка, русских народных промыслов, таинственной «русской душой» и т.д.

Зимние Олимпийские игры в Сочи 2014 стали действительно победными за всю эпопею проведения игр. Достоинство за Российскую Федерацию оказалась составляющей любого её гражданина; её образ возрос в международном манеже. Игры отошли в историю, но на этом никак не завершается отечественное sport желание передвигаться в будущем.

В итоге, повышение качества стиля Российской федерации с поддержкой спорт элементов способен являться реализовано не только лишь из-за результатов всемирных спортивных мероприятий. Распространение и за границей российских чемпионатов, подобных как Лыжня России либо Кубок Кремля будет прорывом с целью отечественного спорта. В случае если с ранее имеющимися спорт брендами Российской федерации (Аршавин, Плющенко, Шарапова и др.) создавать благоприятный образ государства не только лишь посредством побед, однако и личной пропагандой за рубежом больших спорт турниров в Российской федерации, в таком случае престиж государства никак не станет в ожидании собственного падения.

Список использованной литературы:

1. Жолдак В. П. Основы менеджмента спорта. – Тюмень, 1998. – 419 с.
2. Золотов М. И. Менеджмент и экономика физической культуры и спорта: Учеб. пособие. – М., 2001. – 420 с.
3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.sochi2014.info
4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.russian.rt.com

© Д. Р. Махмутова, Д.А. Леоненко, Ф. Р. Садрисламова, 2015

Д.Р.Махмутова

студентка 2 курса

Уфимский институт (филиал) РЭУ имени Г.В. Плеханова

г. Уфа, Российская Федерация

Д.А.Леоненко

Студентка 2 курса

Уфимский институт (филиал) РЭУ имени Г.В. Плеханова

Г. Уфа, Российская Федерация

Ф.Р.Садрисламова

Студентка 2 курса

Уфимский институт (филиал) РЭУ имени Г.В. Плеханова

Г. Уфа, Российская Федерация

СПЕЦИФИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕРНЕТ – ТЕХНОЛОГИЙ В МИРОВОЙ ТОРГОВЛЕ

Новизна за счет мирового оборота Интернет-экономики, уже создавшей около 3 миллионов новых рабочих мест в промышленно развитых регионах и странах, достигает нескольких сотен миллиардов долларов и продолжает стремительно расти. Интернет-экономика становится значимой частью всего международного хозяйства в 21 веке.

Возникновение мировых сетей связи, ну а в первую очередь – Интернет, привело к коренному перевороту в сфере организации и ведения электронной коммерческой деятельности. Преобразования затронули, как и внешние отношения между компаниями и их партнерами, или клиентами, так и внутренние структуры самих фирм. Появились не только новые тренды ведения бизнеса, но и основательно и координально изменились существующие. Так электронный обмен данными на основе Интернет в несколько раз эффективнее устоявшегося, как по себестоимости, так и по скорости прохождения. Он позволяет участникам Интернет - сети, обмениваться информацией, совершать сделки и производить финансовые расчеты в режиме реального времени. При этом в качестве членов могут быть юридические и физические лица, среди которых разные финансовые институты, производители, поставщики и потребители товаров и услуг.

Основными факторами развития международной электронной торговли стало:

1. Быстрый рост числа людей, которые пользуются Интернетом и коммерческими приложения к нему стимулируются технологическими инновациями и их комбинациями. Вместе с экономическими и регулирующими реформами, заметными в телекоммуникационном секторе, эти технологические достижения снижают затраты и улучшают качество доступ к глобальной сети Интернет.

2. Увеличение процента продуктивности в сфере производства компьютеров – «стержневого устройства», используемого в настоящий момент для выхода в Интернет – приводит к бурному падению цен на компьютеры.

3. Доход на душу населения воздействует на популяризацию персональных компьютеров и Интернет среди пользователей, преимущественно на стадии внедрения

новых технологий, когда именно группы с высокими доходами являются лидерами в доступе к ним.

Специфика применения Интернета – технологии в мировой торговле:

1. Глобальное наличие продавцов и покупателей на мировом рынке – простор вступления в связь с партнером из любой страны. Интернет-технологии в действительности сводят на нет факторы физической отдаленности, что особо значительно для удаленного российского производителя. Раз сведен к минимуму фактор физической удаленности, уменьшается обостренность организации рекламы и налаживания каналов сбыта. Продавцы и покупатели находятся на одной торговой площадке. Наличие множества автоматических функций еще более упрощает их взаимодействие. При этом стоимость участия в ведении операций на электронной торговой площадке, например, на электронной бирже, на порядок ниже стоимости оплаты создания реальных фирменных представительств в странах, где находятся потребители. Осуществление коммерческих операций через сеть Интернет гарантирует эффект географической «близости» партнера – где бы он не находился, общение с ним по электронной почте осуществляется достаточно быстро – сигнал идет со скоростью света. Поэтому географическое размещение фирмы с точки зрения налаживания бизнеса не имеет существенного значения.

2. Бесперывный порядок работы. Веб-сайты фирм-продавцов и покупателей работают 24 часа в сутки, 7 дней в неделю. Это является чрезвычайно важным фактором, так как независимо от часовых поясов на веб-сайт продавца могут приходить вероятные покупатели из многих государств даже в тот момент, когда сам он отдыхает.

3. Одинаковые шансы для предложения своих товаров в сети имеют и крупные, и малые предприятия – все они для вовлечения покупателей, стремятся создать сайт наиболее привлекательно. Торговые пространства в Интернете делают продажу отчетливой, прозрачной, доступной и стандартизированной. Именно эту «ясность» любят и признают банки, именно в этом случае они более охотно предоставляют кредиты.

Все выше сказанное позволяет нам подвести итог, Глобальная сеть Internet сделала «виртуальную» продажу общедоступной для предприятий любого уровня и масштаба. Если ранее проведение электронного обмена данными требовалось много заметных вложений в коммуникационную инфраструктуру и была посильна лишь международным или огромным компаниям, то использование Интернет позволяет сейчас вступить в ряды «электронных торговцев» и небольшим фирмам. Электронная витрина в World Wide Web дает любой компании возможность привлекать клиентов со всего мира. Аналогичный on-line бизнес организует новый поток для сбыта – «виртуальный», почти не требующий денежных капиталовложений. Если же информация, услуги или товар (к примеру, программное обеспечение) могут быть выставлены через Web, то весь процесс купли - продажи (в том числе оплату) возможен в on-line режиме.

Список использованной литературы:

1. Прыгун И.В., Скуратович О.А. Диагностика Интернет-торговли как инновационной технологии: Учебное пособие. – М.: Дело и Сервис, 2009.
2. Вариченко И.В. Электронная коммерция как перспективное направление инвестиционных вложений: Учебное пособие. – М.: МГУЛ, 2003.
3. Мягких М.В. Электронная торговля – экономическая сущность и значение в мировой экономике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// www.bestreferats.ru/ referat-284902.html](http://www.bestreferats.ru/referat-284902.html)

© Д. Р. Махмутова, Д. А. Леоненко, Ф. Р. Садрисламова, 2015

Д.Р.Махмутова, студентка 2 курса
Уфимский институт (филиал) РЭУ имени Г.В. Плеханова
г. Уфа, Российская Федерация
Д.А.Леоненко, Студентка 2 курса
Уфимский институт (филиал) РЭУ имени Г.В. Плеханова
г. Уфа, Российская Федерация
Ф.Р.Садрисламова, Студентка 2 курса
Уфимский институт (филиал) РЭУ имени Г.В. Плеханова
г. Уфа, Российская Федерация

КОНЦЕПЦИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

Ход развития мировой экономики XXI века привел к «веку знаний», в котором информация стала являться в индивидуальный главный источник производства. В то же время, свойство и результативность управления фирмой значительно зависит от уровня информационного обеспечения менеджмента всех степеней. Указанные обстоятельства привели к внезапно- му увеличению зависимости результатов работы компании от информацион- ной системы.

Для того чтобы гарантировать потребности современной фир- мы в информационном обеспечении, формируются все без исключе-ния наиболее непростые системы. Эксперты в сферах менеджмента и информационных технологий (ИТ) встретились с новейшими трудностями. Это от- мечает известный эксперт по менеджменту П. Друкер [3]: «Революционные изменения происходят в концепциях». То есть, не нужно закрывать воп- рос на профессионалах ИТ, так как перемены глобальны и призывают к исследованию стратегий. Кроме того в собственной труде Друкер подмеча- ет, то что непосредственно в XXI столетии информативные технологические процессы начинают функционировать в топ-менеджмент фирмы. Отмечен-ные направленности повлияли на появление новейшей тенденции «инфор- мационный менеджмент» (information management). Из формулировки определения понятно, что информационный менеджмент— это отдельная, относительно независимая область управления пред-приятием, которая должна быть основана на новой парадигме и концепции менеджмента [5], то есть принимать во внимание:

- преимущество сетевых структур и связей;
- значительную быстроту перемен предметной области;
- существенное воздействие эмоциональных, социологических и общественно-политических процессов;
- ориентацию на опережение в конкурентноспособном поединке и на покупателей фирмы (правило «преэмпции»).

Информационный менеджмент применяет эти же основы, что и единый мене-джмент и прибавляет новейшие, специфичные. Одним из них можно воз- можно рассматривать ориентацию в раскрытые информативные концепции и формирование информативного сообщества. Сущность подхода заключает- ся в консолидации ИТ различной степени и осуществлении в одно информа- ционное пространство. За период формирования ИТ число разных форма- тов данных, архитектур систем, интерфейсов, модулей и приборов дошло такой степени многообразия, что информатизация компаний трансфор- мировалась в попытку преодолеть несопоставимость разных стереотипов. Помимо этого, существенно затруднена связь среди бизнес - структурами в информационном взаимоотношении. Это

стало огромным препятствием для осуществления формирования массовых компаний и модификации взаимоотношений «предпринимательство – предпринимательство». При этом, подобный вопрос наблюдается в муниципальном управлении, когда разные уровни власти или многофункциональные отделения никак не смогут легко делиться данными друг с другом.

Необходимо описать пределы понятия «информационный менеджмент» равно как зарождающуюся академическую тенденцию. На сегодняшний день формированием мыслей в данной сфере заняты, в первую очередь, практики, фирмы, занимающиеся в области информационных систем. Подобные компании хотят сделать тренинги с целью административного и технического персонала, публикуют собственный навык применения ИТ.

Допустимо установить данный термин следующим образом: информационный менеджмент — это сфера знаний по компании и увеличению ее эффективности информационного предоставления абсолютно всех участников бизнес-действий компании с целью совершения установленных целей.

Осмотрев существующие публикации на эту проблему, замечаем сосредоточение интереса в информационных системах как предмете управления. Наиболее интересная точка зрения прослеживается в труде А.В. Кострова [4], где в сущность информационного маркетинга введены (кроме представленных):

- Развитие организационной структуры в сфере информатизации;

- Развитие инновационной политической деятельности и исполнение инновационных проектов;

- Руководство персоналом в области информатизации;

- Руководство финансовыми вложениями в области информатизации и прочие.

Сформируем гипотезу о способности улучшения концепции управления в небольшом коммерциале на базе информационного менеджмента.

Основным положением станем рассматривать различие подходов к менеджменту мелкого и крупного коммерциала. Принимая во внимание характерные черты управления в небольшом предпринимательстве, требуется создание специализированных методов, которые обязаны удовлетворять условиям ограниченных ресурсов и сжатых сроков введения.

Второе положение принадлежит к направленностям формирования предметной сфере менеджмента. Предположим, то что она разбита и содержит в себе 4 направления: классический, институциональный, виртуальный и информационный менеджмент. Каждое из них включает в себе конкретный набор основ и утверждений. С целью решения проблемы, определенной в исследовании, нужно принимать во внимание как традиционные, так и современные направленности формирования менеджмента как сферы знаний.

Третье положение состоит в применении новейшего подхода к самоорганизации и решению проблемы стабильных перемен в компании: гибкого маркетинга, нацеленного на перемены, самоорганизацию персонала и самонастройку бизнес-процессов. Главное предположение в гибком менеджменте заключается в нехватке постоянства условий заказчиков и значительная быстрота перемен действий.

Кроме того в идеологию гибкого маркетинга введены основы снижения «бюрократизированности» бизнес-процессов и сосредоточение на мотивации людей и окончательном результате, чем на формальной стороне. Гибкий подход дает возможность стремительно и правильно отвечать на перемены во внутренней и наружной сфере фирмы.

Применяя основы информационного менеджмента, также допустим, что концепция управления фирмы способна существенно улучшиться с помощью выполнения

конкретных операций по исследованию информационной бизнес-системы (ИБС) как центра интеграции ИКТ.

Таким образом, применяя приобретенный терминологический аппарат и теорию, изобретена технология формирования информационной бизнес-системы в небольшом бизнесе. Технология предусматривает присутствие разных систем основ и концепций в современной теории и практике управления, а кроме того базируется на существующих познаниях в сфере информативного маркетинга. Таким образом, применяя приобретенный терминологический аппарат и теорию, изобретена технология формирования информационной бизнес-системы в небольшом бизнесе. Технология предусматривает присутствие разных систем основ и концепций в современной теории и практике управления, а кроме того базируется на существующих познаниях в сфере информативного маркетинга. Создание предложенной концепции является перспективной с точки зрения постановления вопросов небольшого бизнеса в Российской Федерации в сфере менеджмента. Более существенная из них находится перед промышленностью информационных технологий и менеджментом фирм, данная финансовая результативность информационных систем и максимизирование положительных результатов от применения информационно-коммуникационных технологий. В данных сферах имеется широкие возможности по изучению и исследованию новейших методов.

Список использованной литературы:

1. Гринберг А.С., Король И.А. Информационный менеджмент : учеб. пособие для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. — 415 с. — ISBN 5-238-00614-4.
2. Данько Т.П. и др. Электронный маркетинг : учеб. пособие / под ред. Данько Т.П., Завьяловой Н.Б., Сагиновой О.В. — М. : ИНФРА-М, 2003. — ISBN 5-16-001618-X.
3. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке. : пер. с англ. — М. : Издательский дом «Вильямс», 2004. — 272 с. — ISBN 5-8459-0127-8.
4. Костров А.В. Основы информационного менеджмента : учеб. пособие. — М. : Финансы и статистика, 2003. — 336 с. — ISBN 5-279-02314-0.

© Д. Р. Махмутова, Д. А. Леоненко, Ф. Р. Садрисламова, 2015

УДК 658

Д.П. Молякова

магистрант 3 курса факультета управления, Владимирский филиал РАНХиГС
Научный руководитель: К.В. Сергеева, к.п.н., доцент кафедры менеджмента
Владимирский филиал РАНХиГС, г. Владимир, Российская Федерация

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОДБОРА, ОЦЕНКИ И ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА НА ПРИМЕРЕ ДИСКАУНТЕРА «ПЯТЕРОЧКА»

Аннотация

Кадровая политика имеет целью создать сплоченную, ответственную, высокоразвитую и высокопроизводительную рабочую силу. Кадровая политика должна создавать не только благоприятные условия труда, но обеспечивать возможность продвижения по службе и необходимую степень уверенности в завтрашнем дне. Поэтому, основной задачей кадровой политики предприятия является обеспечение в повседневной кадровой работе учета интересов всех категорий работников и социальных групп трудового коллектива.

Ключевые слова

кадровая политика, дискаунтер, персонал

Успешная деятельность любого учреждения зависит, в первую очередь, от слаженной и стабильной работы квалифицированного персонала. Кадровой политике в любой организации должно уделяться большое внимание. Именно поэтому направление нашего исследования является актуальным [1, с. 171].

В целях формирования адекватной, современной и удобной системы подбора, оценки и обучения персонала нами были осуществлены и оценены следующие нововведения в организацию работы HR-направления магазина «Пятерочка».

Необходимо организовать полноценный процесс подбора и оценки персонала, чтобы не допускать излишнего накопления бумажной работы, а также обеспечить первый контакт кандидата с работодателем в виде непосредственного общения с менеджером по персоналу и эффективную оценку личностно-деловых и профессионально-важных качеств. На наш взгляд, следует организовать процесс подбора и оценки персонала по алгоритму, который показан на рисунке 1.

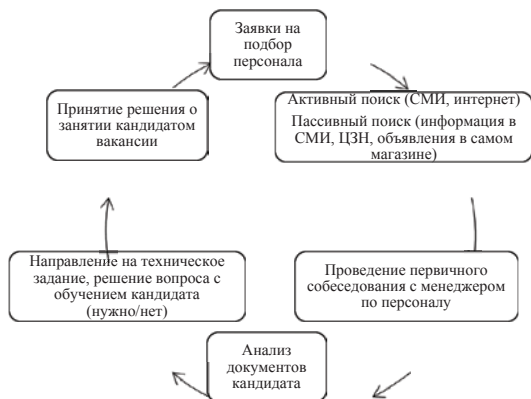


Рисунок 1 Предлагаемый алгоритм процесса подбора и оценки персонала дискаунтера «Пятерочка»

На рисунке 1 показан в графической форме алгоритм организации процесса подбора и оценки кандидатов на вакантные должности магазина «Пятерочка». Начинаться данный процесс должен с подачи заявок от структурных подразделений и руководителей менеджеру по персоналу в бумажном виде (в форме служебной записки, например).

Далее менеджер по персоналу консолидирует заявки и составляет план подбора персонала, где продумывает активные и пассивные методы к поиску кандидатов. К активным методам можно отнести целенаправленный поиск работников через интернет-сайты для трудоустройства, через газеты, другие СМИ. К пассивным методам можно причислить размещение объявлений о вакансиях в СМИ, в центре занятости населения, а также непосредственно в самом магазине «Пятерочка», где любой посетитель, заинтересовавшийся вакансиями, может сразу же пройти на собеседование к менеджеру по персоналу.

Далее, в случае появления потенциального кандидата, происходит первичное собеседование с кандидатом. Зачастую, на это собеседование кандидат не может принести все свои необходимые документы, поэтому здесь происходит первичная субъективная оценка кандидата, после чего он заполняет анкету.

Следующим этапом должен стать анализ документов кандидата, и в случае положительных выводов кандидат сразу же переходит к следующему этапу – его менеджер по персоналу направляет на техническое собеседование к предполагаемому непосредственному руководителю, где тот обязан дать кандидату техническое задание – выполнить какую-либо рабочую операцию или назвать определенные параметры продуктов, с которыми должен сталкиваться работник.

В случае успешного прохождения технического задания принимается решение о занятии вакансии кандидатом. Если же имеются недочеты или отсутствие необходимых технических знаний и умений, то принимается решение по вопросу обучения данного кандидата, целесообразно ли это или нужен другой кандидат.

Данный алгоритм позволит эффективно фильтровать кандидатов на вакансии на различных этапах, не допуская излишних трат времени на оценку или собеседования. Все этапы идут в такой последовательности, что фильтры отсева постепенно расширяются, то есть становятся более лояльными – если на первом этапе при анализе документов выявляется явное несоответствие или нежелательные факты (увольнения по статье, по причине появления на работе в нетрезвом виде) – работника сразу отсеивают, не тратя времени на техническое собеседование. А вот на техническом собеседовании (на техническом задании) фильтр может расшириться – то есть можно рассмотреть вопрос об обучении работника, например, с «нуля», если предполагаемая деятельность позволяет подобную гибкость;

В доказательство эффективности изменений в отношении организации процедуры обучения и повышения квалификации ниже представлена таблица 1, где показаны данные по обучению сотрудников за три месяца до изменений и за три месяца после изменений. Отметим, что сам по себе факт учета процессов подбора, оценки и обучения персонала уже говорит о налаженной работе менеджера по персоналу.

Таблица 1

Обучение сотрудников
дискаунтера «Пятерочка»
до и после произведенных изменений

Вид обучения	Программа	Количество обученных сотрудников ДО произведенных изменений (за три месяца)	Количество обученных сотрудников ПОСЛЕ произведенных изменений (за три месяца)
Внешнее обучение	Сертификация качества по стандарту ISO 9001:2008	0	5 чел.
	Проблемы спроса на товары, изготовленные по ГОСТ и ТУ	0	3 чел.
	Санитарно-гигиенические нормы и ответственность за их нарушения	0	3 чел.

	Оценка подлинности билетов банка России	0	7 чел.
Внутри-фирменное обучение	Эффективное взаимодействие с клиентами	0	17 чел.
	Навыки работы на современных кассовых аппаратах	0	8 чел.
	Правила безопасной торговли, инкассации и поведения в чрезвычайных ситуациях	0	15 чел.

Из данных таблицы можно сделать вывод, что до произведенных изменений обучение практически не осуществлялось, учет обученных не велся, программы обучения не разрабатывались. За первые три месяца функционирования плана мероприятий по совершенствованию кадровой политики дискаунтера «Пятерочка» удалось обучить многих сотрудников организации по различным направлениям.

Обучение осуществлялось по алгоритму и делилось на два вида – внешнее и внутрифирменное. Менеджер по персоналу на основе сбора заявок от руководителей составил и организовал следующие программы обучения для персонала: внешнее обучение (с заключением договоров с контрагентами) – «Сертификация качества по стандарту ISO 9001:2008», «Проблемы спроса на товары, изготовленные по ГОСТ и ТУ», «Санитарно-гигиенические нормы и ответственность за их нарушения», «Оценка подлинности билетов банка России»; внутреннее обучение – «Эффективное взаимодействие с клиентами», «Навыки работы на современных кассовых аппаратах», «Правила безопасной торговли, инкассации и поведения в чрезвычайных ситуациях».

Данные программы обучения направлены на приведение в соответствие общей компетентности работников магазина «Пятерочка» с общепринятыми стандартами, на вооружение сотрудников необходимыми знаниями, умениями и навыками для эффективного осуществления ими профессиональной деятельности. Внутрифирменное обучение проводилось с использованием института внутренних тренеров – работников организации, чей опыт и знания позволяют подготовить и показать необходимую и ценную информацию для других сотрудников.

Список используемой литературы:

1. Федорова Н.В. Управление персоналом организации : учебное пособие по специальности «Менеджмент организации» / Н. В. Федорова, О. Ю. Минченкова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: КноРус, 2007. – 416с. - ISBN 5-85971-620-6.
2. Внутренние документы ЗАО «Торговый дом «Перекресток», структурное подразделение Торговый зал/3209-Пятерочка/Филиал «Центральный» Закрытого акционерного общества «Торговый дом «Перекресток».

© К.В. Сергеева, Д.П. Молякова, 2015

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА САХАРНОЙ СВЕКЛЫ

Ведущее место в структуре промышленности Краснодарского края принадлежит перерабатывающим производствам. В экономике России край выделяется как важнейший сельскохозяйственный регион – 7 % валовой продукции сельского хозяйства России. Краснодарский край – лидер по валовому сбору сахарной свеклы – 17,3 %. В настоящее время основное производство сахарной свеклы сосредоточено в Центральном, Южном и Приволжском федеральных округах, что обусловлено наличием наиболее благоприятных природно-климатических условий для ее выращивания и территориальной близостью перерабатывающих производств [10, 13, 14].

Необходимо отметить, что в течение анализируемого временного периода размеры посевов, показатели урожайности и валовых сборов сахарной свеклы значительно варьировали, этапы сокращения и расширения производства сменяли друг друга. В 1990-е – начале 2000-х гг. наблюдался общий спад сельскохозяйственного производства, ставший итогом многолетнего реформирования агропромышленного комплекса страны, связанного с отменой госзаказа и переходом к рыночной экономике [4].

Исключением не стало и свекловодство, где в связи с растущими темпами снижения размеров посевных площадей и урожайности культуры ввиду резкого сокращения материально-технической базы, вдвое уменьшилось производство сахарной свеклы [6].

Таблица 1 – Динамика посевных площадей, валовых сборов и урожайности сахарной свеклы

Показатель	Площадь посева			Валовой сбор			Урожайность, ц с 1 га убранный площади	
	РФ, тыс. га	Краснодарский край		РФ, тыс. т	Краснодарский край		РФ	Краснодарский край
		тыс. га	уд. вес, %		тыс. т	уд. вес, %		
1990 г.	1460,5	197,4	13,5	32326,9	6638,7	20,5	240,1	339,0
2000 г.	805,5	126,2	15,7	14050,9	2827,0	20,1	188,3	229,0
2005 г.	799,1	124,9	15,6	21275,	4039,3	19,0	282,3	327,8

				5				
2010 г.	1160,1	196,4	16,9	22255,9	7095,4	31,9	240,7	364,5
2014 г.	918,7	137,7	15,0	33513,4	6748,9	20,1	370,1	493,7
2014 г. в разгах к:								
1990 г.	62,9	69,8	х	103,7	101,7	х	154,1	145,6
2000 г.	114,1	109,1	х	в 2,4 р.	в 2,4 р.	х	196,5	в 2,2 р.
2010 г.	126,3	142,6	х	66,4	105,1	х	65,0	73,8

Нами рассмотрен сравнительный анализ эффективности производства сахарной свеклы на примере отчетных данных (2012-2014 гг.) ЗАО «Сахарный комбинат Тихорецкий» Краснодарского края. Оновными видами деятельности исследуемой нами организации является торговая, производственная и посредническая деятельность. В связи с сезонностью работы хозяйствующего субъекта, в штате организации состоят как постоянные сотрудники, так и принятые на временные работы. Площадь за последние три года не менялась и составила 441,6 га. Динамика оборотных средств за исследуемый период имеет тенденцию к увеличению (на 64,8 %) [2, 5, 8, 11].

Большинство показателей в таблице 1 имеют тенденцию к увеличению. Так, валовая прибыль в 2014 г. по сравнению с 2013 г. увеличилась более чем в 3 раза. Выручка от продаж в 2014 г. выросла на 17,3 %. Это в свою очередь свидетельствует об улучшении положения исследуемой нами организации. Прибыль от продаж сменила свой показатель на положительный. Окупаемость затрат исчисляется путем деления показателя выручки от продаж продукции, работ и услуг на показатель себестоимости проданных товаров, работ и услуг, т.е. на каждый затраченный рубль производственных расходов было получено 1,15 рублей доходов от продаж [7, 8, 12].

Таблица 1 – Результаты деятельности

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. в % (разгах) к	
				2012 г.	2013 г.
Выручка от продаж продукции, работ и услуг, тыс. руб.	974864	626920	1143512	117,3	182,4
Себестоимость проданных товаров, работ и услуг, тыс. руб.	994612	686251	993848	99,9	144,8
Валовая прибыль (убыток), тыс. руб.	-19748	-59331	149664	х	х
Коммерческие расходы, тыс. руб.	9355	10880	16335	174,6	150,1
Управленческие расходы, тыс. руб.	29976	32531	32092	107,1	98,7
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	-59079	-102742	101237	х	х
Прочие доходы, тыс. руб.	34267	15152	7789	22,7	51,4
Прочие расходы, тыс. руб.	12670	13332	13669	107,9	102,5

Чистая прибыль (убыток) отчетного периода, тыс. руб.	-91923	-156410	5463	x	x
Окупаемость затрат, тыс. руб.	0,98	0,91	1,15	x	x

При производстве сахара возникает целый ряд побочных продуктов производства, которые применяются в кормлении крупного рогатого скота. По технологии производства сахарная свекла моется, измельчается и подвергается диффузии (вымывание сахара и его растворение в воде). Этот раствор подвергается нагреванию. Содержащий сахар сырой сок отделяется от измельченной свекловичной массы (жом) – основного побочного продукта на производстве сахара. Сок выпаривается до получения густого сиропа. Потом из этого сиропа кристаллизуется сахар. Остатки сиропа, из которого был получен сахар, — это меласса, еще один ценнейший продукт в кормлении скота. Из тонны сахарной свеклы получают около 35 кг сахара, 540 кг сырого жома и 40 кг мелассы [15].

Жом бывает сырой и гранулированный. Сырой жом – стружка сахарной свеклы после её переработки посредством отжима. Свежий свекловичный жом должен быть скормлен за 1-3 дня, чтобы предотвратить его порчу [14].

Гранулированный жом – натуральный корм для сельскохозяйственных животных. После гранулирования жом может храниться в упакованном виде длительное время, что позволяет делать долгосрочные запасы корма для скота. Для хранения такого жома рентабельнее его уменьшить в объеме и привести к транспортабельному виду, для чего применимо брикетирование или гранулирование. Тем самым мы решаем проблему транспортировки свекловичного жома, так как в свежем виде жом транспортировать очень проблематично. Гранулирование жома сокращает затраты на его перевозку в 5 раз [14].

Меласса свекловичная - это густая вязкая непрозрачная жидкость от коричневого до темно-бурого цвета. Она используется в качестве сырья для производства этилового спирта, пищевых кислот, хлебопекарных и кормовых дрожжей и как добавка в корм сельскохозяйственных животных [15]. В исследуемой организации качество мелассы соответствует ГОСТ Р 52304 – 2005.

По данным Краснодарстата в Тихорецком районе Краснодарского края в 2013 г. в хозяйствах всех категорий было получено сельскохозяйственной продукции растениеводства на сумму 6219 млн. руб. Это на 2296 млн. руб. больше аналогичного показателя 2010 г. При этом валовой сбор сахарной свеклы в целом по району составил 260,8 тыс.т, при урожайности 468,4 ц с 1 га (данные 2013 г.). Индекс физического объема производства сахара в Краснодарском крае в 2013 г. составил 88 % к 2012 г. Производство сахара белого свекловичного в 2013 г. по краю составило 1076,2 тыс. т. [10, 13].

В исследуемой нами сельскохозяйственной организации данные по производству сахара представлены в таблице ниже.

Таблица 2 – Результаты деятельности организации, 2014 г.

Показатель	Количество, т	Сумма, тыс. руб.
Сахар – песок свекловичный	47365,9	932792,42
Жом гранулированный	52704,3	18794,10
Жом сырой	266533,5	146,34
Меласса свекловичная (патока)	16183,7	45187,00

Минсельхозом РФ разработана концепция «Развития свеклосахарного комплекса России», в которой предусматриваются параметры производства сахарной свеклы и свекловичного сахара до 2020 года: повышение среднего уровня урожайности сахарной свеклы во всех категориях хозяйств до 40,4 т/га, производство 37,8 млн. т сахарной свеклы при использовании 939,5 тыс. га посевных площадей и выработка 4,8 млн. т сахара-песка. Это составляет 80,75 % от общего объема потребления этого продукта [1, 3, 9].

Выходы на указанные объемы производства обеспечат необходимый уровень продовольственной безопасности по сахару в России. Увеличение производства сахарной свеклы и рост эффективности ее переработки позволит свеклосахарной отрасли России стать по своей финансово-экономической мощи одной из ведущих отраслей сельского хозяйства, оказывающей огромное влияние на социально-экономическое развитие.

Список использованной литературы:

1. Жердева О.В. Воспроизводство и экономическая эффективность использования земельных ресурсов в сельскохозяйственных организациях // Автореферат дис. канд. экон. наук. – Краснодар, 2014.
2. Жердева О.В., Столярова М.А. Экономическая эффективность использования земельных ресурсов в сельскохозяйственных организациях Краснодарского края. – Краснодар, 2015.
3. Карсанов К.Б. Эффективность инвестиций в отрасль растениеводства Краснодарского края / К.Б. Карсанов, В.Г. Прокопец, В.И. Нечаев // Сб. «Российское село в XXI веке: проблемы и перспективы. – Краснодар, 2004. – С. 299-312.
4. Кузина А.Ф. Реализация экономических интересов участников свеклосахарного подкомплекса АПК Краснодарского края // Автореферат дис. канд. экон. наук. – Краснодар, 2004.
5. Муллинова С. А., Кулиш О. М. Развитие агропромышленного комплекса на Кубани// Сборник статей Всерос. науч.-метод. конф. «Развитие предприятий, отраслей, регионов России». – Пенза, 2008. – С. 78-80.
6. Муллинова С. А., Смирнова М. А. Развитие АПК как один из факторов укрепления продовольственного снабжения населения// Материалы III Всерос. науч.-практ. конф. «Специалисты АПК нового поколения». – Саратов: ИЦ «Наука», 2009. – С. 103-107.
7. Муллинова С. А. Повышение эффективности использования машинно-тракторного парка в АПК // Автореферат дисс. канд. экон. наук. – Краснодар, 2004.
8. Муллинова С. А. Экономическая оценка эффективности использования оборотных активов// Концепт. – 2015. – № 06 (июнь). – ART 15214. – 0,4 п.л. – URL:[http:// e-koncept.ru/2015/15214.htm](http://e-koncept.ru/2015/15214.htm).- ISSN 2304-120X
9. Муллинова С. А. Экономическая оценка эффективности сельскохозяйственного производства в Краснодарском крае// Экономика и финансы. - № 21 (72). – М.: «Фонд научных публикаций», 2004. – С. 56- 60.
10. Сельское хозяйство Краснодарского края. Статистический сборник. 2013: Стат. сб./ Краснодарстат. – Краснодар, 2014. – 235 с.
11. Mullinova Svetlana. Economic evaluation of the efficiency of use of circulating assets// DOAJ - Lund University: Konzept: Scientific and Methodological e-magazine. - Lund, № 6, 2015/ - URL:<http://www.doaj.net/5211/>

12. Mullinova Svetlana. Economic evaluation of the efficiency of use of circulating assets // GESIS – Leibniz Institute for the Social Sciences: Konzept: Scientific and Methodological e-magazine. – Koln, Germany. – URL: <http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0168-ssolar-440740>
13. <http://www.gks.ru>
14. <http://www.agro.jofo.ru>
15. <http://www.soft-agro.com>

© Муллинова С.А., 2015 г.

© Шемет Н.С., 2015 г.

УДК 33

Л.С.Наместникова

Аспирант, ФГБУ ВПО

«Южно-Российский государственный политехнический университет (НПИ)

имени М.И. Платова»

Россия, Новочеркасск

ОЦЕНКА МЕТОДОВ СТАНДАРТИЗАЦИИ, ПРИМЕНЯЕМЫХ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМАХ

Аннотация.

В данной статье дается оценка исследования методов стандартизации, используемых в экономических производственных системах, на основе подробного анализа уже полученных результатов исследовательских работ в области стандартизации и эффективности производственных систем. Делается вывод о проблемах понимания понятия эффективности стандартизации на предприятии, ее экономическая функция. Рассматриваются нерешенные вопросы исследования в данной области.

Ключевые слова: стандартизация, эффективность стандартизации, экономическая эффективность, производственные системы, функция стандартизации.

В современном мире стандартизация является одним из наиболее продуктивных средств управления эффективностью производственных систем, что безусловно влияет на качество процессов, функционирующих в этих системах. С экономической точки зрения, основная функция стандартизации – это управление производством, за счет возможности создания высокого уровня качества продукции, услуг. Нельзя не отметить большую значимость стандартизации и в других экономических функциях, таких как возможность получения достоверной информации о продукции или услугах предприятия из технической документации, что приводит к сокращению издержек и оптимизации капитальных затрат. Из нее же можно узнать о новейших разработках в сфере технической оснащенности производств, то есть воспользоваться новыми свойствами продукции, методами испытаний лидирующих компаний, а также избежать повторения разработок аналогичной техники. Не менее важной функцией стандартизации является взаимозаменяемость продукции (услуг), что позволяет совмещать совершенно различные виды продукции (услуги) при

использовании. Это объясняется созданием единой системы присвоения размеров или же допусков единичных деталей. Все эти функции направлены на достижение добросовестной конкуренции.

При внимательном изучении методов стандартизации, можно сделать вывод, что они достаточно подробно рассмотрены в нормативных документах и исследовательских работах, это позволяет пользоваться ими как в теории, так и в практике. Методы, на которые в первую очередь стоит обратить внимание, связаны с разработкой принципов стандартизации, при использовании общих научных подходов и операций. К ним относят диалектический метод, подразумевающий рассмотрение стандартизации, как постоянно развивающегося раздела экономической системы, в которой происходят разногласия противоположных точек зрения, системный метод, то есть расположение объектов в определенной последовательности, создание четкой системы работы с учетом всех взаимосвязанных факторов, а также служащий для удобства в работе со стандартами, и аксиоматический метод, который стремится к созданию формулировок, правил, которые не подразумевают поиск доказательств, то есть являются аксиомами [4]. Если же рассматривать практическую сторону стандартизации, где существует необходимость в упорядоченном формировании объектов, процессов, продукции (услуг), то для этого подходит универсальный метод, который включает в себя ряд научно-практических методов, которые являются общепринятыми при изучении стандартизации. К ним относят классификацию, систематизацию, унификацию, ранжирование, селекцию и другие, все они служат для реализации конечных целей процессов и продукции (услуг) стандартизации [2].

Осуществление контроля качества и предотвращение ошибок производства зависит от правильной организации методов исполнения работы и свода правил по введению этого контроля, это означает что основой менеджмента качества является стандартизация. В условиях конкуренции и постоянного повышения качества предоставляемой продукции (услуг) предприятия активно внедряют разнообразные типы производственных систем, которые требуют качественного, удобного и четкого определения стандарта предприятия, с правильным оформлением и доведением его до операторов. Проблемой, при использовании стандартизированной системы организации труда, может стать только несоблюдение стандарта работы, что повлечет за собой цепочку возможных производственных потерь, таких как получение травмы рабочих, дефекта продукции, или полной остановки функционирования предприятия. Это означает, что управление эффективностью производственных систем, а также безопасность на производстве и качество выпускаемой продукции, напрямую зависят от стандарта предприятия, составленного с учетом всех возможных рисков. Для этого следует немного отойти от системы общих закономерностей изучения стандартизации и более подробно разобрать методы процессов. Начать стоит с рассмотрения метода классификации процессов. В основу данного метода положены научно обоснованные классификации функций производства, которые служат для создания системы информационной базы. Далее процессы разделяют по методу терминологии, то есть для взаимопонимания между субъектами, разрабатывают понятия, термины и определения стандартизации. Аналогичным образом разрабатывается регламент предприятия, включающий в себя требования по выполнению функций производства определенного уровня, а также включающий в себя методы регламентации правил и способов, обеспечивающие работу

локальных процессов производства на различных этапах. Для обеспечения качества и безопасности разрабатывают технологические процессы, которые относят к следующему методу стандартного технологического функционирования.

Во всех сферах можно заметить присутствие экономической эффективности стандартизации, в практических работах и научных исследованиях, при проектировании продукта (услуги), подготовке и процесса его производства, последующей реализации, использовании и утилизации этой продукции.

Экономический эффект стандартизации получается в результате экономии, за счет снижения издержек (затрат) при использовании системы стандартов предприятия, правильном и рациональном их применении на всех этапах производства продукции (услуг), начиная с проектирования и заканчивая эксплуатацией и последующей утилизацией продукта. Выполнение всех условий правильного применения стандартов, а также технической документации ведет к уменьшению расходов в эксплуатации, и как следствие сокращению чрезмерной разновидности одинаковой продукции, идет увеличение многочисленности и серийности товаров. В связи с этим, можно утверждать, что получение экономической эффективности от стандартизации возможно добиться за счет экономии, повышая качество продукции (услуг). Предприятие, на этапе создания проектов и подготовки производства, добивается экономии путем применения в использовании конструкций современных типовых и унифицированных изделий, а также уменьшение объема работ по подготовке основных объектов всех стадий производства, оборудования, технического оснащения предприятия. При повторном выпуске технической документации, экономия происходит за счет уменьшения времени для проектирования, создания базы, согласования и утверждения ее на предприятии. Этот же фактор экономии прослеживается при размножении и разработке новых чертежей. В самом процессе производства достижение экономии обуславливается снижением себестоимости продукции, так как уменьшаются затраты на материалы, при покупке изделий меньшей стоимости, чем на собственном производстве, благодаря понижению накладных расходов. Экономия в процессе эксплуатации происходит за счет высокого качества изделий, выпускаемых на производстве и, соответственно, сокращением затрат на ремонт ввиду высокой надежности.

Успех предприятия зависит от повседневного контроля качества на предприятии, систематическом соблюдении правил и норм технической документации, содержащих в себе методы выполнения работы производства, а также прогнозировании и предотвращении неисправностей на различных этапах. Целью всех этих разработок является получение экономической эффективности производственных систем, что делает стандартизацию значимой основой любого функционирующего предприятия. В связи с этим, существует необходимость продолжать исследования стандартизации, развивать ее научно-практические основы в данной области. Отражение своего предложения по совершенствованию проблемы, я нахожу в словах академика Берга А.И.: «Значение стандартизации будет тем выше, а результаты её эффективнее, чем быстрее будут развиваться и совершенствоваться научные основы самой стандартизации» [1].

Список использованной литературы.

1. Берг А.И. Стандартизация и наука//Стандарты и качество.–1967 г. № 6.

2. Зворыкина Т.И. Техническое регулирование: сфера услуг. – М.: Альфа-М, Инфо-М, 2008 г.
3. Концепция системы стандартизации Российской Федерации. М.: Изд-во стандартов, 1992 г.
4. Постыка В.М. Научно-методические основы стандартизации. - СПб: Астерион, 2007 г.
5. Ребрин Ю.И. Управление качеством. Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004 г.
6. Рождественский В. Системы менеджмента качества как составная часть системного менеджмента//Аудитор. 1998 г. №9.
7. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. – М.: Маркетинг, 2002 г.

© Л.С. Наместникова, 2015

УДК33

К.М Нуриева

Студент

Уфимский филиал Финансового
университета при Правительстве РФ
Уфа, Российская Федерация

АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В ПАО АНК «БАШНЕФТЬ»

Аннотация: В данной статье проанализирована социальная ответственность бизнеса в России, которая является своеобразной формой взаимодействия между субъектами предпринимательства и более «слабыми» слоями населения. Государство априори должно обеспечивать своих граждан всеми необходимыми для существования благами, но зачастую часть этих обязанностей перекладывается на представителей бизнеса. Необходимо для начала разобраться, в чем заключается социальная ответственность бизнеса. Помимо того, что каждый предприниматель полностью отвечает за развитие собственного дела, он еще должен способствовать развитию общества, в котором живет [6, с.54].

Данная тема является весьма актуальной в связи с тем, что в настоящее время социальная ответственность бизнеса перед обществом выходит в число наиболее сильных конкурентных преимуществ предприятия [1, с.82].

Целью данной статьи является рассмотрение опыта внешней корпоративной социальной ответственности одного из лидеров российского топливного рынка – компании «Башнефть».

Ключевые слова: развитие, благотворительность, социальные программы, бизнес, предпринимательство, внешняя социальная ответственность, взаимодействие.

При анализе российской практики внешней социальной ответственности можно исследовать следующие пример деятельности компании «Башнефть».

ПАО АНК «Башнефть» — динамично развивающаяся российская вертикально-интегрированная нефтяная компания. По итогам 2014 года компания занимает шестое место по объему добычи нефти и четвертое по объему первичной переработки среди нефтяных компаний России. Башнефть демонстрирует устойчивые финансовые результаты и стабильно высокие дивидендные выплаты.

Социальная ответственность бизнеса — одно из стратегических направлений работы ПАО АНК «Башнефть». Руководство компании считает, что долгосрочное и устойчивое развитие Компании находится в непосредственной зависимости от того, какую позицию она занимает в отношении корпоративной социальной ответственности. С 2010 года Башнефть входит в Социальную Хартию российского бизнеса, что подтверждает намерение Компании следовать основополагающим принципам ответственной деловой практики [8].

Принципы корпоративной социальной ответственности ПАО АНК «Башнефть»:

- следование общепринятым морально-этическим нормам, уважение прав человека и их безусловное соблюдение;

- заботу об окружающей среде, учет интересов будущих поколений;

- обеспечение безопасности труда и инвестирование в развитие человеческого потенциала;

- обеспечение баланса интересов потребителей продукции, местных сообществ и органов власти, общественных организаций, с одной стороны, и акционеров, партнеров, сотрудников Компании — с другой;

- улучшение качества жизни сотрудников и населения регионов присутствия;

- вклад в развитие местных сообществ в регионах присутствия Компании, в частности, через благотворительные программы, создание эффективного социального партнерства;

- последовательная интеграция КСО в повседневную работу Компании и развитие диалога с широким кругом заинтересованных сторон;

- повышение информированности сторон, в том числе благодаря доступности и прозрачности информации о Компании.

Являясь социально ответственной компанией, ПАО АНК «Башнефть» реализует целый ряд долгосрочных программ социального инвестирования.

Важнейшими направлениями являются разработка и реализация целевых социальных и благотворительных программ и проектов, направленных на обеспечение социально-экономического и культурного развития территорий стратегических интересов Компании в сотрудничестве с региональными органами власти и региональной общественностью.

Среди направлений деятельности компании «Башнефть» в области КСО можно отметить:

- 1) Поддержка науки, образования и спорта.

В рамках данного направления руководством ПАО АНК «Башнефть» была учреждена программа именных стипендий ПАО АНК «Башнефть» для студентов Уфимского государственного нефтяного технического университета (УГНТУ). Целью стипендиальной программы является развитие высшего профессионального образования, повышения интереса студентов к научной деятельности, укрепление престижа профессий ТЭК и

привлечение в «Башнефть» талантливой молодежи. Также периодически проводится турнир среди детских команд Республики Башкортостан на Кубок ПАО АНК «Башнефть» в рамках развития детского спорта. Соревнование входит в программу «Башнефти» по поддержке детского футбола в Башкирии и сотрудничества Компании с профессиональным футбольным клубом ЦСКА [8].

2) Инвестиции в развитие социальной инфраструктуры. В рамках реализации политики корпоративной социальной ответственности «Башнефть» осуществляет целый ряд социальных программ в области образования, поддержки региональных инфраструктурных и социальных проектов, частных пожертвований. Среди последних проектов в данной области: проектирование и строительство универсального ледового комплекса в г.Туймазы; проектирование и капитальный ремонт средней школы в с.Исимова; строительство физкультурно-оздоровительного комплекса в р.п.Чимшы; строительство амбулатории в п.Красное (НАО) и др.

3) Поддержка незащищенных социальных слоев населения. Одно из главных направлений социальной политики ПАО АНК «Башнефть» — реализация благотворительных программ, направленных на поддержку социально незащищенных слоев населения. К примеру, Башнефть реализует программу помощи подшефным детским учреждениям, которая охватывает 20 детских домов и приютов в различных районах Башкортостана [8].

Таким образом, по результатам анализа практики внедрения корпоративной социальной ответственности в ПАО АНК «Башнефть», можно сказать, что данная компания является одним из лидеров в сфере реализации программ социальной ответственности и ей можно порекомендовать лишь развивать свой потенциал в данной сфере еще больше.

Список использованных источников:

2. Базаров М.И., Основы социальной ответственности бизнеса, М.: Экономист, 2013 г.
3. Брусенцова Л.С., Брусенцов Д.В. Социальная ответственность малого бизнеса: актуальность, ограничения, формы взаимодействия со стейкхолдерами. Управление экономикой: методы, модели, технологии четырнадцатая международная научная конференция: сборник научных трудов. Уфа, 2014. С. 84-87.
4. Брусенцова Л.С. Корпоративная социальная ответственность: анализ предпочтений потребителей. Экономический вестник Ярославского университета. 2014. № 32. С. 28-30.
5. Брусенцова Л.С. Стейкхолдерский менеджмент в социальной ответственности бизнеса. Актуальные вопросы социально-экономического и инновационного развития современного общества: Сбор. науч. трудов. Выпуск XVI: - Уфа: Азтерна, 2014. – с.56-58
6. Волгин Н.А., Егорова В.К. Социальная корпоративная политика: проблемы, опыт, перспективы, учебное пособие, М.: БЕК, 2012 г.
7. Социальный менеджмент: Учеб. для Вузов/ В.С. Афанасьев, М.В. Баглай, А.А. Беляев; науч. ред. Д.В. Валовой. - М.: бизнес - школа, 2012.
8. Туркин С.В. Социальные инвестиции, «Управление компанией» №7/2014.
9. Корпоративная социальная ответственность в ПАО АНК «Башнефть». Электронный ресурс: <http://www.bashneft.ru/development/responsibility/>

© К.М Нуриева, 2015

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ: ВЫБОР ЦЕЛЕВЫХ УСТАНОВОК

Для всех организаций, больших и малых, производственных и действующих в сфере услуг, управление людьми имеет первостепенное значение. Без отобранных, надлежащим образом расставленных и профессионально подготовленных человеческих ресурсов ни одна организация не сможет достичь своих целей и выжить. Это положение является основополагающим в концепции управления [1, с. 9].

Человеческие ресурсы представляют собой совокупность различных качеств людей, которые определяют их трудоспособность к производству материальных и духовных благ, и являются обобщающим показателем развития общественного производства.

Управление человеческими ресурсами на стратегическом уровне иерархии управления – управление трудовыми ресурсами, занятостью, персоналом, а на уровне предприятия в целях его развития – совокупность индивидуальных, субъектных, личностных качеств персонала, определяющих трудоспособность к производству материальных и духовных благ.

Планирование человеческих ресурсов — это система подбора квалифицированных кадров, имеющего своей целью обеспечить потребности организации в необходимом количестве специалистов в конкретные временные рамки.

Исходный процесс стратегического планирования любых ресурсов – анализ среды. После анализа среды предприятие формирует миссии, разрабатывает долгосрочные цели, а затем их конкретизирует за счет краткосрочных целей.

Миссия — основная цель организации, смысл ее существования. Миссия — одно из основополагающих понятий стратегического управления. Миссия организации определяется на этапе становления организации и редко меняется.

Руководство организации должно быть уверено в том, что располагает полной информацией как о внутренней среде организации, так и о внешней, поэтому проводится их полный анализ.

Внешняя среда в стратегическом планировании включает в себя две подсистемы: макроокружения и непосредственного окружения. Макроокружение представляет собой анализ состояния экономики, политические процессы, природную среду и ресурсы, научно – техническое и технологическое развитие общества [2, с. 38].

Так же производят анализ покупателей, поставщиков, конкурентов, рынка рабочей силы. Исследование покупателей проводится с целью выявления потенциально заинтересованного покупателя.

При анализе поставщиков внимание уделяется тем аспектам, которые определяют эффективность деятельности предприятия, себестоимости и качества продукции.

Изучению конкурентов в стратегическом планировании уделяется особое внимание. Очень часто фирмы недооценивают противника и проигрывают конкурентам. Большой конкурентной силой обладают производители замещающей продукции[3, с. 132].

При исследовании рынка рабочей силы в первую очередь рассматриваются возможности обеспечения кадровыми ресурсами для достижения поставленных целей предприятия.

Анализ внутренней среды производится для выявления потенциала предприятия: организационная структура, маркетинг, кадры, финансы предприятия и его организационная культура. При исследовании внутренней и внешней среды, как правило, применяется SWOT – анализ.

Для стратегического планирования анализ среды необходим для определения ее особенностей и постановки соответствующих целей.

Как правило, в стратегическом планировании выделяют такие важные цели как рост организации, которые выражают отношение изменения темпа объема продаж и прибыли предприятия к темпу изменения объема продаж и прибыли по отрасли в целом.

Цели предприятия должны быть достижимыми и в них должен быть заложен определенный задел, но они не могут выходить за рамки возможностей исполнителей. Так же цели должны поддаваться корректировке в случае изменения внешней среды. Необходимо чтобы цель можно было измерить, иначе невозможно будет оценить, достигнута ли она была. Для достижения цели должно быть назначено определенное лицо, которое будет заниматься ее реализацией в установленные сроки.

Устанавливать цели можно централизованно или децентрализованно. При централизованном подходе все цели определяются высшим руководством и должны подчиняться высшим ориентирам.

При децентрализованном подходе выделяют две схемы установления целей:

- сверху вниз, т. е. нижестоящие уровни определяют свои цели, исходя из целей более высокого уровня;
- снизу вверх, т. е. нижестоящие уровни устанавливают свои цели, на основе чего определяются цели более высокого уровня.

Ни одно предприятие не может существовать без целевых ориентиров. Они обязательно должны сводиться в систему перед постановкой не только стратегических, но даже тактических задач организации. В итоге, чем четче сформулирована цель, тем проще разработать стратегию ее реализации в рамках миссии предприятия. Системный подход является наиболее эффективным в решении данной задачи.

Список использованной литературы:

1. Епишкин И.А. Управление человеческими ресурсами [Текст]/И. А. Епишкин //М.: МИИТ, 2013. С. 9
2. Щепкин А. В. Внутрифирменное управление [Текст]/ А. В. Щепкин// М.: ИПУРМАН, 2009. С. 38
3. Заложнев А. Ю. Внутрифирменное управление. Оптимизация процедур функционирования [Текст]/ А. Ю. Заложнев// М.: ИПСОФТ, 2007. С. 132

© Л. В. Одажиу, 2015

Д. Г. Перепелица
к.э.н., доцент кафедры
«Управления рисками, страхования и ценных бумаг»
РЭУ им. Плеханова
А.А. Лещева, М.Н. Логвинова
студентки 4 курса Финансового факультета
РЭУ им. Г.В. Плеханова
г. Москва, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ СЫРЬЕВОЙ ЭКОНОМИКОЙ: МИРОВОЙ ОПЫТ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ В РОССИИ

В настоящее время Россия является основным поставщиком сырья на мировой рынок, поэтому в стране идет стремительное сокращение запасов природных богатств. Данная тенденция может привести к обратному эффекту - зависимости России от стран потребителей наших ресурсов.

В промышленности в основной массе преобладают устаревшие технологии, число предприятий, которые занимаются осуществлением инноваций, не превышает 10%. Продукция, которая выпускается на них, не в состоянии полностью удовлетворить потребительский спрос, так как качество уступает зарубежным аналогам. Современные экономические трудности также обусловлены несовершенством системы управления производством и инновационной деятельностью на предприятиях. [1]

На данный момент основной задачей, стоящей перед экономикой России является повышение эффективности и конкурентоспособности материального и интеллектуального производства. Для ее достижения требуются перемены в социально-экономическом развитии, основной задачей которых является отход от сырьевой экономики, который требует высоких показателей производительности труда, а также продуктивное использование заемных и человеческих ресурсов страны.

Одним из факторов долгосрочного роста экономики является формирование национальных систем инноваций. В России имеются все необходимые условия для успешной модернизации и перехода от сырьевой экономики к инновационной.[4] Инновационный рост может обеспечить возможность РФ выйти на новые мировые рынки, так как инновации предполагают создание новых товаров, следовательно, и создание новых рынков.

Инновационная экономика является следующим этапом после аграрного и индустриального. Спрос на инновации в России достаточно высок, однако, в настоящее время отечественные производители предпочитают покупать проверенные на Западе технологии, что влечет за собой высокие риски. В будущем прогнозируется рост спроса на инновации, разработанные внутри нашей страны, при этом важно сохранять существующие отрасли, уделив внимание постиндустриальному развитию экономики.[1]

Рассматривая опыт стран, в экономике которых одно из ведущих направлений занимает добыча и экспорт углеводородов, по аналогии с Российской Федерацией, обращает на себя внимание одна характерная черта. Если на первоначальном этапе экономика страны в большей степени зависит от развития нефтегазовой отрасли, то в дальнейшем, получив определенный объем доходов от продажи нефти и (или) газа, руководство страны-экспортера задумывается о развитии альтернативных направлений экономики, а в дальнейшем – реализует проекты, порой весьма затратные. Как правило, эти проекты носят

долгосрочный характер, однако в данном случае первостепенное значение приобретает не скорость и размер возврата инвестиций или обеспечения прибыльности проектов, а развитие альтернативных направлений экономики. Эти выводы были сделаны после кризиса 80-х годов XX века, когда цены на углеводороды значительно снизились.

Одним из примеров подобной практики может служить опыт ОАЭ. Правительство этой страны уделяет большое внимание развитию альтернатив нефтяной промышленности. Идет освоение земель под сельское хозяйство. Модернизируются, превращаясь в международные торговые центры, порты. Отдельно следует упомянуть о развитии туризма, который помимо прямых доходов, способствовал началу строительного ажиотажа. Представляется тенденция, отраженная в цифрах: экспорт нефти составлял значительную часть ВВП (73% в 1980, 32% в 1998), но благодаря диверсификации экономики доля нефтегазовой отрасли в ВВП снизилась к 2009–2010 годам до 7–9 % [5].

России необходимо следовать примерам других стран и диверсифицировать экономику, изменять ее сырьевую направленность на разных уровнях. Среди разнообразия вариантов следует выделить развитие сферы туризма, а конкретнее – въездного и внутреннего. Причин для этого несколько:

1. в условиях ожесточающейся конкуренции рассчитывать на успех в международной торговле могут только те производители, которые предлагают товар, обладающий преимуществом по качеству, либо по цене. В этой связи, отечественный продукт может быть конкурентоспособным в силу его эксклюзивности (озеро Байкал, вулканы Камчатки, памятники «Золотого кольца» и Санкт-Петербурга);

2. туризм представляет собой уникальный вид бизнеса, который называют «невидимым экспортом»; развитие въездного туризма способствует притоку в экономику страны дополнительных валютных ресурсов наряду с абсолютным отсутствием экспорта каких-либо материальных ценностей [5].

Таким образом, замечен явный положительный аспект развития внутреннего и въездного туризма для экономики любого государства. Россия в этом смысле не может быть исключением. Туризм должен рассматриваться как одно из возможных направлений диверсификации экономики, ориентированной на добычу и экспорт углеводородов, а также развитие туризма невозможно без государственной поддержки, без региональных и местных властей. Каждый регион должен самостоятельно определяться с возможными для него направлениями развития туристической отрасли. При этом необходимо учитывать наличие (либо возможность создания) соответствующей инфраструктуры, а также климатические условия региона, культурные традиции и потребность в данном продукте.

В РФ в целом достаточно много перспективных разработок и технологий, которые можно было бы воплотить в виде реального инновационного продукта. Основная проблема – отсутствие навыков внедрения и вывода продуктов на рынок. Это отставание настолько значительно, что нельзя обойтись без зарубежного опыта. Примером также может послужить опыт Финляндии, который оказывается наиболее полезным в части развития инновационного сектора экономики. Так как Финляндии удалось в довольно короткий период времени превратить сырьевой сектор добычи древесины в один из самых передовых и инновационно-емких, тем самым подтвердив возможность инновационной трансформации экономики на базе добывающей промышленности.

Займствование передовых технологий у других стран необходимо, но не следует забывать, что нам будут продавать преимущественно устаревшие технологии, а не те, которые сегодня обеспечивают конкурентоспособность на мировых рынках. Именно инновационный рост способен перевести экономику России на качественно новый уровень. Более того, необходимо переходить от догоняющего роста экономики других стран к

опережающему их росту. При этом России не следует надеяться на возможность инновационного развития исключительно за счет покупки инновационных технологий за рубежом, потому что нам продают устаревающие технологии. [3]

Экспортно-сырьевая экономика России, сталкивается с рисками и проблемами, однако ресурсное истощение не является угрозой для экономики страны. Страны, у которых экономика с сильным частным предпринимательством в ресурсных секторах показывают, что возможно, применяя правильные институциональные и политические меры, развитие успешной современной экономики, основанной на экспорте природных ресурсов. Нет таких причин, по которым Россия не в состоянии последовать их примеру, именно от правильного политического выбора и будет зависеть экономическая модель. В противном случае экономика рискует и дальше оставаться зависимой от цены нефти на мировых рынках, поэтому для России необходим переход к инновационному развитию экономики и ресурсосбережению. [1]

Список использованной литературы:

1. Бушуев В., Крюков В., Саенко В., Томин С. Развитие нефтяной промышленности России // Нефтегазовая вертикаль. 2010. № 13–14. С. 6, 8. “ИНТЕРФАКС-ЦЭА”.
2. Лескина О.Н. Качество человеческих ресурсов и инновационное развитие России NovaInfo.Ru (Электронный журнал). – 2015. – № 30.
3. Лескина О.Н., Невернова Т.Ф. Пути развития инноваций в России/ Управление реформированием социально-экономическим развитием предприятий, отраслей, регионов: сборник научных статей III Всероссийской научно-практической конференции/ под ред. В.П. Линьковой, В.В. Бондаренко. – Пенза, Изд-во: ИП Тугушева С.Ю., 2012.
4. Макасовский В. П. Глобальная сырьевая проблема и пути ее решения. Географическая картина мира. Книга I. Общая характеристика мира, 2008.
5. Перепелица Д.Г. Критерии оценки инвестиционных проектов в нефтегазовой отрасли с учетом реальных опционов. – Москва: Нефть, газ и бизнес, № 5 (ВАК), 2009.
6. <http://novainfo.ru/archive/30/kachestvo-chelovecheskikh-resursov>

© Д.Г. Перепелица, А.А. Лещёва, М.Н. Логвиова, 2015

УДК 331.103.6

А.А. Попов

**ВЫСШАЯ ШКОЛА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ
РАН Х и ГС при Президенте Российской Федерации
г. Москва, Российская Федерация**

ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ВЗГЛЯДОВ НА ПЕРСОНАЛ ОРГАНИЗАЦИИ И ЕГО ОЦЕНКУ

Современные условия ведения бизнеса характеризуются высокой скоростью непрерывных изменений. Производство стало наукоемким, развитие информационных технологий нивелировало наличие территориальных границ. Все это способствовало ужесточению конкуренции между организациями и перенесло вектор борьбы с материальных ресурсов, на нематериальные, где ключевая роль отведена персоналу предприятия. Вместе с тем, персонал организации находится в системе взаимоотношений, в рамках которой ставятся цели, идет обмен информацией, происходят конфликты, в том,

числе и межличностные, что в свою очередь подразумевает наличие системы управления персоналом.

Концепция управления персоналом – это «система теоретико-методологических взглядов на понимание и определение сущности, содержание, целей, задач, критериев, принципов и методов управления персоналом, а также организационно- практических подходов к формированию механизма ее реализации в конкретных условиях функционирования организаций» [1, с. 409].

По мере экономического развития и изменений в обществе происходила смена концепций управления персонала, а также отношений к работнику как составной части. Концепции представлены школами управления, которые определяют свод правил, установок и методов воздействия на людей, для эффективного достижения целей организации. При этом на каждом этапе развития использовался свой термин, обозначающий людей.

Таблица 1 - Эволюция подходов к оценке работников организации

№ п/п	Обозначение работников предприятия	Автор	Ключевые характеристики	Источник
1	Рабочая сила	Д. Риккардо	Люди, работающие по найму	2
2	Рабочая сила	К. Маркс	Совокупность физических и духовных способностей, которыми обладает организм, живая личность человека, и которые пускаются им в ход всякий раз, когда он производит какие-либо потребительские стоимости	3, с 178
3	Трудовые ресурсы	С. Струмилин	Планово-учетный измеритель рабочей силы	4, с 5
4	Трудовые ресурсы	В. Оникиенко, А Жук, В. Онищенко, М.Шаленко,М. Талалай, Е. Касимовский	Показатель характеризующий объем в рамках территории	5,6,7
5	Рабочая сила	В. Оникиенко, А Жук, В. Онищенко, М.Шаленко,М. Талалай, Е. Касимовский	Показатель характеризующий объем в рамках отрасли	5,6,7
6	Рабочая сила	Е. Русанов, Е.	Составная часть трудовых	7

		Касимовский	ресурсов	
7	Рабочая сила/трудовые ресурсы	А. Фрыдынский, И. Суворова, Г. Евдокимова, И. Франдюк, А. Оленник	Нет различий понятий трудовые ресурсы и рабочая сила	8
8	Трудовые ресурсы	А.Кибанов	Трудоспособное население страны	9, с 50
9	Трудовые ресурсы	Н. Воловская	Часть населения, обладающая способностями для полезной деятельности	10, с. 77

На наш взгляд, наиболее полным является определение А.И. Фрыдынского, И.П. Суворовой, Г.А. Евдокимовой, И.В. Франдюк, А.Д. Оленник, которые считают, что целесообразно рассматривать трудовые ресурсы как «совокупность носителей рабочей силы, определенную в основном демографической структурой населения, установленными границами трудоспособности как участвующих в процессе труда, создании потребительных стоимостей и социально-культурных ценностей, так и потенциально способных к осуществлению полезной деятельности» [8, с. 6]. Таким образом, данные исследователи считают, что данные понятия равнозначны.

Рассмотрим эволюцию понятий более подробно. В период с 1880 по 1930 гг. получили развитие классические теории управления. Основными представителями классических теорий являются такие ученые как Ф. Тейлор, А. Файоль, Г. Эмерсон, Л.Урвик, М.Вебер, Г. Форд, А.К. Гастев, П.М. Керженцев и другие. Распространение идей Ф.Тейлора началось с опубликования в 1911 г. книги «Принципы научного менеджмента», где был представлен его подход, получивший название научного управления [11, с.17]. Предпосылками для развития идей служила несложная технология производства и низко квалифицированная рабочая сила. Ф. Тейлор хотел изъять из практики управления интуицию и догадки и заменить их четко сформулированными («научными») процедурами [11, с. 17]. В основе предложенного подхода легли следующие принципы:

- Применение научного подхода к каждому элементу работы;
- Научный отбор, обучение и тренировка рабочих;
- Тесное сотрудничество руководства и работников, позволяющее обеспечить выполнение в соответствии с выработанными научными принципами;
- Разделение труда и ответственности между руководством и работниками.

По утверждению М. Вебера рационально-правовая, или «бюрократическая, власть является идеальной и самой эффективной для индустриального общества. Он выделил ряд характеристик, которым должна соответствовать организация:

- Формальные правила и предписание определяют и контролируют поведение всех работников в процессе труда;
- Формальные правила и предписание обеспечивают беспристрастность, что защищает работников от произвола руководителей;

- Разделение труда и ответственности между руководителями и работниками;
- Обязательное наличие вертикальной иерархической структуры, совмещенной со структурой полномочий;

- Все принимаемые решения должны вести к наилучшему результату. [11, с. 22]

По мнению А. Файоля управление организацией осуществляется через реализацию пяти функций:

- Прогнозирование и планирование
- Процесс организации
- Приказы и распоряжение
- Координация
- Контроль

Кроме того, А. Файоль сформулировал 14 общих принципов эффективного управления: разделения труда, полномочия и ответственность, дисциплина, основанная на выполнении правил, единоначалие, единство направления, подчинение личных интересов общим, вознаграждение по результату, централизация, иерархия, порядок, справедливость, стабильность штата, инициатива, единство персонала и руководства [11, с.28].

Сторонники классической теории стремились к минимизации значимости производства от человеческого фактора. На данном этапе система управления персоналом содержала минимальное количество элементов: найм, увольнение, надзор, начисление заработной платы. Оценка персонала осуществлялась только на стадии найма и не выделялась в отдельную функцию. Значимыми факторами при найме являлись психологическое и физическое здоровье работника.

По мере развития технологии, труд преобразовывался в более квалифицированный. Показатели эффективности стали зависеть от возможностей работников. В структуре оценки персонала появились такие элементы как мотивация и учет социальных факторов. Одним из основных исследований, начавшимся в 1924 г., было исследование Э. Мэйо. Он исходил из прямой взаимосвязи между производительностью труда и физическими условиями, в которых протекает работа: чем лучше условия, тем выше должна быть производительность [11, с. 31]. Основные положения школы человеческих отношений имеют следующий вид:

- Организация – это социальная, а не только технико-экономическая система;
- Человека мотивируют не только деньги, но и множество разнообразных потребностей;
- Люди зависят друг от друга;
- Групповые нормы и установки, формирующиеся в неформальной рабочей группе, являются важнейшим фактором, определяющим производительность труда;
- Руководство – это лишь один из факторов, оказывающих влияние на поведение и рабочие результаты, неформальная рабочая группа оказывает часто гораздо более сильное воздействие;
- Требование к рабочему поведению являются гораздо более сложными, чем записано в должностных инструкциях;
- Распространение информации в организации затрагивает не только производственно-экономические аспекты работы, но и чувства людей;

- Для достижения высоких результатов и принятия взвешенных технических и экономических решений важна командная работа;
- Удовлетворенность работников своим трудом ведет к возрастанию производительности;
- Руководство людьми требует обладания эффективными социальными навыками, а не только знаниями и навыками в конкретной профессиональной области [11, с. 32].

К представителям теории человеческих отношений можно отнести К. Арджериса, Р. Ликард, Р. Блейк и др. Они утверждали, что производительность труда зависит не только от методов организации производства, но и от отношений к работникам.

С начала 1970 г. наряду с термином персонал получило распространение понятие человеческие ресурсы. В рамках концепции управления человеческими ресурсами, человек стал рассматриваться как ресурс не возобновляемый. Именно здесь появляется ключевое различие с классической школой и школой человеческих отношений. Осознание ценности человека в труде, создает предпосылки для целесообразности капиталовложений в данный актив. Основными принципами школы управления человеческими ресурсами являются:

- Интеграция личных потребностей работников с целями и задачами организации;
- Рассмотрение наемных работников как ключевого ресурса организации;
- Исключение жесткой регламентации и рождение требований самостоятельности в принятии решений;
- Требования к специальной подготовке и постоянному повышению квалификации;
- Новые требования к руководителям: лидерство, управлению морально-психологическим климатом в коллективе;
- Ограниченность квалифицированных сотрудников и конкуренция на рынке труда.

В это же время появляется еще одна категория, - человеческий потенциал. Человеческий потенциал - это не только физические, но и творческие способности работника. Валентей С. и Нестеров Л. считают, что человеческий потенциал является базовым элементом в духовном развитии людей, отображая духовные потребности общества [12].

В 90 г. XX века получает распространения термин «человеческий капитал». Основоположниками теории «человеческого капитала» являются Т. Шульц и Г. Беккер. Несмотря на то, что Т. Шульц внес основной вклад в появление данного термина, через опубликование статей «Формирования капитала образования» (1960 г.), и «Инвестиции в человеческий капитал» (1961 г.). Базовая теоретическая модель была разработана в книге Г. Беккера «Человеческий капитал: теоретический и эмпирический анализ» (1964 г.). Особое внимание он уделил оценке экономической отдачи от образования. В своей работе Г. Беккер осуществил статистический корректный расчет экономической эффективности образования и доказал, что отдача от человека выше, чем вложения в физический капитал. Зеленин Д.В. определяет человеческий капитал, как «запас знаний и информации, которыми владеет человек» [13, с. 101]. Дятлов С.А. и Добрынин А.И. понимают под человеческим капиталом «сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые целесообразно используются в процессе труда, содействуя росту его производительности и заработка» [14, с. 99].

Понятие человеческий капитал состоит из двух частей. Термин капитал понимается как созданные человеком ресурсы, используемые для производства товаров и услуг и

приносящие доход [15]. Каждый человек наделен определенными качествами и способностями, но сами по себе они не могут приносить доход, подобно капиталу физическому. Таким образом человеческие качества и способности представляют собой ресурс. Следовательно, необходимо создание определенных условий, направленных на преобразования человеческих ресурсов в человеческий капитал, который будет приносить доход. Процесс преобразования человеческих ресурсов в человеческий капитал принято называть инвестированием. Инвестиции в человека осуществляются с тем, расчетом, что они будут компенсированы высокой прибылью в будущем. Производство человеческого капитала – это «процесс создания производительных способностей человека с помощью инвестиций в специфические процессы его деятельности: образование, повышение квалификации, переподготовку, укрепление физических сил и морального духа и т.д. [13, с. 106]. Стоит отметить, что процесс производства человеческого капитала — это длительный процесс. По разным оценкам процесс производства человеческого капитала составляет 12-20 лет, а процесс создание физического капитала 1-5 лет.

Таблица 2 - Сравнительный анализ человеческого и материального капиталов

Критерий анализа	Человеческий капитал	Материальный капитал
Влияние на конкурентную позицию и условия финансирования	Существенное, значительно увеличивает	Незначительное. Влияние не велико
Форма приобретения	Формирование происходит медленно. Невозможность приобретения без согласия носителя	Элементы материальных активов можно быстро купить, продать, передать
Воспроизводство	Репродукция сложна	Воспроизводство происходит легко
Способ учета	Не выделен в качестве самостоятельного объекта бухгалтерского учета. Учет управленческий	Учет в соответствии с правилами бухгалтерского учета
Измеримость	Затруднена, что связано с качественным характером элементов капитала	Легко оценить в денежных единицах
Возможность снижения ошибок через проведения экспертизы	Недостаточная гарантия	Значительна

Обобщая эволюцию взглядов на персонал и его оценку нельзя не отметить разработку профессора Л.И. Евенко [16, с.8]. По мнению автора, в сфере управления персоналом произошла смена четырех кадровых концепций: «использование трудовых ресурсов», «управление персоналом», «управление человеческими ресурсами», «управление

человеком», развивавшихся в рамках трех парадигм: экономической XIX –середина XX в., организационной 30-70 гг., гуманистической 80-90 гг. XX в.

Таблица 3 - Основные этапы развития компетенций управления персоналом

Основные этапы развития концепций управления персоналом				
Основные парадигмы управления персоналом	Экономическая парадигма	Организационная парадигма		Гуманистическая парадигма
		административная	социальная	
Годы / Позиции	конец XIX-середина XX в.	30-50 гг.	60-70 гг.	80-90 гг.
1	2	3	4	5
Теоретическая модель работника	"Экономический человек"	"Рациональный человек"	"Иррациональный человек"	"Сложный человек"
Роль человека в организации	Фактор производства	Ресурс организации	Главный ресурс организации	Главный субъект организации, ключевой фактор успеха
Функция менеджмента	Использование трудовых ресурсов	Управление персоналом	Управление человеческими ресурсами	Управление человеческим потенциалом
Содержание управления	Организация труда и заработной платы	Управление на основе административных механизмов	Комплексное управление сферой деятельности работника, управление социальными процессами	Управление посредством моделирования человекообразной развивающей среды, самоуправление
Главная задача	Кадровое обеспечение технологического процесса	Оптимальное использование имеющихся человеческих ресурсов	Максимизация использования и развития человеческих ресурсов	Создание конкурентных преимуществ на основе человеческого потенциала
Подразделение	Отдел труда и зарплаты	Кадровая служба	Служба управления человеческими	Вся организация плюс независимые консультанты

			ресурсами	
Главный рычаг воздействия	Зарплата	Материальное вознаграждение; полномочия и ответственность, удовлетворение потребностей	Увлеченность работника, развитие внутренней мотивации	Способ организации работы, организационная культура
Стимулирование	Оплата рабочего времени	Принцип "заслуг"	Принцип "заслуг"	Качество трудовой жизни, самореализация
Теоретическая основа	Экономическая теория. Тейлоризм	Бюрократическая теория организаций	Пост бюрократическая теория организаций	Неклассическая теория организации, эволюционный менеджмент, социальные и психологические науки, философия японского менеджмента.
Обучение	Первичная подготовка	Подготовка и повышение квалификации	Развитие управляющих. Оргразвитие	Развитие компетенций персонала, "обучение действием"
Современные области применения	Массовое производство, рутинная технология.	Средние и крупные фирмы традиционных отраслей	Средние и крупные фирмы высокотехнологичных отраслей, сфера услуг	"Интеллектуальные предприятия", в том числе научные центры; предпринимательские структуры, передовые компании различных отраслей

Сегодня человеческий капитал – это основа современной экономики. Ключевым вызовом сегодняшнего дня является выявление и создания условий максимально способствующих раскрытию способностей индивида в организации. Кроме того, необходимо определить какие способности, навыки и знания работника будут оказывать влияние на эффективность деятельности в настоящем и будущих периодах. Для ответа на эти вопросы требуется оценка персонала. В рамках оценки персонала необходимо определить достаточность знаний, умений, опыта для выполнения работ в текущем периоде, но еще более значимым является оценка потенциала работника. Оценка потенциала работника помогает ответить на вопрос: "Сможет ли работник выполнять работу в будущем?". Этот вопрос обретает особую значимость в контексте инвестиций в персонал. Ведь как было сказано выше инвестиции в персонал являются долгосрочными с точки зрения отдачи по причине значительных затрат не столько финансовых, сколько временных. Но здесь наблюдается своеобразный парадокс: в бизнесе время оценивается выше финансовых ресурсов, а значит и возрастает стоимость инвестиций в персонал. Именно поэтому ученые в своих работах пытаются минимизировать возможность не верной оценки персонала, пытаясь снизить в первую очередь финансовые риски.

Список использованной литературы:

- 1) Управление организацией [Текст]/Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина.-М.:ИНФРА-М, 2003.-716 с.;
- 2) Рикардо, Д. Антология экономической классики [Текст]. В 2т. Т. 1. Начала политической экономии и налогового обложения/Д.Рикардо.-М.:Эконов, 1991;
- 3) Маркс, К. Сочинение [Текст]. В 30 т. Т. 23. Капитал. Критика политической экономии. Т.1. Кн.1 Процесс производства капитала/К.Маркс,Ф.Энгельс; подгот. Е печати А.И. Малыш.-2-е изд.-М.:Госполитиздат, 1960.-907 с.
- 4) Управление трудовыми ресурсами [Текст]/ Под ред. А.И. Фрыдынского, И.П. Суворовой, Г.А. Евдокимовой, И.В. Франдюк, А.Д. Олейника,-Киев, 1986.-240 с.;
- 5) Воспроизводство трудовых ресурсов [Текст] /В.В. Оникиенко, А.А. Жук, В.Ф. Онищенко, М.В. Шаленко.-Киев: Наукова думка, 1984.-179 с. ;
- 6) Котляр, А.Э. Движение рабочей силы в крупном городе: проблемы регулирования [Текст]/А.Э.Котляр, Э.А.Котляр, М.И.Талалай[и др.].-М.:Финансы и статистика, 1982.-214 с.;
- 7) Трудовые ресурсы: Формирование и использование [Текст]/Под ред. Е.С. Касимовского.-М.:Экономика, 1975.-154 с.;
- 8) Управление трудовыми ресурсами [Текст]/ Под ред. А.И. Фрыдынского, И.П. Суворовой, Г.А. Евдокимовой, И.В. Франдюк, А.Д. Олейника,-Киев, 1986.-240 с.;
- 9) Управление персоналом организации [Текст]/ Под ред. А.Я. Кибанова.-М.:Инфра-М, 2001.-638 с.;
- 10) Воловская, Н.М. Экономика и социология труда [Текст]/Н.М.Воловская -М.:ИНФРА-М;Новосибирск:Сибирское соглашение, 2001.- 204 с. ;
- 11) Травин, В.В. Развитие управленческого потенциала/ В.В. Травин, М.И. Магура, М.Б. Курбатова - М.: Издательский дом "Дело"РАНХиГС -100 с.;
- 12) Валентей, С. Человеческий потенциал:новые измерители и новые ориентиры [Текст]/С.Валентей, Л.Нестеров//Вопросы экономики.-1999.-№2.-с.90-102 ;

13) Овчинникова, Т.И. Человеческий капитал как фактор экономического роста современного предприятия [Текст]/Т.И. Овчинникова, О.В.Гончарова, М.Г.Хорева//Кадры предприятия.-2005.-№10.-С.100-108;

14) Смирнов, В.Т. Человеческий капитал: содержание и виды, оценка и стимулирование [Текст]/В.Т.Смирнов, И.В.Сошников, В.И. Романчин, И.В. Скоблякова.-М.: Машиностроение-1,2005.-513 с.;

15) Большой энциклопедический словарь;

16) Человеческий капитал: теория и практика управления в социально-экономических системах, Монография, Под.ред.Р.М.Нижегородцева, С.Д. Резника М.:Москва ИНФРА-М, 2015. с.288.

© А.А. Попов, 2015

УДК 331.103.6

А.А. Попов

**ВЫСШАЯ ШКОЛА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ
РАН Х и ГС при Президенте Российской Федерации
г. Москва, Российская Федерация**

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Оценка персонала является частью кадровой работы в организации. Данный процесс направлен на содействие лучшему использованию человеческого капитала предприятия. Процесс оценки достаточно сложно выделить из общего процесса работы с работником по причине его взаимосвязи со следующими направлениями:

- анализ работы, определение требований работы;
- обучение и развитие персонала;
- поиск и отбор новых работников;
- кадровое планирование;
- развитие работников и планирование их карьеры;
- система стимулирования труда;
- формирование кадрового резерва и работа с ним [1, с.17].

При проведении оценки персонала большое значение имеют критерии оценки. Разработка критериев оценки персонала, предполагает проведение тщательного анализа деятельности оцениваемого работника. Под анализом деятельности, в свою очередь, понимаются «кадровые мероприятия, направленные на выделение целей, задач и компонентов работы, а также условий ее эффективного выполнения» [2, с. 405]. В результате указанных кадровых мероприятий выявляются критерии и стандарты, через которые проходит оценка персонала.

В случаях отбора персонала, как части процесса кадрового менеджмента, система оценки приобретает многоэтапность. Усложнение этапа оценки персонала при подборе связана с отсеком претендентов, не соответствующих установленным критерием. Чем более глубоко проводится оценка на этапе подбора, тем выше вероятность положительных результатов

труда претендента в будущем. Периодическая оценка персонала направлена на подтверждение или на опровержение прогнозирования профессиональной успешности работников организации. Оценка персонала направлена на определение потребности работников в обучении, определяя дефицит знаний, навыков, умений работников. На основе полученной в результате оценки информации возможна разработка планов обучения в компании. Полученная информация может так же использоваться для анализа эффективности программ обучения проводимых в компании ранее. На основании проведенной оценки помимо планов обучения возможно планирование карьеры работников, через формирование кадрового резерва, специальных программ развития и т.д.

Оценка персонала органична связана с системой оплаты труда. Проведение оценки позволяет поддерживать в организации уровень трудовой заинтересованности. Немаловажным является вклад оценки результатов труда работников и пропаганда достижений лучших работников. Такая работа дает персоналу обратную связь об ожидаемом поведении руководством.

Если объектом исследования является сам работник, то предметом исследования являются личностные качества, профессиональное поведение и результаты труда.

Следует отметить, что оценка труда для разных категорий работников различна. Более простым является оценка труда производственных рабочих, где как результаты труда учитывается количество и качество произведенных продуктов. Оценка труда руководителей и специалистов сложнее и связана с уровнем и степенью достижения поставленных целей. При этом, в ряде случаев учитывается и соответствие достижение целей, затратам. Как правило результат труда руководителей оценивается по результатам периодов в которые проводится оценка. Примерами результата оценки труда руководителей может быть выполнение плановых показателей по прибыли, рост числа клиентов, мотивированность персонала и т.д.

Следующим предметом оценки являются личностные качества работника. Личностные качества персонала- индивидуальные особенности сотрудников, включающие их деловые качества и свойства личности, не имеющие непосредственного отношения к выполняемой профессиональной деятельности [3]. Деловые качества включают: конкретные способности, мотивирующие стремления и психические свойства, необходимые для определения определенной работы [4].

Оценка личностных качества связана со сложностью по причине субъективизма оценки. В то же время изучение личности необходимо для поддержания баланса между деятельностью работника и личностью. Высокие темпы изменений в бизнесе требуют непрерывного роста квалификации, а вместе с тем и личностных изменений. Как правило при оценке личности разрабатываются так называемые эталонные значения, в основе которых лежат значимые для выполнения работы качества личности. Сложность задачи службы оценки определить допустимый уровень отклонений показателей исследуемого работника от эталонных значений.

Как было сказано выше, при проведении оценки важным этапом является выработка критериев оценки. Критерий в переводе с греческого языка - средство для суждений. Нам наиболее близка точка зрения С.К. Мордовина, который считает, что «критерии могут быть выражены в виде количественных, временных, финансовых показателей, качественной оценки, соблюдения процедур, исполнения и т.п., могут быть представлены через

позитивные или негативные показатели» [5, с. 177]. При проведении оценки используется комплекс показателей. Это происходит для того, чтобы избежать игнорирования работниками в своей деятельности других не менее значимых аспектов. На практике не рекомендуют использовать слишком большое количество, так как это может способствовать перегрузке работников.

При проведении оценки происходит процесс познания. В ходе процесса познания осуществляется процедура сравнения познаваемого объекта с эталонными значениями. В свою очередь эталонные значения выбираются субъективно. Но в тоже время субъективность оценки имеет известную долю объективности так как связана с общепризнанными или реально достижимыми результатами работы или качествами и т.д. При проведении анализа понятия «оценка персонала» мы сталкиваемся с употреблением, «оценки персонала» как процесса, процедуры или результата измерения. П.В. Журавлев, С.А. Карташов, Н.К. Маусов, Ю.Г. Одегов считают, что «оценка персонала – это целенаправленный процесс установления соответствия качественных характеристик персонала (способностей, мотиваций и свойств) требованиям должности или рабочего места [6, с. 288]. С.В. Шекшня считает, что «оценка персонала – процесс определения эффективности выполнения сотрудниками организации своих должностных обязанностей и реализации организационных целей» [7, с. 215]. По мнению В.И. Шкатулла «оценивание – это процесс получения оценки, включающий подготовку, выбор предмета и субъекта оценки, способа получения данных и заканчивающийся получением оценки, ее интерпретаций и использованием полученных результатов. [8, с.205] Е.А. Борисова определяет оценку персонала «процесс определения эффективности деятельности сотрудников в реализации задач организации с целью последовательного накопления информации, необходимой для принятия дальнейших управленческих решений» [9, с.9]. Ряд авторов определяет оценку персонала как процедуру. И. Муравьева считает, что оценка – формализованная процедура определения соответствия деятельности работника заданным стандартам выполнения работы на данном рабочем месте за определенный период времени» [10, с. 45]. С похожей формулировкой выступает В. Поляков «оценкой персонала будем называть процедуры сбора и систематизации сведений, характеризующих работников, их деловые и личностные качества, отношения к работе, модели поведения, результативность и потенциал [11, с.62]. Определения других авторов выглядят следующим образом:

«Оценка работников представляет собой процедуру, проводимую с целью выявления степени соответствия личных качеств работника, количественных и качественных результатов его деятельности определенным требованиям. Е.В. Маслов [12, с.218]. «Оценка персонала – это процедура проверки соответствия профессионально-деловых и личностных качеств человека требованиям к определенной должности» Н.З. Полякова [13, с. 109].

Такие авторы как И.И. Нечаева и А.И. Турчинов считают, что оценка персонала это результат и процесс измерения [14, с. 70], [15, с. 230]. Г.Г. Зайцев считает, что под оценкой работников понимается оценка трудовой деятельности занятых [16, с 125]. А.П. Егорошин считает, что это определение соответствия работника вакантной или занимаемой должности [17, с.592].

На наш взгляд такое многообразие трактовок оценки персонала свидетельствует о различии предметов оценки, как следствия эволюции теорий. Часть определений, например,

А.П. Егоршина, соответствует классическим теориям, когда рассматривалось только соответствие рабочему месту. Включение в определение оценки личностных качеств, например, Н.З. Поляковой, больше подходит к школам человеческих отношений. По мере расширения перечня предметов оценки, например, В. Полякова соответствует теории человеческого капитала. Формулировки П.В. Журавлева, С.А. Карташова, Н.К. Маусова, Ю.Г. Одегова больше сопоставимы с термином аттестация персонала. В экономической литературе эти два понятия часто трактуются как синонимы. На наш взгляд — это не так.

Таблица 1 - Сравнительный анализ аттестации и оценки персонала

Наименование параметра	Аттестация	Оценка персонала
Правоустанавливающее отличие	Регулируется федеральными нормативными актами и Трудовым кодексом	Регулируется локальными нормативными актами
Вовлеченные специалисты	Определен "Положением о порядке проведения аттестации руководителей, ИТР и других специалистов предприятий" ред. 22.10.1979 г.	Все категории работников
Формализованность	Формализована	Не формализована
Систематичность	Регулярно, согласно нормативным документам	От потребностей
Цели	Определение соответствия	административные, информационные, мотивационные
Связь со стандартами	Связна	Не связана
Временной диапазон	Оценивает за и на период	Различна

По мнению В. Травина, персональная оценка может преследовать следующие цели:

- стать основой для проведения аттестации;
- дифференциация заработной платы и окладов;
- способствовать повышению квалификации, контролю результатов;
- решение вопросов, связанных с продвижением по службе, формированием кадрового резерва, переводом на другое место работы, увольнением, и контроль этих решений;
- способствовать коммуникативности, общению;
- удовлетворение потребностей в информации в области управления человеческими ресурсами [18, с. 216].

Н. Кабушкин отмечает, что оценка персонала в организации служит трем целям:

1. Административной – повышение, перевод, понижение, увольнение оцениваемого работника.
2. Информационной – происходит обмен информацией о качестве и характере труда оцениваемого работника.

3. Мотивационной – результат оценки является средством мотивации оцениваемого работника [19, с.135].

Опираясь на анализ различий мы считаем, что оценка персонала более масштабный процесс. Данный процесс является сложной системой. М.И. Магура, М.Б. Курбатова, С.К. Мордовин, И.В. Мишурова [1] определяют систему оценки с позиций системного подхода.

Таблица 2 - Характеристики, определяющие эффективность системы оценки

№ п/п	Наименование характеристики	Комментарий
1	Релевантность	Наличие связи между стандартами результативности, критериями и организационными целями
2	Объективность	Независимость проводимой оценки
3	Достоверность	Использование достоверной информации
4	Чувствительность	Умение отличать правильных работников от не правильных
5	Оперативность	Быстрота, регулярность проведения
6	Конкретность	Соответствие конкретному времени
7	Гласность	Наличие обратной связи
8	Вовлеченность	Взаимодействие оценивающих и оцениваемых
9	Приемлемость	Принятие результатов оцениваемыми
10	Единство требований	Применение единых показателей
11	Надежность	Снижение влияния ситуационных факторов
12	Комплексность	Оценка не только работников организации, но и самой организации
13	Простота	Доступность процедуры оценки
14	Результативность	Обязательное принятие решений по результатам
15	Автоматизированность	Максимальная механизация и автоматизация

На формирование системы оценки персонала по-нашему мнению оказывает влияние стратегия предприятия. Из стратегии развития компании формируются краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные группы целей. Учитывая цели предприятия разрабатывается стратегия развития персонала, которая накладывает комплекс требований на персонал. Беря во внимание необходимость периодичности оценки на разных стадиях развития компании, а также необходимость в оптимизации процесса оценки, возникает потребность описание процесса оценки персонала.

В качестве общепринятого алгоритма оценки мы предлагаем рассмотреть алгоритм Е.А. Борисовой [9, с. 23].

Таблица 3 - Алгоритм оценки

№ п/п	Этап	Описание
1	Цель	Определение цели данного процесса
2	Анализ ситуации	Сбор информации об ожидаемых результатах, вариантах управленческих решений, предыдущем опыте оценки, соответствии корпоративной культуре, достаточности ресурсов
3	Кто проводит; Кого оценивают	В зависимости от целей определяется группа и состав оценщиков и оцениваемых
4	Критерии оценки; Стандарты	В зависимости от категории оцениваемых определяются нормативы и стандарты оценки
5	Выбор метода	Осуществляется выбор метода: анкетирование, наблюдение, рейтинговый, описательный, метод оценки по решающей ситуации, метод парного сравнения, заданного распределения, 360 градусов и т.д.
6	Подготовительные мероприятия	Разъяснительная и методологическая работа
7	План работ	Описание этапов, сроков, участников, ресурсов и ответственных лиц. Осуществление контроля соответствия целям оценки.
8	Проведение	Проведение оценочных мероприятий
9	Анализ и последующие действия	Анализ результатов, планирование и реализация последующих действий

Нам представляется необходимым более подробно остановиться на выборе методов оценки. В настоящее время единой классификации методов оценки не существует. Е.В. Охотский [20] выделяет две группы: методы в основе которых лежат формализованные подходы (анкетирование, тестирование и т.д.) и методы использующие не формализованные подходы (собеседование, наблюдение и т.д.). С точки зрения П. Малиновского, Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина [21, 186], все методы можно разделить на методы индивидуальной и групповой оценки. Бершова Л.В. полагает деление на экспертные (работника оценивают другие люди) и тестологические (работнику предлагается набор тестов) [22, с.96]. Е.Ф. Мельников, А.В. Кацай различают качественные, количественные и комбинированные методы оценки персонала [23, с. 99]. К качественным методам относят метод критических событий, метод групповых дискуссий и т.д. К количественным методам относят метод бальной оценки, графический метод и т.д. К комбинированным методам относят специальные тесты, метод экспертной оценки. В.Р. Веснин, С.К. Мордовин, О.А. Страхова, С.В. Шекшня [24, 5, 7] классифицируют методы на традиционные и нетрадиционные. К традиционным относят рейтинговый метод, метод ранжирования и т.д. К нетрадиционным относят методы рассматривающих рабочую

группу в качестве основной единицы организации, делая акцент на оценку работника его коллегами. По мнению И.В. Мишуровой деление осуществляется на методы, ориентированные на оценку поведения работников, и методы ориентированные, на оценку достижений [25, с. 253].

Нельзя не остановиться на субъектах оценки. Классификация субъектов имеет следующий вид:

- по иерархической подчиненности (руководители, подчиненные, коллеги);
- по количеству участников (коллективные, индивидуальные);
- по отношению к организации (работающие и не работающие в организации);
- по степени специализации (специализированные и неспециализированные);
- по степени формальной организации (организованные сформированные и неформальные);

На наш взгляд в оценке персонала могут и должны привлекаться различные субъекты оценки. Выбор субъектов оценки осуществляется на основе компетентности. Важно отметить, что для каждого оцененного работника по результатам оценки делаются выводы о потребности в обучении и развитии, его месте в организации, планировании карьеры, изменения заработной платы и т.д.

Список использованной литературы:

- 1) Магура, М.И. Оценка работы персонала, подготовка и проведение аттестации [Текст]/М.И.Магура, М.Б. Курбатова.- Изд.2-е, перераб. И доп. М.:Бизнес-школа Интел-Синтез, 2002.-176 с.;
- 2) Управление персоналом [Текст]:учебник для вузов/Под ред. Т.Ю.Базарова, Б.Л.Еремина.-М.:Банки и биржи, ЮНИТИ,1998.-423 с.;
- 3) Личностные качества персонала - Режим доступа: [http:// www.glossary.ru/ cgibin/gl_sch2.cgi? Rlo,tuxyt:1!qg,1xyig!v1wxutgrg](http://www.glossary.ru/cgi-bin/gl_sch2.cgi?Rlo,tuxyt:1!qg,1xyig!v1wxutgrg;);
- 4) Деловые качества персонала - Режим доступа: [http:// www.glossary.ru/ gl_sch2.cgi? Rlo,tuxyt:1!qg,1xyig!v1wxutgrg](http://www.glossary.ru/gl_sch2.cgi?Rlo,tuxyt:1!qg,1xyig!v1wxutgrg) ;
- 5) Мордовин, С.К. Управление человеческими ресурсами [Текст]:17 модульная программа:Модуль 16/С.К. Мордовин.-М.:ИНФРА-М.,1999.-328 с.;
- 6) Журавлев, П.В. Технология управления персоналом. Настольная книга менеджера [Текст]/П.В.Журавлев, С.А. Карташов, Н.К. Маусов, Ю.Г. Одегов.-М.:Экзамен, 1999.-576 С.;
- 7) Шекшня, С.В. Управление персоналом современной организацией [Текст]/С.В. Шекшня.-М.:Бизнес-школа Интел-Синтез. -1998.-352 с.;
- 8) Шкатулла, В.И. Настольная книга менеджера по кадрам [Текст]/ В.И. Шкатулла.-М.:НОРМА, 2001.-560 с.;
- 9) Борисова, Е.А. Оценка и аттестация персонала [Текст]/ Е.А.Борисова - СПб.: Питер, 2002.- 256 с. ;
- 10) Муравьева, И. Аттестовать нельзя оценивать...[Текст]/ И.Муравьева// Персонал-Микс.-2003.-№4.-С. 45-47.;
- 11) Поляков, В. Свой кадровый потенциал нужно хорошо знать [Текст]/ В.Поляков// Кадровик.-2004.-№3.-С.62-63;
- 12) Маслов, Е.В. Управление персоналом предприятия [Текст]: учеб. Пособие /Е.В.Маслов; под ред. П.В.Шеметова.-М.:ИНФРА-М;Новосибирск:НГАЭиУ,2001.-312с.;

- 13) Полякова, Н.З. Аттестация-не событие, а система [Текст]/Н.З.Полякова//Справочник по управлению персоналом.-2005.-№4-С109-119;
- 14) Нечаева, И.И. Оценка профессиональных знаний и опыта персонала. Проблемы [Текст]/И.И.Нечаева//Соискатель.-2000.-№4(8) спец.вып. Н.ж. Труд и социальные отношения.-80 с.;
- 15) Турчинов, А.И. Профессионализация и кадровая политика: проблемы развития теории и практики [Текст]/А.И. Турчинов.-М.:Московский психолого-социальный институт, Флинта, 1998.-272 с.;
- 16) Зайцев, Г.Г. Управление персоналом [Текст]/Г.Г.Зайцев.- СПб.:Северо-Запад, 1998.-356 С.;
- 17) Егоршин, А.П.Управление персоналом [Текст]/ А.П.Егоршин.-Нижний Новгород:НИМБ, 1999.-624 с.;
- 18) Травин, В.В. Менеджмент персонала предприятия [Текст]/ В.В.Травин, В.А.Дятлов.- М.:Дело, 2000.-272 с.;
- 19) Кабушкин, Н.И. Основы менеджмента [Текст]/Н.И.Кабушкин.-Минск:Новое знание, 2002.-336 с.;
- 20) Управление персоналом государственной службы [Текст]/ Под ред. Е.В. Охотского.- М.:РАГС, 1997.-534 с.;
- 21) Малиновский, П. Методы оценки персонала/ П. Малиновский - Режим доступа: http://www.proteu.ru/180204_article_10.html;
- 22) Бершова, Л.В. Оценка личного трудового вклада руководителя [Текст]/Л.В. Бершова//Справочник кадровика. - 2001. -№1.-с.95-104;
- 23) Мельников, Е.Ф. "Золотой резерв" организации [Текст]/Е.Ф. Мельников, А.В. Кацай //Справочник.- 2004-№6 С.98-101;
- 24) Веснин, В.Р. Технология работы с персоналом и деловыми партнерами [Текст]/В.Р.Веснин.-М.:ТД Элит-2000, 2002.- 592 с.;
- 25) Мишурова, И.В. Технология кадрового менеджмента [Текст]:учебно-практическое пособие/Под ред. И.В.Мишуровой.-М.:МарТ;Ростов н/Д:МарТ,2004.-368 с.

© А.А. Попов, 2015

УДК 331.103.6

А.А. Попов
ВЫСШАЯ ШКОЛА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ
РАН Х и Г С при Президенте Российской Федерации
Г. Москва, Российская Федерация

КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ОСНОВНОЙ ФАКТОР ЕЕ РАЗВИТИЯ В «ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЙ»

Термин «компетенция» имеет латинские корни («competentia») - то, что принадлежит по праву, сопутствует чему-либо. Компетенция очень близка к знанию, однако между ними не может быть поставлен знак равенства [1, с. 11-14]. Термин «компетенция» в словарях

определяется следующим образом: 1) круг вопросов, в которых кто-либо хорошо осведомлён; 2) осведомленность, в каком-нибудь круге вопросов, какой-либо области знания; 3) круг полномочий, предоставленных законом, уставом или иным актом конкретному органу или должностному лицу; 4) знания, опыт в той или иной области. История научного понятия «компетенция» насчитывает не одно десятилетие; неудивительно поэтому, что существует достаточно много его определений, а область его применения весьма широка. Рассмотрим эволюцию подходов к теории ключевых компетенций:

Таблица 1 - Исторический процесс развития теории ключевых компетенций

Этапы	Авторы	Содержание этапа
С середины 1950-х годов	Селзник, Ансофф	В центре внимания - внутренние ресурсы компании. В рамках развития управленческой науки на основе ресурсного подхода считается, что в процессе развития компании формируется её определённый характер, в котором и проявляется «отличительная компетенция», одновременно открывающая возможности компании в одних видах деятельности и накладывающая ограничения в других.
С 1960-х годов	Лернд, Кристенсен, Эндриус, Гут	Особое внимание уделяется адаптации компании к внешней среде. Ключевые компетенции формируются во взаимодействии способностей организации и возможностей внешней среды, высоко значение оценки сильных и слабых сторон компании.
С начала 1970-х годов	Хайкес, Итами, Стивенсон	Содержание ключевых компетенций сближается с понятием «невидимые активы», их формирование связано одновременно с историей организации, накопленным опытом, характером и культурой. сильными сторонами и способностями (в отличие от предыдущих этапов)
С 1980-х годы	Макелвил, Бомензат, Коннак, Прахалад, Хамел	В связи с тем, что компетенции становятся основой управления, которое переориентируется с долгосрочного планирования на краткосрочное, появляется множество трактовок понятия «компетенция», а их основная суть заключается в отождествлении компетенций компании со знаниями, способностями и навыками персонала.
С 1990-х годов	Прахалад, Хамел, Кемпбелл, Саммерс	Параллельно с развитием теории управления на основе сотрудничества формируется понимание ключевых компетенций как результата взаимодействия компетенций участников бизнес системы.

На практике постоянно появляется проблема разграничения категорий: «компетенция» и «компетентность». Например, предлагается считать, что термин «компетенция» означает способность, отражающую необходимые стандарты поведения; а «компетентность» - это

способность, необходимая для решения рабочих задач и для получения необходимых результатов работы. [2]

Дюран Т. в своей работе «Алхимия компетенции» [3, С. 281-305] проводит сравнение этих двух понятий, обобщая опыт исследований.

Таблица 2 - Определения понятий «компетенция» и «компетентность»

Автор	Определение
Оксфордский словарь английского языка Гришанина Н.П.	Компетентность
	1. Способность делать что-либо хорошо; 2. Полномочия что-либо делать, решать какие-либо вопросы с правовой точки зрения. Качественная характеристика степени овладения специалистами своей профессиональной деятельностью.
Маркова А.К.	Индивидуальная характеристика степени соответствия требованиям должности.
Чошапов М.А.	Потенциальная готовность решать задачи со знанием дела, предполагающая знание существа проблемы и умение ее решать.
Шамова Т.И.	Знания и умения работать.
Громова О.Л.	Компетенция
	Единство знаний, профессионального опыта, способностей действовать и навыков поведения индивида, определяемых целью, заданностью ситуации и должностью.
Шекшня СВ.	Демонстрируемая способность систематически, то есть постоянно, выполнять определенные производственные функции или определенные действия.
Дэвид Мак-Клелланд	Такая характеристика сотрудника, которая, с одной стороны, может быть измерена, с другой - позволяет отличить работников, показывающих высокие результаты от работников, показывающих низкие результаты в работе.
Роберте	Все личностные признаки, знания, навыки и ценности, позволяющие человеку хорошо выполнять работу.
Спенсер	Индивидуальная характеристика, которая может быть измерена и оценена и может быть измерена и оценена в количественном выражении, которая позволяет дифференцировать эффективное и неэффективное рабочее поведение.
Тренинговое агентство Великобритании	Действия или поведение, которое должен демонстрировать работник из данной конкретной позиции.

Определяя влияние компетенций на результаты деятельности организаций Кельнинский Институт немецкой экономики провел анкетный опрос компаний производственного сектора и сферы услуг на предмет того, какими основными компетенциями должен обладать персонал. В результате опроса было выявлено, что компании ожидают от персонала 10 основных компетенций.

Таблица 3 - Данные опроса компаний по определению ключевых компетенций

№ п/п	Наименование компетенции	%
1	Клиентоориентированность	77
2	Приверженность работе	75
3	Умение работать в команде	71
4	Склонность к обучению	62
5	Коммуникативные навыки	62
6	Системное мышление	60
7	Компетентность в решении задач	57
8	Навыки пользователя ПК	56
9	Способность брать на себя ответственность	56
10	Самостоятельность	53

В экономической литературе различают две группы компетенций:

- Компетенции конкретного специалиста, осуществляющего деятельность;
- Компетенции организационные или ключевые.

Необходимо отметить, что ключевые компетенции организации складываются из индивидуальных компетенций работников. Тем не менее, единого понимания организационных компетенций не существует. В.С. Ефремов и И.А. Ханьков считают, что организационные компетенции это «особого свойства информационный ресурс, содержащий опыт, знания и навыки о способе организации и управления ресурсами и бизнес-процессами для достижения поставленных целей, носителем которого индивидуально или коллективно являются работники [4, с. 16]. Г.Хамел и К. Прахалад понимают под термином набор умений и технологий, массы бессистемно накопленного организацией знания и опыта, которая становится основой успешной конкуренции [4, с.11]. В 1957 г. Селзник в своей работе «Лидерство в управлении» отметил, что внутренние факторы организации, выраженные в персонале и накопленном организацией опыте, определяют вероятность успеха в реализации выбранной политики [4, с. 11]. И. Ансофф в своей работе определяет список умений и ресурсов, называя его «сеткой компетенций». Автор считает необходимость регулярного анализа своих компетенций и сравнения их с конкурентами, для определения различий [4, с. 12]. В результате изучения компетенций такими авторами как Лерд, Кристенсен, Эндрюс, Гут была разработана модель стратегического анализа сильных и слабых сторон, внешних возможностей и угроз. О. Алехина выделяет три подхода к определению корпоративной компетенции [5, с. 73].

Таблица 4 - Сравнительный анализ подходов к понятию корпоративная компетенция

Наименование подхода	Определение	Автор
Компетенция как знания и способности	Корпоративная компетенция - это рациональное сочетание знаний и способностей, рассматриваемых в промежутке времени.	Г. Каннак
Компетенции как личные способности персонала и	Корпоративная компетенция включает в себя личные возможности и способности	О. Алехина

социальные процессы	работников, а также социальные процессы организации	
Компетенции как особенность организации	Корпоративные компетенции это-особенности компании, определяющие успех	О. Алехина

Кузьминых Е.В. предложено следующее определение: «Ключевые компетенции - уникальные компетенции, формируемые путем целенаправленных управленческих решений, которые трудно воспроизвести, скопировать или заместить, являющиеся ключевым ресурсом в процессе создания продукта исключительной ценности для потребителей, обеспечивающие четкую дифференциацию и позиционирование промышленного предприятия на рынке, создавая основу устойчивого конкурентного преимущества на длительный период, при условии сохранения направлений динамического развития рынка».

Кузьминых Е.В. заключает, что при формировании ключевых компетенций промышленное предприятие должно учитывать: как существующие, так и потенциальные ресурсы предприятия; индивидуальность конкурентных преимуществ; проявление уникальности только в сравнении с конкурентами; относительный характер- ключевых компетенций; влияние фактора времени и имитации [6, С.35-36].

По мнению И.Б. Гуркова компетенции – это знания и умения для получения, использования и воспроизводства ресурсов. Отличия компетенций от ресурсов заключается в том, что ресурсы связаны с наличием активов, а способности – с выполнением действий. Чем больше компетенции используются, тем более сложными они становятся для подражания [7, с. 89]. И.Б. Гурков выделяет три основные характеристики корневых компетенций:

- Они должны создавать особую ценность для потребителя;
- Их сложно воспроизвести конкурентам;
- Они могут быть применены на различных рынках.

Организационными компетенциями могут быть: способность к инновации, способности производить новые продукты с минимальными издержками, способности в ориентации на потребности потребителей и т.д. Например, корневыми компетенциями «Сименс» являются ноу-хау в области проводников, инновационность, высокое качество производства, особое отношение с немецкими финансовыми центрами. Компания «Боинг», обладает уникальными компетенциями в гибком дизайне и процессе сборки самолетов, особыми отношениями с поставщиками и международной системой интеграции деталей.

Идентификация корпоративных компетенций является одним из сложных процессов менеджмента компании. Для ее проведения используются такие подходы как технологический аудит, бенчмаркинг процессов, политический анализ. При этом выделяют два подхода:

- «сверху вниз»
- «снизу вверх»

Подход «сверху вниз» основан на декомпозиции существующих продуктов фирмы в системе операций и анализе уникальных операций, применяемых фирмой.

Подход «снизу-вверх» основан на выделении устойчивых элементов операций фирмы и анализе того, как они трансформируются в продукты [7, с. 101]. На практике, часто комбинируют два подхода с использованием трех этапов:

- Бенчмаркинг основных систем организации
- Выделение с составе ноу-хау и «особых отношений»
- Проверка выделенных систем на тест «Праххалада-Хамела»

Согласно тесту «Праххалада- Хпмела» организационные компетенции должны соответствовать трем условиям:

- Они должны обеспечивать доступ на разнообразные рынки;
- Они должны влиять на качество конечного продукта фирмы;
- Они должны быть трудно копируемые [8, с. 79-91].

На разных этапах развития фирмы меняются требования к организационным компетенциям. Если взять за ключевую теорию «Бостонскую матрицу», то требования к организационным компетенциям будут иметь следующий вид:

Таблица 5 - Требования к компетенциям на основных этапах БМ

Этап	Описание состояния	Требования к организационным компетенциям
"Звезда"	Бизнес развивается, расширяется, требуются новые вложения и новые подходы.	Сотрудники должны быть инициативные, творческие, умеющие принимать нестандартные решения.
"Дойные коровы"	Бизнес стабилен, приносит постоянный доход. Хорошо выстроены бизнес-процессы.	Сотрудники должны быть организованы, склонны к соблюдению процедур.

Следует отметить, что организационная компетенция образуется, благодаря эффекту комплекса индивидуальных компетенций сотрудников компании. Если в компании выработаны подходы к оценки персональных компетенций, тогда компания получает инструмент, с помощью которого возможна реализация согласованной кадровой политики. Разработанные требования к компетенциям персонала отражаются на всех элементах кадрового менеджмента: изменение корпоративной культуры, процессы найма, отбора персонала, процесс развития, систему поощрений, формирования кадрового резерва. Попытки классификации ключевых компетенций организации предпринимались неоднократно. Так, Негановой И.С. предлагается выделение двух самостоятельных видов компетенций: профессиональных и организационных. Особенности каждого из них отражены в табл. [9, С. 33-34].

Таблица 6 - Компетенции сотрудника и компетенции организации

Компетенции сотрудника (профессиональные компетенции)	Компетенции организации (организационные компетенции)
1	2
Определение понятия	
Типичная и измеряемая модель поведения, знаний и навыков,	Комплекс знаний, навыков и технологий управления ресурсами и бизнес-

соответствующих наивысшей эффективности сотрудника.	процессами организации, носителями которых индивидуально или коллективно являются ее работники.
Носитель компетенции	
Отдельный работник.	Большое число работников различных уровней.
Субъект управления	
Менеджеры нижнего и среднего звена.	Высший менеджмент.
Цель применения	
Достижение согласованности действий и справедливости в обращении с персоналом; установление высоких стандартов качества и повышение эффективности работы организации.	Достижение лидерства в избранной сфере деятельности. Обеспечивают потенциальный доступ в различных рынкам. Определяют возможности роста компании; выступают движущей силой развития новых направлений бизнеса.
Функциональное назначение	
Определение требуемых от работника знаний, навыков, поведений; обеспечение эффективного обмена информацией в организации; используются при рекрутменте и отборе, проектировании обучения и развития работника; для измерения и управления эффективностью работы сотрудника; при оценке, оплате и вознаграждении работников, при планировании карьеры; в поддержку организационных измерений.	Координация действий по производству широкой номенклатуры продукции; интеграция; гармонизация различных направлений бизнеса; организация предоставления ценностей на основе общего для всех подразделений понимания потребностей рынка и покупателей, а также своих возможностей.

Представляется, что ключевые компетенции организации могут быть классифицированы по двум признакам: по субъектам и по содержанию.

В организации могут быть выделены следующие субъекты (носители) ключевых компетенций, причем каждый последующий уровень является целым по отношению к предыдущему: сотрудники (принадлежащие им компетенции следует называть «компетенции персонала»)

1. Группы сотрудников, образующие подсистемы организации, задействованные в процессе производства и реализации товаров и услуг (маркетинговая, производственная и т.д.). Компетенции, связанные с этими подсистемами, логично назвать «производственными».

2. Организация в целом (компетенции этого уровня следует назвать «организационными» или «рыночными», если речь идет о деятельности на рынке).

По содержанию, как показывает предыдущий анализ, можно выделить следующие компетенции:

- Специальные, связанные с производством определенного продукта / услуги / технологических операций.
- Компетенции взаимодействия, касающиеся формирования отношений с коллегами, деловыми партнерами, клиентами.
- Компетенции развития, позволяющие накапливать опыт, обучаться, создавать инновации и решать новые проблемы.

Наиболее полно соотношение между указанными видами компетенций раскрывает теория фракталов.

Таблица 7 - Фрактальная модель классификации ключевых компетенции

Субъект	Персонал	Подсистемы организации	Организация
Содержание	Готовность сотрудников эффективно решать профессиональные задачи	Готовность подсистемы организации применять технологическое ноу-хау для эффективного решения своих производственных задач	Готовность организации применять знания и технологии для обеспечения высокой потребительской ценности продукта
Взаимодействие	Готовность сотрудников к эффективному взаимодействию с другими сотрудниками (командная работа и т.д.)	Готовность подсистемы организации осуществлять эффективное взаимодействие с другими подсистемами организации	Готовность организации осуществлять эффективное взаимодействие с деловыми партнерами и клиентами
Развитие	Готовность сотрудников применять знания и интеллект для выработки инновативных решений	Готовность подсистемы организации применять знания и технологии для осуществления производственных инноваций	Готовность организации применять знания и технологии для осуществления рыночных инноваций

В рамках нашего исследования особую ценность представляют индивидуальные компетенции. И далее в работе под термином «компетенция» мы будем иметь не корпоративную, а индивидуальную компетенцию.

Р. Боядис определяет компетенцию как мотив, склонность, навык, аспект восприятия себя или своей социальной роли, объем знаний [10, с. 33]. М. Бомензат включает в состав компетенций «навыки, знания (образования личности) и способы общения [11, с. 167]. С.В. Иванова понимает под компетенциями «индивидуально-личностные характеристики, знания, умения, навыки, модели поведения сотрудника и его ценности и факторы мотивации» [23, с. 59]. По мнению С.В. Шекшня компетенция «демонстрирует способность сотрудника выполнять определенные производственные функции [12, с.72]. О. Иванов отмечает несколько подходов к определению компетенции [13, с.78]:

* компетенция - это способность давать результаты в соответствии со стандартами должности

* компетенции — это характеристика человека, благодаря которой он достигает превосходных результатов в работе

* компетенции — это сплав способностей, умений и навыков, определяющие потенциальные возможности оцениваемого

М.Гордеев, М. Московчук, М. Соболев определи компетенцию как совокупность следующих элементов [14, с.75]:

1. Теоретические и профессиональные знания
2. Навыки выполнения работы, в том числе универсальные
3. Способности к освоению новых видов деятельности
4. Ценностные ориентации и характеристики мотивации
5. Личностные черты и психофизиологические особенности

Шилов С.С. предлагает следующее определение, отличающееся от общепринятого наличия важной, по мнению автора, компоненты профессионально важных качеств личности: «компетенция — совокупность активно используемых знаний, умений, навыков, а также профессионально важные качества личности, необходимые работнику для эффективного выполнения определенной работы» [15, С.19-20]. Структура понятия «компетенция» в рамках данного подхода изображается схемой

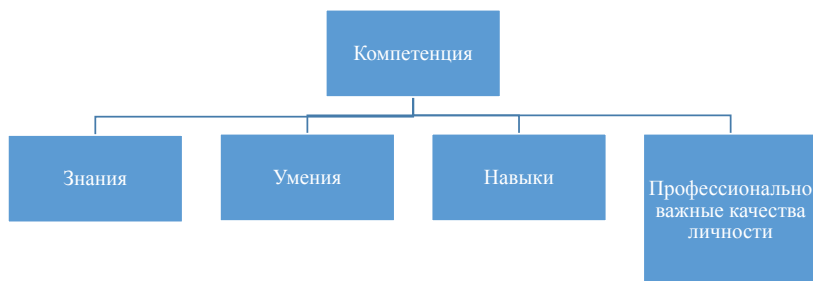


Рисунок 1 - Структура понятия «компетенция»

Мы считаем наиболее подходящим определение компетенции как комплексной характеристики работника, основанной на способностях, знаниях, умениях, мотивах, демонстрируемых в поведении и позволяющем ему эффективно выполнять задачи в настоящем и будущем, в конкретной организации.

На наш взгляд, все компетенции можно разделить на следующие группы:

- Компетенции, необходимы для выполнения задачи;
- Компетенции в отношении с людьми;
- Компетенции личности.

Таким образом, оценка компетенций позволит заменить, любые другие виды оценок, так как позволит оценить личностные качества, профессиональное поведение и результаты труда. При этом, при проведении оценки можно осуществлять сравнения требуемого уровня с текущим в опоре на стратегию предприятия. Стратегия предприятия в свою очередь накладывает требования на организационные компетенции компании, которые как было сказано выше складываются из индивидуальных компетенций сотрудников.

Характерной чертой «экономики знаний» является возрастающая роль науки и образования в развитии общества. Подтверждением этого, является рост доли высокотехнологичных отраслей в Мировом ВВП, увеличение инвестиций в науку и образование. Все чаще в экономической литературе звучат мнения о знаниях – как основном экономическом ресурсе. По мнению Сумина Е.В. [16, С. 19.] «Создание уникальных организационных компетенций становится основной задачей развития предприятия в экономике знаний». Белякова Г.Я. и Сумина Е.В. полагают, что ключевые компетенции, будучи фундаментом стратегического развития предприятия в современных условиях, обеспечивают устойчивость конкурентных преимуществ [17].

Анализ факторов развития компании, позволяет отметить их неслучайный характер и классифицировать следующим образом:

1. Факторы устойчивого развития – ключевые компетенции;
2. Факторы развития, имеющие временной характер – параметры внутренней и внешней среды поддающиеся имитации или хаотично складывающиеся в условия. Безусловно значительное развитие за счет второй группы факторов не представляется возможным, ввиду их краткосрочности. В предшествующий «экономике знаний» период лидерство обеспечивалось в основном наилучшим сочетанием продуктов и рынков или наименьшим уровнем издержек, то в экономике знаний лидерство на рынке обеспечивают ключевые компетенции. Ключевые компетенции обеспечивают быструю идентификацию и реакцию на изменение потребностей потребителей, благоприятствуя формированию большей потребительской полезности продукта [18].

Компании опирающиеся в своей деятельности на модель компетенций получают наилучшие финансовые результаты. Данное утверждение доказано в ряде исследований. По данным одного из них рентабельность компаний использующих модель компетенций в своей деятельности имели рентабельность выше на 18-31% чем их конкуренты, не использовавшие модель [19].

Кроме финансовых показателей в исследуемых компаниях наблюдался рост отдачи от затрат и инвестиций, более высокая удовлетворенность работников, рост выручки, способность опережать конкурентов.

Список использованной литературы:

- 1) Эль-Аттар Д.М. Развитие компетенций в системе стратегического управления персоналом: диссертация кандидата экономических наук: 08.00.05. Москва: РГБ, 2007. С. 11-14.;

- 2) Руководство по компетенциям – Режим доступа: [http:// www.ecsocman.edu.ru/db/msg/177978.html](http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/177978.html);
- 3) Дюран Т. Алхимия компетенции / Т. Дюран - СПб.: Питер, 2005. С. 281-305;
- 4) Ефремов, В.С. Ключевая компетенция организации как объект стратегического анализа [Текст]/В.С.Ефремов, И.А. Ханыков//Менеджмент в России и за рубежом.-2002.-№2.-С.8-33;
- 5) Алехина, О. Управление корпоративной компетенцией как один из аспектов долгосрочного развития компании [Текст]/ О. Алехина//Управление персоналом. - 2000. - №2. - с.73-75;
- 6) Кузьминых Е.В. Инструменты стратегического планирования ключевых компетенций предприятий полиграфической отрасли: дисс. канд. экон. наук: 08.00.05. Красноярск, 2007. С.35-36];
- 7) Гурков, И.Б. Стратегия и структура корпорации/ И.Б Гурков. Учебное пособие, М.:Издательство "Дело" Академии народного хозяйства при Правительстве РФ,с. 284;
- 8) Prahalad.C.K. and Hamel H., 1990 'The Core Competence of the Corporation', Harvard Business Review, May-June. P. 79-91;
- 9) Неганова И.С. Повышение конкурентоспособности предприятия на основе развития ключевых компетенций: Дисс. канд. экон. наук: 08.00.05. - Екатеринбург: РГБ, 2007.с. 33-34;
- 10) Реймаров, Г.А. Опыт оценки персонала с использованием систем аналитического подхода [Текст]/Г.А.Реймаров, Р.К. Грицуков//Управление персоналом.-2005.-№4.-С.30-35;
- 11) Управление персоналом организации [Текст]/ Под ред. А.Я. Кибанова.-М.:Инфра-М, 2001.-638 с.;
- 12) Иванова, С.В. Планирование карьеры и определение потенциала, значимых компетенций и факторов мотивации [Текст]/С.В. Иванова//Кадровый менеджмент.-2004.-№4-С.59-62;
- 13) Шекшня, С.В. Управление персоналом современной организацией [Текст]/С.В. Шекшня.-М.:Бизнес-школа Интел-Синтез. -1998.-352 с.;
- 14) Иванов, О. Современный формат оценки персонала [Текст] /Ю.В.Иванов// Управление персоналом.-2006.-№6-С.60-73;
- 15) Гордеев, М. Некомпетентность в компетенциях [Текст]/М. Гордеев, М. Московчук, М.Соболев//Персонал-Микс.-2004.-№4.-с.73-77;
- 16) Шилов С.С. Развитие основных компетенций специалистов по персоналу как фактор повышения эффективности системы кадровой работы в организации: дисс. канд. экон. наук: 08.00.05. М.: РГБ,2005.С.19-20;
- 17) Формирования и развитие ключевых компетенций промышленного предприятия: дисс. канд. экон. наук: 08.00.05. М.: РГБ, 2005. С. 19;
- 18) Руденко, М.Н. Показатели и критерии определения ключевой компетенции предприятия/ М.Н. Руденко, Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/NPM_2006/Economics/10_rudenko.doc.htm ;
- 19) Day G. S., Nedungadi P. 1994, 'Managerial Representations of Competitive Advantage', Journal of Marketing, no 58. April, p. 40.

КОМПЛЕКСНАЯ ДИАГНОСТИКА МЕЖЛИЧНОСТНЫХ КОНФЛИКТОВ КАК СРЕДСТВО УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ

АННОТАЦИЯ:

В статье рассмотрено понятие межличностного конфликта и его влияние на социальное развитие организации. Автором предложено использование комплекса методик диагностики межличностных конфликтов для выявления проблемных зон в коммуникациях и на этой основе – управление конфликтом, направленное на улучшение социальной внутренней среды. Управление межличностным конфликтом автор признает важнейшим средством, обеспечивающим социальное развитие организации.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:

Конфликт, межличностный конфликт, комплексная диагностика межличностных конфликтов, социальное развитие организации.

Конфликты и споры в трудовой сфере происходят постоянно, что объясняется различиями в понимании путей решения различных проблем отдельными людьми.

Межличностные конфликты являются наиболее распространенными как в обычной жизни, так и в рабочей среде. Любой другой вид конфликта, так или иначе, может перерасти в межличностный. Поэтому на сегодняшний день существует потребность в исследовании проблемы эффективной диагностики данного явления.

Очевидно, что предотвращать возникшие межличностные конфликты в рабочей среде достаточно тяжело, поэтому для руководителей и, в частности, для службы управления персоналом лучшим выходом является своевременная диагностика межличностных конфликтов.

Актуальность темы данной статьи заключается в том, что на сегодняшний день во многих организациях не уделяют достаточного внимания такому явлению, как конфликт. Однако конфликты, возникающие в организационной среде, способны привести к ухудшению социального климата внутри коллектива и как следствие – к снижению производительности труда. Поэтому конфликты необходимо как можно раньше выявлять и предотвращать.

Целью статьи является определение комплекса методик диагностики межличностных конфликтов как важнейшего средства управления конфликтами с целью обеспечения социального развития организации.

В современной экономической науке существует большое количество исследований, в которых отражена теория и практика управления различного рода конфликтами. К ним относятся труды отечественных и зарубежных авторов, рассматривавших проблему

конфликта в рамках таких научных дисциплин, как психология, конфликтология, социология, менеджмент, управление персоналом, теория организации и т.д. Среди исследователей выделяют авторов: Н.В. Гришину, А.Я. Анцупова и А.И. Шипилова, А.Я. Кибанова В.П. Ратникова, С. Емельянова, Ф. Лютенса.

В научной литературе существует несколько вариантов определения понятия конфликта. Выделим одно из определений, которое дано в «Словаре конфликтолога» авторов Анцупова А.Я., Шипилова А.И.: «Конфликт - (от лат. conflict – столкновение) – наиболее деструктивный способ развития и завершения значимых противоречий, возникающих в процессе социального взаимодействия, а также борьба подструктур личности». [1, с. 158]

Однако учитывая, что конфликты могут возникать в различных областях коммуникации внутри организации, обратимся к определению конфликта в межличностной сфере, которому посвящена настоящая статья. Автор Н. В. Гришина дает ему следующее определение: «Межличностный конфликт - это ситуация противостояния участников, воспринимаемого и переживаемого ими (или по крайней мере одним из них) как значимая психологическая проблема, требующая своего разрешения и вызывающая активность сторон, направленную на преодоление возникшего противоречия и разрешение ситуации в интересах обеих или одной из сторон». [2, с. 107]

Межличностный конфликт может охватывать практически все стороны взаимоотношений участников конфликта, а также обладать высокой эмоциональностью. Также межличностный конфликт способен затрагивать не только интересы его непосредственных участников, но и лиц их окружающих.

Можно выделить много причин, из-за которых на рабочем месте возникают конфликтные взаимодействия. Традиционно такие причины объединяют в две группы: объективные (закключаются в плохо организованных бизнес-процессах) и субъективные (связаны с личностными особенностями индивидов) причины. [3, с. 213]

Сегодня теоретики управления говорят о том, что и полное отсутствие конфликтов внутри организации - это явление не желательное. Однако когда речь идет о межличностных конфликтах в организациях, в таком случае негативных последствий можно встретить намного больше, чем позитивных.

В работе персонала выделяют несколько типов межличностных конфликтов: работник-работник, работник-клиент и работник - руководитель. [3, с. 341]

От работы персонала зависят многие показатели деятельности организации. Поэтому присутствие любого из типов межличностного конфликта способно привести к снижению производительности труда, уходу ценных кадров из организации, потере клиентов, падению репутации компании в глазах покупателей, снижению эффективности совместной деятельности и как следствие - снижению продаж и прибыли.

Таким образом, межличностные конфликты могут нести массу негативных последствий и для того, чтобы свести к минимуму возможность их появления, предлагается использовать ряд методик диагностики.

Диагностика представляет собой распознавание и оценку состояния объекта, процесса или явления и постановку диагноза; а также сам процесс постановки диагноза.[1, с. 87]

Проводить диагностику можно, применяя различные анкеты, тесты, опросники, которые способны выявить наличие или отсутствие межличностных конфликтов в коллективе и причин, их порождающих.

Актуальные методики, адаптированные для российской деловой среды, содержатся в работах Н.П. Фетискина, В.В. Козлова, Г.М. Мануйлова, А.Я. Анцупова и А.И. Шипилова, Д. Я. Райгородского.

Автор считает, что решение межличностного конфликта находится в 4 основных проблемных областях его возникновения, показанных на рис. 1.

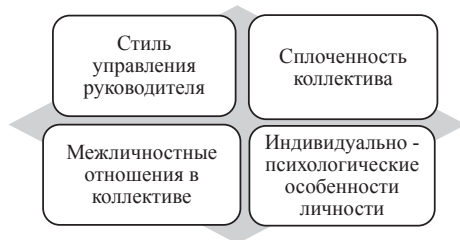


Рис. 1 – Проблемные области возникновения межличностных конфликтов в организации.

В данной работе на основе выявления проблемных областей возникновения межличностного конфликта, предлагается комплекс методик, который разделен на четыре группы (табл. 1). Автор включил в таблицу все наиболее значимые методики диагностики межличностных конфликтов авторитетных исследователей и ожидаемые результаты проведения диагностики.

Таблица 1. - Методики диагностики межличностного конфликта

Область применения	Состав методик диагностики межличностного конфликта	Ожидаемый результат
1. Определение стиля управления руководителя	1.1. «Определение стиля управления руководителя с помощью самооценки». 1.2. «Определение стиля управления персоналом» (адаптированный вариант экспертной методики В.П.Захарова).	Определение выраженного стиля управления руководителя. Оценка стиля управления со стороны персонала. Степень удовлетворенности персонала стилем управления руководителя.
2. Определение сплоченности и коллектива	2.1. «Тест на определение ценностно-ориентационного единства группы (ЦОЕ)» (В.С.Ивашкин, В.В.Онуфриева). 2.2. «Тест на определение индекса групповой сплоченности Сншора».	Определение уровня сплоченности коллектива. Выявление количества отстраненных сотрудников. Расчет показателя единства ценностей коллектива.
3. Определение межличностных	3.1. «Модульная методика диагностики межличностных конфликтов» (А.Я. Анцупов, А.И. Шипилов).	Выявление степени конфликтных взаимоотношений. Оценка уровня отношений

отношений в коллективе	3.2. «Методика оценки психологической атмосферы в коллективе» (по А.Ф.Фидлеру).	сотрудников друг к другу. Оценка эмоциональной атмосферы в коллективе.
4. Определение индивидуальности психологических особенностей личности	4.1. «Тест-опросник К. Томаса на поведение в конфликтной ситуации» (Методика Томаса). 4.2. «Диагностика состояния агрессии» (опросник Басса-Дарки).	Определение степени преобладания агрессии в коллективе. Выявление уровня враждебности каждого сотрудника. Идентификация наиболее вспыльчивых сотрудников.

Первая группа методик позволяет определить стиль управления руководителя. Стиль руководства является одним из главных факторов создания благоприятной атмосферы в коллективе. Для его определения предлагается использовать два теста: «Определение стиля управления руководителем с помощью самооценки» [6, с. 227] и тест «Определение стиля управления персоналом» (адаптированный вариант экспертной методики В.П.Захарова) [4, с. 656].

Первый тест предполагает определение степени выраженности трех классических стилей управления - авторитарный, либеральный или демократический с помощью самооценки самого руководителя. Второй тест также предназначен для выявления наличия и степени развития управленческих и лидерских качеств руководителя, но с помощью оценки подчиненными. В итоге, будет определено, к какому стилю управления склонен руководитель, а сравнение результатов двух тестов может свидетельствовать о том, совпадают ли мнения руководителя о стиле руководства с мнением его подчиненных или нет.

Вторая группа методик направлена на выявление сплоченности коллектива. Для этого предлагается использовать два теста: «Тест на определение ценностно-ориентационного единства группы (ЦОЕ)» (В.С.Ивашкин, В.В.Онуфриева) [6, с. 131] и «Тест на определение индекса групповой сплоченности Сншора» [6, с. 126].

ЦОЕ группы представляет собой сплоченность мнений всех членов коллектива по поводу ценно-значимых качеств. Групповая сплоченность – это показатель, который оценивает уровень объединения и сплоченности группы в единое целое.[6, с. 131] Таким образом, в итоге, будет выявлено, представляется ли коллектив единым целым или присутствует некоторая доля отстраненных сотрудников, разобщен коллектив или функционирует сплоченно.

Третья группа методик предполагает непосредственное определение межличностных отношений в коллективе. Для этого предлагается использовать достаточно известные «Модульную методику диагностики межличностных конфликтов» (А.Я. Анцупов, А.И. Шипилов) [3, с. 167] и «Методику оценки психологической атмосферы в коллективе» (по А.Ф.Фидлеру). [6, с. 134]

Модульная методика позволяет комплексно диагностировать межличностные конфликты в коллективе и оценить отношение друг к другу каждого сотрудника. Эти оценки способны выявить в группе потенциальные и реальные конфликтные взаимоотношения, оценить их остроту и интенсивность. Методика имеет модульную структуру: первые два модуля - базовые, другие - дополнительные, которые зависят от целей исследования. Методика оценки психологической атмосферы способна выявить, на

каком уровне находится эмоциональная составляющая коллектива. Психологическая атмосфера – это эмоциональная атмосфера, которая складывается в трудовом коллективе, комфортная или дискомфортная для ее членов.

Четвертая группа методик направлена на определение индивидуальных особенностей личности, для чего предлагается использовать: «Тест-опросник К. Томаса на поведение в конфликтной ситуации» (Методика Томаса) [4, с. 470] и «Диагностика состояния агрессии» (опросник Басса-Дарки). [5, с. 3] Данная группа методик необходима, т.к. каждый из нас способен реагировать на возникшие противоречия по-разному в силу своего жизненного опыта, характера, темперамента и степени конфликтности.

«Тест-опросник К. Томаса на поведение в конфликтной ситуации» позволяет определить тип поведения в конфликтной ситуации, присущий индивиду. К.Томас выделил пять типов поведения в конфликтной ситуации: 1. приспособление, 2. соревнование, 3. сотрудничество, 4. избегание, 5. компромисс. [4, с. 471] В итоге, будет выявлено, к какой стратегии поведения больше склонен индивид при возникновении конфликтной ситуации. «Диагностика состояния агрессии» (опросник Басса-Дарки) позволяет определить уровень агрессивности и враждебности у конкретного индивида. При этом опросник выделяет следующие виды реакции: физическая агрессия, раздражение, косвенная агрессия, чувство вины, вербальная агрессия, подозрительность, обида, негативизм. [4, с. 179]

Если баллы, полученные в итоге у определенного вида реакции, превышают норму, то этот вид реакции более развит у индивида, а если баллы меньше нормы, это говорит о снижении или отсутствии данного вида реакции у индивида. Также опросник позволяет посчитать индекс враждебности и индекс агрессивности каждого сотрудника. [4, с. 180]

Автор настоящей статьи считает, что для диагностики межличностного конфликта необходимо применять не отдельные методики, а комплекс методик, включающий все 4 группы методов. Такой подход к диагностике межличностных конфликтов позволит организации:

- 1) получить детальную информацию по всем аспектам взаимоотношений в коллективе;
- 2) выявить индивидуально-психологические особенности каждого сотрудника;
- 3) улучшить эмоциональную обстановку в коллективе;
- 4) повысить уровень объединения и сплоченности коллектива;
- 5) определить приемлемый стиль управления руководителя.

К сожалению, в настоящее время не существует каких-либо методик или рекомендаций государственных органов управления экономикой, предназначенных для оценки социальной среды организаций, в т.ч. межличностных конфликтов. [7, с. 51]

Но, в тоже время, предложенный автором в данной работе комплекс методик позволяет диагностировать все основные области возникновения и развития межличностных конфликтов. Комплекс диагностики межличностных конфликтов содержит достаточно простые в использовании и оценке результатов анкеты и тесты и его периодическое применение в управлении персоналом будет способствовать своевременной локализации причин, способных привести к развитию межличностных конфликтов и проблемам в социальной среде организации.

В итоге, применение комплекса диагностики межличностного конфликта приведет к следующим положительным результатам, отражающим социальное развитие организации:

- снижение текучести кадров;
- благоприятная эмоциональная атмосфера на рабочем месте;
- сплоченная работа сотрудников;
- улучшение уровня обслуживания клиентов;
- повышение репутации компании в глазах потребителей.

Кроме улучшения социальных показателей, также следует ожидать роста экономических результатов:

- повышение производительности труда;
- увеличение продаж и прибыли организации.

Таким образом, применение комплекса методик диагностики межличностных конфликтов имеет важное значение для организации и содержит в себе большой потенциал обеспечения ее социального развития.

Список использованной литературы:

1. Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Словарь конфликтолога 2-е изд. - СПб.: Питер, 2006. — 526 с.
2. Гришина Н.В. Психология конфликта. СПб.: Питер, 2006. 464 с.
3. Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Конфликтология: Учебник для вузов. М.: ЮНИТИ, 2002. 551 с.
4. Райгородский Д.Я. Практическая психодиагностика. Методики и тесты. Самара: Бахрах-М, 2001. - 672 с.
5. Стандартизированный опросник измерения агрессивных и враждебных реакций А.Басса и А.Дарки (методические рекомендации). Кемерово: Изд-во КРИПКиПРО, 2006 г. — 66 с.
6. Фетискин Н. П., Козлов В. В., Мануйлов Г. М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. - М., Изд-во Института Психотерапии. 2002. - 490 с.
7. Карашук О.С. Влияние нормативно-правового регулирования на торговую деятельность. // IX Васильевские чтения: Ценности и интересы современного общества: материалы конференции. – М.: Изд-во РГТЭУ. - 2010г. - часть IV.

© Н. Ю. Портнова, 2015

УДК 332.7

Ю. А. Пухова

студентка 4 курса

«Институт экономики, управления и информационных систем в строительстве»

И.М. Лебедев

Научный руководитель, ст. преподаватель каф. СППК

«Национальный исследовательский московский государственный строительный университет» (НИУ МГСУ)

г. Москва, Российская Федерация

АРЕНДА НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА

Во-первых, хотелось бы уточнить, что подразумевает под собой недвижимое имущество. Согласно Гражданскому Кодексу Российской Федерации «к недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе здания, сооружения, объекты

незавершенного строительства. К недвижимым вещам относятся также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты». [4] Законом к недвижимым вещам может быть отнесено и иное имущество.

Собственник имущества может владеть, пользоваться и распоряжаться им в установленном законом порядке. Аренда недвижимости является одним из наиболее распространенных гражданско-правовых институтов. По договору аренды арендодатель обязуется предоставить арендатору имущество за плату во временное владение и пользование или во временное пользование. При этом плоды, продукция и доходы от арендуемого имущества принадлежат арендатору.

Элементами договора аренды являются стороны, заключающие данное соглашение, предмет договора, его форма и содержание. [1] Из вышенаписанного следует, что сторонами договора аренды являются арендатор и арендодатель, которыми могут выступать как физические, так и юридические лица.

Предметом договора служит сам объект. В аренду может быть передано различное недвижимое имущество. Это земельные участки и другие обособленные природные объекты, предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другие вещи, которые не теряют своих натуральных свойств в процессе их использования.

Недвижимое имущество передается арендатору по договору аренды, который заключается на срок аренды, определяемый в данном договоре, и который требует прохождения государственной регистрации. Если срок аренды в договоре не определен, он считается заключенным на неопределенный срок.

Следует учесть, что договор аренды, заключенный на срок менее года, не нуждается в государственной регистрации.

Важным аспектом является то, что передаваемое в аренду имущество должно быть в состоянии, соответствующем условиям договора аренды и его назначению. Арендодатель отвечает за все недостатки имущества, сданного в аренду, которые полностью или частично препятствуют пользованию им.

При обнаружении таких недостатков арендатор вправе по своему выбору:

- потребовать от арендодателя либо безвозмездного устранения недостатков имущества, либо соразмерного уменьшения арендной платы, либо возмещения своих расходов на устранение недостатков имущества;
- непосредственно удержать сумму понесенных им расходов на устранение данных недостатков из арендной платы, предварительно уведомив об этом арендодателя;
- потребовать досрочного расторжения договора.

Арендодатель, в свою очередь, в праве заменить предоставляемое в аренду имущество аналогичным имуществом, находящимся в надлежащем состоянии, либо безвозмездно устранить недостатки имущества.

Если при заключении договора аренды оговорены недостатки имущества или они были заранее известны арендатору, то арендодатель не несет ответственности за данные недостатки.

Также арендатор должен получить от арендодателя все необходимые документы (сертификаты качества, технические паспорта и прочее), если иное не предусмотрено

договором. Если такие принадлежности и документы переданы не были, однако без них арендатор не может пользоваться имуществом в соответствии с его назначением либо в значительной степени лишается того, на что был вправе рассчитывать при заключении договора, он может потребовать предоставления ему арендодателем таких принадлежностей и документов или расторжения договора, а также возмещения убытков.

В договоре аренды должны быть прописаны порядок, размер, сроки и условия внесения арендной платы за пользование недвижимым имуществом. Это одна из главных частей договора аренды. Арендатор должен вносить в установленный договором срок арендную плату. Размер арендной платы может изменяться по соглашению сторон в сроки, предусмотренные договором, но не чаще одного раза в год.

В договоре аренды также отражаются права пользования арендатора переданным имуществом.

Арендатор вправе с согласия арендодателя:

- сдавать арендованное имущество в субаренду и передавать свои права и обязанности по договору аренды другому лицу (договор субаренды не может быть заключен на срок, превышающий срок договора аренды);
- предоставлять арендованное имущество в безвозмездное пользование;
- отдавать арендные права в залог и вносить их в качестве вклада в уставный капитал хозяйственных товариществ и обществ или паевого взноса в производственный кооператив, если иное не установлено настоящим Кодексом, другим законом или иными правовыми актами. [4]

Если арендатор нарушил права пользования арендуемым имуществом, предусмотренные договором, то арендодатель в праве потребовать возмещения убытков или расторжения договора.

Порядок содержания имущества также прописывается в договоре аренды. Арендатор должен выполнять текущий ремонт, поддерживать имущество в должном состоянии и нести расходы на его содержание, если иное не предусмотрено законом или договором аренды. В свою очередь, арендодатель обязан производить капитальный ремонт имущества, если иное не предусмотрено законом или договором аренды.

Стоит отметить, что в Гражданском Кодексе Российской Федерации выделены в отдельные пункты аренда транспортных средств, аренда предприятий и аренда зданий и сооружений, каждая из которых имеет свои тонкости при заключении договора аренды. В частности, это относится к государственной регистрации права и договора аренды недвижимости государственного имущества[2].

Исходя из вышенаписанного, можно выделить три основные характеристики договора аренды любого объекта недвижимости. Во-первых, рассмотренный договор является соглашением, на основе которого арендодатель передают арендатору недвижимое имущество во владение или пользование без передачи права собственности.

Во-вторых, аренда всегда носит временный характер, следовательно, по истечению срока договора аренды имущество возвращается арендодателю.

В-третьих, договор аренды всегда возмездный, так как арендатор обязан в установленный срок вносить плату за пользование арендуемым имуществом.

Договор аренды закрепляет законные права и обязанности участников, позволяет реализовать им свои экономические интересы, поэтому важно, чтобы арендные отношения имели адекватное правовое регулирование особенно рынка недвижимости[3].

Список использованной литературы:

1. Интернет-ресурс <https://ru.wikipedia.org/>
2. Чумакова О.В. Практические вопросы государственной регистрации права и договора аренды недвижимости // Право и экономика. 2007. № 11
3. Чумакова О.В. Правовое регулирование рынка аренды недвижимости// дисс. к.ю.н. Москва, 2008
4. Гражданский Кодекс Российской Федерации (2015 год).

© Пухова Ю.А., 2015

УДК 351

М.Н. Ревякин

к.ю.н., доцент юридического факультет,
Институт управления, бизнеса и права (г. Ростов на Дону)

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ

Процессы усложнения макросреды, стремительное увеличение скорости изменений социально-экономических и политических процессов на территории муниципальных образований в нашей стране вызывают потребность в повышении эффективности муниципального управления, которое невозможно обеспечить без компетентного кадрового состава.

Система профессиональных компетенций муниципальных служащих представляет собой совокупность организационно-управленческих, информационных, коммуникативных и вспомогательно-технологических (исполнительских), профессиональных знаний, умений и навыков, а также профессионально-личностных качеств, которые регламентируются нормативно-правовыми актами федеральных, региональных и муниципальных органов власти, определяющие способность к эффективной профессиональной деятельности для достижения целей органов местного самоуправления [2]. В качестве профессиональных компетенций, гарантирующих эффективность деятельности, выступают такие личностные качества, как: психофизиологические характеристики, установки и намерение служащих, с помощью которых мотив придает знаниям, умениям и навыкам действенный характер и позволяет работать на результат. Чтобы получить более полное представление о системе профессиональных компетенций, следует увязать их с основными профессиональными квалификационными требованиями к должностям муниципальной службы, регламентированными органами государственной власти и местного самоуправления. В соответствии с классификацией должностей муниципальной службы в Российской Федерации, реестром должностей муниципальной службы в субъекте Российской Федерации

и квалификационными требованиями к знаниям, умениям, навыкам и личностным характеристикам система профессиональных компетенций включает в себя общую и специальную совокупность (подсистему) профессиональных компетенций. В соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования и типовыми квалификационными требованиями к профессиональным знаниям и навыкам специальные профессиональные компетенции включают в себя совокупность организационно-управленческих, информационных, коммуникативных и вспомогательно-технологических (исполнительских) профессиональных компетенций. Эффективность решения вопросов местного значения возможна только на основе управления системой профессиональных компетенций муниципальных служащих, наиболее полно характеризующейся свойствами: состоянием, развитием и эффективным использованием. Управление системой профессиональных компетенций позволяет оценивать и целенаправленно изменять состояние профессиональных компетенций, то есть осуществлять их развитие для достижения целей местного самоуправления. Профессионализм и компетентность признается в законодательстве в качестве основного принципа муниципальной службы, что предполагает обязательное развитие системы профессиональных компетенций муниципальных служащих. Развитие системы профессиональных компетенций включает в себя самообразование и активную включенность муниципальных служащих в социальную практику. Цель развития системы профессиональных компетенций заключается в поддержании необходимого уровня состояния системы профессиональных компетенций для эффективного выполнения профессиональных обязанностей, направленных на достижение целей социально-экономического развития местной территории и обеспечение роста качества и уровня жизни населения.

С целью совершенствования механизма управления развитием системы профессиональных компетенций необходимо: 1) регламентировать специализацию образования и систему профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации; 2) ужесточить правовую ответственность в части повышения квалификации; 3) повысить эффективность процедуры оценки уровня профессионального образования и результатов труда; 4) разработать эффективную систему социальных гарантий при расторжении трудового договора.

Литература:

1.Романько И.Е. Карьерная стратегия персонала промышленной организации//Этносоциум и межнациональная культура.2014. №5(71).С.71.

2.Романько И.Е. Стратегический контроль в государственном управлении// Управление мегаполисом. 2014.-№5(41).С.89-94.

3.Пуховили Н.В., Романько И.Е. Повышение эффективности деятельности предприятий, занимающихся обслуживанием туристов// Экономика и управление: практические аспекты. Материалы научно-практической конференции. Кисловодск, 2014.С.132-135.

4.Романько И.Е. Принципы социальной политики как вектор реализации справедливости в современных государствах. Государственное и муниципальное управление в XXI веке: теория, методология, практика. 2014.№14. С.19-24.

5.Романько И.Е. Проблемы и перспективы реализации государственной молодежной политики на региональном и муниципальном уровне. Государственное и муниципальное управление в XXI веке: теория, методология, практика. 2012.№5. С.24-29.

6.Свинторжицкая И.А. Современные технологии дистанционного обучения. /монография.-Ростов-на-Дону. Изд-во Северо-Кавказский научный центр высшей школы. 2001. 248 с.

7.Головченко И.Ф. Зарубежный опыт институализации санкций за избирательные преступления и процедуры их применения. Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета. 2011.№3. С.386-389.

© М.Н. Ревякин, 2015

УДК 338

Д.Р.Махмутова, студентка 2 курса
Уфимский институт (филиал) РЭУ имени Г.В. Плеханова
г. Уфа, Российская Федерация
Д.А.Леоненко, Студентка 2 курса
Уфимский институт (филиал) РЭУ имени Г.В. Плеханова
Г. Уфа, Российская Федерация
Ф.Р.Садрисламова, Студентка 2 курса
Уфимский институт (филиал) РЭУ имени Г.В. Плеханова
Г. Уфа, Российская Федерация

ИНФЛЯЦИЯ В РОССИИ, ОСОБЕННОСТИ И ПРИЧИНЫ ЕЕ ВОЗНИКНОВЕНИЯ

Инфляция оказывает отрицательное воздействие на все сферы жизни общества. Из-за нее происходит обесценивание труда, сбережений, также препятствует поступлению долгосрочных инвестиций в экономику. Большие темпы инфляции приводят к разрушению денежной системы, а это порождает отток финансов в торгово-посредническую операцию, быстрыми темпами утекает капитал, национальная валюта вытесняется иностранной во внутреннем обращении страны, у государства меньше возможностей финансировать бюджет. В большей степени страдают работники бюджетной сферы. Инфляция заметно сказывается на их доходах. Также в период обесценивания денег происходит перераспределение национального богатства более богатым от более бедных, что приводит к усилению социальной дифференциации общества.

Инфляция – процесс, создающий постоянное увеличение цен из-за большого количества в обращении денежной массы. То есть, кассовая наличность предпринимателей становится выше реальной потребности в ней. Субъекты хозяйственных отношений пытаются в таком случае увеличить свои расходы и уменьшить сбережения, чтобы избавиться от лишней массы денег. Государство, проводя неверную политику по увеличению цен для снижения спроса, оказывает отрицательное воздействие на экономику. Хотя инфляция и выражает себя в повышении цен, не может только проявлять себя только в денежном аспекте. Имея

очень длинную историю, инфляция до сих пор остаётся одной из самых острых проблем современности. Она затрагивает практически все страны мира. Для большинства государств показатель уровня инфляции является главным показателем, влияющим на процентные ставки, потребительский и инвестиционный спрос, и на многие другие показатели, также и на уровень жизни населения. Если государство способно поддерживать уровень инфляции на стабильном уровне, это значит, экономическая политика эффективна, также устойчива экономическая система в целом. На примере многих стран можно заметить, что инфляция – процесс, который можно контролировать, создавая подходящую действенную экономическую систему.

Выделяют следующие виды инфляции по темпам ее роста:

- 2-3% - нормальный темп инфляции;
- 5-10% - относительно стабильный уровень;
- 20-30% - уже начинается замедление темпов роста в экономике страны;
- 40% - экономический рост прекращается;
- около 100% и более – спад промышленного производства, падение уровня ВВП.

Во время перехода России от командно-административной экономики к рыночной в 1990-х годах страна столкнулась с проблемами, связанными с инфляцией, в большей степени. Из-за плохо продуманной экономической политики произошла либерализация цен. Не было антиинфляционной программы, которая ориентирована на монетаристские методы. В следствие, в страна подверглась галопирующей инфляции. В 1992 году произошел пик инфляции. В этот период цены увеличились в 25 раз. В 1993 году цены потребительских товаров выросли на 844%.

Особенность российской инфляции – связь с ранее захватившей экономику централизованная система хозяйствования. Поэтому в стране существовали монополизм и технологическая отсталость в производстве.

Причины российской инфляции:

- длительное развитие экономики под командно-административным регулированием;
- большое внимание к военно-промышленному комплексу;
- большой экспорт сырья, при зависимости от импорта;
- снижение уровня ВВП;
- нехватка государственного бюджета;
- не доверие к российскому рублю и ожидание населением появления инфляции.

Динамика среднегодового уровня инфляции с 1990 по 2014 год показана в табл. 1.

Таблица 1.

Динамика среднегодового уровня инфляции с 1990 по 2014 год.

Год	Уровень инфляции, %
1990	5,3
1991	92,6
1992	2508,8
1993	844,2
1994	215
1995	131,3
1996	21,9

1997	11
1998	84,4
1999	36,5
2000	20,2
2001	18,6
2002	15,1
2003	12
2004	10
2005	10,9
2006	9
2007	11,9
2008	13,3
2009	8,8
2010	8,8
2011	6,1
2012	6,6
2013	6,5
2014	11,4

В 1996 году правительство смогло понизить уровень инфляции до 21,9%, а 1997 год – до 11%. Это произошло из-за введения правительством России валютного коридора и других методов снижения уровня инфляции. Из-за финансового кризиса, «заразившего» страну в 1998 году, цены выросли в 1,844 раза.

Однако правительство смогло найти пути решения этой проблемы. Благодаря проведения последовательной и хорошо продуманной политики в 2000-2004 годах по сдерживанию роста цен, уровень инфляции к 2005 году снизился до 10,9%.

На данный момент средний уровень инфляции за 2015 год составляет 11,2%. Примерно такой же, как и в 2014.

Благодаря летней девальвации рубля, последствия которой мы видим в непрерывном росте цен, уровень инфляции по мнению Центробанка уже к концу года может стать ещё выше. Но уже в 2016 году имеется прогноз о снижении уровня инфляции. Но это зависит от динамики нефтяного рынка.

Большое значение для борьбы с инфляцией имеет снятие инфляционных ожиданий, как у хозяйствующих структур, так и у населения, что в значительной мере может быть обусловлено экономической и политической стабильностью в стране.

Успешное осуществление антиинфляционной политики возможно только на основе разработки нормативных актов, регулирующих все сферы рыночных отношений и безусловного выполнения существующего законодательства.

Список использованной литературы:

1. Васильева Н.Э., Козлова Л.И. Формирование цен в рыночных условиях. — М.: Инфра-М, 2006 [с. 121];
2. Никитин С. Инфляция и возможности ее преодоления // Экономист. — 2005 [с. 35];

3. Федеральная служба государственной статистики;
3. Материалы сайта «Вести.ру» — <http://www.vesti.ru/>;
4. <https://www.statbureau.org/ru/russia/inflation>.

© Ф.Р. Садрисламова, Д.Р. Махмутова, Д.А. Леоненко, 2015

УДК 338.436.33

А.С. Светличная, Бакалавр, Учетно-финансовый факультет
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»
г. Краснодар, Российская Федерация

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Краснодарский край - лидер в производстве сельскохозяйственной продукции в Южном федеральном округе. Сельское хозяйство Краснодарского края считается основным звеном агропромышленной отрасли экономики страны. Общая площадь сельскохозяйственных угодий в Краснодарском крае составляет 4,5 млн. га, из них 3,9 млн. га – пашни, 77 тыс. га – виноградники. Агропромышленный комплекс края в 2013 г. насчитывал 3321 по производству сельскохозяйственной продукции, из них 2787 (ООО), 170 (ЗАО), 153 (производственные сельхозкооперативы) и др. [9, с. 23-24].

Таблица 1 - Урожайность сельскохозяйственных культур
в сельскохозяйственных организациях Краснодарского края, ц с 1 га

Показатель	2005 г.	2010г.	2011г.	2012 г.	2013г.	2013 г. в % к итогу 2005 г.
Зерновые и зернобобовые:	44,5	48,7	54,5	41,9	52,8	118,6
Пшеница озимая	48,2	51,1	55,9	39,9	51,3	106,4
Пшеница яровая	27,5	31,0	28,4	24,8	19,8	72,0
Кукуруза на зерно	44,1	36,4	51,1	43,8	59,1	134,0
Сахарная свекла	327,9	369,4	448,0	432,0	524,2	159,8
Масличные культуры:	19,3	20,3	22,5	21,9	24,9	129,0
Подсолнечник	20,9	22,1	24,1	24,2	27,0	129,2
Соя	15,1	15,8	18,9	18,6	21,2	140,4

Из таблицы 1 следует, что в 2013 г. получена беспрецедентно высокая урожайность кукурузы на зерно, сахарной свеклы и сои. Урожайность сахарной свеклы в 2013 г. на 92,2 ц с 1 га превышает показатель 2012 г. и составляет 524,2 ц с 1 га. Сбор кукурузы на зерно в 2013 г. возрос на 15 % по сравнению с 2005 г. и составил 59,1 ц с 1 га. Урожайность сои в 2013 г. увеличилась на 6,1 % в сравнении с 2005 годом и составила 21,2 ц с 1 га [2, 8].

В 2013 г. собран рекордный урожай зерновых культур за анализируемый период (2005-2012 гг.). По предварительной оценке хозяйствами всех форм собственности с площади 2,3 млн. га собрано 12,3 млн. т зерновых и зернобобовых культур, что на 40 % (3,5 млн. т) больше, чем за аналогичный период 2012 г. Зерновых и зернобобовых собрано 8,3 млн. т, со средней урожайностью 50,8 ц с 1 га [1, 6, 8].

ФГУП «Кореновское» Краснодарского НИИСХ им. П.П.Лукияненко – крупнейшая сельскохозяйственная организация Кореновского района Краснодарского края. Основным видом деятельности организации является производство и сбыт сельскохозяйственной продукции. Основное производственное направление организации - это выращивание элитных семян сахарной свеклы с развитым молочно-мясным животноводством. Ведущими отраслями в растениеводстве являются производство сахарной свеклы и зерновых культур, а в животноводстве крупный рогатый скот и свиноводство.

Анализируя результаты деятельности исследуемой организации за 2012-2014 гг. можно сказать, что в 2014 г. организацией достигнуты определенные положительные результаты деятельности. Так, рост валовой продукции в 2014 г., по сравнению с 2012 г. составил 56,9 %. Это произошло за счет повышения цен на продукцию и за счет улучшения качества продаваемой продукции [7].

Выручка от продаж в ФГУП «Кореновское» за 2013 г. составила 391,2 млн. руб. За 2011-2013 гг. наблюдалось увеличение этого показателя на 27,6 %. Наибольшую долю в выручке во все годы занимала реализация продукции животноводства: в 2013 г. это 191,5 млн. руб., или 49,0 % объема продаж. На долю продукции растениеводства приходится 33,8 % [7, 10].

Наибольший объем прибыли исследуемой организации давала продукция растениеводства: в 2013 г. это 47,2 млн. руб. За годы анализируемого периода (2011-2013 гг.) этот показатель снизился на 5 %. Прибыль от продажи продукции животноводства наибольшей была в 2012 г., когда было реализовано 1300 гол. свиней в живом весе [4, 5, 6].

Реализация подсолнечника увеличилась в 2014 г. к 2012 г. на 64,6 %, а к 2013 г. на 22,1 %. Также отмечается рост показателя реализации озимой пшеницы. Так, в 2014 г. в сравнении с 2012 г. этот показатель увеличился на 56,9 %. Увеличилась реализация живой массы крупного рогатого скота в 2014 г. к 2012 г. на 13,4 %. Произошло и увеличение показателя реализации живой массы свиней в 2014 г. по отношению к 2012-2013 гг. На конец года данный показатель составил 2444 голов [4, 5, 8].

Таблица 2 – Динамика урожайности сельскохозяйственных культур
и продуктивность животных

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. в % к 2012 г.
Урожайность зерновых, ц с 1 га	50	66,5	58,6	117,2
Урожайность подсолнечника, ц с 1 га	41	39,5	43,0	104,9
Урожайность сахарной свеклы, ц с 1 га	502	593,8	458,4	91,3
Удой на одну корову, кг	65,5	76,4	79,0	120,6

Из представленной выше таблицы видно, что урожайность зерновых культур в 2014 г. увеличилась по сравнению с 2012 г. на 17,2 %, урожайность подсолнечника выросла на 4,9 %. Увеличение урожайности можно отнести к благоприятным погодным условиям, внедрению высокоурожайных районированных сортов, использование высококачественного семенного материала, мероприятиям по проведению севооборотов [2, 3].

Таким образом, ФГУП «Кореновское» обладает достаточно объемной и относительно стабильной материально-технической базой для осуществления основных видов деятельности. Все показатели ресурсообеспеченности имеют тенденцию к росту.

Список использованной литературы:

1. Жердева О.В., Столярова М.А. Внутренние факторы и резервы роста экономической эффективности сельскохозяйственного земледелия // Политематический сетевой эл. журнал КубГАУ, 2015. - № 107. – С. 1305-1322.
2. Жердева О.В., Столярова М.А. Экономическая эффективность использования земельных ресурсов в сельскохозяйственных организациях Краснодарского края. – Краснодар, 2015.
3. Муллинова С. А., Лакиза М. В. Модернизация агропромышленного комплекса: проблемы и перспективы // Науч. труды Могилевского филиала БИП «Право. Политика. Экономика». – Вып. 10 (часть 2). – Могилев: МФ ЧУО БИП, 2010. – С. 11-15.
4. Муллинова С. А., Кулиш О. М. Развитие агропромышленного комплекса на Кубани// Сборник статей Всеросс. науч.-метод. конф. «Развитие предприятий, отраслей, регионов России». – Пенза, 2008. – С. 78-80.
5. Муллинова С. А., Смирнова М. А. Развитие АПК как один из факторов укрепления продовольственного снабжения населения// Материалы III Всерос. научно-практ. конф. «Специалисты АПК нового поколения». – Саратов: ИЦ «Наука», 2009. – С. 103-107.
6. Муллинова С. А. Повышение эффективности использования машинно-тракторного парка в АПК // Автореферат дис. канд. экон. наук. – Краснодар, 2004.
7. Муллинова С. А. Экономическая оценка эффективности использования оборотных активов// Концепт. – 2015. – № 06 (июнь). – ART 15214. – 0,4 п.л. – URL:<http://e-koncept.ru/2015/15214.htm>. - ISSN 2304-120X
8. Муллинова С. А. Экономическая оценка эффективности сельскохозяйственного производства в Краснодарском крае// Экономика и финансы. - № 21 (72). – М.: «Фонд научных публикаций», 2004. – С. 56- 60.
9. Сельское хозяйство Краснодарского края. Статистический сборник. 2013: Стат. сб./ Краснодарстат. – Краснодар, 2014. – 235 с.
10. Mullinova Svetlana. Economic evaluation of the efficiency of use of circulating assets// DOAJ - Lund University: Konzept: Scientific and Methodological e-magazine. - Lund, № 6, 2015/ - URL:<http://www.doaj.net/5211/>

© Светличная А.С., 2015 г.

УДК 006.72; 331.101

В.Я. Сибилева, аспирант Института Экономики и менеджмента
Московский государственный университет дизайна и технологии
г. Москва, Российская Федерация

А.П. Антонов, к.т.н., доцент кафедры Экономики и менеджмента
Московский государственный университет дизайна и технологии
г. Москва, Российская Федерация

СОВМЕЩЕНИЕ КАТЕГОРИЙ «ТРУД» И «ЧЕЛОВЕК» С ПОНЯТИЯМИ «ПОТЕНЦИАЛ», «РЕСУРС» И «КАПИТАЛ»

Фундаментом исследования любой предметной области с элементами научной новизны является терминологическая работа, объединяющая в себе элементы различных теоретических и практических принципов, способствующая гармонизации, упорядочению

и целостности восприятия терминов и соответствующих им понятий, представленных в специальных языках, и образующих терминологическую систему. Общие принципы и методы построения терминологической системы, идентификация понятий и установление взаимосвязи между ними представлены в национальном стандарте Российской Федерации ГОСТ Р ИСО 704-2010 [9, с.1].

На предыдущем этапе исследования с целью формирования простых терминов был проведен анализ содержания таких понятий как «труд», «потенциал», «человек» и «капитал» с учетом особенностей изучаемой предметной области управления капитализацией трудового потенциала [6, с.101-110; 7, с.93-101].

Обзор научной литературы позволяет сделать заключение о том, что в рамках изучения нематериальных составляющих социально-экономических процессов различными авторами наряду с термином «трудо́вой потенциал» и «человеческий капитал» рассматриваются такие термины как «человеческие ресурсы» и «трудовые ресурсы» [6, с.101-110; 7, с.93-101]. Для построения когерентной системы понятий необходимо установить отношения между простыми терминами «человек», «труд», «потенциал», «ресурс» и «капитал» единого понятийного пространства.

Среди перечисленных терминов образующих понятийное поле исследуемой предметной области вместе с уже описанными понятиями «человек», «труд», «потенциал», «капитал» используется термин соответствующий категориальному понятию «ресурс». На следующем этапе исследования необходимо дать определение этому термину принимая во внимание особенности объекта исследования.

В Большой Советской энциклопедии под ресурсами понимаются (от франц. resource – вспомогательное средство) денежные средства, ценности, запасы, возможности, источники дохода в государственном бюджете. [8, с.134]. Узкая финансовая направленность определения термина «ресурс», лишает ее междисциплинарной и категориальной сущности.

Б.М. Генкин рассматривает ресурсы как «то, из чего или благодаря чему производятся блага. Ресурсы могут быть природными, человеческими и произведенными человеком». [2, с.17]. Несколько существенно различных значений понятия «ресурс»: как условие существования человека (физический, химический и биологический элемент), человек как вид ресурса и как то, что получено путем преобразования в процессе человеческой деятельности. В соответствии с ГОСТ Р ИСО 704-2010 такое определение термина «ресурс» можно назвать неточным. (определение должно содержать полное описание, имеющее однозначную трактовку свойств и характеристик определяющих понятие [9, с 28]).

И.Л. Бачило предлагает трактовать понятие ресурс (ресурсы) следующим образом: «необходимый системообразующий элемент (или условие) организации конкретной целесообразной человеческой деятельности, в ходе которой входной ресурс преобразуется в выходной ресурс заданной формы и качества, в соответствии с установленными целями деятельности» [1, с.25]. Дефектность приведенного определения термина «ресурс» заключается в закольцованности, что затрудняет описание и понимание его содержания [9, с.27].

В понимании Э. Гидденса ресурсы представляют собой «средства, с помощью которых исполняется власть, рутинная составляющая осуществления поведения в социальном

воспроизводстве» [4, с.147]. Социологический подход к определению термина «ресурсы» не позволяет трактовать его как общее, а тем более категорийное понятие.

С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова определяют ресурс как «во-первых, запасы, источники чего-нибудь (природные, экономические, трудовые). Во-вторых, средство, к которому обращаются в необходимом случае» [5, с.677]. Отсутствие единого понимания данного термина затрудняет его использование. В соответствии с ГОСТ Р ИСО 704-2010 такое определение термина можно назвать неточным [9, с.28].

Универсальным, лаконичным, раскрывающим социально-экономическую сущность понятия является определение, приведенное в Большом академическом словаре русского языка, где «ресурс» определен как «средства, возможности, к которым можно прибегнуть при какой-либо необходимости» [3, с.632].

Рассмотренные содержания понятия термина «ресурс» позволяют сделать заключение о том, что данная категория разнородна и формировалась в зависимости от области ее актуализации. На основе сравнительного анализа представленных определений, принимая во внимание рассматриваемую предметную область, целесообразно взять за основу трактовку, приведенную в Большом академическом словаре русского языка под редакцией А.С. Герда.

Понятийное поле предметной области не должно быть случайным набором терминов. Они составляют когерентную систему, основанную на связях, существующих между понятиями. Уникальное место каждого понятия в системе определяется его содержанием и расширением (распространением). Набор признаков, которые совместно формируют понятие, называется содержанием понятия (интенционалом). Предметы, рассматриваемые в качестве группы, входящей в понятие, являются объемом понятия (экстенционалом). Содержание понятия и объем понятия взаимозависимы [9, с.6].

В ГОСТ Р ИСО 704-2010 определены следующие виды отношений между понятиями: иерархические, которые подразделяются на суперординантные (вышестоящие) и субординатные (нижестоящие); родовые, партитивные (разделительные) и ассоциативные [9, с.7]. Для построения терминологической системы необходимо проанализировать и сравнить между собой понятия изучаемой предметной области. Сформулировав с учетом особенностей исследования определения таких простых терминов как «человек», «труд», «потенциал», «ресурс» и «капитал» далее следует установить взаимосвязи между этими понятиями.

При иерархических отношениях понятия организуются по различным уровням, и суперординатное (вышестоящее) понятие включает, как минимум, одно субординатное (нижестоящее) понятие [9, с.7]. Существует множество проявлений человеческой деятельности и труд – одно из них. Следовательно, термин «человек» как совокупность социально-исторических действий [6, с.101-110] является суперординатным по отношению к субординатному термину «труд», который означает целенаправленную предметно-преобразующую деятельность [7, с.93-101]. Тогда сложный (интегральный) термин «человеческий труд» можно трактовать как целенаправленную предметно-преобразующую деятельность в рамках совокупности социально-исторических действий. Термин «потенциал» как имеющиеся средства и возможности [7, с.93-101] является суперординатным по отношению к субординатному термину «ресурс» – тем средствам и возможностям, которые могут быть использованы, так же как «ресурс» является

суперординатным по отношению к термину «капитал» – те средства и возможности, которые реализуются в рамках какого-либо процесса [с.101-110].

Последовательность терминов отражающих родовые отношения образует вертикальный ряд понятий, который можно представить в виде линейной схемы (сплошные линии на рисунке 1).

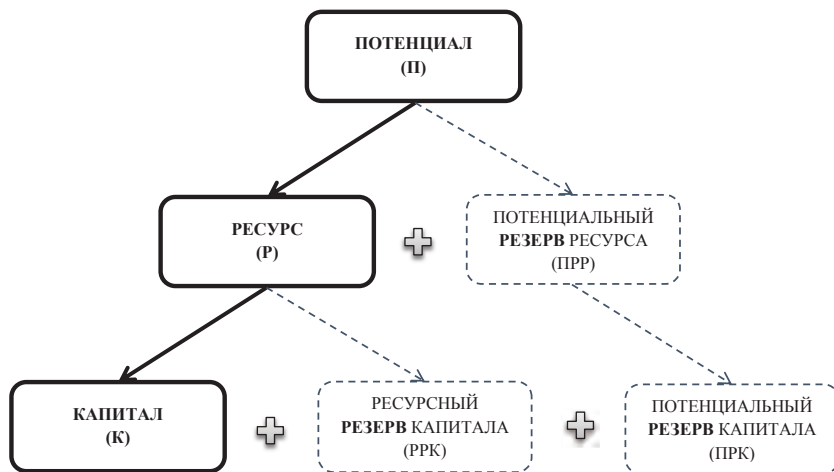


Рисунок 1. Процесс преобразования потенциала в капитал (сплошные линии) с одновременным формированием резервов (пунктирные линии)²

В случае, когда потенциал не использован в полном объеме, образуется резерв. Термин «резерв» обозначает те средства и возможности, которые не были использованы. Резерв, возникший в момент преобразования потенциала в ресурс, трансформируется в потенциальный резерв ресурса (ПРР). Неиспользованный в полном объеме ресурс при преобразовании в капитал принимает вид ресурсного резерва капитала (РРК). Представим описанные соотношения в виде формул:

$$\Pi = P + ПРР, (1)$$

где Π – потенциал (ед. изм. потенциала)

P – ресурс (ед. изм. ресурса)

ПРР – потенциальный резерв ресурса (ед. изм. резерва)

$$P = K + РРК, (2)$$

где K – капитал (ед. изм. капитала)

РРК – ресурсный резерв капитала (ед. изм. резерва)

Подставив выражение (2) в выражение (1) получаем формулу для расчёта потенциала, как совокупности капитала и резервов, сформировавшихся как на уровне потенциала, так и на уровне ресурса (3):

*Схема разработана авторами (В.Я. Сибилева, А.П. Антонов)

$$\Pi = K + PPK + ПРК, (3)$$

где K – капитал (ед. изм. капитала)

PPK – потенциальный резерв капитала (ед. изм. резерва)

Ход преобразования имеющихся средств и возможностей в реализуемые, при рассмотрении нематериальных составляющих социально-экономических действий можно описать посредством процесса капитализации.

Партитивное (разделительное) отношение имеет место тогда, когда суперординатное понятие представляет собой целое, а субординатные понятия представляют собой части этого целого [9, с.11]. В рассматриваемой предметной области исследования субординатный термин «труд», являясь частью целого суперординатного термина «человек» образует с ним партитивные (разделительные) отношения. Суперординатное понятие при партитивном отношении называется целостным, а субординатное понятие называется партитивным [9, с.11]. Следовательно, термин «человек» как суперординатный термин будет называться целостным, а термин «труд», как субординатный – партитивным (разделительным) термином.

Терминологическая система предметной области исследования капитализации трудового потенциала включает в себя различные варианты соподчинения общих понятий и соответствующих им простых терминов. Сочетание партитивных (разделительных) терминов «человек» и «труд» с родовыми понятиями «потенциал», «ресурс» и «капитал» образует смешанную (комбинированную) систему понятий.

Определив отношения между простыми терминами «человек», «труд», «потенциал», «ресурс» и «капитал» в рамках одной предметной области на следующих этапах можно сформулировать сложные термины и их определения, моделируя тем самым понятийное поле. Полученные результаты представлены в таблице 1. Из приведенных в таблице формулировок следует, что наряду с уже используемыми сложными терминами «человеческий потенциал», «человеческий ресурс», «человеческий капитал», «трудовой потенциал», «трудовой ресурс» в рамках понятийного поля проводимого исследования сформирован и определен новый термин «трудовой капитал».

Таблица 1 – Формирование определений сложных терминов *

	ЧЕЛОВЕК	ТРУД
ПОТЕНЦИАЛ	имеющиеся средства и возможности в рамках социально-исторических действий	средства и возможности для достижения поставленных целей в процессе целенаправленной предметно-преобразующей деятельности
РЕСУРС	средства и возможности, которые могут быть использованы в процессе социально-исторических действий	средства и возможности, которые могут быть использованы в рамках целенаправленной предметно-преобразующей деятельности

*Таблица разработана авторами (В.Я. Сибилева, А.П. Антонов)

КАПИТАЛ	средства и возможности, которые реализуются в процессе социально- исторических действий	средства и возможности, которые реализуются в процессе целенаправленной предметно-преобразующей деятельности
----------------	--	---

Таким образом, процесс моделирования понятийного пространства способствует выявлению новых терминологических единиц и их интерпретации в рамках исследуемой предметной области.

На последнем этапе исследования устанавливается внутрисистемная иерархия сложных терминов (рисунок 2).

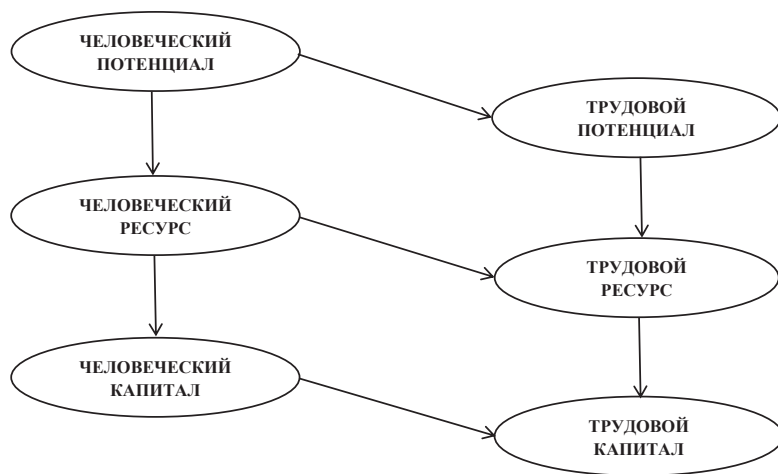


Рисунок 2. Схема соподчинения сложных терминов в рамках понятийного поля^{*}

Сопоставляя определения сформулированных сложных терминов «человеческий капитал» и «трудовой потенциал» можно выявить взаимосвязь понятий «человек» и «труд», «потенциал» и «капитал». Так, «человек», как совокупность социально-исторических действий обращается в «труд» – целенаправленную предметно-преобразующую деятельность, а «потенциал», как средства и возможности для достижения поставленных целей модифицируется в «капитал» – средства и возможности, которые используются (актуализируются) в осуществлении чего-либо. Тогда преобразование потенциальных средств и возможностей чего-либо в конечный результат можно назвать их актуализацией. В социально-экономической сфере «капитал» возникает в результате процесса преобразования чего-либо в стоимость посредством целенаправленных предметно-преобразующих действий, т.е. «труда». Следовательно, капитализация – это процесс преобразование имеющихся средств и возможностей в результат социально-экономических действий. Таким образом, при сравнении сложных терминов «трудовой капитал» и «человеческий капитал», можно сделать вывод о том, что они описывают один

^{*} Схема составлена авторами (В.Я. Сибилева, А.П. Антонов)

и тот же результат трудовой деятельности человека. Это говорит о равнозначности (идентичности) этих сложных терминов.

Совмещение категорий «человек» и «труд» с понятиями «потенциал», «ресурс» и «капитал» позволило сформировать понятийное поле области исследования процесса управления капитализацией трудового потенциала, сформулировать сложные термины, определить взаимоотношения между ними, а также описать с использованием полученной терминологической системы процесс капитализации трудового потенциала.

Список использованной литературы:

1. Бачило И.Л. Информационные ресурсы развития Российской Федерации: Правовые проблемы / Отв. ред. И.Л. Бачило. – М.: Наука, 2003.
2. Генкин Б.М. Экономика и социология труда / Б.М. Генкин. – 7-е изд., доп. – М.: Норма, 2007.
3. Герд А.С. Большой академический словарь русского языка / под ред. А.С. Герд, Т. 23, Российская академия наук, 2014.
4. Гидденс. Э. Устроение общества: очерк теории структуризации / Э. Гидденс. – М.: Академический проект, 2005. – 528 с.
5. Ожегов С.И. и Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений/РАН. Институт русского языка им. В.В. Виноградова – 4-е изд., дополненное. – М.: Азбуковник, 1997.
6. Сибилева В.Я., Антонов А.П. Подход к определению понятия «человеческий капитал». Взаимодействие науки и общества: проблемы и перспективы: сборник статей Международной научно-практической конференции (15 мая 2015 г., г. Уфа). в 2 ч. Ч.1/ – Уфа: АЭТЕРНА, 2015. – 256 с.. ISBN 978-5-906808-10-3 Ч.1
7. Сибилева В.Я., Антонов А.П., Радько С.Г. Подход к определению понятия трудового потенциала // Дизайн и технологии. – 2015. – № 46 (88). – С. 93-101.
8. Прохоров А.М. Советская энциклопедия / ред. Прохоров, А.М.: Советский энциклопедический словарь, 1975.
9. ГОСТ Р ИСО 704-2010 Терминологическая работа. Принципы и методы. Утвержден и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 21 декабря 2010 г. №879-ст. М.: Стандартинформ, 2012.

© В.Я. Сибилева, А.П. Антонов, 2015

УДК 338.266.4

И.И.Ситдикова, студент 4 курса
экономического факультета ФГБОУ ВО БГАУ, г.Уфа, Российская Федерация

ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОДУКТИВНОСТИ ЖИВОТНЫХ НА ПРИМЕРЕ ООО ПЛЕМЗАВОД ИМЕНИ КИРОВА

Качественный уровень развития животноводства характеризуется продуктивностью животных. От уровня продуктивности зависит размер поголовья животных, объем производства валовой и товарной продукции, себестоимость животноводческой продукции, размер прибыли (убытка) и уровень рентабельности (окупаемости). Правильное планирование продуктивности животных имеет такое же важное значение, как и урожайность в растениеводстве. Поэтому объективный подход к планированию

продуктивности животных обеспечивает высокую степень обоснованности показателей экономической эффективности.

Показателем мясной продуктивности по всем видам молодняка животных, взрослому скоту на откорме и в среднем по каждой отрасли животноводства без основного стада является среднесуточный прирост живой массы, получаемой от 1 головы за сутки. Этот показатель исчисляется путем деления валового прироста живой массы за определенный период времени (месяц, квартал, год) на количество кормо-дней содержания отдельной группы или всего поголовья, по которому определяется данный показатель за тот же период. В свою очередь кормо-день означает содержание одной головы молодняка или взрослого скота на откорме в течение суток[1].

Для выращивания телят до 6-месячного возраста крупных по живой массе молочно-мясных пород требуется примерно 250 кг цельного молока и 700 кг обезжиренного, а для телят средних по живой массе молочно-мясных и молочных пород 200 кг цельного и 600 кг обезжиренного. Такой уровень кормления обеспечивает получение среднего суточного прироста от 700 до 800 г. Вес теленка при рождении это обычно число, находящееся между 30 и 40 килограммами. В первый месяц после рождения теленок в среднем набирает за день по 500-800 грамм. В самые первые дни жизни после рождения теленку не следует давать больше, чем 1,5 литра половина зараз.

Вес теленка в 2 месяца после рождения составляет примерно 60-80 килограммов. В это время ему начинают давать пробовать на вкус, а также на нюх сено. Помимо сена молодому теленку дают комбикорм, первоначально ложа ему его прямо на язык, чтобы со временем теленок мог самостоятельно его есть. Причем с этого момента день за днем люди начинают уменьшать количества молока, которое они дают теленку. Важно рассчитать это количество так, чтобы к 6 месяцам вообще перестать давать ему молоко.

Вес теленка в 6 месяцев обычно бывает в промежутке от 120 до 180 килограммов, в зависимости от породы. Так спустя год после рождения телята имеют в среднем 250-400 килограммов веса. В два года некоторые особи могут достигать рекордных 800 килограммов, однако в среднем вес их сородичей колеблется в промежутке от 600 до 700 килограммов[2].

В каждом хозяйстве необходимо составлять план роста и кормления молодняка, учитывая при этом назначение животных, породные особенности, специализацию хозяйства, а также пол молодняка. В плане предусматривают мероприятия по выращиванию животных высокой продуктивности, хорошо приспособленных к конкретным условиям хозяйства. В плане определяют живой вес молодняка по периодам роста, нормы кормления и расход кормов на 1 кг привеса (табл. 1, 2). План выращивания позволяет контролировать рост, развитие, кормление и содержание молодняка при получении животных определенного живого веса и направления продуктивности. Рассчитаем примерные данные показатели ООО племзавод имени Кирова.

Таблица 1 Потребность молодняка в питательных веществах на 1 кг привеса

Возраст, месяц	Суточный привес, кг	Затраты на 1 кг привеса, корм. ед.
1-3	0,5-0,8	3,5-4
4-6	0,5-0,8	5-6
7-9	0,4-0,7	7-8
10-12	0,4-0,7	8-9
13-18	0,4-0,6	10-11
19-24	0,3-0,5	14-15

Таблица 2 Планы роста племенного молодняка и молочно-мясных пород

Планируемый живой вес взрослых животных при законченном росте, кг	Живой вес, кг.					
	При рождении	В 3 месяца	В 6 месяцев	В 12 месяцев	В 18 месяцев	В 24 месяца
При выращивании телок и нетелей						
500-550	30-33	91	150	260	345	425
600-650	35-38	103	170	295	400	495
При выращивании племенных бычков						
800-850	30-35	110	190	350	450	650
900-950	35-40	120	210	390	500	700

Правильное кормление и содержание молодняка не только закрепляет наследственные задатки, полученные от родителей, но и усиливает их в желательном для человека направлении. Одновременно ставится задача укрепления здоровья животных, обеспечивающего скороспелость, высокую продуктивность, воспроизводство и долгодлительное использование племенных животных.

Список использованной литературы:

1 Карелина В.Н. Планирование выращивания молодняка [электронный ресурс]/В.Н.Карелина/Справочник зоотехника-селекционера и контроль-ассистента по молочному скотоводству. Минск, «Ураджай», 1972.

2 Планирование производственной программы животноводства [электронный ресурс] Jofo, Режим доступа: <http://agro.jofo.ru/227757.html>

© И.И.Ситдикова, 2015

УДК 338.43

Е.А. Столярова

Студентка 3 курса

Учетно-финансовый факультет

Кубанский государственный аграрный университет

г. Краснодар, Российская Федерация

ВНУТРЕННИЕ ФАКТОРЫ РОСТА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

Как известно, на эффективность использования земель в сельскохозяйственном производстве оказывают влияние внутренние и внешние факторы. На наш взгляд, наиболее важное значение приобретают внутренние условия, позволяющие выявить резервы повышения результативности землепользования.

Непосредственное влияние на эффективность сельскохозяйственного землепользования оказывают микроусловия, которые не только определяют рост объемов производимой продукции, повышение ее качества и снижение себестоимости, но и воздействуют на процессы воспроизводства почвенного плодородия.

Из всей совокупности внутренних факторов можно выделить группы организационно-экономических, социально-экономических и технико-технологических факторов (рис. 1).

К группе организационно-экономических факторов можно отнести право собственности на земельный участок, экономический интерес хозяйствующего субъекта, концентрацию сельскохозяйственного производства и внутрихозяйственную организацию территории.

К наиболее весомым социально-экономическим факторам, на наш взгляд, относятся совокупность методов и приемов мотивации труда персонала и развитие отношений собственности на микроуровне.



Рисунок 1 - Внутренние факторы экономической эффективности сельскохозяйственного землепользования

Среди важнейших технико-технологических факторов экономической эффективности использования земельных ресурсов можно выделить специализацию и интенсификацию сельскохозяйственного производства, оптимизацию структуры основных и оборотных средств, систему земледелия, включающую системы машин и обработки почвы, системы удобрений и средств защиты растений, систему севооборотов, систему семеноводства.

Все рассмотренные группы факторов связаны между собой. Их совокупное воздействие должно быть ориентировано на совершенствование сложившейся у хозяйствующего субъекта такой системы земледелия, при которой может быть достигнута максимальная эффективность землепользования и активизирован процесс воспроизводства почвенного плодородия.

Таким образом, непосредственное и наиболее значимое влияние на экономическую эффективность использования земельного потенциала в сельскохозяйственном производстве на микроуровне оказывает комплекс организационно-экономических, технико-технологических и социально-экономических факторов. Среди них особенно важным является сложившаяся у хозяйствующего субъекта система земледелия, в результате совершенствования которой создаются благоприятные условия для сохранения и повышения почвенного плодородия, являющегося основной качественной характеристикой главного средства сельскохозяйственного производства.

Список использованной литературы:

1. Власенко В.П. Деградационные процессы в почвах Краснодарского края и методы их регулирования: монография / В.П. Власенко, В.И. Терпелец. – Краснодар, 2012.
2. Власенко В.П. Гидроморфная деградация черноземов Западного Предкавказья: учебное пособие / В.П. Власенко, В.И. Терпелец. - Краснодар, 2008.
3. Жердева О.В. Внутренние факторы и резервы роста экономической эффективности сельскохозяйственного землепользования / О.В. Жердева, М.А. Столярова // Научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2015. № 107. С. 1305-1322.
4. Столярова М.А. Особенности оценки земельных угодий сельскохозяйственного назначения / М.А. Столярова, О.В. Жердева // Бухучет в сельском хозяйстве. 2013. № 1. С. 23-31.
5. Терпелец В.И. Изменение свойств и воспроизводство плодородия чернозема выщелоченного в агроценозах Западного Предкавказья / В.И. Терпелец, В.Н. Слюсарев, Ю.С. Плитинь, Е.Е. Баракина, О.В. Жердева, В.П. Власенко // Труды Кубанского государственного аграрного университета. 2013. № 45. С. 144-151.
6. Терпелец В.И. Почвенно-агроэкологические основы рекультивации земель в условиях Западного Предкавказья / В.И. Терпелец // дис... доктора сельскохозяйственных наук. - Краснодар, 2001.

© Е.А. Столярова, 2015

УДК 338.43

Е.А. Столярова

Студентка 3 курса, Учетно-финансовый факультет
Кубанский государственный аграрный университет
г. Краснодар, Российская Федерация

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В АГРАРНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

В сельскохозяйственной экономике России эффективность землепользования в большей степени определяется сформировавшейся системой земельных отношений, которые становятся важнейшим условием в организации процесса использования земли.

В современной экономической литературе понятие «земельные отношения» трактуется по-разному. С одной стороны данную правовую и экономическую категорию определяют как отношения по использованию и охране земель, когда в основе их регулирования лежат представления о земле как природном объекте, основном средстве сельскохозяйственного и лесного производства, и как об объектах недвижимости и права собственности [3, 6]. С другой стороны земельные отношения можно определить как регулятор всей совокупности общественных интересов, включающих не только экономическую, но и прочие сферы жизни общества (например, социально-демографическую, политическую, экологическую) [7].

Основные составляющие системы земельных отношений представлены на рисунке 1.

Обзор экономической литературы по теме исследования показал, что основными элементами земельных отношений являются: формы собственности на землю; отношения хозяйственного использования земли; формы управления земельными ресурсами; способы и методы регулирования земельных отношений [2, 5].



Рисунок 1 – Система земельных отношений в сельскохозяйственном производстве

К главным принципам системы земельных отношений можно отнести: равноправие всех форм собственности на землю; платность землевладения и землепользования; целевое использование земель различных категорий; государственное регулирование, учет, контроль и мониторинг земель; учет региональных особенностей землевладения и землепользования [6, 7].

В качестве объекта земельных отношений в аграрном производстве выступает участок земли, по поводу которого у экономических субъектов возникают отношения владения, распоряжения, хозяйственного пользования.

Участниками земельных отношений являются:

- собственники земельных участков, которые, как правило, являются полными собственниками земельных участков;
- землепользователи, то есть лица, владеющие и пользующиеся земельными участками на основе права постоянного (бессрочного) пользования либо права безвозмездного срочного пользования;

- землевладельцы, то есть лица, владеющие и пользующиеся земельными участками на основе права пожизненного наследуемого владения;
- арендаторы, то есть лица, владеющие и пользующиеся земельными участками на основе заключенных договоров аренды (субаренды);
- обладатели сервитута, то есть лица, которые имеют право ограниченного пользования чужими земельными участками.

Решение проблемы земельных отношений является первостепенным в государственной политике в сфере аграрного сектора экономики, поскольку ее экономические, социальные, политические последствия зачастую затрагивают все социально-практические процессы в обществе. Поэтому перед государством стоит задача совершенствования порядка регулирования земельных отношений посредством реформирования, процесс которого начался в 1991 году [1]. Основной задачей земельной реформы являлось повышение эффективности аграрного землепользования, включая обеспечение роста почвенного плодородия. Как отмечают многие ученые, в результате проведенных земельных преобразований снизилось доминирование государственной собственности на землю; земельные ресурсы, использовавшиеся сельхозформированиями, были приватизированы и на бесплатной основе переданы их работникам в виде земельных долей. Как следствие, свыше 80 % наиболее ценных земель – сельскохозяйственных угодий оказалось в частной собственности. Это послужило основой для перехода к многоукладной экономике в аграрном секторе и к появлению новых форм хозяйствования, форм отношений между землевладельцами и землепользователями.

В то же время, в результате проведенных преобразований в земельной сфере сформировался сложный порядок земельных отношений, в настоящее время препятствующий не только эффективному использованию земли, но и развитию цивилизованного рынка земли. Такая ситуация, прежде всего, связана с отсутствием организационно-экономических механизмов реализации права собственности на землю, что приводит к неэффективному использованию сельскохозяйственных угодий, ухудшению их количественных и качественных параметров [4, 5, 8]. Поэтому положительный эффект от проведения земельной реформы зависит от дальнейшего развития механизмов регулирования земельных отношений, совершенствования правовых норм, конкретизирующих вопросы собственности на землю и ответственности за рациональное ее использование.

Список использованной литературы:

1. Власенко В.П. Методологические аспекты выбора диагностических критериев гидрометаморфизма в черноземах Западного Предкавказья / В.П. Власенко, В.И. Терпелец // Труды Кубанского государственного аграрного университета. 2010. № 27. С. 80-85.
2. Власенко В.П. Техногенная деградация почв и методы ее регулирования / В.П. Власенко, А.А. Осипов, В.И. Терпелец, В.К. Бугаевский В.К. // Труды Кубанского государственного аграрного университета. 2012. № 39. С. 69-72.
3. Жердева О.В. Экономическая эффективность использования земельных ресурсов в сельскохозяйственных организациях Краснодарского края: монография / О.В. Жердева, М.А. Столярова. - Краснодар, 2015.

4. Жердева О.В. Эффективность технологий возделывания сахарной свеклы на почвах низменно-западного агроландшафта Западного Предкавказья / О.В. Жердева, В.И. Терпелец, Т.В. Швец // Труды Кубанского государственного аграрного университета. 2011. № 32. С. 76-81.

5. Редькин Н.Е. Плодородие и биологическая активность верхних слоев черноземов Кубани / Н.Е. Редькин, В.И. Терпелец // Труды Кубанского государственного аграрного университета. 1978. № 164 (192). С. 3-12.

6. Столярова М.А. Методические аспекты эффективности использования земельных ресурсов сельскохозяйственного назначения / М.А. Столярова, О.В. Жердева // Научный журнал КубГАУ. 2014. № 96. С. 269-283.

7. Столярова М.А. Особенности оценки земельных угодий сельскохозяйственного назначения / М.А. Столярова, О.В. Жердева // Бухучет в сельском хозяйстве. 2013. № 1. С. 23-31.

8. Терпелец В.И. Изменение свойств и воспроизводство плодородия чернозема выщелоченного в агроценозах Западного Предкавказья / В.И. Терпелец, В.Н. Слюсарев, Ю.С. Плитинь, Е.Е. Баракина, О.В. Жердева, В.П. Власенко // Труды Кубанского государственного аграрного университета. 2013. № 45. С. 144-151.

© Е.А. Столярова, 2015

УДК 614:614.2:614.25:614.257

Е.П. Токарь

Студентка 3 курса лечебного факультета
специальности медико-профилактическое дело
Волгоградского государственного медицинского университета
г. Волгоград, Российская Федерация

И.В. Шиндряева

Преподаватель кафедры экономики и менеджмента
Волгоградского государственного медицинского университета
г. Волгоград, Российская Федерация

ПРОБЛЕМА МОТИВАЦИИ И ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОТНИКОВ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

В Указе Президента РФ от 7 мая 2012 года № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики» отмечается, что приоритетным мероприятием социально-экономической политики нашей страны в период до 2018 года является переход к эффективному контракту с работниками социальной сферы, в частности системы здравоохранения. При этом особую актуальность приобретает формирование системы трудовой мотивации, которая является одним из ключевых звеньев цикла менеджмента и является действенным механизмом стимулирования медицинских работников на более качественное оказание медицинских услуг населению. Тем более что медицинский

персонал является самым ценным ресурсом организаций здравоохранения, который обеспечивает результативность их деятельности.

Актуальность проблемы трудовой мотивации в сфере здравоохранения чрезвычайно остра. В современной реальности большинство врачей России также считают, что имеющаяся заработная плата не соответствует выполняемому труду и не обеспечивает должный уровень жизни их семьям.

Главным измерителем оценки профессионального уровня врачей больницы является квалификационный критерий. Как правило, медицинскую практику врача или санитарки оценивает пациент, третье лицо или независимый эксперт, но при этом не используют сбор информации о способах и результатах лечения. К сожалению, такой вид оценки не всегда эффективен, в связи с этим стало часто употребляться такое понятие как «явные стимулы мотивации работы медицинского персонала». Так как врача, возможно, будут оценивать как человека предоставляющего услуги, и он будет делать все, чтобы получить хорошие отзывы, но на самом деле может плохо лечить и оперировать. Существуют так же и неявные стимулы, их выделяют два вида: внешние (доверие пациента) и внутренние (клятва Гипократа). То есть, любой медицинский работник, получивший образование и специальную подготовку, несет обязательства перед пациентом - врачебный долг [2].

Для изучения структуры трудовой мотивации персонала Саратовский ГМУ провел исследование аптечных организаций (был использован метод анкетирования персонала и руководителей). Было опрошено 70 человек, среди которых работников фармацевтических организаций - 50 человек (71,4%), руководителей - 20 человек (28,6%). Объектами исследования явились аптечные организации города Саратова («Имплозия», «Лекарь», «Медуница» и др.). Большинство работников аптечных организаций (98% опрошенных сотрудников, 100% руководителей) считают, что материальное стимулирование существенно повышает их трудовую активность, а другие методы: возможность принятия участия в управлении компанией, моральные стимулы и психологическое воздействие, влияют менее существенно. **Для сотрудников** аптек важны высокая заработная плата (92%), возможности профессионального роста (46%), благоприятный психологический климат в коллективе, самостоятельность в работе, благоприятные условия труда, гарантия социальной защищенности и уверенности в будущем. **Для руководителей** аптечных организаций среди предложенных видов поощрений на первом месте стоят уровень материального вознаграждения (100% опрошенных), престиж профессии, авторитет среди сотрудников [3].

К системам оплаты труда медицинских работников относятся гонорар за оказанную услугу и заработная плата. Чаще всего врачи предпочитают гонорарный метод, поскольку врач в данном случае получает вознаграждение за оказанную услугу, тем самым этот метод дает большую свободу при принятии решений, увеличивает производительность. Но зачастую медицинскому работнику выгодно завышать показатели оказанной помощи и выбирать наиболее выгодные процедуры. Тем самым, побуждая пациентов выбирать определенные услуги, то есть возникает спрос, спровоцированный предложением [1, с.65]. Что касается зарплат, которая является повременным методом, то здесь наблюдается некоторое ограничение в действии работников во временных рамках, возникает вопрос сокращения часов приема на одного пациента, различных лекций и консультаций. Часто медицинские работники перекалывают задания друг на друга (так как кроме заработной

платы они больше ничем не мотивированы и, соответственно, не будут доделывать работу, в неоплачиваемое им время или работу, которая не входит в круг их обязанностей), тем самым понижая эффективность всей системы здравоохранения в целом.

Сохранить и обеспечить должный уровень кадрового потенциала организаций здравоохранения можно лишь при условии создания действенной системы мотивации и оплаты труда персонала. Следует отметить, что с 1 января 2013 года в России введены новшества относительно системы оплаты труда медработников: теперь деньги поступают за пациентов, то есть чем больше людей проходит лечение в больнице - тем больше фонд заработной платы лечебного учреждения. В связи с этим нововведением, средняя заработная плата медработников по РФ увеличилась на 16%: если в первом квартале 2012 года эта величина составляла 29,6 тысяч рублей, то в соответствующем периоде 2013 года - 34,3 тысячи рублей [2].

В настоящее время менеджеры здравоохранения внедряют новые способы оплаты труда. Один из самых популярных вариантов - это оплата услуг в расчете на каждого пациента, прикрепленного к врачу. Но и у этого способа есть свои минусы, например, чтобы не загружать себя работой, врач может обслуживать приоритетно только тех пациентов, которые наиболее здоровы, также существует некий риск недостаточно квалифицированной помощи врача, чтобы не тратить лишнее время на пациента и силы. При этом есть также плюсы - нет перепроизводства и у врача не возникает желания допускать заболевание или его дальнейшее развитие. Также применяют смешанные системы, в основе которых лежит зависимость заработка от результата деятельности. Плюсы этих систем заключаются в том, что достаточно снижается кадровый оборот, что уменьшает издержки на поиски нового работника и его обучение.

Таким образом, повысить производительность и условия труда и жизни персонала, сократить текучесть рабочей силы и количество прогулов, стимулировать новаторство, улучшить качество оказания услуг, снизить уровень конфликтности в коллективах, добиться снижения издержек в пределах 30-70 % позволит создание высокоэффективных и мотивированных команд в медицинских учреждениях. Внедрение комплексного подхода к системе мотивации труда медицинского персонала позволит эффективно одновременно сочетать материальные и моральные стимулы [4]. Для этого в модель оценки, с одной стороны, включаются критерии, характеризующие целевую (ценностную) ориентацию стимулирования, а с другой, критерии дифференциации в зависимости от количества и качества работы.

Список использованной литературы:

1. Абдрахманова С. А., Галимова Ш.А. Проблема мотивации и оплаты труда медицинских работников//Международ. науч.-исслед. журнал, 2013, №5.
2. Галимова А.Ш., Исмагилова З.А.//Проблема мотивации и оплаты труда медицинских работников, 2014.
3. Иванова Е.П., Смолина В.А.//Мотивация работников аптек ГБОУ ВПО Саратовский ГМУ им. В. И. Разумовского Минздрава России, 2013.
4. Кобликов А.Г., Шиндряева И. В. Оплата труда персонала в контексте теорий мотивации//Современность и наследие: экономические, образовательные и социально-

УДК 338.48

Е.А. Фатнева

К.г.н., доцент

Белгородский университет кооперации, экономики и права
г. Белгород, Российская Федерация

ТУРИСТСКИЕ КЛАСТЕРЫ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ КАК ФОРМА ПРОСТРАНСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ТУРИЗМА

*Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ и Департаментом
внутренней и кадровой политики Белгородской области научного проекта
№ 14-12-31001)*

Региональные туристские кластеры являются актуальной формой пространственной организации туризма при переходе от создания единичных объектов к формированию их взаимосвязанной совокупности. Применение кластерного подхода к пространственной организации туризма позволяет развивать территории посредством проектирования предприятий туризма и одновременно учитывать такие характеристики как конкуренция и партнерство между предприятиями.

Существенным недостатком кластерного подхода является акцент на развитии территорий с высоким уровнем туристско-рекреационного потенциала, при этом другие части региона не включаются в туристские проекты. По нашему мнению, развитие системы туристских объектов, отражающих возможности всех территорий региона позволит выйти на качественно новый уровень и включиться в межрегиональные и международные туристские процессы [1, с.16].

В рамках данного исследования нами проведено зонирование существующих туристских кластеров Белгородской области, определены их туристские доминанты и направления специализации (рис. 1). В качестве инструмента пространственного планирования развития регионального туризма было проведено перспективное зонирование территории Белгородской области на основе туристско-рекреационного потенциала.

С помощью метода балльной оценки, учитывающего признаки формирования региональных туристских кластеров, было установлено, что в настоящее время на территории Белгородской области существуют один развивающийся кластер (Северско-Донецкий), два зарождающихся кластера (Прохоровский и Ворсклинский), один протокластер (Оскольский) [4, с. 262].



Рисунок 1. Зонирование регионального туристского кластера
Белгородской области

Развивающийся Северско-Донецкий кластер включает в себя территории Белгородского и Шебекинского районов. Для этого кластера характерно возникновение внутренних и внешних связей, совместная деятельность предприятий сферы туризма, координация всех функциональных элементов кластера. Здесь наблюдается экономическая активность туристских предприятий, складываются связи между ними и смежными отраслями. Результатом этого явилось увеличение туристского потока.

Северско-Донецкий туристский кластер специализируется на природно-ориентированных и культурно-исторических видах туризма, деловом туризме. Данная территория отличается высоким природно-рекреационным потенциалом. Лесные массивы по Северскому Донцу и его притокам представлены дубравами и сосновыми борами. Кластер обладает хорошей туристской инфраструктурой и транспортной доступностью. Здесь сосредоточены санатории, базы отдыха, детские лагеря, объекты туристского сервиса, предприятия общественного питания. Развиваются такие виды туристско-рекреационных занятий как речные сплавы, пешеходные путешествия, спортивно-оздоровительный и лечебно-оздоровительный туризм.

Также на территории этого кластера сконцентрированы учреждения культурно-досугового типа: театры, концертные организации, парки культуры и отдыха, музеи, объекты культовой и гражданской архитектуры.

Востребованы такие формы делового туризма как бизнес-тренинги, корпоративный отдых, проведение круглых столов, деловых переговоров и встреч, выставок, форумов, семинаров. Белгород развивается как инновационный, научный и образовательный центр региона [2, с.95].

Возможно расширение Северо-Донецкого кластера за счет Корочанского района при развитии там туристской инфраструктуры и расширения рынка туристских ресурсов.

Для зарождающихся кластеров характерно начало образования кооперативных связей между участниками туристского процесса, осознание роли партнерских связей для

усиления конкурентоспособности. При этом требуется развитие туристской инфраструктуры и формирование рынка туристских трудовых ресурсов.

Прохоровский кластер специализируется на историко-культурных видах туризма. Туристский бренд данного кластера «Третье ратное поле России». Здесь расположен музей-заповедник «Прохоровское поле», на территории которого находятся фортификационные сооружения, техника и вооружение времен Великой Отечественной Войны, имеется гостиничный комплекс. Также на территории кластера находятся объекты фольклорно-этнографического туризма – парк регионального значения «Ключи» с этнодеревней Кострома.

Ворсклинский кластер включает в себя территории Грайворонского и Борисовского районов, которые отличаются возможностью развития сельского туризма и туризма фольклорно-этнографического направления. Экскурсионное пространство кластера представлено 40 сельскими подворьями, дворами и усадьбами, музеем лука с. Стригуны, посвященным местному традиционному промыслу, Борисовской фабрикой керамики, знакомящей с гончарным промыслом. Эта территория отличается высоким культурно-историческим потенциалом, но слабой туристской базой и инфраструктурой.

Для протокластера характерно появление фирм и предприятий, оказывающих туристские услуги, при этом наблюдается их раздельное или конфликтное развитие. На территории Белгородской области имеется один протокластер – Оскольский. В состав этого кластера входят Новооскольский, Волоконовский и Валуйский районы. Эта территория отличается большим сосредоточением объектов природно-ориентированного туризма. Живописные природные ландшафты долины р. Оскол, наличие редких и интересных объектов природы, определяют высокую эстетическую ценность и рекреационную привлекательность территории. При этом удобное географическое положение, биологическое и ландшафтное разнообразие территории, определяют благоприятные перспективы для развития экологического туризма, промысловой рекреации и других форм активного отдыха на природе.



Рисунок 2. Перспективное зонирование регионального туристского кластера Белгородской области

С целью прогноза развития регионального туризма осуществлено перспективное зонирование Белгородской области (рис. 2). Результатом зонирования явилось определение потенциальных внутрирегиональных кластеров и очередность их интеграции в состав регионального туристского кластера. При зонировании учитывался уровень развития туристско-рекреационного потенциала. Комплексная оценка туристско-рекреационного потенциала включала в себя оценку природно-ресурсного, культурно-исторического потенциала и социально-экономического потенциала [3, с. 326].

В пределах территории Белгородской области выделяются 3 зоны: центральная, базовая и периферийная.

Центральная зона – это своеобразное ядро, которое отличается высоким туристско-рекреационным потенциалом. Внутрирегиональные кластеры этой зоны имеют устойчивые внутренние связи. Данная зона является стратегической, так как в нее входят территории особенно важные для использования конкурентных преимуществ региона. Территория этой зоны представлена средне- и сильнорасчлененными участками, со средней и высокой лесистостью, обладающими довольно крупными водными объектами и значительным количеством ООПТ. Здесь имеется множество культурно-исторических объектов разных типов и уровень развития культурно-исторического потенциала характеризуется наиболее высокими значениями в области. В этой зоне сосредоточены основные транспортные узлы области, средства размещения и предприятия общественного питания.

Базовая зона – это территория концентрации основных туристских объектов и маршрутов, однако, уровень взаимодействия между туристскими предприятиями невысокий. Она является зоной освоения второй очереди. Туристско-рекреационный потенциал этой зоны ниже, чем у центральной, но достаточно высок для развития туризма. В состав базовой зоны входят среднерасчлененные территории, обладающие значительным разнообразием небольших водных объектов или с крупными водными объектами, со средней лесистостью, имеющие ООПТ. Культурно-исторический потенциал базовой зоны представлен различными видами исторических памятников, мемориальных мест, памятниками архитектуры, народными промыслами, музеями. При развитии туристской инфраструктуры и размещении здесь сопряженных производств возможны высокие темпы развития.

Периферийная зона – это ареал перспектив туристского проектирования. На современном этапе эти территории не входят в региональный туристский кластер, обладая низким туристско-рекреационным потенциалом. Но эту зону можно использовать как для создания новых внутрирегиональных кластеров, так и для расширения межрегионального туристского сотрудничества. К зоне третьей очереди освоения отнесены территории с наименьшей лесистостью, с небольшим количеством водных объектов, незначительной площадью ООПТ, располагающиеся на плоских повышениях рельефа, обладающие низким культурно-историческим потенциалом, слабой густотой транспортной сети, наименьшими показателями туристско-рекреационной базы размещения, санаторно-курортной сферы и предприятий общественного питания.

Результаты зонирования территории Белгородской области помогут в определении конкурентных преимуществ региона, в развитии существующих кластеров и в проектировании потенциальных кластеров. Перспективное зонирование способствует оптимизации территориальной структуры регионального туристского кластера, более

эффективному планированию и координации туристской деятельности. В процессе формирования регионального туристского кластера Белгородской области особенно важно вовлечение в его состав территорий, обладающих достаточным туристским потенциалом, развитие сопряженных производств, необходимых для повышения конкурентоспособности.

Список использованной литературы:

1. Зырянов А.И., Мышлявцева С.Э. Туристские кластеры и доминанты (на примере Пермского края) // Известия РАН, Сер. Географическая. 2012. №2. С. 15-22.
2. Макринова Е.И., Подзолкова И.С., Каплунова И.В. Мониторинг эффективности развития внутреннего и въездного туризма в г. Белгороде // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2014. № 2 (50). С. 93-97.
3. Фатнева Е.А. Модель регионального туристского кластера и комплексная оценка туристско-рекреационного потенциала Белгородской области // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2014. № 3 (51). С. 321-328.
4. Фатнева Е.А. Формирование региональных туристских кластеров: критерии и требования // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2015. № 3 (55). С. 257-264.

© Е.А. Фатнева, 2015

УДК 338

А.А.Цыпышева, З.А.Гареева
ФГБОУ ВПО УГНТУ
Г. Уфа, Российская Федерация

АЛГОРИТМ ФОРМИРОВАНИЯ СЕГМЕНТАРНОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Алгоритм формирования и раскрытия информации по сегментам деятельности в бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций, основанный на требованиях МСФО (IFRS) 8 и ПБУ 12/2010. Данный алгоритм содержит шесть этапов:

- 1) решение о необходимости раскрытия информации по сегментам в составляемой отчетности;
- 2) выделение операционных сегментов;
- 3) порядок выделения информации по отчетным сегментам;
- 4) сбор и обобщение информации по показателям отчетных сегментов;
- 5) раскрытие информации по сегментам в бухгалтерской (финансовой) отчетности;
- 6) ознакомление с информацией по сегментам пользователей отчетности.

Осуществление данной методики потребует решения более серьезной задачи - применения "управленческого подхода" на практике к бухгалтерской (финансовой) отчетности по сегментам деятельности, ставшего новаторским для систем МСФО и российских положений по бухгалтерскому учету и основой ПБУ 12/2010.

Во-первых, данный "управленческий подход" должен быть реализован на этапе выделения операционных сегментов.

Исполнение норм п. 5 ПБУ 12/2010 [1] предполагает обособление "информации о части деятельности организации: предполагающая соответствующие расходы и способная приносить экономические выгоды, имеющая финансовые показатели отличные от показателей других частей организации и оцениваемый результат уполномоченными лицами.

Так сказать, точно и достоверно совокупность операционных сегментов может быть сформирована полномочными лицами организации (собственниками и менеджерами), а затем сведения о ней должны быть доведены до составителей финансовой отчетности (бухгалтеров). Фактически это потребует определения протоколов тесного взаимодействия отдела финансовой службы организации с менеджерами высшего звена.

Собственники и менеджеры определяют структуру сегментов деятельности, что усматривается в организационной и управленческой структуре предприятия. Основой реализации структур может быть как один, так и несколько признаков: распределение полномочий и функций, географические регионы области деятельности, производственный процесс и выпускаемая продукция и т.д.

Во-вторых, на этапе сбора и обобщения информации по сегментам деятельности реализация "управленческого подхода" выражается в том, что показатели по отчетному сегменту "приводятся в оценку, в которой они представляются полномочным лицам организации для принятия решений (по данным управленческого учета)". Здесь задача внедрения практического применения "управленческого подхода" приобретает системный и правовой характер. Необходимо признание на уровне федерального закона разделения бухгалтерского учета на управленческий и финансовый учет с принятием в отношении каждого цели, задач, принципов. Решение методических и организационных вопросов управленческого учета, взаимосвязи с финансовым учетом следует отнести к функционалу главного бухгалтера и руководителя.

При действующей системе нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета и отчетности данное несоответствие приведет к вполне обоснованному и законному отказу от исполнения требований п. 18 ПБУ 12/2010. В лучшем случае показатели по сегментам деятельности будут приведены в той оценке, в какой они представлены в бухгалтерской (финансовой) отчетности компании: при отсутствии полноценной системы управленческого учета раскрытие сведений по данным финансового учета остается единственно возможным.

Таким образом, принятие принципов МСФО (IFRS) 8 "Операционные сегменты" и утверждение ПБУ 12/2010 устранило большую часть существовавших ранее проблем, но сформировало круг новых проблем формирования сведений по сегментам деятельности, в том числе проблем системного характера. Вся сумма признаков сегментации, используемых для нужд менеджмента и маркетинга и переносимых на систему бухгалтерской информации, присутствует в описании организационной и управленческой структуры и находит отражение в системе внутренней отчетности. Поэтому теоретически "управленческий подход" к раскрытию сегментной информации является более оправданным. [2, с. 73-81]

Однако задача реализовать его на практике потребуют значительных преобразований в работе финансовых служб, а именно: определения протоколов тесного контакта с менеджерами высшего звена, усовершенствования системы управленческого учета и механизмов ее взаимодействия с системой финансового учета, приход к полной

автоматизации учетного процесса. Это ставит под вопрос возможности минимизации затрат компании за счет интеграции внешней и внутренней отчетности.

Список использованной литературы:

1. Приказ Минфина РФ от 08.11.2010 N 143н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Информация по сегментам" (ПБУ 12/2010)"
 2. Вахрушина М.А. Содержание анализа сегментной отчетности и его информационное значение // "Международный бухгалтерский учет", 2011, № 7, С. 73-81
- © Цыпышева А.А. Гареева З.А. 2015

УДК 631.153.5

Н.С. Шемет, Бакалавр
Учетно-финансовый факультет
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»
г. Краснодар, Российская Федерация

ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Бухгалтерский учет основных средств в ЗАО «Сахарный комбинат Тихорецкий» Краснодарского края характеризуется рядом особенностей, отражающих специфику отрасли. Нами рассмотрено отражение хозяйственных операций по бухгалтерскому учету основных средств в сельскохозяйственной организации по отчетным данным за 2013 г. Основными видами деятельности исследуемой нами организации является торговая, производственная и посредническая деятельность.

Основные средства принимаются в ЗАО «Сахарный комбинат Тихорецкий» к бухгалтерскому учету при их приобретении, сооружении, изготовлении, получении по договору дарения (безвозмездно) и др. [2, 4].

Сальдо по счету 08 «Вложения во внеоборотные активы» показывает величину вложений организации в незаконченные операции приобретения (поступления) основных средств.

В 2013 г. по счету 08 «Вложения во внеоборотные активы» в ЗАО «Сахарный комбинат Тихорецкий» были сделаны следующие бухгалтерские записи [1, 5]:

1. Израсходованы сырье и материалы в капитальном строительстве:
Дебет счета 08 «Вложения во внеоборотные активы» 260450,16 руб.
Кредит счета 10 «Материалы» 260450,16 руб.
2. Осуществлен перевод животных, бывших на откорме, в основное стадо:
Дебет счета 08 «Вложения во внеоборотные активы» 317019,16 руб.
Кредит счета 11 «Животные на выращивании и откорме» 317019,16 руб.
3. Отражена задолженность перед поставщиками и подрядчиками в связи с приобретением объектов основных средств:
Дебет счета 08 «Вложения во внеоборотные активы» 6697677,92 руб.
Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» 6697677,92 руб.
4. Введены в эксплуатацию основные средства:
Дебет счета 01 «Основные средства» 4130578,48 руб.
Кредит счета 08 «Вложения во внеоборотные активы» 4130578,48 руб.

Счет 01 «Основные средства» предназначен для обобщения информации о наличии и движении основных средств в сельскохозяйственной организации, находящихся в эксплуатации, запасе, на консервации, в аренде, доверительном управлении [1, 5].

Так, в ЗАО «Сахарный комбинат Тихорецкий» по счету 01 «Основные средства» в 2013 г. были сделаны следующие бухгалтерские записи:

1. Зафиксировано внутреннее перемещение объектов основных средств:

Дебет счета 01 «Основные средства» 2099830,45 руб.

Кредит счета 01-1 «Основные средства в организации» 2099830,45 руб.

2. Основные средства введены в эксплуатацию:

Дебет счета 01 «Основные средства» 4130578,48 руб.

Кредит счета 08 «Вложения во внеоборотные активы» 4130578,48 руб.

3. Лизингодателем списана сумма амортизации лизингового имущества, выкупленного лизингополучателем:

Дебет счета 02 «Амортизация основных средств» 1901748,73 руб.

Кредит счета 01 «Основные средства» 1901748,73 руб.

4. Приняты на учет по балансовой стоимости животные, выбракованные из основного стада и отправленные на откорм:

Дебет счета 11 «Животные на выращивании и откорме» 111943,16 руб.

Кредит счета 01 «Основные средства» 111943,16 руб.

5. Отражена остаточная стоимость выбывших объектов основных средств при их списании:

Дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы» 86138,56 руб.

Кредит счета 01 «Основные средства» 86138,56 руб.

В случае приобретения основных средств в ЗАО «Сахарный комбинат Тихорецкий» отдельно в бухгалтерском учете показывается амортизация этих объектов. Для наглядного представления о начислении и списании амортизационных отчислений обратимся к таблице 1. Аналитический учет по счету 02 «Амортизация основных средств» ведется по отдельным инвентарным объектам основных средств исследуемой нами организации. При этом построение аналитического учета обеспечивает возможность получения данных об амортизации основных средств, необходимых для управления организацией и составления бухгалтерской отчетности [1, 3, 4].

Таблица 1 – Итоговые учетные записи по счету 02 «Амортизация основных средств» в ЗАО «Сахарный комбинат Тихорецкий», 2013 г.

Дебет			Кредит		
С кредита счетов	Факты хозяйственной жизни	Сумма, руб.	Факты хозяйственной жизни	Сумма, руб.	В дебет счетов
01	Лизингодателем списана сумма амортизации лизингового имущества, выкупленного лизингополучателем	1901748,73	Начислена ежемесячная сумма амортизации основных средств, используемых в основном производстве	10381398,15	20

			Начислена ежемесячная сумма амортизации основных средств, используемых во вспомогательных производствах	10079878,37	23
			Начислена ежемесячная сумма амортизации основных средств общепроизводственн ого назначения	18102489,36	25
			Начислена ежемесячная сумма амортизации основных средств общехозяйственного назначения	957612,15	26
			Начислена ежемесячная сумма амортизации основных средств обслуживающих производств и хозяйств	400907,87	29
			Увеличена амортизация непроизводственных основных средств при переоценке	14316,00	91
	Оборот	1901748,7 3	Оборот	39936601,90	

Проведенный нами анализ бухгалтерского учета основных средств в ЗАО «Сахарный комбинат Тихорецкий» показал, что учет ведется в соответствии с нормативными актами, регулирующими бухгалтерский учет основных средств (ПБУ 6/01 «Учет основных средств» в ред. изм. от 24.12.10 г.) [5].

Список использованной литературы:

1. Башкатов В.В., Редина В.Э. Организация документооборота на предприятии // Сборник «Формирование экономического потенциала субъектов хозяйственной деятельности». – 2014. - С. 222-230.

2. Муллинова С.А. Методические аспекты учета основных средств в сельском хозяйстве // Коллективная монография «Социально-экономические и правовые основы развития экономики». – Уфа. 2015. – С. 98-123.
3. Муллинова С.А. Об эффективности использования основных средств в строительном комплексе Кубани // Сборник I Всерос. науч.-практ. конф. «Регионы России: проблемы, перспективы, решения. – М.: МАКС Пресс, 2009. – С. 79-83.
4. Муллинова С. А. Повышение эффективности использования машинно-тракторного парка в АПК // Автореферат дис. канд. экон. наук. – Краснодар, 2004.
5. Муллинова С.А., Мурашкина Ю.Н. Актуальные проблемы бухгалтерского учета основных средств // Материалы межд. науч.-практ. конф. «Экономика, социология, философия, право: пути созидания и развития». – Ч. 3. – Саратов, 2010. – С. 82-85.

© Шемет Н.С., 2015 г.

УДК 332.3

М.М. Эзеддин

Студент 4 курса группы ПИМ-1202

Экономический факультет

Кубанский государственный аграрный университет

г. Краснодар, РФ

ВОСПРОИЗВОДСТВО ПЛОДОРОДИЯ ЗЕМЕЛЬ, ПРЕДНАЗНАЧЕННЫХ ДЛЯ ВОЗДЕЛЫВАНИЯ РИСА

В годы реформирования сельского хозяйства использование почв под рисом без мелиоративных мероприятий по восстановлению привело к их деградации и резкому снижению показателей плодородия. Активизировались процессы заболачивания и загрязнения почв из-за ухудшения состояния оросительной, коллекторно-сбросной сети, качества оросительной воды и по ряду других причин.

Гибкая система орошаемого земледелия, предполагающая внедрение «суходольных» культур в рисовые севообороты основа улучшения структуры посевных площадей и повышения эффективности возделывания риса на орошаемых землях. Производство товарного зерна пшеницы в рисовых севооборотах там, где для этого благоприятно складываются погодные, почвенные, биологические, экологические и экономические условия, - один из приемов устойчивого производства зерна риса и пшеницы, при котором технология возделывания этих культур становится конкурентоспособной. В связи на рисовых массивах орошения Краснодарского края начали активно возделывать озимую пшеницу.

Предшественником озимой пшеницы был рис по оборочу пласта люцерны. Известно, что во время вегетации риса, особенно к концу периода, в почве возрастает напряженность окислительно - восстановительных (ОВ) процессов, наблюдается накопление значительных количеств восстановленных продуктов (в основном закисные формы железа и сероводород). После сброса воды из рисовых чеков за счет подъема зяби происходит

естественное окисление почв, но в почве частично остаются и «недоокисленные» восстановленные продукты. При посеве по рису «суходольных» культур остаточные закисные соединения продолжают окисляться за счет кислорода почв, увеличивают его недостаток, угнетают рост и развитие культур. Обычно при посеве яровых культур удается их «окислить» естественным путем - своевременным подъемом зяби и предпосевной обработкой почв. Однако при посеве озимой пшеницы для проветривания почв остается мало времени. Поэтому вопрос изучения динамики остаточных количеств восстановленных продуктов в почвах после риса и способов усиления интенсивности окисления почв является актуальным при разработке технологии по внедрению озимой пшеницы в состав рисово-люцернового севооборота.

Режимные наблюдения за динамикой восстановленных продуктов в почвах «суходольного» звена рисоволюцернового севооборота показали, что максимальное количество восстановленных продуктов, как и следовало ожидать, наблюдается на последнем сроке отбора почв под рисом. После сброса воды и уборки риса, до наступления физической спелости почвы, происходит «окисление» естественным путем. При наступлении физической спелости для подготовки почв к посеву и насыщения почвы кислородом был применен ряд агротехнических мероприятий: зяблевая пахота на глубину 20 см; закрытие развальных ям и свальных гребней; боронование поперечно-диагональным методом (в два следа) тяжелыми боронами на глубину 10-12 см; малование легкой малой.

Агроприемами удалось снизить содержание восстановленных продуктов в почве (до $187,2 \pm 0,89 \text{ мг O}_2$ на кг почвы). Определение остаточных количеств восстановленных продуктов весной следующего 2012 г (время сева люцерны) показало их практически одинаковую величину с содержанием перед посевом озимых. Следовательно, при более тщательной подготовке почвы к посеву озимых и соблюдении рекомендованных технологических приемов удастся сравнить условия напряженности ОВ процессов почвы. Однако, по данным анализа, к моменту сева пшеницы почва остается недоокисленной и, вполне вероятно, что это может служить одной из причин невысокого урожая суходольных культур в условиях рисового агроценоза. Дальнейшее изучение технологических приемов возделывания озимой пшеницы в рисово-люцерновом севообороте определяет ценность исследований как для повышения плодородия рисовых почв, так и для повышения продуктивности озимой пшеницы.

Список использованной литературы:

1. Андреев, С.Ю. К вопросу о государственном регулировании конъюнктуры рынка зерна / С.Ю. Андреев // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2010. № 56. С. 52-62.
2. Дьяков, С.А. Организация воспроизводства в рисоводческих сельскохозяйственных предприятиях (на примере рисоводческих хозяйств Краснодарского края) / С.А. Дьяков // диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Адыгейский государственный университет. Краснодар, 2008
3. Рысьмятов, А.З. Проблемы организации воспроизводства в отраслях АПК / А.З. Рысьмятов, С.А. Дьяков, М.Х. Барчо, А.Р. Наш // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2006. № 23. С. 154-161.

4. Экономика регионов: тенденции развития / Агаларова Е.Г., Алехина Е.С., Аливанова С.В., Андреев С.Ю., Антонова А.И., Асеев Ю.И., Ахметова А.Д., Ахметова Д.Ф., Белкина Е.Н., Бутаева Н.В., Вахромов Е.Н., Говорова Н.В., Гукасов А.С., Давыдова А.А., Дудник Д.В., Дьяков С.А., Жилкина Н.М., Жук О.А., Журавлева И.И., Затона А.А. и др. под общей редакцией доктора философских наук, профессора О.И. Кирикова. // Воронеж, 2010. Том 12
© М.М. Эззеддин, 2015

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

A.A.Bobrysheva CREATION OF MILK FOOD CLUSTER FOR THE INCREASE OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF SUCKLING INDUSTRY OF THE SARATOV AREA	3
A.A. Абалакин ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО ЭТАПА КРЕДИТНОЙ СДЕЛКИ	4
T.B. Абалакина К ВОПРОСУ ОРГАНИЗАЦИИ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕССА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	10
И. А. Акопян, К.О. Давтян, Л.А. Куликова ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ БЮДЖЕТА ЗА СЧЁТ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ	14
О.А. Балдынов КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ ГРУППЫ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ КАК ЭЛЕМЕНТ СНИЖЕНИЯ НАЛОГОВО БРЕМЕНИ ОРГАНИЗАЦИИ	16
T.O. Безматерных РОЛЬ НАДЕЖНОСТИ ПОСТАВОК В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ	18
Ю.А. Бердникова, С.В. Губарьков КАТЕГОРИАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ТЕРМИНА «ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ»	21
A.A. Болтаевский ЛЕС И БИОСФЕРА С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ЗЕЛЕННОЙ ЭКОНОМИКИ	23
В.Л. Васильев, А.З. Ахтямова, Л.А. Каримова ОЭЗ «АЛАБУГА» КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА	25
С.О. Васюков, О. Д. Никитина АНАЛИЗ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ И В ДРУГИХ СТРАНАХ	27
A.Д.Вахитова ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ПЛАНИРОВАНИЯ НАЛОГОВОГО АУДИТА	31
A.Д.Вахитова, A.И.Шарафетдинова ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ДОКУМЕНТИРОВАНИЯ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ	34
A.В.Володина ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА АУДИТА	37

М.С. Гайрбеков, Р.И. Асабаева ПРОБЛЕМЫ АКТИВИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ	40
Л.Ф. Гафарова ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ОДИН ИЗ СПОСОБОВ ОПТИМИЗАЦИИ РАСЧЕТОВ С ДЕБИТОРАМИ И СОВЕРШЕНСВОВАНИЯ УЧЕТА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ОАО «ШЕМЯК»	45
Я.Р. Гильдеева СУЩНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ И ЕГО СОСТАВЛЯЮЩИХ	47
М.А.Горохова, А.А.Кузьмина ЗАВИСИМОСТЬ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСВА ОТ КРЕДИТОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ)	50
Д.В. Джавадян ОПТИМАЛЬНОСТЬ НА РЫНКЕ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ	53
М. А. Добкин, Е.С. Козлов УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КАК ОСНОВА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ	56
М. А. Добкин, Е.С. Козлов АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИЙ В НЕДВИЖИМОСТЬ	59
М. А. Добкин, Э. Э. Полищук РОЛЬ МИРОВЫХ ФИНАНСОВЫХ ЦЕНТРОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	64
Л.А. Ельшин, М.И.Прыгунова, Е.В. Смольникова МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ВОЗДЕЙСТВИЯ ВНЕШНИХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ «ИМПУЛЬСОВ» НА РАЗВИТИЕ Р ЕГИОНАЛЬНЫХ ВИДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН)	67
Л.А. Ельшин, М.И.Прыгунова, Л.А. Гудяева ПЕРСПЕКТИВЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ХИМИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РФ В УСЛОВИЯХ НЕУСТОЙЧИВОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СРЕДЫ	70
М.А. Загорбинина, С.В. Губарьков ПРОБЛЕМЫ ВЫБОРА ИСТОЧНИКОВ ФОРМИРОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЙ	73
З.Ф. Шарифьянова, К.М. Зайнетдинова, Л.Р. Рамазанова ПРОБЛЕМЫ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	75

К.М. Зайнетдинова ВНУТРЕННЯЯ СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА: АНАЛИЗ ПОТРЕБНОСТЕЙ ПЕРСОНАЛА	79
Е.С. Иванченко, К.А. Пожарицкая, И.А. Стоянов ВЛИЯНИЕ ПОЛИТИКИ И МЕНТАЛИТЕТА НА ВНЕШНЮЮ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РОССИИ И ГЕРМАНИИ	82
А.Э.Измайлов УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ В РОССИИ: СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ	85
Л.В.Ишмухаметова РАЗВИТИЕ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЛИНГА	87
Е.Б. Казаринова, Н.Е. Бондаренко К ВОПРОСУ О ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	89
О.В. Калугина АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	94
К. В. Кириллова, М. А. Розова УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ КАК ЭЛЕМЕНТ ЭФФЕКТИВНОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ	98
К.М.Киселева ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ	101
Л.В.Киященко, В.А. Литовкина, А.В. Забара СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА	102
Н.Н.Конюхова СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ КАЧЕСТВОМ	104
К.Б.Мурзабекова, А.Н.Коркина АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ: УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В КРИЗИСНОЙ СИТУАЦИИ ОАО ФПК «САХАБУЛТ»	106
М.А. Краевая, С.В. Губарьков ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	108
И.Н. Кропачева ОЦЕНКА ТРЕБОВАНИЙ К УЧАСТНИКАМ ЗАКУПКИ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ СТРОИТЕЛЬНЫХ РАБОТ	110
А.А. Кульменев МОТИВАЦИЯ ЛИДЕРА	112
Д.Р.Махмутова, Д.А.Леоненко, Ф.Р.Садрисламова ФРИЛАНС НОВЫЙ ПОДХОД КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА КОМПАНИИ	117

А.А. Лещева, М.Н.Логвинова PHYSICAL CASH POOLING КАК СОВРЕМЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ВРЕМЕННО СВОБОДНЫМИ СРЕДСТВАМИ	120
А.А. Лещева, М.Н.Логвинова ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ТУРИСТИЧЕСКОГО БИЗНЕСА	122
А.М. Мазуренко ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС – АВТО ПРОКАТ	127
А.М. Мазуренко БАЗА ДАННЫХ ДЛЯ САЙТА АВТОМОЙКИ	129
А.М. Мазуренко ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ПОДДЕРЖАННЫХ АВТОМОБИЛЕЙ Г.ТЮМЕНЬ	131
А.М. Мазуренко ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА – ПЕРЕВОЗКИ	133
А.Б.Масленко, Я.Е.Клыкова СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СТРАН БРИКС В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	135
Т. Г. Масюкова, А. В. Шеховцова ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА РФ	137
Д.Р.Махмутова, Д.А.Леоненко, Ф.Р.Садрисламова ПРИВАТИЗАЦИЯ В РОССИИ. СУЩНОСТЬ, ПОНЯТИЕ И ФУНКЦИИ	139
Д.Р.Махмутова, Д.А.Леоненко, Ф.Р.Садрисламова СПОРТИВНЫЙ БРЕНДИНГ В РОССИИ	141
Д.Р.Махмутова, Д.А.Леоненко, Ф.Р.Садрисламова СПЕЦИФИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕРНЕТ – ТЕХНОЛОГИЙ В МИРОВОЙ ТОРГОВЛЕ	144
Д.Р.Махмутова, Д.А.Леоненко, Ф.Р.Садрисламова КОНЦЕПЦИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В МАЛОМ БИЗНЕСЕ	146
Д.П. Монаякова ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОДБОРА, ОЦЕНКИ И ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА НА ПРИМЕРЕ ДИСКАУНТЕРА «ПЯТЕРОЧКА»	148
С.А. Муллинова, Н.С. Шемет ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА САХАРНОЙ СВЕКЛЫ	152
Л.С.Наместникова ОЦЕНКА МЕТОДОВ СТАНДАРТИЗАЦИИ, ПРИМЕНЯЕМЫХ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМАХ	156

К.М Нуриева АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В ПАО АНК «БАШНЕФТЬ»	159
Л.В. Одажиу СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ: ВЫБОР ЦЕЛЕВЫХ УСТАНОВОК	162
Д. Г. Перепелица, А.А. Лещева, М.Н.Логвинова УПРАВЛЕНИЕ СЫРЬЕВОЙ ЭКОНОМИКОЙ: МИРОВОЙ ОПЫТ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ В РОССИИ	164
А.А. Попов ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ВЗГЛЯДОВ НА ПЕРСОНАЛ ОРГАНИЗАЦИИ И ЕГО ОЦЕНКУ	166
А.А. Попов МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ	175
А.А. Попов КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ОСНОВНОЙ ФАКТОР ЕЕ РАЗВИТИЯ В «ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЙ»	182
Н.Ю. Портнова КОМПЛЕКСНАЯ ДИАГНОСТИКА МЕЖЛИЧНОСТНЫХ КОНФЛИКТОВ КАК СРЕДСТВО УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ	193
Ю. А. Пухова, И.М.Лебедев АРЕНДА НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА	198
М.Н. Ревякин РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ	201
Д.Р.Махмутова, Д.А.Леоненко, Ф.Р.Садрисламова ИНФЛЯЦИЯ В РОССИИ, ОСОБЕННОСТИ И ПРИЧИНЫ ЕЕ ВОЗНИКНОВЕНИЯ	203
А.С. Светличная ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ	206
В.Я. Сибилева, А.П. Антонов СОВМЕЩЕНИЕ КАТЕГОРИЙ «ТРУД» И «ЧЕЛОВЕК» С ПОНЯТИЯМИ «ПОТЕНЦИАЛ», «РЕСУРС» И «КАПИТАЛ»	208
И.И.Ситдикова ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОДУКТИВНОСТИ ЖИВОТНЫХ НА ПРИМЕРЕ ООО ПЛЕМЗАВОД ИМЕНИ КИРОВА	214

Е.А. Столярова ВНУТРЕННИЕ ФАКТОРЫ РОСТА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ	216
Е.А. Столярова ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В АГРАРНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ	218
Е.П. Токарь, И.В. Шиндряева ПРОБЛЕМА МОТИВАЦИИ И ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОТНИКОВ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ	221
Е.А. Фатнева ТУРИСТСКИЕ КЛАСТЕРЫ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ КАК ФОРМА ПРОСТРАНСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ТУРИЗМА	224
А.А.Цыпышева, З.А.Гареева АЛГОРИТМ ФОРМИРОВАНИЯ СЕГМЕНТАРНОЙ ОТЧЕТНОСТИ	228
Н.С. Шемет ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ	230
М.М. Эзеддин ВОСПРОИЗВОДСТВО ПЛОДОРОДИЯ ЗЕМЕЛЬ, ПРЕДНАЗНАЧЕННЫХ ДЛЯ ВОЗДЕЛЫВАНИЯ РИСА	233



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 конференций. Сборникам присваиваются соответствующие библиотечные индексы УДК, ББК и международный стандартный книжный номер (ISBN)

Всем участникам высылается индивидуальный сертификат участника, подтверждающий участие в конференции.

В течении 10 дней после проведения конференции сборники статей размещаются на сайте aeterna-ufa.ru а так же 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»

Aeterna-ufa.ru

+7 (347) 266 60 68

info@aeterna-ufa.ru



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.

Журнал издается в печатном виде формата А4

Периодичность выхода: 1 раз месяц.

Статьи принимаются до 12 числа каждого месяца

В течении 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»

Aeterna-ufa.ru

+7 (347) 266 60 68

science@aeterna-ufa.ru

Научное издание

ИНСТРУМЕНТЫ СОВРЕМЕННОЙ НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

**Сборник статей
Международной научно-практической конференции
15 ноября 2015 г.**

Часть 1

В авторской редакции

Подписано в печать 18.11.2015 г. Формат 60х84/16.

Усл. печ. л. 12,30. Тираж 500. Заказ 334.

**Отпечатано в редакционно-издательском отделе
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКОГО ЦЕНТРА «АЭТЕРНА»**

450076, г. Уфа, ул. М. Гафури 27/2

aeterna-ufa.ru

info@aeterna-ufa.ru

+7 (347) 266 60 68