



НАУКА, ОБРАЗОВАНИЕ И ИННОВАЦИИ

Сборник статей
Международной научно - практической конференции
25 июня 2016 г.

Часть 2

Томск
НИЦ АЭТЕРНА / МЦИИ ОМЕГА САЙНС
2016

УДК 001.1
ББК 60

Н 57

НАУКА, ОБРАЗОВАНИЕ И ИННОВАЦИИ: сборник статей Международной научно - практической конференции (25 июня 2016 г., г. Томск). В 4 ч. Ч.2 / - УФА: ОМЕГА САЙНС, 2016. – 244 с.

ISBN 978-5-906876-34-8 Ч.2

ISBN 978-5-906876-37-9

Настоящий сборник составлен по итогам Международной научно - практической конференции «НАУКА, ОБРАЗОВАНИЕ И ИННОВАЦИИ», состоявшейся 25 июня 2016 г. в г. Томск. В сборнике статей рассматриваются современные вопросы науки, образования и практики применения результатов научных исследований

Сборник предназначен для широкого круга читателей, интересующихся научными исследованиями и разработками, научных и педагогических работников, преподавателей, докторантов, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

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

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

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

УДК 001.1
ББК 60

ISBN 978-5-906876-34-8 Ч.2

ISBN 978-5-906876-37-9

© ООО «АЭТЕРНА», 2016

© Коллектив авторов, 2016

Ответственный редактор:

Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук.
Башкирский государственный университет, РЭУ им. Г.В. Плеханова

В состав редакционной коллегии и организационного комитета входят:

Агафонов Юрий Алексеевич, доктор медицинских наук, доцент
Уральский государственный медицинский университет» Министерства
здравоохранения РФ

Алейникова Елена Владимировна, профессор
Запорожский институт государственного и муниципального управления

Баишева Зилия Вагизовна, доктор филологических наук, профессор
Башкирский государственный университет

Ванесян Ашот Саркисович, доктор медицинских наук, профессор
Башкирский государственный университет

Васильев Федор Петрович, доктор юридических наук, доцент,
Академия управления МВД России

Виневская Анна Вячеславовна, кандидат педагогических наук, доцент
ФГБОУ ВПО ТГПИ имени А.П. Чехова

Вельчинская Елена Васильевна, кандидат химических наук, доцент
Национальный медицинский университет имени А.А. Богомольца

Гетманская Елена Валентиновна, доктор педагогических наук, доцент
Московский педагогический государственный университет

Грузинская Екатерина Игоревна, кандидат юридических наук
Кубанский государственный университет

Закиров Мунавир Закиевич, кандидат технических наук, профессор
Институт менеджмента, экономики и инноваций

Иванова Нионила Ивановна, доктор сельскохозяйственных наук, профессор,
Технологический центр по животноводству

Калужина Светлана Анатольевна, доктор химических наук, профессор
Воронежский государственный университет

Курманова Лилия Рашидовна, доктор экономических наук, профессор
Уфимский государственный авиационный технический университет

Киркимбаева Жумагуль Слямбековна, профессор
Казахский Национальный Аграрный Университет

Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент
Новокузнецкий филиал -
институт «Кемеровский государственный университет»

Конопацкова Ольга Михайловна, доктор медицинских наук, профессор
Саратовский государственный медицинский университет

Маркова Надежда Григорьевна, доктор педагогических наук, профессор
Казанский государственный технический университет

Мухамадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук, доцент
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Башкирский государственный университет

Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук, доцент
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Башкирский государственный университет

Почивалов Александр Владимирович, доктор медицинских наук, профессор
Воронежская государственная медицинская академия им. Н.Н. Бурденко

Прошин Иван Александрович, доктор технических наук, доцент
Пензенский государственный технологический университет

Симонович Николай Евгеньевич, доктор психологических наук, профессор
Института психологии им. Л.С. Выготского РГГУ

Смирнов Павел Геннадьевич, кандидат педагогических наук, профессор
Тюменский государственный архитектурно - строительный университет

Старцев Андрей Васильевич, доктор технических наук, профессор
Государственный аграрный университет Северного Зауралья

Танаева Замфира Рафисовна, доктор педагогических наук, доцент
Южно - уральский государственный университет

Venelin Terziev DSc., PhD,
University of Agribusiness and Regional Development - Plovdiv, Bulgaria

Хромина Светлана Ивановна, кандидат биологических наук, доцент
Тюменский государственный архитектурно - строительный университет

Шилкина Елена Леонидовна, доктор социологических наук, профессор
Институт сферы обслуживания и предпринимательства

Шляхов Станислав Михайлович, доктор физико - математических наук,
профессор
Саратовский государственный технический университет им. Гагарина Ю.А.

Юрова Ксения Игоревна, кандидат исторических наук, доцент
Международный инновационный университет

Юсупов Рахимьян Галимьянович, доктор исторических наук, профессор
Башкирский государственный университет

Янгиров Азат Вазирович, доктор экономических наук, профессор
Башкирский государственный университет

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

преподаватель кафедры социально - экономических дисциплин
 Филиал ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»
 г. Славянске - на - Кубани, Российская Федерация

АНАЛИЗ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ МО СЛАВЯНСКИЙ РАЙОН КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ЗА 2013–2015 ГОДЫ

Проблема занятости населения является ключевой в решении задач обеспечения экономического роста государства. Поэтому достижение высокого уровня занятости населения – приоритетная задача страны в целом. В масштабах муниципальных образований политика занятости помимо перечисленного обеспечивает уровень жизни и благосостояния регионов и их структурных административных единиц и их экономический потенциал.

Цель данной статьи исследовать и проанализировать основные показатели занятости населения за период 2013–2015 год на примере МО Славянский район, проанализировать деятельность и эффективность мероприятий по регулированию занятости, проводимых Центром занятости населения Славянского района, а также попытаться сформулировать перспективы развития рынка труда в Славянском районе.

Для достижения поставленной цели были использованы статистические отчетные данные, предоставленные Государственным казенным учреждением Краснодарского края «Центр занятости населения Славянского района».

В таблице 1 представлена статистика, характеризующая динамику численности лиц, признанных безработными из числа обратившихся в Центр занятости населения Славянского района по поводу трудоустройства за период 2013–2015 годы.

Таблица 1 – Динамика безработицы
 в МО «Славянский район» за 2013–2015 годы

Поселения	Признано безработными за 12 месяцев года			Абсолютное отклонение на конец периода по сравнению с началом периода, чел	Относительные отклонения на конец периода по сравнению с началом периода, %
	2013	2014	2015		
Славянское г / п	416 (51 %)	420 (48 %)	451 (52 %)	+35	+8,4
Сельские поселения Славянского района	400 (49 %)	463 (52 %)	415 (48 %)	+15	+3,8

Итого по Славянскому району	816 (100 %)	883 (100 %)	866 (100 %)	+50	+6,1
-----------------------------	----------------	----------------	----------------	-----	------

Из приведенных данных видно, что количество зарегистрированных безработных в Славянском районе за рассматриваемый период возросло на 6,1 % , а по Славянскому городскому поселению – на 8,4 % .

Виден скачкообразный рост количества безработных в сельских поселениях Славянского района в 2014 году (400 чел в 2013, 461 (116 % от предыдущего года) в 2014 году, 415 (90 % от предыдущего года) в 2015 году). Этот эффект объясняется притоком в МО граждан Украины, вынужденно покинувших территорию страны в 2014 году. Это повлияло на ситуацию на рынке труда Славянского района. Как нам пояснили в Центре занятости, ими был проведен ряд мероприятий в целях оказания содействия в трудоустройстве жителям Украины. Из 631 человек, обратившихся по поводу трудоустройства, были трудоустроены 456 человек (72 %). Как показывает статистика, упомянутые меры были достаточно эффективны, так как в 2015 году показатели по безработице в районе приблизились к первоначальному уровню. В таблице 2 сконцентрированы данные, характеризующие эффективность деятельности Центра занятости МО Славянский район за период 2013 - 2015 год.

Таблица 2 – Динамика показателей деятельности Центра занятости Славянского района

Поселения	Численность граждан, обратившихся за содействием в поиске подходящей работы			Нашли работу обратившиеся граждане			Направлены на проф.обучение		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Славянское г/п	2973	3216	2971	2022 (68 %)	2313 (72 %)	2275 (77 %)	53 (1,78 %)	67 (2,08 %)	45 (1,51 %)
Сельские поселения Славянского района	1921	2035	1924	1351 (70 %)	1375 (68 %)	1496 (78 %)	50 (2,6 %)	49 (2,4 %)	60 (3,12 %)
Итого по Славянскому району	4894	5251	4895	3373 (69 %)	3688 (70 %)	3771 (77 %)	113 (2,3 %)	116 (2,2 %)	105 (2,1 %)

Из приведенных данных видно, что количество трудоустроенных при содействии центра занятости в Славянском районе за рассматриваемый период возросло (на 8 %), по Славянскому городскому поселению рост на 9 % , а по сельским поселениям – 8 % .

По сельским поселениям Славянского района наблюдается рост направленных на проф. обучение, а по Славянскому городскому поселению динамика этих показателей имеет

скачкообразную тенденцию. Но в целом колебания не слишком велики (в пределах менее 1 %).

По данным Центра занятости проводятся ярмарки вакансий, позволяющие повысить уровень занятости в районе. За отчетный период 2013 проведено 22 ярмарки вакансий (2443 человека приняли участие), в 2014 - 26 ярмарок (2871 человек), в 2015 - 22 ярмарки, где приняли участие 3001 человек. На территории Славянского района имеется хорошая учебная база для получения новой профессии, повышения квалификации. В 2014 году центром занятости направлены на профессиональное обучение 116 безработных гражданина по специальностям: тракторист, продавец, повар - кондитер, парикмахер, оператор котельной, водитель категории С, бухгалтер, электромонтер, электрогазосварщик, облицовщик - плиточник. Аналогично в 2013 были направлены на профессиональное обучение 113 человек и в 2015 - 105 человек.

В таблице 3 представлена статистика, характеризующая ранжирование по категориям трудоспособных граждан, которые обратились в центр занятости за содействием в поиске работы.

Таблица 3 – Динамика численности особых категории граждан, обратившихся по поводу трудоустройства в Центр занятости Славянского района

Категория граждан	12 месяцев 2013 года	12 месяцев 2014 года	12 месяцев 2015 года
Всего обратилось, из них:	4894	5251	4895
Граждане в возрасте 14 - 29 лет	2307 (47 %)	2247 (42,8 %)	2412 (49,3 %)
Граждане в возрасте 18 - 20 лет из числа выпускников учреждений начального и среднего профессионального образования, ищущие работу впервые	58 (1 %)	69 (1,3 %)	72 (1,5 %)
Уволенные с военной службы	31 (0,6 %)	36 (0,7 %)	40 (0,8 %)
Граждане предпенсионного возраста	173 (3,5 %)	218 (4,2 %)	205 (4,2 %)
Граждане, относящиеся к категории инвалидов	103 (2,1 %)	96 (1,8 %)	93 (1,9 %)

Обеспечение работой важно для всех слоев населения, но есть категории граждан, которым особенно сложно найти своё место на рынке труда. Это люди испытывающие трудности в поиске работы: инвалиды, молодежь до 18 лет, граждане, уволенные с военной службы, многодетные и одинокие родители, лица предпенсионного возраста. Из представленных выше данных видно, что львиную долю испытывающих потребность в помощи при поиске работы составляют граждане в возрасте 14–29 лет (молодежь и

юношество), – 47–49 % . С одной стороны это говорит о том, что молодежь и юношество активны, самостоятельны и составляют мощнейший трудовой потенциал. С другой стороны, такая статистика обнажает существенную проблему. Больше всего сложностей с поиском работы испытывает молодежь и юношество. Действует стереотип среди работодателей, что молодые неопытны, что им опасно доверять, что они недостаточно серьезны и т. п. Но это крайне опасное заблуждение. На наш взгляд молодежи наоборот нужно больше доверять. Они сильны, целеустремленны, креативны, им незнаком «синдром выгорания», которым часто страдают работники старших возрастных групп, они могут небанально мыслить, находить нестандартные эффективные решения, их знания и компетенции более современны.

В таблице 4 предоставлена информация о динамике заявленной потребности в работниках за период 2013–2015 годы.

Таблица 4 – Динамика заявленной потребности в работниках в за период 2013–2015 годы

Показатель	Славянское городское поселение	Сельские поселения Славянского района	Итого по району
Заявленная потребность в работниках с января по декабрь 2013 (базовая)	3995	3033	7028
Тем роста	100 %	100 %	100 %
Заявленная потребность в работниках с января по декабрь 2014	4971	8598	13569
Темп роста	124 %	283 %	193 %
Заявленная потребность в работниках с января по декабрь 2015	3507	1568	5075
Темп роста	88 %	52 %	72 %

Данные таблицы 4 обнаруживают очень интересную статистику. За рассматриваемый период количество вакантных рабочих мест динамично увеличилось по сравнению с началом периода в 2014 году и столь же динамично снизилось по сравнению с началом периода в 2015 году. Скачок роста потребности в рабочей силе в 2014 году совпадает со скачком роста безработных (см. таблицу 1), причем, динамика роста нехватки работников в 2014 году в разы выше динамики безработицы. Можно смело предположить, что динамика безработицы в Славянском районе (особенно в 2014 году) объясняется наличием структурной безработицы.

Особенно привлекает внимание резкий рост числа вакансий в сельских поселениях Славянского района в 2014 году (+183 %). Но столь же динамичное снижение количества вакансий по сравнению с базовым годом в 2015 году (особенно по сельским поселениям) говорит об эффективности работы по трудоустройству Центра занятости Славянского района.

В таблице 5 сравним количество и динамику вакантных рабочих мест и количества обратившихся по поводу трудоустройства за рассматриваемый период

Таблица 5 – Динамика потребности в работниках и количества ищущих работу

Годы	Численность граждан, обратившихся за содействием в поиске подходящей работы	Заявленная потребность в работниках с января по декабрь	Разница между заявленной потребностью и численностью граждан, ищущих работу
2013	4894	7028	+2134
2014	5251	13569	+8318
2015	4895	5075	+180

Из приведенных данных явно прослеживается преобладание вакантных мест. Данное явление можно объяснить отсутствием граждан, с требующейся профессией.

Таким образом, из всего вышесказанного можно сделать вывод:

Количество признанных безработными в Славянском районе за рассматриваемый период имеет возрастающую тенденцию, но в умеренных пределах. Львиную долю испытывающих потребность в помощи при поиске работы составляют граждане в возрасте 14–29 лет (молодежь и юношество) (47 % –49 %). Это наиболее уязвимая категория граждан на рынке труда. С одной стороны это говорит о том, что молодежь и юношество активны, самостоятельны и составляют мощнейший трудовой потенциал. С другой стороны, такая статистика обнажает существенную проблему, – повышенная сложность при трудоустройстве молодежи и юношества.

За рассматриваемый период статистика показывает высокие показатели по количеству вакантных рабочих мест, причем резко возрастающую в 2014 году и также резко падающую по сравнению с началом периода в 2015 году.

Заметно также, что за весь период количество вакантных мест значительно превышает количество активно ищущих работу, особенно в 2014 (разница составляет +8318 человек). А в 2015 разрыв снижается (+180). Это позволяет сделать вывод о наличии структурной безработицы в МО Славянский район, а также об эффективности мер принимаемых центром занятости Славянского района по регулированию рынка занятости района.

Деятельность Центра занятости Славянского района можно признать достаточно эффективной, так как данные статистики обнаруживают увеличение количества трудоустроенных в Славянском районе (к концу периода 77 % обратившихся

трудоустроены). Центром занятости Славянского района оказывается также помощь по профессиональной подготовке и переподготовке, но небольшому количеству граждан (2,1 % – 2,3 % обратившихся по поводу трудоустройства)

Для стабилизации рынка труда Славянского района и решения проблем занятости в МО можно предложить следующие меры:

- 1) Дальнейшее содействие и совершенствование помощи Центра занятости по трудоустройству.
- 2) Дополнительные меры по содействию в трудоустройстве лиц особенно нуждающихся в социальной защите, включая квотирование рабочих мест.
- 3) Создание новых и дополнительных рабочих мест для отдельных приоритетных социальных групп населения за счет целевого субсидирования работодателя.
- 4) Организация общественных работ и временной занятости населения.
- 5) Содействие самозанятости и предпринимательской деятельности.
- 6) Профессиональная ориентация и консультирование по вопросам трудоустройства.
- 7) Обучение и переобучение безработных.
- 8) Мероприятия по продвижению занятости молодежи на рынке труда.

Список использованных источников:

- 1 Администрация Муниципального образования Славянский район [Электронный ресурс] : сайт. – URL: <http://slavyansk.ru/article/a-171.html> / (дата обращения 14.06.2016).
- 2 Служба труда и занятости населения Министерства труда и социального развития Краснодарского края [Электронный ресурс] : интерактивный портал. – URL: <http://www.kubzan.ru> // (дата обращения: 14.06.2016).
- 3 Федеральная служба по труду и занятости (Роструд) [Электронный ресурс] : официальный сайт. – URL: <http://www.rostrud.ru> / (дата обращения: 14.06.2016).
- 4 Территориальный орган Федеральной службы Государственной статистики по Краснодарскому краю [Электронный ресурс] : официальный сайт. – URL: <http://krsdstat.gks.ru> / / (дата обращения: 14.06.2016 г.).

© В.Я.Агабекова, 2016

УДК33

Адаменко А.А., докторант
ФГБОУ ВПО Адыгейский государственный университет,
г. Майкоп, Российская Федерация

СПЕЦИФИКА ВЕДЕНИЯ ВИРТУАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ЮЖНОМ МАКРОРЕГИОНЕ

Сегодня для современной России характерно динамичное развитие виртуальных организаций, что позволяет нам очертить определенные тенденции их развития с учетом мирового информационного тренда:

- формирование гибких организационных сетевых структур на базе ИКТ, быстро приспособляющихся к экономическим изменениям и способных генерировать импульсы инновационных преобразований, востребованных в условиях смены модели роста;

- демократизация управления через наличие возможности расширять и заменять состав участников, работающих над виртуальным проектом, возрастание степени ответственности всех экономических виртуальных агентов, что приводит к усилению механизмов самоуправления, формирующихся в регионе.

Динамика развития виртуальных организаций в Южном макрорегионе показывает имеющийся интерес к такому виду организационных форм со стороны субъектов малого и среднего бизнеса [1, 2, 3]. В основном увеличение количества виртуальных организаций происходило за счет участников секторов ИТ и финансовых услуг (табл. 1). В аналитической таблице 2 отражены данные об участии виртуальных организаций в развитии хозяйственного пространства Южного макрорегиона.

Таблица 1 – Развитие виртуальных организаций в Южном макрорегионе за 2012 - 2015гг.¹

Тип виртуальной организации	Годы			
	2012	2013	2014	2015
ИТ - аутсорсеры	5448	5536	5684	5701
Аутсорсеры финансовых услуг	4081	4152	4263	4309
Аутсорсеры человеческих ресурсов	1360	1384	1421	1498
Итого	10889	11072	11368	11508

Таблица 2 – Распределение данных опроса об участии виртуальных организаций в развитии хозяйственного пространства Южного макрорегиона, ед. ответов²

Аспекты участия виртуальных организаций в хозяйственном пространстве Южного макрорегиона	Да	Нет
Принадлежность к региональным виртуальным сетям	39	13
Принадлежность к ИТ - сектору	31	21
Наличие в настоящий момент возможности делать вклад в развитие экономики региона	2	50
Наличие желания участвовать в формировании территориальных зон интенсивного развития	45	7
Ориентация на работу со специалистами, обладающими ключевыми компетенциями	10	42
Ориентация на государственный заказ	27	25
Наличие контрактных соглашений об участии в развитии экономики макрорегиона	0	52

Анализ представленных данных показал, что большинство участников выборки являются «формальными» виртуальными организациями, которые относятся к высокотехнологичному сектору и желают продвигать свои технологии на региональный рынок. Выявлено желание большинства респондентов участвовать в развитии

¹ Таблица составлена автором на основе проведенного им интернет - опроса субъектов малого и среднего бизнеса Южного макрорегиона

² Таблица составлена автором на основе проведенного им интернет - опроса субъектов малого и среднего бизнеса Южного макрорегиона

предпринимательского потенциала региона, но отсутствие возможности в данный момент реализовать подобное желание. Виртуальным субъектам малого и среднего бизнеса необходима поддержка региональных властей, о чем свидетельствует их ориентация на государственный заказ – 51 % организаций. 19 % организаций не могут себе позволить заключать договора со специалистами, обладающими ключевыми компетенциями, что вызвано невозможностью оплатить их услуги. Ни с одной из виртуальных организаций не заключен контракт, позволяющий участвовать в развитии региональной системы.

Список использованных источников

1. Ткачева Е.Н. Виртуальные организации: особенности управления компонентами в инновационной экономике / Актуальные проблемы экономики, социологии и права. Материалы международной научно - практической конференции. – Пятигорск: Международная академия финансовых технологий, 2009. – С. 126 – 130.
2. Ткачева Е.Н., Болтава А.Л. Оценка эффективности использования частично виртуальных организаций (аутсорсинговых компаний) в экономической системе Краснодарского края // Бизнес в законе. – М., 2010. –№ 3. – С. 324 - 328.
3. Ткачева Е.Н. Виртуальные организации Южного федерального округа: оценка эффективности системы управления // Бизнес в законе. – М., 2011. –№ 2. – С. 245 - 247.

© Адаменко А.А., 2016

УДК 336

А.Б. Алиева

Бурятский Государственный Университет
г. Улан - Удэ, Российская Федерация

ОДНОУРОВНЕВАЯ БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА В РОССИИ: ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Многие годы в СССР функционировала одноуровневая банковская система, по которой все кредитные операции сосредотачивались в Государственном банке СССР и в ряде специализированных банков, таких как Внешторгбанк и Стройбанк, которые по государственному заданию осуществляли определенные виды операций. Тогда одноуровневая банковская система оказалась неэффективна и, в конечном итоге, привела к значительному ухудшению денежного обращения в стране.

Однако весной 2016 года, отвечая на вопросы выпускников Московской школы управления «Сколково», Герман Греф, председатель правления Сбергательного банка Российской Федерации, высказал мысль о том, что благодаря новым технологиям на смену «классической» двухуровневой банковской системы в России придет одноуровневая: «то есть Центральный банк – и все». Ранее такое развитие событий предположил доктор экономических наук Валентин Катасонов, предлагая оставить в стране только Центробанк, для международных операций – Внешторгбанк, а также два - три специализированных банка. Такую модель он считает наиболее эффективной.

Одноуровневая банковская система представляет собой модель, при которой все кредитные учреждения, включая Центральный банк, находятся на одном горизонтальном иерархическом уровне. Вместе с тем происходит расширение их функций и перечня проводимых операций. Одним из главных преимуществ данной системы является контроль денежных потоков, а также возможность Центрального банка регулировать национальную экономику. Недостатками являются высокая вероятность бюрократизации банковской системы и отсутствие конкуренции. Такая система наиболее характерна для государств со слаборазвитой экономикой, а также для стран с командно - административным и тоталитарным режимами управления.

В России с осени 2013 года начался активный процесс «чистки» банковского сектора, путем отзыва Центральным банком лицензий коммерческих банков, в большинстве случаев после отключения от системы банковских электронных срочных платежей. «В течение всего 2014 года ежемесячно были отключены от системы БЭСП в среднем по 5 банков по всей стране с последующим отзывом лицензии. За 2015 год эта цифра увеличилась до 6 банков в месяц» [1]. В период с 31 января 2014 по 29 января 2016 года были отозваны лицензии на осуществление банковской деятельности у 130 коммерческих банков.

Путем закрытия коммерческих банков, происходит процесс укрепления экономической системы страны, в первую очередь, благодаря концентрации банковских активов в государственных банках. Результатом такой «чистки», по мнению экспертов, станет переход Российской Федерации к одноуровневой банковской системе.

В России развитие банковских технологий и услуг находится на достаточно низком уровне. Это значит, что на современном этапе российская экономика не готова к переходу на одноуровневую банковскую систему, даже при условии ее прогрессивности и конкурентоспособности с банковскими системами других стран.

В открытой экономике населению необходимо предоставить выбор из немногих, но наиболее зарекомендовавших себя коммерческих банков, которые в условиях высокой конкуренции способны предложить в наибольшей степени выгодный продукт по всем параметрам. Одновременно крупные банки смогут сосредоточить капитал и активы и, обладая большими возможностями, направлять их в конкретные сферы использования. В связи с этим, в целях устранения многочисленных крупных проблем в экономике некоторый монополизм в сфере банковских отношений будет даже необходим.

Список использованной литературы:

1. Алиева А.Б. Система банковских электронных срочных платежей и последствия отключения от нее / А.Б. Алиева // Молодежь и системная модернизация страны: сборник материалов Международной научной конференции студентов и молодых ученых. - 2016. - С. 14 - 16.
2. Байкальский субрегион: проблемы внутренней кооперации и пути их решения / Атанов Н.И., Намханова М.В., Цыренов Д.Д. // Современные технологии управления. - 2015. - № 5 (53). - С. 2 - 10.
3. Оценка текущего состояния социально - экономического развития байкальского региона и перспективы его развития / Мальшев Е.А., Родионова Д.Н., Цыренов Д.Д. // Вестник Забайкальского государственного университета. - 2016. - Т. 22. - № 1. - С. 129 - 137.

4. Повышение качества работы региональных институтов государственного управления в Сибирском федеральном округе / Атанов Н.И., Янтранов А.Е. // Вестник Забайкальского государственного университета. - 2015. - № 9 (124). - С. 88 - 94.

5. Разработка программного решения оценки кредитоспособности физического лица / Цыренов Д.Д., Санковец А.А., А.Ю., Лосева А.Ю. // - Вестник Бурятского государственного университета. - 2015. - № S2. - С. 258 - 264.

6. Экономика Республики Бурятия в территориальном аспекте / Янданова Ц.Н., Ирильдеев В.Г. // Вестник Бурятского государственного университета. - 2015. - № 2. - С. 70 - 77.

© А. Б. Алиева, 2016

УДК 336.7

П.Р. Аллагулова

Студент 3 курса Института экономики, финансов и бизнеса
Башкирский государственный университет
г. Уфа, Российская Федерация

Е.В. Назарова

Студент 3 курса Санкт - Петербургской школы экономики и менеджмента
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ САРМ

Современная экономическая система развивается таким образом, что высокую доходность и выгоды для инвестора приносят финансовые, а не реальные активы, то есть требования, которые по определенным условиям дают право кредитору получить платеж от должника. На сегодняшний день существует достаточно большой инструментарий, которым может воспользоваться инвестор, однако при этом остается вопрос оценки активов, их риска и доходности для создания оптимального инвестиционного портфеля.

Одним из способов оценки финансовых активов является метод САМР (Capital Asset Pricing Model), который является одним из самых распространенных в практике оценки как финансовых активов, так и бизнеса в целом. Метод был открыт в 1960 - х годах учеными Дж. Тейнером, У. Шарпом, Дж. Литнером и Я. Моссином [1]. Данный подход в большей степени подходит портфельным инвесторам, так как в рамках данного метода используются те же закономерности, что и при спекуляциях финансовыми активами на рынке. При этом необходимо учитывать, что в отличие от прямых инвесторов, портфельные инвесторы чаще всего не располагают достаточной информацией по конкретному предприятию, чей финансовый актив у них в наличии, поэтому норма доходности должна быть выше.

Сущность метода заключается в том, чтобы определить ставку дисконтирования, на основании которой в последующем будет считаться общая стоимость финансового актива. Для этого необходимо знать, какую доходность будет приносить финансовый актив за

вычетом расходов в ближайшие года (если рассматривается только прогнозный период), и на каком значении остановится это значение в долгосрочной перспективе (постпрогнозный период, если он уместен). Таким образом, специфика метода сводится к определению ставки дисконта, которая, согласно методу, рассчитывается следующим образом [1]:

$$i = R + b*(R_m - R) + \Omega_1 + \Omega_2 + \Omega_3, (1)$$

где R — безрисковая ставка; b — бета коэффициент; $(R_m - R)$ — премия за риск; Ω_1 — страновой риск; Ω_2 — премия за малый бизнес; Ω_3 — премия за закрытую компанию

Таким образом, рассчитывая по данной формула ставку дисконта, оценщик получает формулу альтернативной доходности, которую он мог бы получить в условиях существующего финансового рынка [3]. Таким образом, рассчитывая ежегодный доход от своего финансового актива, оценщик понимает, что с каждым последующим годом реальная доходность становится меньше за счет возможности получения альтернативного дохода, который фактически остается упущенным.

Основой любого метода оценки активов является учет риска, так как в данном случае ставка дисконтирования должна быть выше. В методе CAMP учитывается несколько видов рисков: страновой риск, риск вложений в малый бизнес или с непубличной организационно - правовой формой, премия за риск как разность доходностей самых надежных компаний (голубых фишек) и государственных облигаций. Однако основой метода, в которой воплощена основная идея и характерная особенность подхода, является коэффициент бета, который включает в себя учет всех отраслевых рисков. С точки зрения математики данный коэффициент рассчитывается как ковариация среднерыночных доходностей финансовых активов (компаний) и доходности оцениваемого актива [3].

Метод позволяет использовать среднерыночную доходность активов другой страны в случае не нахождения нужной информации о рынке его страны, при этом исходные формулы необходимо скорректировать на определенный коэффициент [2].

В целом можно констатировать, что метод CAMP имеет ряд преимуществ и недостатков. К преимуществам относится достаточно полный учет систематических (отраслевых) рисков, доступность необходимой информации, а также возможность учета дополнительных рисков, таких как премия за малый бизнес. Однако данный метод не учитывает несистематических (внутренних) рисков компании, а также не учитывает склонности инвестора к рискам. Таким образом, метод CAMP является одним из важнейших инструментов оценке финансовых объектов и бизнеса в целом, однако так же, как и другие методы имеет ряд допущений, которые при необходимости могут быть исправлены за счет использования других методов.

Список использованной литературы:

1. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. 1340 с.
2. Спиридонова Е.А. Оценка бизнеса: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. М: Издательство Юрайт. 2016. 340 с.
3. Richard, A. Brealey, Stewart, C. Myers, Principles of corporate finance. McGraw - Hill, 1996. 1112 p.

© П.П. Аллагулова, Е.В. Назарова, 2016

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КЛАСТЕРА МАЛОТОННАЖНОЙ НЕФТЕХИМИИ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

На сегодняшний день Башкирия обладает достаточным нефтехимическим потенциалом, доля реальной нефтехимии в регионе существенно выше, чем в целом по России [1; 3, с.65; 8, с. 162].

Предприятия нефтяного и нефтехимического комплекса Башкортостана традиционно являются локомотивом республиканской экономики. Поэтому ставка на нефтехимию и химию – это самый быстрый и эффективный вариант развития нашей республики с точки зрения прироста регионального продукта [2, с. 30; 4, с. 540; 5, с. 75]. Точкой прорыва в нефтехимической отрасли может стать развитие химии высоких переделов и малотоннажной нефтехимии.

В последнее десятилетие всё большее значение приобретает кластерная концепция, в соответствии с которой конкурентоспособность региона зависит от существования на его территории кластеров взаимосвязанных отраслей промышленного комплекса [6, с. 130; 7, с. 201]. Под кластером понимается группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и организаций, для которых характерны общность деятельности и взаимодополнение. Именно кластерный подход к управлению развитием региона позволяет достичь конкурентного успеха в выбранных отраслях.

В мае 2013 года в г. Уфе на III Международном форуме «Большая химия» состоялось подписание договора о совместной деятельности между предприятиями - производителями малотоннажной нефтехимии Республики Башкортостан с целью формирования кластера малотоннажной нефтехимии.

Инициатором создания кластера выступили Министерство промышленности и инновационной политики Республики Башкортостан, которое является организацией - координатором кластера и ГУП «Институт нефтехимпереработки Республики Башкортостан».

В состав кластера на тот момент вошли 15 предприятий из Уфы, Стерлитамака, Салавата, в том числе ГУП «Институт нефтехимпереработки Республики Башкортостан», ЗАО «Опытный завод «Нефтехим», ООО ЗПИ «Альтернатива», ООО «Научно - технический центр Салаватнефтеоргсинтез», ООО «Башпласт» и другие. В настоящее время число участников кластера составляет более 50 предприятий.

Структура кластера включает в себя научно - технологические организации (ГУП ИНХП РБ, ГУ «НИТИГ АН РБ», ООО «Инновационный центр «Химтэк» и др.), производственные предприятия (ООО «Башпласт», ЗАО «Опытный завод Нефтехим», ООО «ЗПИ» Альтернатива» и др.) и учебные заведения (ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный нефтяной технический университет», ФГБОУ ВПО «Башкирский

государственный университет», ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса»).

Предприятиями кластера выпускается широкая номенклатура нефтехимической продукции: химические реагенты для нефтегазодобывающей промышленности, адгезионные присадки к нефтяным дорожным битумам, антифризы, полимерные композиции на основе полиэфиров, ПВХ и синтетических каучуков, кабели и пластикаты, технические масла и смазочные вещества, гербициды и т.д.

Стоит отметить, что кластер малотоннажной нефтехимии Республики Башкортостан, как и другие кластеры на территории России, является последователем советской модели, имея при этом достаточно сильную научную основу, в лице научно - исследовательского института ГУП ИНХП РБ. Для этого кластера характерна высокая внутренняя конкуренция, так как производимая продукция в целом схожа между собой, то есть этот кластер представляет собой горизонтально интегрированное объединение различных производств без явного крупного лидера. Также, поскольку производство нефтехимической продукции является наукоемкой и технологичной отраслью, в кластере присутствует конкуренция на рынке рабочей силы за более квалифицированные и образованные кадры. Также для данного кластера характерна достаточно сильная поддержка со стороны государства и местных властей.

Сотрудничество предприятий, входящих в кластер, основанное на совместном использовании существующего опыта, знаний, технологий, инфраструктуры, является весьма результативным, о чем свидетельствует рост всех показателей эффективности деятельности предприятий – участников кластера после вхождения в состав кластера. Взаимовыгодное сотрудничество предприятий, своевременное принятие грамотных управленческих решений, государственная поддержка создают благоприятную среду развития кластера.

В результате анализа интегрального показателя совокупной выручки автономных предприятий до образования кластера и этих же предприятий в составе участников кластера выявлено увеличение с 6195 млн. руб. до 8194 млн. руб., что составило 32,2 % . Интегральный показатель эффективности функционирования кластера составил 1,3. Поскольку значение интегрального показателя выше 1,0, функционирование кластера можно считать эффективным.

Дальнейшее развитие кластера, на наш взгляд, должно включать следующие направления:

- совершенствование внутренней структуры кластера и системы управления деятельностью;
- создание и развитие инновационной инфраструктурной площадки, объединяющей максимальное количество компетенций в областях нефтехимии, нефтегазопереработки, биохимии, биотехнологии;
- дальнейшая интеграция в Поволжский нефтехимический кластер.

Список использованной литературы:

1. Буренина И.В., Гайфуллина М.М., Сайфуллина С.Ф., Евтушенко Е.В., Зац А.С. Стратегический анализ и оценка потенциала развития производства нефтепродуктов и

химического производства в Республике Башкортостан // Интернет - журнал Науковедение. 2015. Т. 7. №6 (31). – С. 16.

2. Евтушенко Е.В. Экономическое образование и экономическая наука на пороге радикальных реформ // Экономика и управление: научно - практический журнал. 2008. №1. С. 28 - 35.

3. Евтушенко Е.В., Юсупова Э.Р. Оценка инновационного потенциала предприятия // Экономика и управление: научно - практический журнал. – 2014. - №5(121). – С. 63 - 68.

4. Котов Д.В., Ефимова О.Ю. Оценка стратегического потенциала инноваций // Научное обозрение. 2012. №4. С. 539 - 549.

5. Сайфуллина С.Ф. Выбор приоритетных направлений технологического развития в ТЭК // Инновационное развитие экономики. 2016. №1(31). С. 75 - 81.

6. Сайфуллина С.Ф. Направления повышения инновационного потенциала экономических систем // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. №2 - 6. С. 129 - 131.

7. Сайфуллина С.Ф. Проблемы и необходимость развития межотраслевых топливно - энергетических кластеров // Инновационная наука. 2016. № 3 - 1. С. 201 - 202.

8. Тухватуллина Е.В., Евтушенко Е.В. Оценка инновационного потенциала экономических систем // Нефтегазовое дело. 2013. № 11 - 3. С. 160 - 164.

© Э.Р.Анвардинова, 2016

УДК 338

А.А. Арефьева

студент 3 курса архитектурно - строительного факультета
Уфимский государственный нефтяной технический университет

Научный руководитель: Е.В. Кузнецова

к.т.н., доцент ЭНП

Уфимский государственный нефтяной технический университет

Г. Уфа, Российская Федерация

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ РЕКОНСТРУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ЭТАПЕ ПОДГОТОВКИ ПРОИЗВОДСТВА

Производственные предприятия с устаревшей технологией и неполными циклами производства теряют свою значимость, а также несут убытки с экономической точки зрения и не могут являться конкурентоспособными на рынке строительной отрасли. Кроме того, по ряду технических и технологических показателей промышленности в России имеется определенное отставание, по сравнению с другими странами, поэтому его преодоление важно не только для отдельно взятых предприятий, но и для конкурентоспособности страны в целом.

По данным статистической отчетности на период 2015 год в России более пяти тысяч предприятий нуждаются в реконструкции. Для того чтобы устоять предприятиям на рынке и соответствовать новым требованиям и запросам общества, им необходима реконструкция и техническое перевооружение.

Реконструкция предприятий и их техническое перевооружение трудоемкий и капиталоемкий процесс. Но правильная организация процесса реформирования и грамотное проведение работ помогут добиться эффективности, рациональности и

экономичности реконструкции. Новые современные технологии крайне необходимы для масштабного использования на предприятиях. Новые технологии способствуют улучшению условий труда и требуют повышения интеллектуального уровня работников, приводят к увеличению выработки и улучшению качества продукции, ускорению темпов роста производительности труда, объемов реализации продукции, рентабельности производства, охране окружающей среды.

Задачи внедрения достижений научно - технического прогресса на производственные предприятия и повышение эффективности производства требуют снижения затрат и сроков освоения новой техники, а также при внедрении новых типов машин и приборов достижения экономичности.

Совершенствование организации подготовки производства, как фактор повышения эффективности затрат на модернизацию производства, обеспечивает необходимые условия для осуществления этих требований.

Повышение сроков внедрения в производство достижений научно - технического прогресса снижает эффективность вложенных средств, уменьшает возможный прирост прибыли предприятия. Кроме того, затягивание сроков при освоении новой техники может приводить к ее устареванию еще до того, как начинается ее эксплуатация, и, следовательно, она не дает ожидаемого экономического эффекта.

Известны следующие параметры, опираясь на которые должна проводиться реконструкция предприятий:

- работы должны проводиться в сжатые сроки;
- выполнение процесса реконструкции желательно проводить без остановки основного производства на предприятии;
- требуется минимизировать трудовые затраты на реконструкцию;
- необходимо минимизировать расходы строительных материалов.

Способы решения этих задач осуществляются в результате использования внутрипроизводственных резервов.

Резервы совершенствования подготовки производства это возможности, которые не были использованы для дальнейшего сокращения затрат и сроков на внедрение новой техники, повышения её эффективности и качества.

Использование такого резерва как ускорение сроков подготовки производства дает возможность, как сократить период освоения, разработки, так и внедрить в производство новые виды продукции.

Процесс внедрения новой продукции в производство требует значительных трудовых и материальных затрат. Но создаваемые новые разработки обеспечивают получение экономии овещественного и живого труда при её производстве и эксплуатации.

Резервы, которые отвечают за ускорение подготовки производства и сокращение затрат труда подразделяются на следующие группы [1]:

- организационные резервы – благодаря улучшению организации работ с помощью новой техники и организации труда рабочих, можно сократить сроки производства и затраты на ее осуществление;
- технические резервы – за счет автоматизации и механизации работ сокращаются сроки подготовки производства;
- резервы, отвечающие за совершенствование управления подготовкой производства, т.е. за счет внедрения новой техники в производство и повышенного качества управления ей, также сокращаются сроки и затраты.

Организационные резервы являются возможностью совершенствования производства и его интенсификации за счет модернизации организации производства и управления, которые не были использованы в конкретных условиях [2].

Сокращая на этапе подготовки производства значительные материальные, трудовые и денежные ресурсы, за счет внедрения научно - технического прогресса в производство, а так же за счет реконструкции, производители повышают эффективность работы предприятия, а именно за счет лучшего использования этих ресурсов при минимальных затратах овещественного и живого труда.

Список использованной литературы:

1. <http://www.bibliotekar.ru/5-organizaciya-proizvodstva-upravlenie-predpriatiem/38.htm>

2. <http://rosinvest.com/page/puti-povysheniya-effektivnosti-proizvodstva>

3. Кузнецова Е.В., Шаймарданова А.А. «Концептуальные основы инжиниринга качества.» В сборнике: **СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ЭКОНОМИКЕ И ФИНАНСАХ**. Сборник научных трудов по материалам IV Всероссийской заочной научно - практической интернет конференции. Редколлегия: Л. И. Ванчухина (отв. редактор); Т. Б. Лейберт (зам. отв. редактора); Э. А. Халикова (отв. секретарь); Е. Р. Гильмханова. 2014. С. 109 - 111.

4. Палиенко Ж.С., Кузнецова Е.В. «Инновационное развитие предпринимательской структуры» В сборнике: **Актуальные проблемы науки Материалы I Всероссийской (заочной) научно - практической конференции (с международным участием)**. под общей редакцией А.И. Вострцова. 2014. С. 40 - 43.

© Е.В. Кузнецова, А.А. Арефьева, 2016

УДК 657

А.А. Баймагамбетова

Магистр 2 курса, (г. Астрахань,

ФГБОУ ВПО «Астраханский государственный технический университет»,
кафедра «Бухгалтерский учет, анализ хозяйственной деятельности и аудит»).

Baymagambetova A.A.

(Astrakhan, «Astrakhan State Technical University»,
department «Accounting, business analysis and audit»).

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ РОССИЙСКИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

THE PROBLEMS OF FORMATION BY THE RUSSIAN ORGANIZATIONS OF ACCOUNTING REPORTS UNDER INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARTS

Аннотация

В статье изложены проблемы формирования бухгалтерской отчетности российскими организациями по международным стандартам финансовой отчетности.

Summary

The article describes the problems of formation of the financial statements russian organizations to International Financial Reporting Standards.

Целью и итогом всей бухгалтерской деятельности в любом учреждении является бухгалтерская отчетность, сформированная за отчетный период времени. Эти сводные данные о хозяйственной деятельности организации, сформированные в специализированных учетных регистрах показывают имущественное, финансовое положение и сами результаты финансовых операций организации в целом или ее структурных подразделений. Качественная бухгалтерская отчетность обязательно должна быть своевременной и достоверной, простой и целостной. При этом подлежать сравнению и проверке, и придерживаться строгих установленных правил оформления и публичности. [3]

Сейчас во многих странах на бухгалтерский учет в целом все более распространяются международные стандарты финансовой отчетности (МСФО). Это происходит в связи с увеличением трансграничных потоков капитала, возросшей информационной потребностью всех участников финансового процесса и бизнеса в целом, и ростом торговли между странами. [4]

Международные стандарты финансовой отчетности — это ненормативные документы, устанавливающие четкий алгоритм ведения бухгалтерского учета и отчетности. Это рекомендуемый свод правил, позволяющий оптимизировать бухгалтерскую деятельность. [2]

На основании требований МСФО в России существует два варианта бухгалтерской отчетности: ведение параллельного учета и, при помощи ряда корректив, перевод российской отчетности в международную.

При параллельном учете все бухгалтерские операции и документы учитывают в двух разных системах одновременно. В этом есть ряд преимуществ:

- соответствие требованиям МСФО;
- создание в учетных регистрах необходимой по отчетности МСФО информации;
- высокая точность данных в отчетах;
- контроль достоверности отчетов благодаря возможности сверки российского и международного учета;
- минимизация временных затрат при правке отчетности, выполненной по российским ПБУ.

Недостатки такого двойного учета заключаются в увеличении расходов на его организацию и необходимости дополнительного персонала.

Вторым способом, который заключается в трансформации российской отчетности в международную, за счет создания двойной записи первичной бухгалтерской отчетности в соответствии с международными требованиями, учет происходит по требованиям российского ПБУ, анализируется и приводится в соответствие требованиям МСФО.

Положительными характеристиками такого способа можно обозначить невысокие затраты времени и финансов, и легкость составления.

К минусам же можно отнести:

- ограниченность электронных табличных редакторов в объеме хранящихся данных;
- отсутствие возможности предоставления оперативных отчетов;
- повышенный информационный риск;

– полная зависимость качества отчетности от уровня и профессионализма исполнителя.

Существуют также и практические трудности ведения такого учета с соблюдением требований МСФО.

Главной проблемой российской рыночной экономики считается ее неразвитость. Показателями данной проблемы являются, к примеру, трудности получения истинной рыночной оценки по множеству показателей, выдача беспроцентных займов и безвозмездная передача активов.

Также, проблемой в России можно считать приоритет юридического права договора перед его экономическим содержанием. Этот приоритет характеризуется тем, что в Российском законодательстве за нарушение правовых норм существует ответственность организаций и должностных лиц. В МСФО же преобладает важность экономического содержания. По требованиям МСФО не существует регламента бухгалтерских проводок, реквизитов первичной документации, нет специального плана счетов с предусмотренными номерами, и указаний проведения инвентаризации. Российские нормы бухгалтерского учета, напротив, вынуждают бухгалтеров основываться на правовых нормах проведения хозяйственных операций в ущерб экономическому содержанию. Следствием такого подхода является появление экономических неточностей в отчетах, в силу повышенного внимания в правовой форме документа. Данный приоритет права формирует у бухгалтеров опасения для перехода на новую систему МСФО, поскольку существует административная, уголовная и налоговая ответственность за нарушения установленных норм.

Еще одним серьезным препятствием на пути перехода бухгалтерского учета на МСФО можно назвать приоритет Налогового Кодекса РФ над требованиями ПБУ. Согласно российскому законодательству вся финансовая отчетность должна одновременно предоставляться совместно с налоговыми декларациями в налоговые органы. Эта необходимость не позволяет разделить отчетность на финансовую и налоговую, что могло бы значительно повысить качество этих отчетов. У руководителей организации возникают опасения, что в результате перехода на МСФО у них не останется возможностей использования «теневых» способов снижения налоговых выплат. В идеале же компаниям требуется отдельно формировать финансовую и налоговую отчетность с целью оптимизации полезности такой информации.

Сложность внедрения МСФО еще и в том, что в ней отсутствуют методические рекомендации для российского применения, а так же нет рекомендаций по применению отдельных МСБУ (IAS) и МСФО (IFRS). Все интерпретации МСФО не содержат полного описания правил применения тех или иных стандартов и не имеют конкретных примеров, что усложняет применение данных стандартов на практике. Эти проблемы сейчас требуют серьезных действий со стороны ряда компетентных органов.

Немаловажным фактором является и отличие менталитета российских специалистов от их европейских коллег. Бухгалтерский учет должен соответствовать всем переменам в составе пользователей информации и их потребностей. При составлении отчетности по МСФО от бухгалтера требуется прежде всего формирование профессионального суждения, а не соблюдения строгих норм и правил, которые преобладают сейчас. На данный момент российский финансовый персонал не обладает должным уровнем квалификации для

работы по МСФО. По этой причине в системе происходит разделение специалистов по исполняемым функциям:

1. бухгалтера, как и прежде отвечают за составление бухгалтерской отчетности по требованию российских стандартов
2. сама функция составления специализированной отчетности по МСФО передается финансовым аналитикам компании.

Качественное применение российских ПБУ предполагает формирование профессионального суждения бухгалтера, но сложившийся консервативный способ мышления не позволяет этому произойти. [1]

На данный момент ведется редакция и уточнение применения МСФО относительно изменений в экономике различных стран. В России вышеописанные вопросы требуют незамедлительных усилий со стороны Министерства финансов России, российского Института профессиональных бухгалтеров и других объединений бухгалтеров и аудиторов. [1] Повышение качества предоставляемых финансовых отчетов должно привести к увеличению экономии ресурсов, ликвидации двойной нагрузки на компанию и принятию наиболее эффективных финансовых решений. [4]

Библиографический список:

1. *Адамов Н.А.* Финансовый менеджмент: учеб. пособие. 3 - е изд. / под ред. Н.А. Адамова. – М.: ЗАО ИД «Экономическая газета», 2012. – 792 с.
2. *Орлова В.М.* Роль и значение Международных стандартов финансовой отчетности в гармонизации системы бухгалтерского учета / Налоги (газета). 2008 № 38 / [Электронный ресурс]. URL: <http://www.center-bereg.ru/o4019.html> (дата обращения 05.03.2015)
3. *Салахова Э.К.* Бухгалтерский учет: уч. пособие / Э.К. Салахова ; Астрахан. гос. техн. ун-т – Астрахань : Изд-во АГТУ, 2013. – 472 с.
4. *Солоненко А.А.* Международные стандарты финансовой отчетности о консолидированной отчетности / Вестник АГТУ. 2006. № 4 (33) / [Электронный ресурс]. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnye-standarty-finansovoy-otchetnosti-o-konsolidirovannoy-otchetnosti> (дата обращения 25.03.2015)

© А.А. Баймагамбетова, 2016

УДК 334

Л.И. Баязитова

Студент группы БУТз - 11 – 01, Институт нефтегазового бизнеса
Уфимский государственный нефтяной технический университет
г. Уфа, Российская Федерация

ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОГРАММЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ ПО ТРАНСПОРТИРОВКЕ НЕФТИ

В настоящее время в современном мире темпы экономического роста и уровень развития стран во многом определяют роль научно - технического прогресса в интеллектуализации

производства. В общемировой экономической конкуренции выигрывают страны, обеспечивающие благоприятные условия для эффективной инновационной деятельности [1; 2, с.28; 5, с. 96; 6, с.37]. Результаты инновационной деятельности воплощаются в инновационных проектах и программах. Программа инновационного развития ОАО «АК «Транснефть» до 2017 года имеет целью значительное повышение эффективности производственного процесса, ее отличает системный и всеобъемлющий подход к решению этого вопроса. В связи с этим в Программу включен целый комплекс направлений работы. Некоторые из них уже реализуются.

Среди новых вызовов, стоящих перед компанией, следует выделить необходимость перехода компании на использование российских технологий и оборудования, при этом доля импортного оборудования к 2020 году должна быть не более 3 % . Необходимость решения вопросов импортозамещения появилась, когда действующая программа инновационного развития компании уже находилась в стадии реализации. Представляется целесообразным завершить реализацию мероприятий, предусмотренных в Программе инновационного развития, но включить в программу дополнительные мероприятия, которые позволят ответить на появившиеся вызовы. Включение в действующую программу новых проектов требует увеличения объемов финансирования НИОКР [3, с.64], чтобы не увеличивать долговую нагрузку компании, рекомендуется продлить период реализации программы и пересмотреть план ее реализации.

Выявленные в ходе анализа действующей программы инновационного развития ОАО «АК «Транснефть» проблемы препятствуют достижению стратегических цели компании [4, с.37], что стало причиной разработки мероприятий по совершенствованию программы [7, с.1120]. Усовершенствованная программа инновационного развития ОАО «АК «Транснефть» предполагает пролонгацию программы до 2020 года и включение в программу новых проектов, которые обеспечат достижение стратегических целей компании.

За период 2012 - 2020 гг. будет обеспечена экономия энергетических ресурсов 1 901 млн.кВт*ч. Прогнозируемый технологический эффект от реализации технических энергосберегающих мероприятий на перспективу к 2020 году по предварительным оценкам составит 299,8 тысяч тонн условного топлива. К 2020 г. будет реализована генеральная схема развития сети связи, осуществлены 100 % перевод магистральных сетей связи с медных линий и РРЛ на волоконно - оптические кабели с использованием высокоскоростного каналообразующего оборудования, 100 % замена аналоговой телефонии на цифровую, более 7100 км нефтепроводов будут оснащены инновационной системой обнаружения утечек и контроля активности температурного и виброакустического принципа действия.

Совершенствование и развитие получают автоматизированные системы управления технологическими процессами. Стратегия развития компании предусматривает повышение экологической и промышленной безопасности производственных объектов, снижение на 80 % по сравнению с 2011 г. выбросов загрязняющих веществ.

Для направления технической модернизации и создания высоконадежного импортозамещающего оборудования можно отметить, что в 2015г. свыше 90 % оборудования и материалов, применяемых при строительстве объектов трубопроводного транспорта, производится в России. Каждый проект компании – это значительный вклад в

развитие производства на местах и поддержка многих смежных отраслей промышленности. В компании реализуется программа по созданию альтернативных производств совместно с ведущими отечественными научно - производственными предприятиями.

Список использованной литературы:

1. Буренина И.В., Евтушенко Е.В. Экономика отрасли в схемах и таблицах / Учебное пособие. – Уфа, 2015.

2. Евтушенко Е.В. Экономическое образование и экономическая наука на пороге радикальных реформ // Экономика и управление: научно - практический журнал. – 2008. - №1. – С. 28 - 35.

3. Евтушенко Е.В., Юсупова Э.Р. Оценка инновационного потенциала предприятия // Экономика и управление: научно - практический журнал. – 2014. - №5(121). – С. 63 - 68

4. Сайфуллина С.Ф. Стратегии инновационного развития российских предприятий // Экономика и управление: научно - практический журнал. – 2011. - №1. – С. 36 - 41.

5. Сайфуллина С.Ф. Теоретические аспекты развития предпринимательства на основе управления инновационной восприимчивостью / в сборнике: Экономика предпринимательства: теория и практика Сборник материалов ежегодного е - симпозиума. 2014. – С. 95 - 108.

6. Сайфуллина С.Ф. Характеристика инновационного развития российских предприятий // Экономика. Управление. Право. – 2010. - №11. – С.36 - 41.

7. Сайфуллина С.Ф. Повышение эффективности программ инновационного развития нефтяных компаний с государственным участием // Экономика и предпринимательство. – 2015. – №12 - 2 (65 - 2). – С. 1116 - 1120.

© Л.И.Баязитова, 2016

УДК 338.242.2

А.Н.Бирюкова

Аспирант ИНЭФБ, БашГУ
г. Уфа, Российская Федерация

ОНЛАЙН - ПРОВЕРКА В СФЕРЕ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

Вопрос развития инновационной системы в России сегодня один из самых актуальных тем при формировании бюджета на различных уровнях. Основная цель создания инновационной системы – это создания новых подходов в разработке интеллектуальных продуктов, услуг и их реализации в секторах экономики. Но возникает вопрос текущего и последующего контроля (аудита, мониторинга) за инновационными проектами, а именно при использовании денежных средств и выполнения технических заданий.

Вопрос о контроле (аудита, мониторинга) по реализации инновационных программ должен быть разработан единой методологией с учетом новых подходов при взаимодействии информационных систем.

Одной из новых форм контроля является «онлайн - проверка», что приводит к новой эффективной работе. «Онлайн - проверка» должна увеличить объем проверок, сократит время на разъезды контролирующих лиц, исключит взаимозависимость между проверяемым и проверяющим, т.е. более объективные результаты проверок.

Новая концепция по переходу экономических отношений на электронные документы, которая ежегодно рассматривается на конференциях «Без бумаги к 2020 г. Электронные документы — эффективная экономика», дает новую возможность в сфере проведения контроля (аудита, мониторинга) - «онлайн - проверка». Уже сегодня необходимо подготовиться и поставить цели по методологии контроля (аудита, мониторинга) электронных документов по программам инноваций.

Необходимо решить вопрос о форме «онлайн - проверки»: контроль, аудит, мониторинг? Для полноценного развития инновационной системы, в целях исключения допущения экономических ошибок при создании инновационного продукта и предоставления услуг, более приемлемой формой «онлайн - проверки» будет мониторинг.

Мониторинг даст возможность: избежать ошибок, возникающих в экономической сфере, штрафных санкций и своевременного внесения корректировок по отчетностям. Цель мониторинга – качественная проверка, рекомендации для инновационных субъектов и анализ реализации инновационной программы.



Рис.1 «Онлайн –проверка» инновационного проекта

Данный вид проверки должен быть применяемым всеми контролирующими органами, в т.ч. ФНС РФ, ПФР РФ, ФСС РФ в отношении инновационных субъектов. В случае грубых нарушений, установленных мониторингом, должен быть составлен план мероприятий по экономическому оздоровлению инновационного субъекта.

Мониторинг инновационного проекта должен включать в себя: финансовый контроль, контроль качества, контроль реализации проекта. В спорных моментах должны привлекаться независимые эксперты.

Для проведения мониторинга, в виде «онлайн - проверки», необходимо включить в бизнес - план инновационного субъекта статью расходов «Информационные системы». В статью расходов «Информационные системы» будут входить: электронные ключи для подписи и лицензия по использованию информационной программы «Инновационная система» в целях взаимодействия обмена информацией и проведения «онлайн - проверки».

В дальнейшем, в программе «Инновационная система» возможно, будет анализировать общую картину с момента решения по реализации инновационных программ до их внедрения и использования.

Следовательно, для проведения «онлайн - проверки» необходима единая информационная программа «Инновационная система».

Вопросы формирования «онлайн - проверок» инновационных программ: формы проверки, содержание его, цель проверки – это решение вопроса стабильного развития инновационной системы.

Список использованной литературы:

1. Балабанов И. Т. Инновационный менеджмент. - СПб.: Питер, 2000.
2. Зверев А. В. Инновационная система России: проблемы совершенствования. – М.: Статистика России, 2008.
3. Инновационный менеджмент: Основы теории и практики: Учеб. пособие / под ред. П.Н. Завлина, А.Е. Казанцева, Л.Э. Миндели. М.: Экономика, 2000.

© А.Н. Бирюкова, 2016

УДК 331.101.3

Г.Н. Брагин

Магистрант

Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»
г. Симферополь, Российская Федерация

К ТЕОРИИ ВОПРОСА О СОДЕРЖАНИИ ПОНЯТИЯ «МОТИВАЦИЯ» ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В современном мире мотивация трудовой деятельности сотрудников становится основным средством побуждения персонала к решению стоящих перед организацией задач. Кроме того, мотивация трудовой деятельности персонала представляет собой полноценный инструмент повышения стоимости каждой компании, независимо от того, чем она занимается и сколько сотрудников в ней работает. Исходя из этого возрастает значимость построения эффективной системы мотивации персонала, которая должна быть построена

на принципах прозрачности и равнозначности для всех сотрудников компании, независимо от занимаемого ими места в организационной структуре управления.

Сущность понятия «мотивация» рассматривается в трудах большого количества ученых, как зарубежных, так и отечественных. Общеизвестной является закономерность, что потребности мотивируют человека к трудовой активности. Исследуя сущность понятия «мотивация» в ее развитии, сначала следует проанализировать основное содержание данного понятия и основные факторы, мотивирующие людей к трудовой деятельности (см. табл. 1).

Таблица 1

Определение понятия «мотивация» в экономической литературе

№ п / п	Автор	Определение
1	Багиев Н.[1]	Процесс интенсификации мотивов индивида или их группы с целью активизации их действий по принятию решения об удовлетворении какой - то потребности
2	Булатов А. [2]	Система мер, направленная на повышение производительности труда, улучшение его качества и профессиональный рост
3	КолотА. М. [5, с. 17]	Совокупность внешних и внутренних сил, которые побуждают человека к деятельности, определяют поведение, формы деятельности, придают этой деятельности направленность, ориентированную на достижение личных целей и целей организации
4	Малый экономический глоссарий [3]	Позиция, которая привлекает человека действовать целенаправленным образом, процесс побуждения себя и других людей к действиям, позволяющие достичь целей организации
5	Мескон М. [7]	Процесс стимулирования самого себя и других на деятельность, направленную на достижение индивидуальных и общих целей организации
6	Райзберг Б. [8]	Внешнее или внутреннее побуждение экономического субъекта к деятельности для достижения каких - либо целей, наличие интереса к такой деятельности и способы его инициирования, побуждения
7	Ребрин Ю.И. [9]	Мотивация - это побуждению к деятельности совокупностью различных мотивов

Таким образом, сущность содержания понятия «мотивация» рассматривается учеными и практиками менеджмента достаточно широко. Так Ребрин Ю.И. рассматривает мотивацию как побуждению к деятельности совокупностью различных мотивов [9].

Булатова А. рассматривает мотивацию как систему мер, направленных на повышение производительности труда, улучшения его качества и профессиональный рост [2].

По мнению Кибанова А.Я., мотивация трудовой деятельности - это стремление работника удовлетворить свои потребности в определенных благах посредством труда, направленного на достижение целей организации [4, С. 121].

Таким образом, мотивация - неотъемлемая часть управления персоналом каждой компании. Подбирая индивидуальные стимулы для различных категорий сотрудников, можно управлять продуктивностью и результатами команды в целом. Мотивация работников должна учитывать стратегические цели организации, особенности корпоративной культуры, долгосрочные планы развития. Совокупность этих факторов влияет на построение и своевременную корректировку системы мотивации персонала в компании.

Анализируя приведенные определения, становится ясным, что мотивация - это внутренние желания и цели человека, побуждающие его действовать в определенном направлении, чтобы достичь поставленной цели. Понятие мотивации тесно связано с понятием «стимулирование». Что касается трактовки стимулирования, то у отечественных ученых преобладает мнение определять данное понятие системой мер относительно стимулирования работников работать лучше и результативнее. Стимулирование оказывает влияние на усилия, усердие, настойчивость, нацеленность, добросовестность персонала предприятия [6, с. 292].

При этом важность темы исследования заключается в том, что выявление мотивации каждого конкретного работника, разработка мотивационных программ, максимально персонализированных для каждого члена коллектива, поможет выстроить грамотную систему стимулирования на предприятии. Для каждой организации очень важно исключительно правильным образом сформировать эффективную систему управления, в которой, наиважнейшую роль играет стимулирование труда персонала.

Список использованной литературы:

1. Багиев Н. Маркетинг [Текст]: терминологический словарь / Н. Багиев [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vocabru/dictionary/83/word/%CC%E2%E0F6E8FF/>
2. Булатова А. Экономика [Текст]: учебник / А. Булатов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mrcpk.tti.sfedu.ru/docs/liter/econ_bul.pdf
3. Варданян И.С. Национально - страновые аспекты мотивации персонала [Текст]: Учебное пособие. / И.С. Варданян. - СПб.: Изд - во СПбГУЭФ, 2010. — 68 с.
4. Кибанов А.Я. Управление персоналом [Текст]: Учебное пособие / А.Я. Кибанов, Г.П. Гагаринская, О.Ю. Калмыкова, Е.В. Мюллер. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2013. - 238 с.
5. Колот А. М. Мотивация, стимулирование и оценка персонала [Текст]: Навч. посіб. / А.М. Колот. – К. : КНЕУ, 1998. – 224 с.
6. Маслова В.М. Управление персоналом [Текст]: Учебник для бакалавров / В.М. Маслова. - М.: Юрайт, 2013. - 492 с.
7. Мескон М. Основы менеджмента: Глоссарий к книге / М. Мескон [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vocabru/dictionary/91/word/%CC%E2%E0F6E8FF/>

8. Райзберг Б. Современный экономический словарь [Электронный ресурс] / Б. Райзберг, Л. Лозовский, Е. Стародубцева - Режим доступа: <http://vocaNeju/dictionary/88/word/%CC%CE%D2%C8%C2%C0%D6%C8%DF/>

9. Ребрин Ю.И. Управление качеством [Текст]: учебное пособие / Ю.И. Ребрин. – Таганрог : Изд - во ТРТУ, 2004 – 174 с.

© Г.Н. Брагин

УДК 697.2

А.А. Булатова

студент 3 курса архитектурно - строительного факультета
Уфимский государственный нефтяной технический университет
Научный руководитель: Е.В. Кузнецова
к.т.н., доцент ЭНПП
Уфимский государственный нефтяной технический университет
Г. Уфа, Российская Федерация

ТЕХНИКО - ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ИНФРАКРАСНЫХ СИСТЕМ ОТОПЛЕНИЯ

Традиционные методы отопления широко применяются в современном промышленном и гражданском строительстве. В данной работе рассмотрены достижения научно технического прогресса в области обогрева помещений.

Производители каждый год представляют на строительный рынок новейшие модели систем отопления. Появление инфракрасных обогревателей и использование их для отопления жилых и промышленных помещений является крупным шагом в удовлетворении потребности потребителей как можно экономичней распоряжаться энергией.

Рассмотрим принцип работы инфракрасного отопления. Он заключается в том, что помещение нагревается посредством излучения. Тепло поглощается окружающими прибор поверхностями: мебелью, стенами, полом. Нагретые при помощи инфракрасного излучения поверхности затем отдают тепло воздуху.

К основным преимуществам инфракрасного отопления относятся:

1. Возможность применить зональный обогрев, когда нет необходимости поддерживать одинаковую температуру во всем помещении;
2. Равномерное распределение нагрева, так как тепло поступает в воздух от нагретых поверхностей;
3. Не сушат воздух, не сжигают кислород, не вызывают горение пыли;
4. Инфракрасные обогреватели действуют мягко, управляются при помощи электроники, что позволяет избежать использования повышенной мощности и поддержать стабильную работу приборов;
5. Инфракрасные обогреватели безопасны, так как способ выделения ими тепловой энергии подобный природному;

6. Эффективны на открытых пространствах, в связи с чем возможно их использование в открытых кафе, на стадионах;

7. Вызывает лишь слабую циркуляцию воздуха, поэтому в помещении значительно снижается турбулентность воздуха, что намного уменьшает циркуляцию пыли;

8. Высокий КПД и минимальные потери, так как почти вся электрическая энергия преобразовывается в тепловую;

9. Уровень потребления электроэнергии на 45 - 50 % меньше других электрообогревателей при той же эффективности, а перепады напряжения в центральной электросети не критичны.

Главное отличие инфракрасного отопления от стандартного в первичном нагреве стен, пола и предметов в помещении, а не воздуха из - за чего полный комфорт ощущается только при прямом воздействии обогревателя. При этом прогрев помещения происходит со значительной инертностью, поскольку отсутствует интенсивная конвекция воздуха в помещении.

Инфракрасное отопление пока еще относительно новый продукт на строительном рынке Российской Федерации. Поэтому производители, а особенно дилеры, желая максимально увеличить продажи, пользуются неосведомленностью потребителя в возможностях продукта и приписывают невероятные свойства ИФК - обогревателям, превращая их в стимуляторы иммунитета, уничтожителей вредных вирусов, микробов и поглотителей запахов.

В качестве примера рассмотрим пленочный электронагреватель. Это соединенные медными шинами тонкие карбоновые полосы, ламинированные с обеих сторон полиэстером и тем самым обеспечивая водонепроницаемость материала.

При инфракрасном отоплении потолочного типа нагревательные приборы монтируются к потолку – за счет этого тепловой поток направлен вниз и немного в стороны и происходит экономия полезной площади. Таким образом, основная поверхность, которая нагревается ИК лучами – это напольное покрытие. Поэтому температура на уровне ног человека при данном способе обогрева оказывается на пару градусов выше, чем на уровне его головы. При конвективном принципе нагрева воздуха, пол – это всегда самая холодная поверхность, а над потолком образуется тепловая подушка.

Дом, отапливаемый **потолочным** пленочным электронагревателем безопасен, так как нет радиаторов с острыми краями и горячей поверхностью, зеленые насаждения прекрасно чувствуют себя в равномерном тепле и не пересушенном воздухе. Выход из строя одного сегмента пленки не влечет за собой полной недееспособности всей системы отопления. К тому же их можно легко демонтировать и перевезти на новое место.

Для охвата большой площади помещения и равномерного распределения большой мощности обогреватели должны находиться на высоте от пола не менее, чем в 2,5 м. К тому же не рекомендуется, что бы эти потолки были отделаны пластиковыми элементами или являлись натяжными, поскольку произойдет тепловая деформация от конструкции обогревателя.

Экономичность в действительности ниже, чем заявленная производителями. Комплектация термостатами действительно устанавливает рациональный режим работы обогревателя, но все же он возьмет свое за полный цикл обогрева. При обогреве отдельной

комнаты затраты незначительны, но если положить комфорт всей квартиры или дома на плечи ИФК отопления, то затраты будут большими.

Таким образом, инфракрасное потолочное отопление экономично, безопасно и может стать рациональным вариантом зонального отопления.

Рассмотрим настенный кварцевый обогреватель. Он состоит из следующих материалов - кварцевый песок, молотый мрамор (доломит) и белая глина (каолин). Данный состав смешивается в определённых пропорциях, утрамбовывается и спекается при высокой температуре. Нагревательный элемент, установленный внутри, полностью изолирован от окружающей среды и кислорода, то есть он не подвержен окислению в воздушной среде.

Основными преимуществами кварцевого обогревателя является его полная пожаробезопасность, так как максимальная температура нагрева обогревателя составляет 98°C и он состоит из кварцевого песка и мраморной крошки, которые не могут загореться или расплавиться. Прибор не имеет острых углов и острых граней. Нагревательный элемент расположен внутри прибора и не контактирует с кислородом, соответственно, он не подвержен окислению в воздушной среде. Срок службы и время непрерывной работы практически не ограничены.

Могут использоваться практически в любых помещениях в качестве основной системы отопления или же в составе комбинированной. Помимо этого, имеют эстетичный внешний вид. К недостаткам кварцевых обогревателей можно отнести их не ремонтпригодность – в случае поломки они заменяются полностью. Нежелательно использовать в помещениях с относительной влажностью воздуха более 85 - 90 % .

Широкое распространение получило напольное отопление, которое бывает электрическое и водяное.

Электрические пленочные инфракрасные обогреватели представляют собой тонкую пленку, которая стелется под напольным покрытием. Процесс подачи тепла происходит благодаря медно - серебряным проводникам и карбоновой пасте, которая наносится на пленку. Работает такое устройство от электрической сети и сочетается с любым материалом напольного покрытия, так как плотная пленка, в которой спрятаны проводники, не позволяет нагревательным элементам разрушать целостность напольного покрытия. Однако пленка с проводниками не терпит тяжелых предметов, поэтому необходимо подготовить основу для комнаты – в тех местах, где тяжелые предметы, сделать каркасы для усиления.

Монтаж может осуществляться самостоятельно, без помощи специалистов. Можно не заливать стяжку или выравнивать пол. Необходимо зафиксировать пленку с проводниками, после чего, застелить отделочным материалом. При этом нужно следить за контактами, которыми соединены тепловые полы, так как их легко повредить.

Для водяного напольного отопления потребуется немного больше времени и сил: подготовить основание, отчистить пол и выровнять, приобрести современные трубы, сделанные из композитных материалов, что обеспечивает долговечность и надежность. Провести трубы необходимо так, чтобы подача воды осуществлялась бесперебойно. После проверить качество сборки на наличие протечек. Затем залить цементно - песчаной стяжкой основание и трубы. После того, как смесь застынет, еще раз проверить работоспособность системы. После уложить напольное покрытие. Недостаток данного теплого пола заключается в более сложных работах.

Произведем экономическое сравнение рассмотренных систем отопления.

Кварцевый обогреватель: один обогреватель рассчитан на 15 - 18 м³ помещения и его стоимость составляет около 3300 руб. Номинальная мощность 400Вт. Терморегулятор может устанавливаться на одну комнату или же на один обогреватель. Его стоимость составляет 1500руб. [3]

Потолочный пленочный обогреватель: система устанавливается на потолок и занимает около 80 % от его общей площади. При площади потолка до 10 м² стоимость 1500 руб / м², свыше 10 м² стоимость 1300 руб / м². Терморегулятор – 1500 руб. [2]

Напольный пленочный обогреватель: производятся двух видов карбоновые и биметаллические, по виду они почти не отличаются. Служат такие теплые полы около 15 лет и стоят примерно от 1000 - 1100 руб / м². Карбоновый пленочный обогреватель состоит из стержней, залитых полиэтилентерефталатом, обеспечивающим большую прочность пленки. Срок гарантии на него около 20 лет, а цена примерно 1500 р / м². Терморегулятор – 1500 руб. [4]

Водяное напольное отопление: монтаж трубы теплого пола - 500руб / м², укладка теплоизоляции 100 руб / м², укладка и крепеж сетки для стяжки 100 руб / м², стоимость трубы от 35 руб / м, теплоизоляция пенофол фольгированный 10мм от 92 руб / м², стоимость сетки от 120 руб / м², крепеж для трубы 20 руб / м², крепеж для сетки 20 руб / м². Итого: 987 руб / м².

К тому же: шкаф коллекторный 1500 - 2000руб, смесительный узел с насосом 18000 руб, коллектор на 4 контура от 5800 руб, фитинги соединительные 120 руб*8шт.=960руб, монтаж шкафа коллекторного 300 - 1500руб, монтаж и обвязка коллектора 1000руб, монтаж насосно - смесительного узла 2000руб. Итого от 30000 руб. Общий итог: 60 - 70 м² обойдутся примерно в 54000руб. (Без учета стоимости котла и проведения газа). [1]

Приведем сводную таблицу рассматриваемых систем отопления с расчетом затрат на 1м² площади пола при высоте помещения 3м.

Таблица 1 – Экономическое сравнение обогревателей

Наименования обогревателей	Потолочный ИК обогреватель (ПЛЭН)	Настенный кварцевый ИК обогреватель	Напольный пленочный ИК обогреватель	Водяное напольное отопление
Стоимость СМР, руб / м ²	1300 - 1500	220 - 320	1000 - 1500	770 - 900
Потребление электроэнергии в сутки, Вт / м ²	15 - 20	9 - 11	12 - 22	-

Из таблицы видно, что настенный кварцевый обогреватель наиболее экономически выгоден как при монтаже, так и при эксплуатации. Это достигается за счет простоты монтажа и высокой теплоаккумулирующей способности обогревателя. Если же целью является достижение максимального теплового комфорта, то предпочтение отдается напольному отоплению. При выборе между водяным и электрическим напольным отоплением следует ориентироваться на то, будет ли система напольного отопления

основной или в составе комбинированной - при наличии газового котла водяная система обойдется гораздо дешевле. Потолочный инфракрасный обогреватель обходится дороже по стоимости строительства, является не самым лучшим выбором с точки зрения теплового комфорта и его следует применять в качестве зонального обогрева.

Список используемых источников:

1. <http://teplo-vk.ru/tyoplyy-pol>
 2. <http://www.atmosfera.su/ru/service/infrakrasnoe-otoplenie-plen/price-plen.htm>
 3. <http://www.tepleko.ru/osnovnye-preimuschestva.html>
 4. <http://www.nashpol.com/osnova/tepliy-pol/otzyvy-ob-infrakrasnyh-teplyh-polah.html>
 5. <http://klivent.net/otopleniye/obogrevateli/kvarcevyj.html>
 6. <http://www.peredelka.tv/articles/house/systems-constructions/electric-warm-supply/equipment/Sistemy-otopleniya/napolnoe-vodianoe-ik.phtml>
 7. <http://otoplenie-gid.ru/istochnik-nagreva/elektricheskoe/227-infrakrasnoe-otoplenie>
 8. Отопление. Сканави А.Н., Махов Л.М. 2002 год;
 9. Концептуальные основы инжиниринга качества. Кузнецова Е.В., Шаймарданова А.А., Болгова А.С., 2014 год;
 10. Иновационное развитие предпринимательской структуры. Палиенко Ж. С., Кузнецова Е. В., 2014 год;
 11. Теплый пол, водяной или электрический. Е. Писарев 2012 год;
- © Е.В. Кузнецова, А.А. Булатова, 2016

УДК 339.13

О.Н. Верховцева

магистрант программы «Маркетинговые технологии»
ФГАОУ ВПО «НИУ «Высшая школа экономики»
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

ТАРГЕТИРОВАННАЯ РЕКЛАМА: СПЕЦИФИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНСТРУМЕНТА ИНТЕРНЕТ – МАРКЕТИНГА

Одна из современных тенденций в развитии маркетинга заключается в переходе от массового маркетинга к индивидуальному маркетингу. На сегодняшний момент многие организации помимо традиционного продвижения и рекламы уделяют существенное внимание интернет - коммуникациям, что обусловливается преимуществами данного вида коммуникаций и изменениями в поведении современных потребителей. Сфера интернет - маркетинга активно развивается, появляются новые инструменты, которые имеют определенную специфику. Одним из таких инструментов является таргетированная реклама.

Таргетированная реклама - это текстовые, медийные или мультимедийные объявления, которые демонстрируются только тем пользователям Сети, которые удовлетворяют определенному набору требований, заданному рекламодателем [5]. Одно из наиболее перспективных направлений – таргетинг в социальных сетях, в которых собрана самая полная и достоверная информация о пользователях Интернета. В рамках данной работы будет рассмотрена специфика использования таргетированной рекламы на примере социальной сети «ВКонтакте».

Для выявления специфики работы инструмента были проанализированы практические кейсы и новости в сфере интернет - маркетинга. На основании анализа были выявлены ошибки использования инструмента и факторы успеха.

В ходе анализа были выявлены пять наиболее часто встречающихся ошибок, возникающих при работе с таргетированной рекламой. Рассмотрим ошибки более подробно:

1. Отсутствие цели.

Ключевая проблема заключается в том, что при использовании таргетированной рекламы в социальной сети «ВКонтакте» рекламодатель не определяет цель, что влечет за собой большое количество ошибок. Очень важно понимать для чего используется данный инструмент и каков должен быть конечный результат.

2. Отсутствие работы с аудиторией.

Второй ошибкой является не понимание аудитории и отсутствие сегментирования. Часто определение целевой аудитории носит поверхностный характер. В таргетированной рекламе этого недостаточно. Особенность данного инструмента заключается в наличии различных таргетингов, что позволяют эффективно воздействовать на целевую аудиторию. Необходимо подробно расписывать портрет целевой аудитории и делить ее на сегменты по определенным показателям. Важность этого действия заключается в том, что у каждой аудитории есть свое восприятие и под каждый сегмент необходимо создавать уникальные креативы. Если аудитория определена размыто и не проведена сегментация, в результате средства будут расходоваться неэффективно

3. Использование одного объявления на всю кампанию.

Ошибка, которую влечет за собой отсутствие сегментирования – это использование одного объявления для всей рекламной кампании. Ошибка заключается в том, что у разных сегментов аудитории различное восприятие, следовательно, для каждого сегмента должно использоваться уникальное объявление, отражающее потребности выбранного сегмента. Использование одного объявления приводит к высокой стоимости клика, низкому CTR и небольшому количеству переходов.

4. Отсутствие оптимизации

Очень часто работа с таргетированной рекламой ассоциируется только с ее настройкой. Рекламу настраивают, запускают и с течением времени не изменяют. Такого допускать нельзя. Важность оптимизации рекламной кампании заключается в том, что креативы могут «выгорать», пользователи могут перестать реагировать на объявления. Все это приводит к низкому показателю эффективности рекламной кампании и росту стоимости клика.

5. Игнорирование показателя конверсии.

Одна из ключевых ошибок заключается в том, что часто большое внимание уделяется показателю CTR, а не конверсии. Следует помнить о том, что показатель CTR показывает насколько объявление интересно аудитории, но не показывает насколько конечное предложение востребовано аудиторией.

Таргетированная реклама позволяет значительно сократить расходы на рекламу без падения целевого трафика. Данный инструмент характеризуется простотой отслеживания работы и управления. Учет специфики работы данного инструмента позволяет эффективно настраивать рекламные кампании, оптимизировать при необходимости и исключать возможность нерационального расхода средств рекламного бюджета.

Список использованной литературы:

1. Apple получила патент на систему таргетирования рекламы, определяющую финансовые возможности пользователя. [Электронный ресурс]. URL: <https://habrahabr.ru/post/292718/> (дата обращения: 15.05.2016).
2. Использование специального формата рекламных объявлений во «ВКонтакте». [Электронный ресурс]. URL: <https://vc.ru/p/kudago> (дата обращения: 07.05.2016).
3. Обучающие материалы сервиса «Церебро». [Электронный ресурс]. URL: https://vk.com/cerebro_vk (дата обращения: 05.05.2016).
4. Сервис для таргетинга во «ВКонтакте». [Электронный ресурс]. URL: <https://vc.ru/p/gettarget> (дата обращения: 07.05.2016).
5. Словарь терминов интернет - маркетинга [Электронный ресурс]. URL: <http://www.likeni.ru/glossary/targetirovannaya-reklama/> (дата обращения: 07.05.2016).

© О.Н. Верховцева, 2016

УДК 378.095

Воронов С. И.

Аспирант

МГУТУ им. К.Г. Разумовского (ПКУ)

г. Москва, Российская Федерация

ЕДИНАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА ПРИЕМА АБИТУРИЕНТОВ

Единый государственный экзамен (далее – ЕГЭ), в соответствии с Федеральным законом Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. N 183 - ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», является обязательным для всех выпускников школ, независимо от того, собираются они продолжать обучение в вузе или нет. Также ЕГЭ могут сдавать обучающиеся в российских школах иностранные граждане, лица без гражданства, беженцы и вынужденные переселенцы [5; 7]. Согласно закону, результаты ЕГЭ признаются образовательными организациями, в которых реализуются образовательные программы среднего общего образования, как результаты государственной (итоговой) аттестации, а

образовательными организациями, реализующими образовательные программы бакалавриата и программы подготовки специалиста, как результаты вступительных испытаний по соответствующим общеобразовательным предметам. Таким образом, отпала необходимость абитуриентам приезжать и сдавать вступительные испытания в большинство вузов. Теперь перед поступающими раскрылись двери практически всех университетов. Каждый выпускник, получивший сертификат ЕГЭ, в соответствии с порядком приема, может подать документы не более чем в пять вузов страны, на три различных направления подготовки в каждом. Это дает возможность гражданам РФ ближних и дальних регионов, а также гражданам зарубежных стран, участвовать в конкурсе на поступление в пяти различных университетах России, не сдавая вступительные экзамены в каждом. [1;7]

В результате поток абитуриентам хлынул в университеты крупных городов России. [4] Большинство образовательных организаций оказалось не готово к организации приема документов от такого количества желающих поступить, что привело к образованию больших очередей, непредвидимому увеличению количества сотрудников университета, занимающихся приемом документов, и общему времени подачи заявления абитуриентами. К сожалению, даже после принятия поправок в закон «Об образовании», которые дали абитуриентам возможность не сдавать вступительные экзамены для поступления в каждой образовательной организации, многие граждане не могут добраться во время приемной компании до университета в другом городе по различным материальным и нематериальным причинам. Подача документов с помощью электронной почты оказалась возможна только в малом количестве университетов. Проведенные исследования показывают, что данный процесс сопровождается большим количеством затраченного времени у сотрудников приемной комиссии на обработку поступающих пакетов документов из-за допущенных абитуриентами неточностей и ошибок при подготовке и отправке данных. [2]

В настоящее время, несколько крупных университетов разработали индивидуальные электронные системы приема для конкретной образовательной организации. Результаты анализа программных продуктов показали, что существующие электронные системы приема обладают несколькими недостатками: отсутствие возможности прикрепить электронные копии необходимых документов абитуриентов и автоматизированной валидации данных абитуриента приемной комиссией; автоматическая проверка действующих результатов ЕГЭ абитуриента при подаче заявления; отличие электронной формы от печатной; обязательная регистрация личного кабинета. [6; 8]

В связи с перечисленными недостатками увеличивается время и сложность процесса подачи документов на поступление. Для решения перечисленных проблем была создана инновационная единая электронная автоматизированная информационная система приема граждан в университеты РФ. [3]

Система позволяет с помощью браузера и web - интерфейса подать заявления на поступление из любой точки страны без регистрации личного кабинета. Для подачи заявления необходимо только соединение с интернетом и требуемый набор электронных копий документов, в соответствии с правилами приема. Используемые методы защиты гарантируют безопасность персональных данных. Интуитивно понятный web - интерфейс позволяет быстро добавить документы и осуществить подачу заявлений на поступление.

Web - интерфейс содержит полный набор полей, которые содержатся в стандартной печатной форме заявления. После успешного завершения заполнения полей, система формирует личное дело абитуриента. Сформированные документы личного дела доступны для печати. Система позволяет в автоматическом режиме получать данные из Федеральной информационной системы единого государственного экзамена и приема (ФИС ЕГЭ и приема) и формировать справку о результатах ЕГЭ. Инструмент проверки корректности позволит сотрудникам приемной комиссии выявлять и исправлять ошибки, допущенные абитуриентом при заполнении полей в web - интерфейсе. Единая электронная автоматизированная информационная система приема абитуриентов в университет также поддерживает ряд возможностей, которые позволяют приемной комиссии увеличить скорость и качество работы с приемом абитуриентов.

Разработанная система позволит гражданам, которые не могут лично присутствовать при подаче заявления в университет во время приемной кампании, участвовать в конкурсе на поступление в различные университеты, независимо от их фактического географического расположения. Применяемые механизмы также позволяют увеличить скорость подачи заявления, сократить размер очередей при подаче заявления во время приемной кампании и рабочий персонал университета, занимающегося приемом заявлений от абитуриентов.

Список используемой литературы

- 1) Кто может учиться в России» — Режим доступа: http://www.russia.edu.ru/enter/who_is_eligible_2
- 2) Кто последний на прием? В вузах выстраиваются очереди из абитуриентов» // Российская газета – Федеральный выпуск №5232 — Режим доступа: <http://www.rg.ru/2010/07/14/abitura.html>. (дата обращения 25.05.2016)3
- 3) Лебедева Н.А. Управление профессионально – ориентированной системой коммуникаций в вузе в условиях информатизации и медиатизации // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 1.; URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=8340> (дата обращения: 01.06.2016). 4
- 4) Мясоедова В.А. Высшее образование в современной России: проблемы и тенденции развития // Журнал «Образование. Наука. Научные кадры» № 3, 2013. – с. 159 - 164
- 5) Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 14 октября 2015 г. №1147 «Об утверждении порядка приема на обучение по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры». 5
- 6) Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный гуманитарный университет». Подача документов в электронной форме — Режим доступа: <http://www.rsu.ru/applicant/admissions-2015/submission-of-documents-in-electronic-form.php> 6(дата обращения 28.05.2016)
- 7) Федеральный закон от 29.12.2012 N 273 - ФЗ (ред. от 13.07.2015) «Об образовании в Российской Федерации» г. Москва. 7
- 8) Электронная приемная комиссия Волгоградского государственного университета — Режим доступа: <http://priem.volsu.ru/> (дата обращения 01.06.2016)8

© С.И. Воронов, 2016

ТЕХНИКО - ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА МАРОКИ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАШИН ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕМЛЯНЫХ РАБОТ

Ни одно строительство не обходится без земляных работ. На производство земляных работ приходится примерно 15 процентов стоимости и 20 процентов трудоемкости затрат от всего объёма строительства. Добиться снижения стоимости и трудоемкости земляных работ можно, применяя комплекс эффективных машин, что сводит к минимуму работы, выполняемые вручную. Особенно эффективно применение гусеничных бульдозеров класса 10, предназначенных для землеройно - планировочных работ.

В настоящее время на объектах строительства можно увидеть следующие высокопроизводительные модели гусеничных бульдозеров:

- Caterpillar D6
- Komatsu D65
- B10M
- Liebherr PR 724
- Shantui SD6

Проведем технико - экономический анализ данных марок.

Бульдозер Caterpillar D6. Бульдозеры CAT D6 производятся в Японии. Техника нашла широкое применение практически во всех регионах России, включая трудные климатические условия: при температуре от - 50 до+50 градусов и высоты выше 3000 метров. Благодаря дополнительному оборудованию - параллелограммному рыхлителю для этих машин, бульдозер разрабатывает мерзлые и прочные скальные породы.

CAT D6 имеет средние габариты; длину 5600 мм, ширину 3300 мм, высоту 3900 мм, объем отвала 5,61 м³ и массу в 18669 кг. Бульдозер оснащен топливным баком с объемом в 424 литра и двигателем модели 3306 T с мощностью 130 лошадиных сил. Расход топлива 16,5 л / ч. Максимальная скорость 14,7 км / ч.

В CAT D6 предусмотрены усовершенствованные, прочные и безопасные элементы конструкции, что повышает производительность и стоимость, но тем временем уменьшает эксплуатационные издержки. Средняя стоимость данной машины 2010 - 2014 годов варьируется в пределах 6,5 - 8 миллионов рублей. Аренда за смену составляет 16500 руб / 8 часов.

Бульдозер Komatsu D65. Komatsu D65 большой гусеничный бульдозер класса 10 - 12. Техника имеет четко выраженную направленность использования, особенно пригоден в работе, где важна непрерывность.

Машина имеет довольно большие размеры; высота 3165 мм, ширина 3460 мм, длина 6660 мм, объем отвала 6 м³, вес 22000 кг, несмотря на это он может развивать максимальную скорость в 13,4 км / ч. Размеры топливного бака 406 литров, расход топлива 14,2 л / ч.

Срок работы увеличивают многодисковые масляные тормоза. Рамы корпуса Komatsu D65 делают из толстой плиты, что уменьшило большое количество используемых запчастей. Нельзя не отметить, что в машину вмонтирована гидромеханическая коробка передач, управляемая посредством движения джойстика.

Новые бульдозеры стоят выше 10 миллионов рублей, бульдозеры, приобретенные на вторичном рынке, можно купить по цене от 4 - х миллионов рублей. Аренда такой машины обходится 18500 руб. / 8 часов. Срок окупаемости Komatsu D65 составит около 4 - 6 лет эксплуатации.

Бульдозер B10M. Страна - производитель бульдозера B10M Россия, Челябинский тракторный завод. Его предшественником был трактор Т - 170. Работает машина в основном с грунтами первой, второй и третьей категории, но с четвертой лишь после разрыхления, что значительно сужает круг использования. Большим плюсом является то, что B10M может применяться в суровых и влажных климатических районах.

B10M имеет следующие конструктивные размеры: длина 4290 мм, ширину 2480 мм, высоту 3180 мм, имеет мотор - 190 с расходом в 28,5 л / ч. Размер бака 320 литров. Скорость движения 10,38 км / ч, но при всем этом бульдозер маневренный.

Хотя B10M от Т - 170 прошел довольно нескорый путь, модернизированы были уплотнители, которые предохраняют попадания смазочного масла в подшипники, тем самым продлевая жизнь бульдозера.

По сравнению со своими предыдущими европейскими аналогами стоит B10M довольно дешево, примерно 4 миллиона рублей. Стоит отметить, что Челябинский тракторный завод почти не имеет своих сервисных центров в России, к тому же B10M в ремонте требуют особого подхода, и именно это послужило причиной ослабления своих позиций на рынке строительной техники.

Бульдозер Liebherr PR 724 . Эта марка бульдозеров является самой новой, надежной и практичной, но самой дорогой. Бульдозер сделан из высококачественных материалов, что повышает его шансы на использование в самых разных областях, причем он мало подвергается износу.

Габариты Liebherr PR 724: длина 3556 мм, ширина 2410 мм, высота 3100 мм. Объем бака 310 литров. В связи с хорошей комплектацией, двигатель имеет низкие обороты, что снижает потребление топлива, сводит к минимуму эксплуатационные затраты.

Стоит Liebherr PR модели годов 2009 от 7,5 миллионов рублей.

Бульдозер Shantui SD6. Говоря о дешевых бульдозерах, нельзя не упомянуть производителей китайских фирм. Более низкую цену они получили, благодаря использованию материалов низшего качества с низкими характеристиками.

Габариты Shantui SD6: длина 5140 мм, ширина 4150 мм, высота 3130, масса 18000 кг. Расход топлива 214 220 г / кВт в час. Максимальная скорость бульдозеров достигает 12 км / час.

Еще один недостаток данной марки - это отсутствие развернутых технических характеристик, вследствие чего появляются проблемы покупки и подбора запчастей. Также необходимо отметить, что срок службы китайских бульдозеров ниже. Приобрести новые Shantui SD6 можно от 5 миллионов рублей.

В марках исследования рынка был произведен опрос потребителей строительной техники. Результаты опроса представлены на рисунке 1.

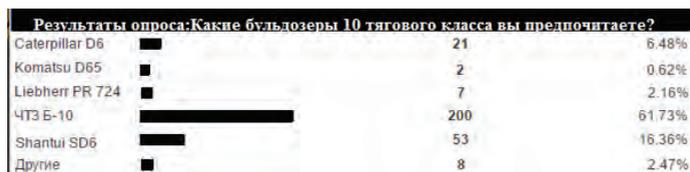


Рисунок 1. Результаты опроса

Таким образом было выявлено, что при выборе бульдозера важен комплекс параметров, таких как технические возможности, цена, надежность, расход топлива, габариты, часовая производительность и срок окупаемости. По результатам опроса, в котором принимали участие 291 голосовавших, можно сделать вывод о том что большинство покупателей опираются на ценовой сегмент, не задумываясь о других более важных параметрах.

Список использованной литературы:

1. Волков С.А., Евтюков С.А. «Строительные машины». Изд - во ДНК. 2008.: — 704 с.
2. http://snabstroyteh.ru/catalog/buldozery/gusenichnye-buldozery/2891_buldozer-b10m/
3. <http://traktorbook.com/komatsu-d65e-12>
4. <http://promplace.ru/spectehnika-staty-i-obzory/buldozer-sd16-1387.htm>
5. <http://www.mami.ru/storage/files/kaf/auto/books/33.pdf>
6. Палиенко Ж.С., Кузнецова Е.В. «Инновационное развитие предпринимательской структуры» В сборнике: Актуальные проблемы науки Материалы I Всероссийской (заочной) научно - практической конференции (с международным участием). под общей редакцией А.И. Вострецова. 2014. С. 40 - 43.
7. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ИНЖИНИРИНГА КАЧЕСТВА Кузнецова Е.В., Шаймарданова А.А., Болгова А.С. В сборнике: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ЭКОНОМИКЕ И ФИНАНСАХ Сборник научных трудов по материалам IV Всероссийской заочной научно - практической интернет - конференции. Редколлегия: Л. И. Ванчухина (отв. редактор); Т. Б. Лейберт (зам. отв. редактора); Э. А. Халикова (отв. секретарь); Е. Р. Гильманова. 2014. С. 109 - 111.
8. СТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН Сафиуллина Р., Пахомова Ю., Кириллова Е., Умарова И., Тихонова О., Файзуллина Д., Мустафин Р., Бабков В., Фаттахов М., Габитов А., Луцьк Е.В. Екатеринбург, 2013.
Е.В. Кузнецова, Л.М. Габдрахманова, 2016

УДК 336.77

М. О. Гаделия, Студент экономического факультета
Кубанский Государственный Аграрный университет
г. Краснодар, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА

В современном мире в условиях рыночной экономики большинство людей начинают заниматься собственным бизнесом, желая получать прибыль, при этом работая лишь на себя. Поэтому в последнее время всё чаще всплывает термин «стартап». По сути, это

молодая компания, чаще всего занимающаяся интернет - технологиями, нано - технологиями и прочими высокими технологиями. Вследствие чего можно сказать, что проблема анализа кредитования стартапов очень актуальна в мире, и в нашей стране в частности.

Чтобы начать свой бизнес, нужно иметь чёткий план действий. То есть, знать, что и как делать на каждой стадии развития дела.

Для того, чтобы запустить собственный бизнес начинающие предприниматели в первую очередь пытаются найти стартовый капитал среди знакомых или родственников. Это весьма эффективный способ привлечения средств, ведь пользоваться ими можно почти без процентов и без необходимости оформлять множество документов, а время займа в большинстве случаев не имеет срока ограничений. Но немногие имеют состоятельных друзей или родственников, которые могут дать займы немаленькие суммы. Значит, такой вариант доступен не всем.

Еще один способ найти средства необходимые для запуска стартапа – обратиться в специализированный центр, оказывающий поддержку малому бизнесу. Довольно часто кредиты выдаются компаниям, которые планируют заниматься производством, торговлей или предоставлением услуг, однако процентная ставка по такому займу немного выше банковской. Эти причины могут стать поводом бизнесмена, начинающего своё дело, обратиться в банк за получением финансовой поддержки.

Банковский кредит под start - up для предпринимателей является наименее привлекательным вариантом получения денег для начала бизнеса. Причиной является сложность оформления и длительность получения подобного займа, а вовсе не высокие процентные ставки. Кредитные учреждения с опаской финансируют молодых, неоформившихся бизнесменов, так как рискуют не вернуть одолженные деньги. Компании малого и среднего бизнеса, которые работают уже около полугода, имеют большие шансы взять кредит в банке. Получить деньги в долг у финансового учреждения на открытие бизнеса вполне возможно. Только для этого нужно разработать бизнес - план, а также предоставить гарантии возврата денег. Это может быть залог или гарантия поручителя. В качестве залога часто предоставляют недвижимость. В этом случае можно рассчитывать на более лояльное отношение банков и большую сумму займа.

Наибольшую активность в кредитовании бизнеса проявляют Сбербанк, банки «УралСиб», «АК Барс» и «Сосьете Женераль Восток», РосЕвроБанк, ВТБ 24, КМБ - Банк, Россельхозбанк, Инвестторгбанк, Юниаструм Банк. Впрочем, сегодня обратиться за бизнес - кредитом предприниматели могут практически в любой крупный банк.

Предприниматель может взять бизнес - кредит на несколько сотен тысяч или на миллионы рублей, в зависимости от масштаба дела. Краткосрочные задачи решаются благодаря овердрафту, долгосрочные – за счет кредитных линий, открываемых на несколько лет. Заемные деньги помогают развитию бизнеса на начальном этапе и переходу к более широким масштабам деятельности. Отдельные программы кредитования бизнеса предназначены для пополнения оборотных средств, развития бизнеса, приобретения оборудования, недвижимости и транспорта. Разные программы рассчитаны на разные сферы деятельности, например, для предприятий торговли, на которую приходится две трети выданных кредитов, часто предлагают специальные кредитные программы.

Условия выдачи бизнес - кредитов и схемы погашения ссуд тоже учитывают специфику предпринимательской деятельности. Некоторые банки готовы ссужать бизнесменов деньгами даже без залога, удовлетворившись поручительством основных собственников бизнеса. Предприятию достаточно иметь за плечами всего полгода существования, чтобы таким способом получить на год в кредит 300–500 тыс. рублей. Имея положительную

кредитную историю, можно взять и миллион. По данным банкиров, средняя сумма бизнес - кредита для малого бизнеса составляет сегодня около 1,5 млн. рублей.

В качестве обеспечения кредитования бизнеса на большие суммы – до 30 млн. рублей – можно также предоставить товары в обороте, торговое и производственное оборудование, автотранспорт, жилую или коммерческую недвижимость. Залогом бизнес - кредита может служить и имущество, которое планируется приобрести на заемные средства.

Еще один вариант получить денежную поддержку банка под стартап – поручительство солидной и высокорентабельной компании, которая в случае провала предприятия вернет финансовому учреждению ссуженную сумму. Участие поручителя в получении банковского кредита – неотъемлемый элемент положительного решения в вопросе кредитования нового проекта.

Несмотря на государственные программы и предпринимаемые проекты для кредитования банками бизнесменов, всё равно встаёт вопрос о свободе получения средств на стартап. Этот вопрос – один из наиболее актуальных на российском рынке. Между тем ответ на него пока скорее отрицателен. Наша страна еще не достигла такого уровня развития, чтобы кредитовать предпринимателя на основе одной лишь бизнес - идеи. Ни один банк не будет давать средства начинающему бизнесмену, у которого не налажен бизнес, отсутствуют обороты. Для таких целей существуют венчурные фонды. Или же, если требуемая для стартапа сумма укладывается в 1,5 млн. рублей, начинающему бизнесмену быстрее оформить потребительский кредит. Решение банк принимает в течение трех - пяти дней. В этом случае процесс андеррайтинга затронет не предприятие, проверять будут состояние дел потенциального кредитополучателя. И в этом случае становятся важны уже не обороты, а собственный доход предпринимателя, наличие автомобиля, квартиры и т. п. Существует также весьма ограниченное количество банков, готовых кредитовать под товары в обороте (начинающему предпринимателю, как правило, больше нечего предложить). К этому виду залога очень предвзято отношение из - за трудности реализации.

В результате проведенного исследования можно сделать вывод, что, сложившиеся макроэкономические и правовые условия не способствуют предпринимательской активности и появлению новых фирм. Реальным методом стимулирования развития инновационного бизнеса является изменение государственной политики в области поддержки малого предпринимательства, создание более приемлемых условий деятельности.

Разработка и реализация экономически грамотных программ кредитования в сочетании с формированием у населения мотивации к предпринимательской деятельности позволит повысить уровень развития стартапов в небольших городах, а значит — уменьшить издержки в период вхождения России в цивилизованный рынок.

Список использованных источников

1. Акимов, О.Ю. Малый и средний бизнес: эволюция понятий, рыночная среда, проблемы развития: учебник / О.Ю. Акимов. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 192с.
2. Анискин, Ю.П. Управление персоналом малого предприятия: учебное пособие / Ю.П. Анискин. – М.: Маркетинг, 2010. – 191с.
3. Бабаева, Л.В. Малый бизнес в России: учебник / Л.В. Бабаева - М.: «Наука», 2011. – 183с.
4. Балабанов, А.И. Банковский портфель: учебник / А.И. Балабанов. - М.: «СОМИНТЭК», 2011. – 254 с.

5. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: федеральный закон Российской Федерации № 209 - ФЗ от 24 июля 2007 г. [принят Госдумой 15 мая 2007 г.; одобрен Советом Федерации 10 июня 2007 г.] // КонсультантПлюс: Версия Проф. – Справ. - прав. система.

6. Затонская И. В. Методические разработки для выполнения курсовой работы по дисциплине «Математическая экономика». Краснодар, 2012.

7. Затонская И. В. Методические разработки для лабораторных работ по решению распределительных задач о назначениях (для студентов экономических специальностей и направлений подготовки). Краснодар, 2012.

8. Затонская И. В. Методические разработки и индивидуальные задания для выполнения практических работ по дисциплине «Развитие информационного общества» для бакалавров «Бизнес информатики». Краснодар, 2012.

9. Краскова А. А., Затонская С. С., Затонская И.В. Оценка финансовых рисков аграрного предприятия по данным отчетности / Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2015. № 113. С. 90 - 104.

10. Краскова А.А., Затонская С.С., Затонская И.В. Проблемы перехода на МСФО в аграрном секторе экономики: теория и практика / Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2015. № 112. С. 1681 - 1710.

11. Линник Д.С., Затонская И.В. Роль банков в инвестировании экономики малого и среднего бизнеса / В сборнике: Современное состояние и перспективы развития научной мысли Сборник статей международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2015. С. 70 - 72.

© М. О. Гаделия, 2016

УДК33

А.А.Глушко

Студентка 1 курса «Экология и природопользование» ФГБОУ ВО ОГАУ

Л.И.Рахматулина

преподаватель кафедры «Экономической теории и управления» ФГБОУ ВО ОГАУ

БЕЗРАБОТИЦА В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ РОССИИ

Если сравнивать сельский рынок труда с городским, то можно сказать, что на селе вопрос, связанный с занятостью и безработицей, уровнем доходов и бедностью населения стоит более остро.

Занятость – это деятельность граждан, которая связана с удовлетворением как личных, так и общественных потребностей, приносящая им заработок, трудовой доход.

Безработица - это превышение предложения свободной рабочей силы над спросом на нее, их количественное и структурное несоответствие. Основные факторы бедности на селе – это высокий уровень безработицы и полное обесценивание сельскохозяйственного труда.

Безработицы на селе имеют свои особенности:

1. неравномерное распределение рабочих мест и недостаточность их территориальной доступности;
2. ограниченность альтернативных видов деятельности и сфер применения труда;
3. отдаленность служб занятости и низкая осведомленность сельского населения о наличии вакантных мест;
4. низкая мобильность рабочей силы.
5. крайне низкая заработная плата на вакантных рабочих местах, не обеспечивающая даже простого воспроизводства работника.

Таблица 1 - Уровень общей безработицы в городской и сельской местности

Год	Уровень безработицы в городе, %	Уровень безработицы на селе, %	Разница между уровнем безработицы городского и сельского населения
2011	7,5	12	4,5
2012	6,6	11,1	4,5
2013	6	10,6	4,6

Данные таблицы 1 говорят о том, что уровень безработицы в РФ имеет тенденцию к снижению, как в городской, так и в сельской местностях.

В то же время пособие по безработице не обеспечивает минимально необходимый уровень замещения утраченного заработка, предлагаемые вакансии не отвечают запросам тех, кто нуждается в трудоустройстве, так как в основном это рабочие места с оплатой труда ниже прожиточного минимума, либо с тяжёлыми условиями труда и т. д. [1].

**Таблица 2 - Материальная поддержка безработных в РФ
(на начало года) [1]**

	2011г	2012г	2013г
Минимальный размер пособия по безработице, руб. в месяц	850	850	850
Соотношение с ПМ трудоспособного населения, %	12,2	12,5	11,1
Максимальный размер пособия по безработице, руб. в месяц	4900	4900	4900
Соотношение с ПМ трудоспособного населения, %	70,1	71,8	64,2

Из - за того, что на селе нет альтернативной занятости, а в оставшихся колхозах заработная плата довольно мала и нерегулярна, население села вынуждено вести

свое личное подсобное хозяйство, либо оставаться на предприятии за крайне низкую заработную плату, которая чуть превышает пособие по безработице. Многие занятые в личном подсобном хозяйстве, по величине получаемых доходов, находятся на уровне безработных. Наверное, именно по этой причине органы статистики не включают их в категорию "занятые в экономике", но и не считают безработными, тем самым относя их к экономически неактивному населению, в результате чего они лишены государственной поддержки и соцзащиты.

Для решения проблемы занятости сельского населения необходимо провести балансовые расчеты, чтобы узнать планируемое количество рабочих мест в отрасли, которые покажут, какая часть трудовых ресурсов села будет востребована аграрным сектором. В результате чего избыточная рабочая сила должна будет найти применение в альтернативной сфере деятельности [2].

Сложность решения проблемы занятости на селе связана с тем, что сельская местность является районом монопроизводства и сферы использования труда здесь ограничены, а в сфере альтернативных видов деятельности, которые так же находятся на грани развала, число рабочих мест существенно сократилось. Спад производства и снижение уровня занятости привели к существенному росту безработицы [3].

Таким образом, без господдержки проблемы формирования российского рынка труда на селе решить нельзя. Государству следует стать катализатором в сотрудничестве и взаимодействии работодателей, профсоюзов, местных органов власти в обеспечении максимальной и эффективной занятости.

Многое можно сделать в рамках предприятий, но опять же при поддержке государства. То есть решение проблем излишней рабочей силы, при создании альтернативной занятости, например, расширение производства предметов потребления, переобучение, помощи высвобождаемым рабочим в создании собственного бизнеса, а именно мелких предприятий или кооперативов, заблаговременное уведомление рабочих и служащих о предстоящих увольнениях, что сократит период вынужденной безработицы.

Список использованной литературы:

1. Бондаренко Л., Татарова Л. Занятость сельского населения и социальная защита безработных // Экономика сельского хозяйства России. — 2014. — № 2. — с. 58—65.
2. Новиков В., Чалый В. Человеческий капитал агросферы России: территориально - отраслевая специфика его воспроизводства // Экономика сельского хозяйства России. — 2014. — № 5. — с. 72—77.
3. Кирсанова О.В. Проблема сельской безработицы в России // Всероссийский научно - исследовательский институт экономики и нормативов. — 2015 — с. 204—207
4. Чулкова Е.А., Дегтярева Т.Д., Рахматулина Л.И. Сельские трудовые ресурсы ресурсы региона: состояние, тенденции развития и пространственное распределение // Известия ОГАУ. — 2015. - №5(55). — с. 244 - 247

© А.А. Глушко, 2016

Горелова Л. И.

студентка 4 курса института вечернего, заочного
и дистанционного образования
кафедры организационно - кадровой работы в
органах государственной власти
аспирантка 3 года обучения института управления и
стратегического развития организаций
Московский технологический университет
Москва, Российская Федерация

Киселева Н. В.

старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета, финансов и аудита
Московский технологический университет
Москва, Российская Федерация

Лебедева Е.С.

к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, финансов и аудита
Московский технологический университет
Москва, Российская Федерация

КОСМОДРОМ ВОСТОЧНЫЙ: ИСТОРИЯ ИЛИ ПРЕДЫСТОРИЯ?

Аннотация: Проблемы ракетно - космической отрасли, характерные для российской экономики в целом, рассматриваются через призму затянувшегося строительства космодрома на Дальнем Востоке.

Ключевые слова: Космодром Восточный, ракетно - космическая отрасль, недофинансирование, хищения, невыплаты зарплат, аресты, первый запуск, окупаемость, «стройки века».

Российская ракетно - космическая отрасль (РКО) при всём её богатейшим историческом наследии и сохраняющихся до сих пор остатках привилегированного положения существует не в безвоздушном пространстве. Проблемы РКО особенно выпукло проявились при строительстве космодрома Восточный.

28 апреля 2016 года состоялся, наконец, первый, весьма драматичный запуск с многострадального космодрома Восточный. Этому событию предшествовала ещё более драматическая история создания космодрома от идеи до ее воплощения в процессе строительства, растянувшегося на целое десятилетие и, судя по всему, ещё не законченного.

6 ноября 2007 года можно назвать если не днём рождения, то во всяком случае, днём зачатия космодрома Восточный. Именно тогда президентом Путиным был подписан секретный указ № 1473 (правда, дальнейшие события вышли далеко за рамки секретности) о создании космодрома на Дальнем Востоке. Обращает на себя внимание тот факт, что этот указ президента и его знаменитая «монхенская речь», которую многие считают началом второй холодной войны по аналогии с фултонской речью Черчилля, хронологически близки – датированы одним и тем же годом, хотя, возможно, это просто совпадение. Указом определялось место строительства дальневосточного космодрома – окрестности посёлка Углегорск Амурской области. С другой стороны, понятно желание отвести такой

важный объект, как «космодром будущего», подальше от Запада. С другой стороны, понятно желание отвести такой важный объект, как «космодром будущего», подальше от Запада. Но с другой стороны, не может не настораживать его территориальная близость к непредсказуемому Китаю. Хотя в то время, в нулевые годы, отношения с КНР были неплохими, оказалось, что они как - то не развиваются, и кто знает, что будет в дальнейшем. Изначально идея строительства дальневосточного космодрома рождалась методом «от противного». Космодром Плесецк казался уязвимым со стороны Северного Ледовитого океана, а оваянный славой Байконур после распада СССР оказался на территории другого государства, и за его аренду приходилось платить немалые деньги. Впрочем, последний аргумент в пользу строительства дальневосточного космодрома оказался несостоятельным: только за два года (с 2007 по 2009) планируемая стоимость строительства подскочила с первоначальных 130 – 180 млрд. рублей до 300 – 400 млрд. рублей. И это при том, что космодром планировалось построить не на пустом месте, не в густоте таёжной чащи и бурелома. Малоизвестный факт: космодром Восточный создавался на месте закрытого в 2005 году космодрома с символическим названием Свободный, о котором практически ничего не было известно. И это лишний раз подчёркивает неоднозначность предназначения и запланированную секретность дальневосточного космодрома, разрушенную последующим ходом событий.

Без малого через два года после подписания секретного указа № 1473, а именно 1 сентября 2009 года, в День знаний (видимо, о том, кому следует всё это поручить) распоряжением «промежуточного» президента Медведева проектировщиком строительства космодрома назначен «Ипромашпром», а генеральным подрядчиком – Спецстрой, который привлёк к строительству генподрядное управление ФГУП «Дальспецстрой», фигурировавшее в дальнейшем не столько в отчётах о ходе строительства, сколько в уголовной хронике.

Только летом 2012 года, почти через пятилетку после секретного указа и через три года после назначения проектировщиков и подрядчиков, начались наконец работы по строительству стартового комплекса космодрома. Вряд ли целых три года могло уйти на одно только проектирование: «Ипромаш» ранее зарекомендовал себя как весьма солидная проектная организация. Можно предположить, что львиная доля этого времени ушла на совсем другое «проектирование» - коррупционной и откатно - казнокрадной составляющей.

Уже через год с небольшим, 21 августа 2013 года вице - премьер Rogozin, курирующий в том числе космическую отрасль, заявил о невыполнении плана работ и недостаточном числе рабочих на стройке. Позднее он говорил, что отставание в тот период достигало года - полутора, что несколько странно, учитывая фактическое время начала строительства. Долго запрягали, а когда поехали, уже опоздали.

Как следствие начались многочисленные увольнения. В начале сентября, всего через полмесяца после заявления Rogozina, был освобожден от занимаемой должности начальник ФГУП «Дальспецстрой» Хризман. Скорее всего, это увольнение как - то связано с отставкой неделей ранее полпреда - министра Дальневосточного федерального округа Ишаева. Глава Спецстроя Нагинский был уволен ещё в разгар лета 2013 года, безо всяких заявлений, а 10 октября того же года состоялась главное увольнение – главы «Роскосмоса» Поповкина, впоследствии ушедшего из жизни. Неужели и он отвечал за строительство и за прочие земные дела? Как признал впоследствии вице - премьер Rogozin, кадровые

перестановки в «Роскосмосе» и Спецстрое действительно были связаны с проблемами на стройке Восточного. Более того, уволенный глава «Дальспецстроя» Хризман в конце октября следующего 2014 года был арестован с предъявлением обвинения по ч. 4 ст. 160 Уголовного кодекса РФ (хищение в особо крупном размере, совершённое в составе преступной группы). Позже арестовали бывшего бухгалтера «Дальспецстроя» Амихмина и сына Хризмана. По версии следствия, они были причастны к хищению 1,8 млрд. рублей в 2012 – 2013 годах. Таким образом, «посадки» на космодроме начались не в связи с задержками зарплат, а задолго до протестов строителей по этому поводу.

21 января 2015 года уволен глава «Роскосмоса» Остапенко, всего 15 месяцев назад сменивший Поповкина. Новым руководителем «Роскосмоса» назначен бывший президент АвтоВАЗа, глава Объединенной ракетно - космической корпорации (ОРКК) Игорь Комаров. Увольнение Остапенко неофициально было связано с отставанием и другими проблемами при строительстве Восточного. Что эти проблемы – финансовые, следует из письма Остапенко главе Спецстроя Волосову, в котором говорится, что в 2011 – 2014 годах стройка была профинансирована всего на 55 % . Однако всего десять дней спустя, 31 января, Счётная палата установила, что сметы на возведение объектов космодрома были целенаправленно завышены на 18 % : стоимость работ должна была составить 73,6 млрд. рублей, но оказалась на 13,2 млрд. рублей выше. Вывод Счётной палаты таков: расходы бюджета преднамеренно завышены в целях обогащения. Итак, с одной стороны недофинансирование, с другой – хищения. Что за дитя и в какие сроки могло родиться в результате такого странного брака?

В марте 2015 года в очередной раз (четвертый за полтора года) сменилось руководство «Дальспецстроя», а к «союзу» государства и строительного начальства «присоединились» рядовые строители, начавшие забастовку из - за невыплаты зарплаты. Виновный в этом гендиректор компании «Стройиндустрия - С»: Терентьев был впоследствии арестован и приговорен к 11 месяцам колонии общего режима и 100 тыс. руб. штрафа за невыплату зарплаты и растрату почти 6 млн. руб. при строительстве космодрома Восточный. Ещё через месяц, в июне 2015 года забастовали рабочие субподрядной организации ЗАО «АМД», не получавшие зарплату по три месяца. Даже на правительственном уровне с подачи куратора ракетно - космической отрасли Рогозина заговорили о необходимости использования на строительстве Восточного студенческих строительных отрядов, как в старое доброе время.

Следует иметь в виду не только географическую удаленность дальневосточного космодрома, но и его инфраструктурную удаленность, то есть отсутствие инфраструктуры, необходимой для нормальной цивилизованной жизни. Рабочую силу для строительства космодрома приходится набирать на том же Дальнем Востоке, и никакой иной цели, кроме денег, нанимающиеся туда люди перед собой не ставят. Поэтому невыплаты зарплаты приводят к остановке строительства гораздо быстрее, чем в Европейской части России. Времена Байкало - Амурской магистрали и комсомольской романтики давно прошли, и «добровольно - принудительно» на новую «стройку века» теперь мало кто поедет. Кстати, БАМ – это не что иное, как стратегическая магистраль, предназначенная для перевозки военных грузов и живой силы. Именно в этом качестве она строилась в 70 - е годы, когда отношения с Китаем были плохими из - за военного конфликта за обладание ветровом Даманский в дальте Амура. С тех пор отношения с Китаем улучшились, БАМ оказался не

нужен, позабыт и заброшен, а вся связанная с ним пропагандистская шумиха осталась в далеком советском прошлом. Этот пример лишний раз показывает, насколько опрометчиво зевать разнообразные дорогостоящие «стройки века» исходя из текущей политической и экономической конъюнктуры, которая имеет свойство постоянно меняться.

Первый запуск с космодрома Восточный был запланирован на декабрь 2015 года, но задолго до этого срока стало ясно, что он нереален. Однако только 24 декабря была назначена новая дата первого запуска – 25 апреля 2016 года. Впоследствии эта дата была сдвинута еще на два дня с учётом графика высшего руководства страны, пожелавшего присутствовать при первом запуске с нового космодрома.

Первый старт с космодрома Восточный должен был состояться в 05:01 по московскому времени 27 апреля. Однако за 1,5 минуты до запуска автоматика остановила пусковую циклограмму. Первый исторический пуск ракеты - носителя «Союз - 2.1а» с Восточного с тремя университетскими спутниками был успешно произведен спустя ровно сутки.

В связи с переносом пуска дисциплинарные взыскания были наложены на вице - премьера Дмитрия Рогозина, курирующего ракетно - космическую отрасль, главу госкорпорации Роскосмос Игоря Комарова и гендиректора НПО автоматики Леонида Шалимова. Позже Шалимов подал заявление об отставке по собственному желанию [1].

Первый пуск с космодрома Восточный был перенесен на сутки из - за неисправного кабеля, при изготовлении которого была допущена конструктивная ошибка. К такому выводу пришла комиссия Роскосмоса на НПО автоматики [1].

28 апреля 2016 года запущенная с космодрома Восточный ракета - носитель «Союз - 2.1а» вывела на целевую орбиту три космических аппарата [2].

События, связанные с первым запуском, широко освещались в средствах массовой информации, но на этом фоне почти незамеченным проскользнуло заявление главы «Роскосмоса» Комарова, что следующие пуски намечены на вторую половину 2018 года. Это означает, что ещё как минимум два с половиной года космодром будет достраиваться, а первый запуск больше похож не на нормальное начало работы космодрома, а на подписанный акт о приёмке недостроенного дома с недоделками. Неожиданное подтверждение этого вывода пришло со стороны руководства Совета Федерации. Во время визита в Казахстан его председатель Матвиенко заявила, что новый российский космодром Восточный и Байконур являются не конкурентами, а партнерами.

Во - первых, напомнила она, существует договор об аренде Байконура до 2050 года, который создает прочную правовую основу для совместной работы. Во - вторых, на Восточном реализована первая очередь строительства, позволяющая запускать легкие ракеты, и лишь вторым этапом станет создание условий для запуска тяжелых ракет, а третьим - пилотируемых. «В любом случае мы не собираемся прекращать сотрудничество с Казахстаном по эксплуатации и использованию Байконура», - заверила Матвиенко [3].

Таким образом, «казахстанский аргумент» в пользу строительства дальневосточного космодрома окончательно обесценился. Многочисленное строительство и последующие попытки эксплуатации Восточного, требующие уже не низко - , а высококвалифицированной рабочей силы и научно - инженерных кадров, могут окупиться весьма и весьма быстро, если вообще окупятся.

Итак, остается надежда, что кратко изложенная выше история строительства космодрома Восточный окажется его предысторией, а подлинная история запусков с этого космодрома

ещё впереди. Однако реализация этой надежды затруднена целым рядом препятствий. Ракетно - космическая отрасль России не может быть свободна от российской экономики со всеми ее «родимыми пятнами» в виде неудачных идей, структурных и инфраструктурных перекосов, коррупции и казнокрадства, кадровых неурядиц и т.д. «Жить в обществе и быть свободным от общества» не может даже космодром, по идее устремлённый в будущее. Будущее покажет, удастся ли решить все эти проблемы, но прошлое оптимизма не внушает.

Список использованных источников

1. Наталья Ячменникова «Причиной переноса пуска с Восточного стал неисправный кабель»: <https://rg.ru/2016/05/19/prichinoy-perenosa-puska-s-vostochnogo-stala-konstruktorskaia-oshibka.html>

2. Сергей Титов, Евгений Калюков, Максим Товкайло «Выговор за ракету: кого Владимир Путин наказал за сбои на Восточном»: <http://www.rbc.ru/business/28/04/2016/5721ce569a7947582691003a>

3. Виталий Петров (Астана) «Без терний к звездам. Россия продолжит работу на Байконуре»: <https://rg.ru/2016/05/11/rossiia-prodolzhit-kosmicheskoe-sotrudnichestvo-s-kazahstanom.html>

© Горелова Л.И., Киселева Н.В., Лебедева Е.С., 2016

УДК 336.7

Е.А. Гришина

К.э.н., преподаватель кафедры
банковского дела, денег и кредита
Саратовский социально - экономический
институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова
г. Саратов, Российская Федерация

ФИНАНСОВЫЕ ИННОВАЦИИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ: ОНЛАЙН КРЕДИТОВАНИЕ

Компании микрофинансирования в последнее время приобретают все большую привлекательность среди населения России, а также предприятий малого и среднего бизнеса. Не остаются без внимания проблемы развития микрофинансовых организаций в трудах экономистов. Одни рассматривают их наряду с другими небанковскими финансово - кредитными организациями: Коваленко С.Б. [1], [2], [3], [4], [5], [6], другие останавливаются на частных проблемах: Вавулин Д.А. [7], Гумиров В.Ш., Свириденко Д.И. и др. В рамках данной статьи будут рассмотрены проблемы развития финансовых инноваций в деятельности микрофинансовых организаций.

Микрофинансовые организации, ломбарды, также, как и банки активно начинают предлагать своим клиентам онлайн кредитование. На сегодняшний день онлайн - кредитование в банках занимает от 2 до 5 % всех потребительских кредитов [8]. Следует заметить, что ограничением является то, что компании должны это делать из собственных, а не из привлеченных средств. Примером микрофинансовой организацией, одной из первых начавшей продвигать данную услугу является МФО «Домашние Деньги».

Существуют 2 основных способа онлайн - кредитования:

- Первый способ стартовал около двух лет назад. В нем микрофинансовые организации стали размещать анкеты на своих сайтах, клиент заполняет анкету, после чего с ним проводится беседа, затем клиенты приглашают в офис для подписания кредитного договора.

- Второй способ – выдача займа онлайн на карту по России. Лимит выдачи не превышает 20 - 30 тысяч рублей. Срок действия договора – до 30 дней. Проценты за пользование средствами – до 2 % в день [32, с.271].

Новые микрофинансовые организации онлайн займ на карту предоставляют через интернет. Клиент, заинтересовавшийся данной программой, заполняет заявку на сайте. В своей анкете он указывает реквизиты карточного счета, на который необходимо совершить платеж. Средства поступают в течении нескольких часов. Таким образом, чтобы взять кредит, достаточно оставить заявку. Главное иметь компьютер, доступ в интернет и карту.

Среди преимуществ данной программы можно выделить высокий кредитный лимит и продолжительный срок кредитования. Также к преимуществам сотрудничества можно отнести: отсутствие необходимости в финансовом поручительстве и предоставлении залога; клиент не обязан предоставлять контактные телефоны своих родственников и коллег; минимальный период принятия решения; дистанционное заведение заявки; минимальные требования к клиенту; получение кредита постоянными клиентами на льготных условиях.

Скорость поступления средств на карту обусловлена минимальными требованиями к оформлению кредита. Ускоряет все процедуры и возможность использования онлайн услуг, доступных в любое время и практически в любом уголке страны. Иными словами, если срочно потребовались деньги, клиенту не нужно менять свой рабочий график или отказывать себе в часах отдыха, не нужно спешить в банк или собирать всевозможные справки. Заполнить анкету и отправить соответствующую заявку можно буквально в любое время, как, собственно, и получить сами денежные средства. Набор требований при этом минимальный. Заемщику требуется карта MasterCard или Visa, выданная любым из российских банков на его имя, а также паспорт гражданина Российской Федерации. Важно, чтобы владельцем карты был именно тот человек, на чье имя оформляется заем, иначе заявка не будет удовлетворена. Точно также невозможно получить деньги, если карта на этот момент оказывается заблокированной. Правда, при недоступности карты, есть и другие способы получения онлайн займа, например, оформив его на электронный кошелек таких популярных систем, как ЯндексДеньги или QIWI. Завести такой кошелек можно буквально за считанные минуты, без каких - либо проволочек и документов.

Таким образом, все достоинства можно свести к 5 наиболее общим преимуществам:

- 1.**Экономия времени.** На всю процедуру может потребоваться не более часа, причем, чаще всего, заполнение заявки требует всего несколько минут, а заимствованная сумма поступает на карту всего за двадцать минут или даже раньше.

- 2.**Доступность займа.** Кредит можно получить, находясь в любом месте и практически в любой момент времени, когда это удобно заемщику.

- 3.**Минимальные требования.** Все граждане России, при предъявлении паспорта, могут воспользоваться услугами выбранной микрофинансовой организации, при этом не придется подтверждать ни доход, ни обеспечивать кредит залогом, ни собирать какие - либо справки.

- 4.**Разнообразие форм.** Кроме банковской карты, по выбору клиента, кредитные средства могут перевести на счет российского банка или электронный кошелек. Заем можно получить и наличными в офисе компании или в пункте обслуживания системы Контакт.

5. Прозрачность сделки. На всех этапах заемщик имеет возможность контролировать все параметры операций, а именно, получаемую сумму и график погашения кредита, начисление комиссионных выплат и процентные ставки.

Из недостатков можно выделить только высокую процентную ставку. Но это не останавливает клиентов. Если погасить кредит за несколько дней, то переплата будет минимальной. Ни в коем случае не допускать возникновения просроченной задолженности, так как штрафы будут очень большими. Разновидностью данной услуги являются «Займы с доставкой» - интересное предложение для клиентов, у которых нет возможности приехать лично в отделение компании для получения денежных средств. Такую услугу предлагает МФО «Манимо».

Таким образом, компании микрофинансирования не стоят на месте и постоянно развиваются вслед за изменениями в рыночной среде.

Список использованной литературы:

1. Коваленко С.Б., Стасенок А.Н. О сущности и структуре кредитных отношений // Теория и практика общественного развития. 2012. № 12.
2. Коваленко С.Б., Травкина Е.В. Факторы развития кредитных отношений // Теория и практика общественного развития. 2016. № 5.
3. Коваленко С.Б., Добрейкина Е.А. Риск несбалансированности кредитной политики коммерческого банка: сущность, причины возникновения, оценка // Вестник Саратовского государственного социально - экономического университета. 2014. № 5.
4. Функционирование банковской системы в условиях финансового кризиса: материалы международной научно - практической конференции. Саратов: СГСЭУ, 2009.
5. Коваленко С.Б., Коробов Ю.И. Банковская конкуренция // Деньги и кредит. 2001. № 2.
6. Коваленко С.Б., Шулькова Н.Н. Мониторинг рынка банковских услуг // Банковские услуги. 2003. № 5.
7. Вавулин Д.А. Микрофинансовые организации как институт регионального финансового рынка // Региональная экономика: теория и практика. 2012. №25. С.41 - 51.
8. Банки Саратова [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.bankisaratova.ru> (дата обращения 24.06.2016 г.).

© Е.А. Гришина, 2016

УДК 659

Деева И. В., к.ф.н., доцент каф. «ТМиП» ИСОиП (филиал)
Донского государственного технического университета,
г. Шахты, Ростовская область, Россия
Головацкая Д. Е., магистрант ИСОиП (филиал)
Донского государственного технического университета,
г. Шахты, Ростовская область, Россия.

ГОРОДСКОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК «ПЯТНИЦА»: ТИПОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ

Еженедельник «Пятница» занимает особое место на информационном рынке г. Шахты. Во - первых, это издание, распространяемое бесплатно, во - вторых, оно одно из немногих

городских СМИ, чьи тексты не обременены вопросами политики и экономики, но предлагают не малый объем информации на различные темы массового спроса не только рекламного характера. Эти определяющие характеристики влияют на содержание издания и его направленность, позволяя максимально наглядно выделить еженедельник «Пятница» среди других печатных средств массовой информации города Шахты и прослеживаются в типологических особенностях газеты «Пятница», рассмотрим их.

Социально - политическая направленность. Газету «Пятница» следует отнести к массовым изданиям развлекательного характера, так как, во - первых, издание предлагает темы, рассчитанные на молодых людей, не интересующихся политическими событиями и экономическими вопросами, так называемые темы «человеческого интереса». Их подбор и подача также соответствуют характеристики массовости: в газете представлены различные практические советы, не имеющие особой ценности и привязки к местности (с равным успехом информация может быть размещена в СМИ другого города или страны), публикуются слухи и наиболее популярные обсуждения из Интернет - сети, а уникальная, авторская информация о жизни города и его жителей занимает ничтожно малый объем.

Все это формирует информационную политику газеты, которая приобретает характеристику усредненности и массовости, что так же прослеживается в целях контента газеты: желании информировать широкую аудиторию, а не узкоспециализированные группы населения. Это находит отражение и в языке – доступном, рассчитанном на человека со средним образованием, без употребления терминов и профессионализмов. Прослеживается в языке издания и выбор основной потенциальной аудитории - молодежи, потому газете присущ неформальный стиль и молодежный сленг, что ярче всего отражено в заголовках.

Рубрикация и тематические пласты. Издание «Пятница» позиционирует себя как бесплатный общественный развлекательный еженедельник, что обуславливает определенный набор тем и рубрик. М. Шостак говорит о том, что «еженедельник должен обзирать – выявлять тенденцию, строить факты - события в верной перспективе и сделать это оперативно, в определенное время, подытожив главные события недели». Именно такой способ подачи информации характерен для еженедельника [3, с.6]. И «Пятница» справляется с этой задачей, конечно, с учетом развлекательной специфики. подача информации преимущественно калейдоскопная, т.е. информация размещается отдельными сегментами, которые, в сочетании, образуют целостную картину произошедшего за неделю, при этом каждый из сегментов может быть заменен другим или перемещен в другое «сообщество» текстов под давлением какой - либо необходимости. Читатель без труда может переключать внимание с одной публикации на другую. В текстах активно используется юмор.

В газете представлены как собственные новостные рубрики о событиях в городе («Лайт - новости», «Спорт», «Жизнь города»), так и «таблоидные», чаще являющиеся интернет - дайджестом («Авто - мото», «Сад и огород», «Женская», «Новости шоу - бизнеса», «О чем говорят в сети», «High - tech», «Вкусная»). Кроме того, в «Пятнице» присутствуют традиционные для изданий такого типа рубрики «Сканворд», «Гороскоп», «Афиша». Исключительно авторской рубрикой, раскрывающей легкий развлекательный характер издания, является «#Инстапятница». На этой странице публикуются фотографии из

популярной среди молодежи социальной сети «Инстаграм», размещенные шахтинцами с одноименным хештегом «#инстапятница».

Несомненным плюсом является жесткая рубрикация – сохраняется как наименование рубрик, так и их очередность расположения в газете, что позволяет читателю легко ориентироваться в номере газеты. Таким образом, газета «Пятница» охватывает широкий круг тем в развлекательном срезе событий. Подача новостей существенно облегчена и имеет ознакомительный и развлекательный характер, не имеется жестких политических акцентов или скрытых комментариев. Это обусловлено нежеланием «нагружать» читателя аналитическим чтением, ведь главная функция издания – развлекательная.

Аудиторная ориентированность газеты. Потенциальный читатель газеты – ученик старших классов, студент, который не обременен заботами, ждет развлечений и не настроен на глубинное рассмотрение проблем, просмотр иллюстраций, которых в «Пятнице» предостаточно – возможно, основная цель общения этой категории аудитории с данным изданием.

Издание, ориентированное на молодежь, должно нести просветительскую функцию: «молодой человек чаще, чем люди других возрастов стоит перед проблемой, куда пойти учиться, какую выбрать профессию, как построить семью, чем заняться в свободное время. Потому печать, ориентированная на молодежь, должна не только отражать, освещать все эти жизненные проблемы, но и активно участвовать в их решении, помогать молодому человеку определить свое место в обществе». [1, с.19] Облегченность в выполнении этой задачи, так же проявлена в контенте издания: вряд ли оно может помочь социализоваться молодому человеку, поэтому просветительская функция скорее всего заключается в знакомстве молодых с трендовыми темами Интернета.

Газета «Пятница» по типу аудитории относится к городским СМИ: распространяется на территории города Шахты, прежде всего, нацелена на городского читателя. Существует рубрика «Сад и огород», однако, здесь не поднимаются проблемы сельского хозяйства, а темы рассматриваются в срезе легкого интереса для дачников, занимающихся сельхоздеятельностью от случая к случаю, для своего удовольствия.

Издание готовит материалы, рассчитанные на аудиторию вне зависимости от пола. В газете в частности есть информация, явно для мужчин: «Авто - мото», «Спорт», «High - tech». Также представлены традиционно женские рубрики: «Секреты красоты», «Женская», «Вкусная». Присутствуют специализированные материалы для детей и родителей. Все это расширяет охват сегментов аудитории, потому «Пятницу» с полной уверенностью можно отнести к массовой универсальной прессе.

Содержание и дизайн рекламы. Одним из важнейших типологических признаков, влияющих на характер бесплатных изданий, является содержание, объем и дизайн рекламы на ее страницах. Реклама, как средство для существования бесплатного издания «Пятница», широко представлена как в скрытой, так и в явной форме и занимает максимально возможную печатную площадь. Исходя из финансовых соображений, реклама занимает как целые самостоятельные полосы (восемь полос из сорока в газете традиционно заняты рекламной информацией от частных и юридических лиц), включая обложку издания, так и находится внутри полос в виде текстовых и графических блоков. Тотальное присутствие рекламных модулей на первой полосе издания, безусловно, имеет отрицательные последствия – потерю фирменного стиля и отсутствие запоминаемости. Одним из ярких

примеров потери индивидуальности являются январские номера 2016 года (обложки выпусков «Пятницы» №1 - 5 2016 года похожи друг на друга как две капли воды: первая полоса сверстана из набора рекламных блоков, сохраняется состав рекламодателей, текст рекламы и даже цветовое решение). Этот прием, конечно, допустим для издания, которое распространяется бесплатно, ведь как таковой цели привлечь читателя у еженедельника нет, свой читатель голосует не рублем в пользу этого СМИ, но нежелателен с точки зрения имиджа издания.

В данной газете рекламодатель получает, практически, неограниченные возможности. Ему доступны первая и последняя полосы, а также возможность разместить информацию на тематических страницах с гарантией того, что рекламу увидит потенциальный покупатель или заказчик услуг: этому способствует жесткая рубрикация, и постраничная закреплённость рубрик, а также прием помещения рекламы рядом с информационным контентом. Например, в №4 от 22 января 2016 года на странице «Вкусная» (с.31) рядом с рецептом блюда из буженины размещен рекламный блок от «Империи мяса», а в №37 от 11 сентября 2015 года на полосе «Туризм» с информацией о самых посещаемых музеях мира граничит реклама от шахтинских перевозчиков и туристических агентств.

Дизайн издания. На оформление газеты «Пятница» влияет два ведущих фактора: периодичность выпусков издания и его развлекательный характер. Газета «Пятница» выполнена в стиле, присущем молодежным изданиям развлекательного характера. Дизайнерские приемы используются в изобилии. Активно используются цветные подложки, цветной шрифт, игра цвета, что на фоне сдержанных цветовых решений, используемых большинством СМИ города Шахты, выглядит ярко и оригинально.

Обложка издания представлена постоянным элементом в виде рисованного желтого логотипа «Пятницы» на всю ширину полосы, исходящих данных. Остальные составные могут меняться. Как правило, на обложке размещается крупное фото с крупным заголовком и небольшим анонсом, а также рекламный блок. В некоторых случаях рекламные блоки занимают всю обложку, оставляя только логотип и исходящие данные.

Верстка издания преимущественно прямая, вертикальная. Однако встречается и горизонтальная верстка, которая позволяет прибегнуть к асимметричности и еще раз подчеркнуть развлекательный характер «Пятницы». Наиболее часто используется трехколонная верстка текста, но применяется и четырех - и пятиколонный вариант. Фотографий, рисунков, эскизов в газете очень много. Изображения занимают большую часть печатной площади газеты и фигурируют как самостоятельные блоки, так и как дополнения к тексту. Разнообразие их форм: квадратные, прямоугольные, круглые, овальные, произвольной формы, в рамках и без них, с обтравкой и без нее, также работает развлекательность и легкость в подаче.

Рассмотренные типобразующие признаки позволяют говорить о том, что «Пятницу» можно отнести к городской молодежной прессе развлекательного характера, что находит подтверждение и в выбираемой тематике информации, ее подаче, в ярком дизайне, в количестве и способах оформления графической информации, рекламной насыщенности полос. Газета не имеет конкурентов в своей нише и занимает устойчивое положение на информационном рынке города Шахты, пользуется популярностью среди читателей, хотя контент издания имеет, преимущественно, таблоидный характер, исключительно авторского контента в газете недостаточно.

Список использованной литературы

- Ганичев В.Н. Молодежная печать: история, теория, практика. – М., 1976.
- Тулупов В.В. Дизайн и реклама в системе маркетинга российской газеты. – Воронеж, 2000.
- Шостак М.И. Еженедельник как тип изданий. – М., 1999.
- <http://kvu.su/archive/>

© Деева И.В., Головацкая Д.Е., 2016

УДК 657.1.011.56

П.И. Едунова,

Р.П. Федорцова

К.э.н., доцент

Финуниверситет

Г. Пенза, Российская Федерация

Polina Igorevna Edunova,

Scientific adviser –**R. P. Fedortsova**

Penza branch Federal State - Funded Educational Institution of Higher Education

"Financial University under the Government of the Russian Federation"

Penza, Russia

ОБЛАЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

CLOUD TECHNOLOGY IN ACCOUNTING

Ключевые слова: информационные технологии, интернет - сервис, облачные технологии, бухгалтерский учет.

В статье представлены особенности организация системы бухгалтерского учета с использованием современных информационных или «облачных» технологий. Облачные технологии становятся всё более востребованными для небольших фирм, малого бизнеса. Они позволяют сэкономить время и средства. Такие интернет - сервисы являются удобными для сотрудников, которые могут получить необходимые данные с любого устройства, соединяющегося с интернетом.

Keywords: Information Technology, Internet - service, cloud computing, accounting.

The article presents the features of the organization of the accounting system with the use of modern information, or "cloud" technologies. Cloud technologies are becoming increasingly popular for small firms, small businesses. They allow you to save time and money. These online services are convenient for employees who may need to receive data from any device that connects to the Internet.

Быстрое развитие автоматизированных информационных технологий - это один из факторов, приводящий к изменениям в технологии ведения бухгалтерского учета.

Облачные технологии – это технологии распределённой обработки информационных данных, в которых компьютерные ресурсы предоставляются пользователю как интернет - сервис. Например, дорогостоящая программа устанавливается не на персональном компьютере пользователя, а на удаленном сервере. Таким образом, пользователь может осуществлять необходимые операции и выполнять работу через обычный Интернет - браузер [4].

Такое эффективное средство ведения бизнеса, как облачные технологии, позволит в несколько раз снизить расходы на капитальные вложения в оборудование и программное обеспечение. Благодаря таким технологиям, возможно предоставлять пользователям бухгалтерские, управленческие системы, корпоративную электронную почту, документооборот. Облачными сервисами пользуются бухгалтеры, например, при составлении бухгалтерской отчётности, процесс ведения которой заметно упрощается и актуализируется. Так же благодаря облачным технологиям бухгалтерского учета автоматизируются сложные задачи, с которыми человек справится гораздо медленнее [4].

Главной особенностью данной технологии является то, что она позволяет взаимодействовать с различным программным обеспечением (документы, склад, управление клиентами), а также взаимодействовать с сайтом – непосредственно в окне браузера. В этом случае, нет необходимости обновлять программу, следить за надёжностью и сохранностью информации. Все настраивается оператором облачной услуги и практически сразу готово к использованию. Единственное, что необходимо клиенту для работы – это доступ к удаленному рабочему столу или удаленному почтовому серверу [2,с.194].

Нужно отличать услуги, предоставляемые Онлайн - бухгалтерией, которая предоставляет доступ и обслуживание программы и хранилища данных, от услуг, предоставляемых аутсорсинговой фирмой по ведению бухгалтерского учета. На сегодняшний день модель работы аутсорсинговых бухгалтерских компаний строится на основе классического ведения бухгалтерского учета. Все необходимые документы клиент предоставляет специалистам, которые обрабатывают данные с помощью бухгалтерских программ. Все операции производятся в офисе бухгалтерской аутсорсинговой компании. На основе ввода информации, которую предоставил клиент, составляются бухгалтерские отчеты и налоговые декларации. Своевременность предоставления финансовой информации и целостность отображения финансовых потоков в бухгалтерском учете недостаточна [1,с.80].

Онлайн - бухгалтерия (или интернет - бухгалтерия) – это организация системы бухгалтерского учета с использованием современных информационных или «облачных» технологий. В такой системе разделены функции главного бухгалтера и операционные функции. Функции операциониста исполняет сотрудник компании непосредственно на своем рабочем месте. При этом сотрудник может и не владеть знаниями ведения бухгалтерского учёта и системы налогообложения. Функции главного бухгалтера осуществляет специалист аутсорсинговой фирмы. Профессиональный бухгалтер занимается управлением оперативными данными клиента, налоговым планированием, составлением бухгалтерской отчетности и налоговых деклараций. Не нужно переносить документы из подразделений в бухгалтерию, заново вводить в компьютер уже известные

данные. Руководитель имеет круглосуточный онлайн - доступ к бухгалтерской базе данных и контроль показателей деятельности организации [1, с.80].

Использование «облачных» технологии ведения бухгалтерского учета позволяет значительно увеличить эффективность всех видов бизнеса. Ведь, чтобы получить доступ к удалённой базе, достаточно иметь любое устройство, соединяющееся с интернетом [4].

Существует ряд преимуществ использования облачных технологий в бухгалтерском учёте. Одним, из которых является то, что пользователь оплачивает только аренду программного обеспечения, а техническое обслуживание сервисов осуществляет компания, которая предоставляет данный вид услуги. Через интернет - браузер компьютера сотрудника предоставляется доступ к серверу с офисными приложениями.

Безопасность – это ещё одно из важнейших преимуществ. Обмен информацией происходит через защищенные интернет - каналы. Современные онлайн - сервисы оказывают помощь как в работе по подсчету доходов, расходов и других финансовых операциях, так и в анализе имеющихся данных.

Особое место в сфере облачных технологий занимает сервис «Облако для 1С:Предприятие». На сегодняшний день, он является лидером на рынке онлайн - бухгалтерий. Это новый вид услуги, который предоставляет ресурсы для размещения информации на сервере, постоянно находящемся в сети. Это сервис на российском рынке телекоммуникационных услуг в концепции SaaS (от англ. Software as a Service — приложение как сервис) [3].

Облачные технологии 1С:Предприятия обеспечивают повсеместную и удобную работу с прикладными решениями на различных клиентских устройствах с различными операционными системами. В том числе на устройствах с малой вычислительной мощностью и мобильных устройствах.

Все основные вычисления, прикладная логика реализуется в кластере серверов 1С:Предприятия, который обеспечивает масштабируемость, отказоустойчивость, динамическое перераспределение нагрузки и взаимодействие с СУБД, хранящими данные прикладных решений. При необходимости кластер серверов может быть усилен инфраструктурой сервиса, которая позволяет предоставлять клиентам услуги пользования программным обеспечением как сервисом, вести учет потребления этих услуг, осуществлять общее администрирование сервиса и др. Инфраструктура сервиса позволяет развертывать приложения 1С:Предприятия в модели SaaS, когда поставщик разрабатывает и самостоятельно управляет прикладным решением, предоставляя потребителю доступ через интернет. Плюс данной бизнес - модели в том, что у потребителя нет необходимости нести затраты по обновлению, установки и поддержки оборудования и программного обеспечения. Этим занимается компания, предоставляющая данный вид услуги [3].

На сегодняшний день рынок бухгалтерских онлайн - сервисов развивается достаточно стремительно. Для активных, предприимчивых руководителей создан удобный и простой в использовании сервис «Мое дело». Так же в облачном сервисе «Мое дело», помимо ведения онлайн бухгалтерии, можно подключить услугу справочно - правовой системы для бухгалтеров и кадровиков, аутсорсинга и возможность открытия ООО и ИП [4].

Облачные технологии становятся всё более востребованными для небольших фирм, малого бизнеса. Они позволяют экономить время и средства. Такие интернет - сервисы являются удобными для сотрудников, которые могут получить необходимые данные с

любого устройства, соединяющегося с интернетом. Однако говорить о полноценной замене традиционной бухгалтерии «облачными» сервисами ещё рано, даже, несмотря на то, что распространение онлайн сервисов только растёт.

«Облака» - новая ступень развития информационных технологий. У пользователей появиться возможность вести дела из любой точки мира и хранить важную информацию на сервере. Поскольку данный сервис позволяет передавать данные в зашифрованном виде, можно не беспокоиться о конфиденциальности бухгалтерских документов. По прогнозам экспертов, будущее, как бухгалтерских услуг, так и бухгалтерий предприятий в «облаках».

Список использованной литературы:

1. Нетёсова, О.Ю. Новые технологии бухгалтерского учета // Молочнохозяйственный вестник. 2014. №3 (15). URL: http://cyberleninka.ru/article/n/novye_tehnologii_buhgalterskogo_ucheta (дата обращения: 22.05.2016).

2. Унщикова Р.Т.,Облачные интернет технологии в инновационной бухгалтерии / Р.Т.Унщикова, А.А. Ипполитова / Вестник КемГУ. 2013. №4 (56). URL:http://cyberleninka.ru/article/n/oblachnye_internet_tehnologii_v_innovatsionnoy_buhgalterii (дата обращения: 22.05.2016).

3. Облачные технологии 1 С:Предприятие [Электронный ресурс]. – URL: http://v8.1c.ru/overview/Term_00000803.htm (дата обращения: 20.05.2016).

4. Применение облачных технологий в бухгалтерском учёте [Электронный ресурс]. – URL: http://brainteam.ru/primenenie_oblachnyih_tehnologii_v_buhgalterskom_uchete/ (дата обращения: 20.05.2016).

© Р.П.Федорцова,2016

П.И.Едунова,2016

УДК 330.341

Н.А. Ефименко, И.И. Муфтахов

магистранты

ИНЭК, ФАДЭТ, УГАТУ

Г. Уфа, Российская Федерация

ВЛИЯНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ НА СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СТРУКТУРУ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

В статье представлены результаты исследования, целью которого являлось анализ влияние образования на социально - экономическую структуру общества республики Башкортостан. Исследование проведено по следующим направлениям: анализ уровня экономически активного населения и уровня образования, а также сопоставление полученных результатов.

Нормальное существование любого общества невозможно без полноценного функционирования и развития системы высшего образования. Образование в жизни общества во многом определяется ролью, которую играют в общественном развитии

знания людей, их опыт, умения, навыки, возможности развития своих профессиональных и личностных качеств. Не случайно многие экономически развитые и бурно развивающиеся страны, разрабатывая национальные доктрины, концепции и программы устойчивого и безопасного развития, включают в их состав одно из стратегических направлений - развитие национальных систем образования [5, с.20].

Образование, являясь важнейшим элементом социальной системы, призвано развивать человеческий капитал. В недрах этой системы формируются идеи, идеалы, мировоззренческие позиции. Это область формирования надежд и упований, на основе которых формируется социально значимое и позитивное поведение людей, в результате чего происходит важнейший аспект конструирования общества, его институтов. [1, с.32]

Социально - экономическую структуру региона представляет экономически активное население - часть населения, обеспечивающая рабочую силу. Численность экономически активного населения включает занятых и безработных. [2, с.89]

Прежде чем оценивать уровень экономической активности региона, необходимо оценить динамику численности РБ, так как это основной демографический фактор предложения рабочей силы на рынке труда. По данным Росстата, на данный момент в республике проживает 4,071 миллиона человек. [3, стр.5]

Численность населения РБ неравномерно увеличивалась с 2005 по 2010 год на 0,12 % , с 2010 по 2011 год снизилась на 0,3 % . В дальнейшем наблюдается рост на 0,24 % . По отношению к 2005 в 2015 году наблюдается увеличение численности населения на 0,12 % . На изменения могли повлиять как демографические факторы, так и миграционные процессы.

Особый интерес представляет динамика численности экономически активного населения, которая представлена на рисунке 1. Данные для построения графика представлены на сайте Государственной статистике. [4]

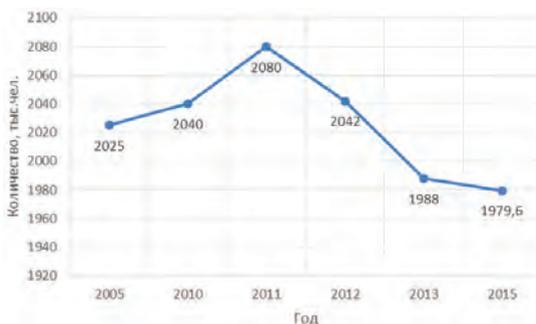


Рисунок 1 - Численность экономически активного населения

Как видно из графика, численность экономически активного населения значительно снизилась к 2015 году. Динамика изменений общей численности занятых совпадает с общей тенденцией, сложившейся по стране в целом: массовое сокращение рабочих мест, продление периода обучения в ВУЗах. В 2015 году численность экономически активного населения составляет 48,6 % от общей численности населения республики. По отношению к 2005 году, снизилось количество занятых на 2,3 % .

Также был проведен анализ занятого населения по возрастным группам и по категориям полученного образования для выделения целевой группы, составляющей экономически активное население. На рисунке 2 представлена диаграмма распределения занятого населения по возрасту, на рисунке 3 – по категориям образования. Анализ проведен по данным выборочных исследований населения по проблемам занятости в процентах, представленном на сайте Росстата. [3]



Рисунок 2 - Состав занятого населения по возрастным группам в 2015 году

Целевую группу экономически активного населения составляют люди в возрасте от 20 до 49 лет. Наиболее высокий процент составляет молодежь.

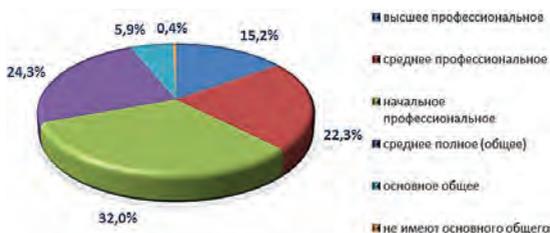


Рисунок 3 - Состав занятого населения по уровню образования в 2015 году

В Башкортостане занятое население составляют люди с высшим и средне - профессиональным образованием: 29,3 % - люди с начально - профессиональным образованием, 24,8 % - средним профессиональным и 24,5 % - люди с высшим образованием.

В целом, уровень экономической активности региона приемлемый, по сравнению с другими регионами России, однако наблюдается отрицательный прирост численности занятых людей. Причину снижения численности занятого населения поможет определить анализ уровня образования в республике Башкортостан, так как сфера образования существенно пересекается экономической сферой жизни общества. Образовательная деятельность становится важным компонентом экономического развития

В Республике Башкортостан профессиональную подготовку кадров осуществляют:

- 10 государственных ВУЗов;
- 17 филиалов вузов ВУЗов;
- 3 негосударственных самостоятельных вузов ВУЗа;

- 8 филиалов негосударственных вузов ВУЗов;
- 75 государственных колледжей и техникумов.

Для анализа уровня образования изучена статистика численности обучающихся и выпускников в вышеперечисленных учебных заведениях.

На рисунке 4 представлено соотношение обучающихся по программам подготовки квалифицированных рабочих, служащих и их выпуска. [3]

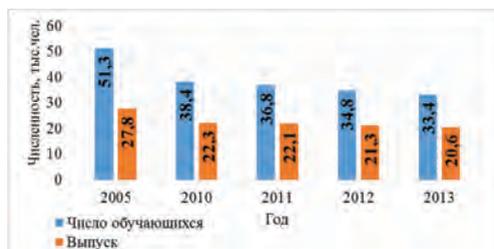


Рисунок 4 - Соотношение обучающихся по программам подготовки квалифицированных рабочих, служащих и их выпуска

Число обучающихся и выпускников значительно уменьшилось по сравнению с 2005 годом, наблюдается отрицательная динамика.

На рисунке 7 представлено соотношение численности студентов, обучающихся по программам бакалавриата, специалитета, магистратуры и их выпуска.



Рисунок 5 - Соотношение численности обучающихся и выпускников

Численность обучающихся в ВУЗах и выпускников увеличилась примерно на 8,2 % . Такой рост обусловлен тем, что в последние годы осуществлялась модернизация и реформация высшего профессионального образования. Теперь все люди, окончившие среднюю школу, начальные профессиональные или средние профессиональные учреждения, имеют практически безусловные шансы на поступление в высшее учебное заведение.

В процессе экономического роста становится всё более заметно, что технический прогресс и его эффективность непосредственно определяется уровнем образования населения и, в первую очередь, – численностью экономически активного населения. [5,с.3]

В Республике Башкортостан занятое население составляет почти 50 % от общего количества, проживающего на территории региона. Из них почти 25 % - люди с высшим

или среднем образовании. Численность студентов и выпускников за последние годы возросла.

Список использованной литературы

1. Астафьев Я. У., Шубкин В. Н.: Социология в России: Учеб. пособие для студентов вузов / Отв. ред. В.А. Ядов. — М., 1998. — С. 345 - 368. — 695 с.
2. Приказ Росстата от 21.12.2010 N 452 «Об утверждении Методологических положений по проведению выборочных обследований населения по проблемам занятости (обследований рабочей силы)».
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. - М., 2015. - Режим доступа: <http://www.gks.ru/> - Загл.с экрана.
4. Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Республике Башкортостан [Электронный ресурс]. - М., 2015. - Режим доступа: <http://www.bashstat.ru/main/default.aspx> - Загл.с экрана.
5. Моисенко В.В, Влияние профессионального образования на социальную структуру общества. – 3с.

© Н.А. Ефименко, И.И. Муфтахов, 2016

УДК 336.77

А.А. Калинин

Магистрант 1 курс

ЯрГУ им. П.Г. Демидова

Т.Э. Тюрина

К.э.н., доцент

ЯрГУ им. П.Г. Демидова

Г. Ярославль, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ НА НАЦИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ АВТОКРЕДИТОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ И СНИЖЕНИЯ ОБЩЕЙ ПЛАТЁЖЕСПОСОБНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

Автомобильная промышленность является мощнейшим драйвером развития экономики развитых и развивающихся стран. Она создает синергетический эффект, так как возрастает импорт и экспорт, поступления в бюджет, внутренний валовой продукт страны и создаются новые рабочие места. По различным оценкам, создание одного дополнительного рабочего места на автомобильном предприятии влечет появление от 7 до 11 рабочих мест в смежных отраслях. Именно по этой причине состоянию автомобильных предприятий в России в условиях падения экономики уделяется особое внимание [2].

Кризисные явления в экономике страны оказали значительное влияние на эту важнейшую отрасль. В 2015 году количество выданных автокредитов уменьшилось на 41 %, а доля «кредитных» автомобилей выросла на 1,9 процентных пункта. По информации 3500 кредиторов, передающих сведения в Национальное бюро кредитных историй (НБКИ),

по итогам 2015 года количество купленных в кредит автомобилей составило 485,3 тыс. единиц, сократившись по сравнению с предыдущим годом на 41,0 % (в 2014 году - 823,4 тыс. единиц). Особенно сильное падение выдач было отмечено в 1 квартале 2015 года (более чем в 3 раза по сравнению с 1 кварталом 2014 года). В последующие отчетные периоды сокращение объемов автокредитования было менее масштабным (рис. 1).

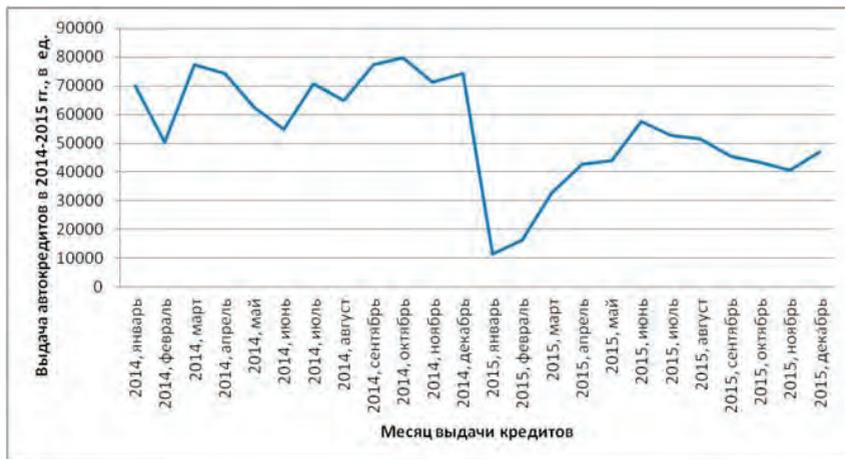


Рис. 1. Ежемесячная динамика выдачи автокредитов в 2014 - 2015 гг., в ед., [1]

Вместе с тем, сопоставление данных о рынке автомобилей, предоставленных аналитическим агентством «АВТОСТАТ», и количества выданных автокредитов указывает на увеличение доли «кредитных» автомобилей в объеме рынка (табл. 1). Так, в 2015 году доля автомобилей, купленных в кредит, составила 37,1 % , увеличившись по сравнению с предыдущим годом на 1,9 п.п. (35,2 %).

Таблица 1

Динамика рынка новых автомобилей, выдачи автокредитов и доли автомобилей, купленных в кредит, [1]

Период	Выдачи автокредитов, тыс.	Объем рынка автомобилей, тыс.	Доля кредитных авто в объеме рынка
	ед.	ед.	рынка
1 кв. 2014	194,1	555,5	34,94 %
2 кв. 2014	205,7	553,3	37,18 %
3 кв. 2014	206,1	524,3	39,31 %
4 кв. 2014	217,5	704,4	30,88 %
ВСЕГО в 2014	823,4	2 337,5	35,23 %
1 кв. 2015	60,4	275,2	21,95 %
2 кв. 2015	144,4	325,0	44,43 %
3 кв. 2015	149,6	369,6	40,48 %
4 кв. 2015	130,9	338,7	38,65 %

Период	Выдачи автокредитов, тыс. ед.	Объем рынка автомобилей, тыс. ед.	Доля кредитных авто в объеме рынка
ВСЕГО в 2015	485,3	1 308,5	37,09 %

При этом важно отметить, что представленное выше негативное воздействие внешних и внутренних факторов было и остается на данный момент комплексным. Выделим основные проблемы.

Прежде всего, на автомобильный рынок и рынок автокредитования повлияли значительно увеличившиеся цены на автомобили, как легковые, так и грузовые. Это произошло по причине девальвации рубля, падения цен на нефть и внешнеполитического давления. Под ударом оказались не только автомобили, которые производились за рубежом и импортировались в РФ, но и даже отечественные образцы, как собираемые на территории страны, так и полностью производимые. Причиной данного явления стала сильная унификация платформ автомобилей, комплектация запчастей и низкая степень локализации производства у многих иностранных брендов. Крайне негативно можно описать и ситуацию с новыми отечественными автомобилями от ОАО «АВТОВАЗ». Для их производства требуются комплектующие и запчасти, поставляемые концерном Renault - Nissan из стран восточной Европы. По этой причине новые автомобили АВТОВАЗа выросли в цене от 40 до 60 % и компания в 2015 году понесла колоссальные убытки [3].

Автомобили стали для россиян значительно дороже, более того, кризисные явления затронули и доходы населения. Реальные располагаемые денежные доходы населения РФ (доходы за вычетом обязательных платежей, скорректированные на индекс потребительских цен) по предварительным данным Федеральной службы государственной статистики в декабре 2015 года по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года снизились на 0,7 % . В целом за 2015 год реальные располагаемые денежные доходы населения снизились на 4,0 % по сравнению с предыдущим годом. В свою очередь в 2014 году снижение доходов составило 0,7 % по сравнению с 2013 годом.

Наблюдаемая общая динамика доходов населения, с учетом увеличения стоимости автомобилей, позволяет сделать вывод о том, что приобретение личного транспорта для россиян на данный момент становится либо же крайне проблематичным, либо же невозможным.

Другим негативным фактор стали действия ЦБ РФ по повышению ключевой ставки, вследствие чего значительно возросла и стоимость кредитов для населения и бизнеса.

Список использованной литературы:

1. Аналитическое агентство Автостат // Автостат URL: <https://www.autostat.ru/press-releases/24707/> (дата обращения: 07.06.2016).
2. Полунин Лев Вячеславович, Бибарова - государева Марина Александровна Перспектива рынка автокредитования в России в условиях рецессии экономики // Социально - экономические явления и процессы. 2014. №1. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/perspektiva-rynka-avtokreditovaniya-v-rossii-v-usloviyah-retsessii-ekonomiki> (дата обращения: 07.06.2016).

3. Рынок автокредитования в России: современное состояние и перспективы // Бизнес России и СНГ URL: http://portalbisinfo.ru/publ/rynok_avtokreditovaniya_v_rossii_sovremennoe_sostojanie_i_perspektivy/1-1-0-6 (дата обращения: 07.06.2016).

© А.А. Калинин, Т.Э. Тюрина, 2016

УДК 338

Кенжеева Н.,

студентка 2 курса СКФУ,

г. Ставрополь, Российская Федерация

УГОЛОВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НАЛОГОВЫЕ ПРЕСТУПЛЕНИЯ

Коренная перестройка экономической и политической системы государства, которой была подвергнута Россия в последнее десятилетие двадцатого века, требовала и изменения согласно новым реалиям налоговой системы. Отмечается, что «переход к новым формам государственного управления происходил в условиях противоречивости правовой базы, регулирующей экономические отношения, отставания законодательства от реально происходящих в обществе экономических процессов». Одним из самых актуальных моментов, связанных с законотворческой деятельностью, в части установления норм о налоговой ответственности, является формирование унифицированных норм налогового права, позволяющих различать все вопросы в строгом соответствии с законодательством, не допуская разночтения норм налогового законодательства РФ [4]. В связи с переходом к рыночной экономике в российской правовой науке появились четкие предпосылки к изменению оценки общественной опасности налоговых правонарушений и преступлений. Связано это, прежде всего с тем, что нормы административного и уголовного права, предусматривающие ответственность за налоговые преступления, как неотъемлемая часть российского законодательства, развивающегося в единстве всех своих сторон, «бесспорно, должны отражать экономические и политические особенности развития страны» [1].

Вполне логичным кажется и то, что налоговая преступность сегодня представляет не меньшую, а, возможно, большую опасность, чем общеуголовная. Если общеуголовная затрагивает интересы лишь личности или, в крайнем случае, группы лиц, то налоговая почти всегда угрожает экономической безопасности государства. О качестве материалов, их полноте и достаточности для возбуждения уголовного дела, говорить не приходится [3].

Каковы же они, современные нам налоговые реалии? В соответствии со ст. 57 Конституции РФ каждый обязан платить законно установленные налоги и сборы. Обязанность по уплате конкретных видов налогов и сборов, а также по представлению налоговой отчетности устанавливается Налоговым кодексом РФ (НК РФ). За неисполнение соответствующей обязанности виновное лицо несет ответственность. Этот общеправовой принцип применяется и в налоговых правоотношениях [3].

26 мая 2016 года в Государственную Думу поступили президентские поправки в УК РФ. Проект повышает порог уклонения от уплаты налогов, при превышении которого наступает уголовная ответственность.

Для возбуждения уголовного дела за уклонение от уплаты налогов нужно будет недоплатить в бюджет налогов минимум 5 млн рублей (сейчас 2 млн рублей). Причем сумма должна составлять от 25 % налогов компании. Сейчас порог 10 % (ст. 199 УК РФ). Количество уголовных дел после принятия закона должно сократиться в несколько раз.

Новые суммы уклонения от уплаты налогов, при которых будет возникать уголовная ответственность, приведены в таблице 1.

Кроме того, проект смягчает уголовную ответственность за мошенничество, связанное с неисполнением обязательств по договору. Сейчас минимальное наказание – штраф до 500 тыс. рублей (ст. 159.4 УК РФ). Его снизят до 300 тыс. рублей. А мошенничество на сумму менее 10 тыс. рублей выведут из разряда преступлений.

Таблица 1 – Суммы уклонения от уплаты налогов

Нарушение	Сумма уклонения от уплаты налогов	
	В настоящее время	В будущем
Уклонение от налогов с организации в крупном размере (ч. 1 ст. 199 УК РФ)	2 млн руб. за три года (если не уплачено более 10 % налогов) либо 6 млн руб.	5 млн руб. за три года (если не уплачено более 25 % налогов) либо 15 млн руб.
Уклонение от налогов с организации в особо крупном размере (ч. 2 ст. 199 УК РФ)	10 млн руб. за три года (если не уплачено более 20 % налогов) либо 30 млн руб.	15 млн руб. за три года (если не уплачено более 50 % налогов) либо 45 млн руб.
Уклонение от личных налогов в крупном размере (ч. 1 ст. 198 УК РФ)	600 тыс. руб. за три года (если не уплачено более 10 % налогов) либо 1,8 млн руб.	900 тыс. руб. за три года (если не уплачено более 10 % налогов) либо 2,7 млн руб.
Уклонение от личных налогов в особо крупном размере (ч. 2 ст. 198 УК РФ)	3 млн руб. за три года (если не уплачено более 20 % налогов) либо 9 млн руб.	4,5 млн руб. за три года (если не уплачено более 20 % налогов) либо 13,5 млн руб.

Чтобы избежать уголовной ответственности при первом нарушении, достаточно перечислить в двукратную сумму ущерба. Сейчас - пятикратную (ст. 76.1 УК РФ). Поправка коснется экономических преступлений, например сокрытия имущества от взыскания в уплату налогов (ст. 199.2 УК РФ). Выплата двукратного ущерба освободит директора или предпринимателя от наказания, если его обвинили в незаконном получении кредита в банке (ч. 1 ст. 176 УК РФ). Сейчас такой возможности нет [2].

По имеющимся правительственным расчетам из 87 млн. трудоспособного населения в полном объеме страховые платежи уплачивают только 48 млн. человек. Механизм привлечения к уголовной ответственности за налоговые преступления практически полностью потерял свою эффективность [2]. Таким образом, сегодняшней политике государства в сфере налоговых преступлений есть над чем работать.

Список использованной литературы:

1. Гришко, Л.Е. Выявление налоговых преступлений: Закон и практика в «кривом зеркале» Статистики / Л.Е. Гришко. – Москва: Юридическая наука и правоохранительная практика. – 111 с.
2. Кобылатова М.Ф., Мкртчян Г.А. Налоговые преступления: результат политики государства или экономическая закономерность / Материалы IV Всероссийской научной конференции «Совершенствование налогообложения как фактор экономического роста». – Ставрополь, СКФУ. 2012. С.101 - 103.
3. Таратухина Г.А., Кобылатова М.Ф. Характер и особенности экономической преступности по итогам последних лет / Материалы V Всероссийской научной конференции «Совершенствование налогообложения как фактор экономического роста». – Ставрополь, СКФУ. 2013. С. 218 - 220.
4. Кобылатова М.Ф., Чернова П.А. Санкции за нарушение налогового законодательства РФ и их влияние на финансовое состояние плательщика / Материалы IV Всероссийской научной конференции «Совершенствование налогообложения как фактор экономического роста». – Ставрополь, СКФУ. 2012. С.103 - 105.

© Н.Т. Кенжеева, 2016

УДК 33

**Кинзябулатова Р.А.
Маврина А. Ю.**

студентки высшего учебного заведения
Филиал ФГБОУ ВО «Уфимский государственный авиационный технический университет»
г. Стерлитамак, Республика Башкортостан

ЭФФЕКТИВНЫЕ ВИДЫ СОВРЕМЕННОЙ РЕКЛАМЫ

Как увеличить количество потребителей? Как привлечь к себе больше внимания, распространить свои товары и услуги? Именно об этом думают все предприниматели. Рассказать о деятельности предприятия, продвинуть товары и услуги на рынке можно с помощью рекламы.

В данной статье мы рассмотрим основные эффективные виды рекламы, влияющие на подсознание человека, а также их достоинства и недостатки.

Прежде всего, реклама – это информация, представляющая товары и услуги предприятия в выгодном свете, помогающая выделиться среди множества других аналогов [1, с. 127].

Рассмотрим основные виды современной рекламы:

1. Наружная реклама – это реклама, размещенная в городе, например, на стендах, крышах, рекламных щитах, штендерах, маркизах и т. д. Наружная реклама может быть стационарной или временной. Обычно такая реклама находится в оживленных местах: на остановках, вдоль автотрасс, на домах, расположенных рядом с проезжей дорогой. Основными средствами наружной рекламы могут являться плакаты больших размеров, электронные табло.

Достоинством такой рекламы является то, что ее невозможно убрать или проигнорировать, она имеет низкую стоимость рекламного контакта, также ее легко заметить. Недостатком является высокая стоимость такой рекламы, некоторые люди считают, что такая реклама портит внешний вид города, также она не имеет звука и не меняется, не считая электронное табло.

2. Реклама в газетах – традиционный, проверенный временем, эффективный способ распространения информации, путем размещения рекламы в печатных газетах или журналах. Газеты могут быть информационными, деловыми, рекламными, выпускаться раз в день, раз в неделю, раз в месяц, могут быть бесплатными и платными. Это все говорит о том, что газеты читают большое количество людей, ведь они являются доступными. Пожалуй, в конце каждой газеты можно найти рубрику «Реклама» или что-то подобное.

Достоинством такого вида рекламы является относительная низкая стоимость, широкая целевая аудитория, при этом эта аудитория остается постоянной, ведь человек, как правило, читает одни и те же газеты. В случае если человек забыл какую-либо информацию, он всегда может обратиться к этой газете. Недостатком является высокая конкуренция рекламных объявлений, низкое качество газет, также нехватка времени у определенных слоев населения на чтение газет [2, с. 38].

3. Реклама на радио – распространенный вид рекламы и неспроста, так как радио мы слушаем почти каждый день, например, находясь в транспорте, в торговых центрах, на остановках, отдыхая на даче и т. п. Радио играет целые сутки напролет, отсюда и главное достоинство – очень много людей услышат данную рекламу в любое время суток. Недостатком будет являться то, что большинство людей воспринимают услышанную информацию хуже, чем увиденную.

4. Телевизионная реклама – один из самых дорогих видов рекламы, так как телевидение является самым распространенным средством массовой информации. Телевизор смотрят почти все люди, почти в каждом доме находится хотя бы один телевизор. Начиная смотреть какую-либо передачу, мы постоянно прерываемся на всевозможную рекламу, порой даже складывается такое ощущение, что рекламу показывают чаще, чем саму передачу.

Телевизионная реклама обладает рядом достоинств, например, она обладает одновременно визуальным и звуковым воздействием, таким образом, телезритель в максимальной степени вовлечен в происходящее на экране телевизора, происходит сильное психологическое воздействие на человека. Также телезритель может заказывать рекламируемые товары, не выходя из дома. Недостатком является очень высокая стоимость такого ролика, нельзя одновременно смотреть две рекламы, негативное отношение телезрителей к рекламным паузам.

5. Реклама в Интернете становится с каждым днем все популярнее, все больше рекламодателей хотят поместить рекламу именно в Интернете, ведь он активно развивается как рекламный канал. Без Интернета трудно представить нашу жизнь, на любом сайте присутствует определенная реклама, которая привлекает внимание. Пользователю предоставляется возможность не только увидеть рекламу, но и перейти к более подробной информации о рекламированном товаре. Реклама может распространяться с помощью электронной почты, распространяться как несанкционированная рассылка, то есть в виде спама, в виде всплывающих окон и т. д.

Достоинством является низкая стоимость такой рекламы, высокая скорость передачи данных, Возможность влиять на людей, не принадлежащей активной аудитории интернета. Недостатком является недоверие пользователей к таким рекламам из - за большого количества мошенников, большое количество таких реклам.

Существует большое количество разновидностей рекламы и это только основные из них. Главное не запутаться и выбрать тот вид, который больше подойдет предприятию. Несомненно, любой вид рекламы принесет успех и поможет бизнесу успешно развиваться.

Список литературы

1. Бернадская, Ю.С. Основы рекламы / Ю. С. Бернадская. – М.: Наука, 2005. – 281 с.
2. Мезенцев, Е.А. Реклама в коммуникационном процессе: (Учеб. пособие) – Омск.: ОмГТУ, 2007. – 64 с.

© Р.А. Кинзябулатова, А.Ю. Маврина, 2016

УДК 005

Клишин А.И.

Студент магистратуры

НИУ ВШЭ

г. Пермь, Российская Федерация

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОНЯТИЯ ПРОЕКТНОГО РИСКА: РИСК И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ, НЕГАТИВНЫЕ И ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

В первую очередь необходимо разделить понятия риск и неопределенность, чтобы в дальнейшем понимать существенные различия данных терминов. Одним из первых границу между этими понятиями провел Ф. Найт в своей работе «Risk, uncertainty and profit» в 1921 г., он разделял эти два понятия, на основании критерия измеримости: измеримая неопределенность – риск; неизмеримая неопределенность – неопределенность. [6, с. 28] Другими словами, если имеется возможность с помощью количественного и качественного анализа определить степень вероятности и измерить влияние на проект того или иного события, то это ситуация риска.

Неопределенность связана с внешними и внутренними факторами, степень воздействия, на проект которых неизвестна и не может быть определена. В сфере проектной деятельности, представлена в качестве неточности и неполноты информации.

Теперь, когда понятие риска и неопределенности разграничены, перейдем к определению понятия риска. Впервые о риске было упомянуто Дж. Ст. Миллем в книге «Основы политической деятельности», опубликованной в 1848 г. В данной работе, он рассматривал «плату за риск», как «плату за хлопоты и неприятности». [5, с. 25] Затем, последователи классической экономической школы, расширили понимание данного термина, однако «риск» продолжал ассоциироваться с явлением негативным. В дальнейшем, уже неоклассики развивали понятие «риска» в своих работах. Так, А. Пигу и

А.Маршалл, писали о том, что предприятия находятся в условиях неопределенности, а, следовательно, экономические результаты являются неустойчивой величиной. [5, с. 25]

На данный момент единственно верного понятия риска не существует, что объясняется многогранностью данного явления. Таким образом, разными исследователями и учеными риск понимается под разным углом зрения.

Для начала рассмотрим определение данного термина в различных словарях:

1. «Риск - опасность, возможность убытка или ущерба» [3]
2. «Риск - опасность возникновения непредвиденных потерь ожидаемой прибыли, дохода или имущества, денежных средств в связи со случайным изменением условий экономической деятельности, неблагоприятными обстоятельствами.» [8]
3. «Риск – возможность понести потери в виде конкретного убытка или ущерба» [2]
4. «Риск – возможность опасности, неудачи» [7]

Все вышеуказанные определения из словарей объединяет понимание «риска», как опасности (возможности) негативных последствий в той или иной форме.

Далее рассмотрим определение «риска» встречающиеся в менеджериальной и экономической литературе, связанной с проектной деятельностью:

- «Риск связывают с опасениями того, что реализация проекта приведет к убыткам
- Риск рассматривают, как меру рассеяния (дисперсию) полученных в результате множественного прогноза оценочных показателей рассматриваемого проекта (прибыль, рентабельность и т.п.)
- Риск сопоставляют с опасностью того, что цель предпринимательского проекта не будет достигнута в намеченном объеме. При этом полагают, что вместо ожидаемого состояния среды возникнет худшая ситуация, в результате которой, например, прибыль будет уменьшена на определенную сумму.» [4, с. 11]
- «Риск – потенциальная, численно измеримая возможность потерь.» [1, с. 180]

Однако, стоит подчеркнуть, что данные определения, как и определения из словарей освещают понятие «риска» только с негативной стороны. Поэтому необходимо более детально рассмотреть данный вопрос, а именно, несмотря на то, что под риском обычно понимается отрицательное явление, получение незапланированного положительного результата также является риском. Другими словами, риск является событием, при котором возможны следующие экономические результаты:

- Отрицательный
- Положительный
- Нулевой

Тем не менее, необходимо подчеркнуть, что основной задачей оценки рисков проектов является идентификация, качественный и количественный анализ рисков, приводящих к ухудшению показателей и результатов проекта.

На основании вышеизложенной информации о «риске», можно выделить общие характеристики, которые присущи данному понятию:

- Наличие неопределенности
- Возможность измерения отклонений (неопределенности)
- Вероятность негативных последствий (ухудшение показателей, результатов проекта)
- Вероятность положительных последствий [9, с. 33]

Также необходимо осветить еще одно свойство риска, о котором ранее не упоминалась. А.Смит в своих трудах писал о том, что норма прибыли положительно зависит от риска. Другими словами в некоторых ситуациях риск, являясь явлением отрицательным, в то же время является причиной, приводящей к положительным последствиям. [4, с. 15]

В результате, наиболее подходящее определения, более полно описывающее понятие «проектный риск», учитывая особенности проектной деятельности это: риск - это измеримая неопределенность, наступление которой влечет негативные последствия. События, наступление которых приводит к положительным результатам, согласно определению в стандарте COSO ERM, называется возможностью [10, с. 14].

Список использованной литературы:

1. Агарков С. А., Кузнецова Е. С., Грязнова М. О. Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика // М.: Академия естествознания. – 2011
2. Бетс Г. Б. Толковый словарь // М.: «ИНФРА - М», Издательство «Весь Мир». – 1998. – Т. 2155.
3. Вебстер Т. К. Экономический словарь // Издательский дом УРГСХА. – 1984
4. Грачева М. В. и др. Риск - менеджмент инвестиционного проекта // М.: Юнити - Дана. – 2012.
5. Милль Д. С. и др. Основания политической экономии. – 1895.
6. Найт Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль. – М.: Дело, 2003.
7. Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка: 72,500 слов и 7,500 фразеологических выражений. – Аж, 1995.
8. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь // М.: ИНФРА - М. – 1999. – Т. 479. – С. 3.
9. Шапкин А. С., Шапкин В. А. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций. – Издательско - торговая корпорация "Дашков и К", 2006
10. COSO's E. R. M. Enterprise Risk Management. – 2004.

© А.И. Клишин, 2016

УДК 657

Кобелева В. А.

студентка, 3 курс, ФГАОУ ВПО СКФУ
г. Ставрополь, РФ

ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА КАК ОБЪЕКТ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, ИХ ПРИЗНАНИЕ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

В статье рассматривается проблема определения и признания основных средств в условиях реформирования бухгалтерского учета. Так как основные средства представляют собой важнейшую составляющую производственно - экономического потенциала

хозяйствующего субъекта, то от эффективности их использования во многом зависят результаты финансово - хозяйственной деятельности любого предприятия. Информация о наличии основных средств и их оценке во многом определяет показатели финансового состояния экономического субъекта, соответственно к точности и достоверности указанной информации предъявляются серьезные требования. [2] Информация об основных средствах формируется в бухгалтерском учете и отражается в финансовой отчетности. Методика отражения основных средств в учете и отчетности основана на нормах бухгалтерского законодательства, значительный интерес для бухгалтерского сообщества вызвало информационное сообщение Минфина РФ «Изменения порядка бухгалтерского учета основных средств», проведенном 4 июня 2015г. [3] В ходе данного мероприятия были обсуждены предложения по изменению нормативно - правовой базы учета основных средств, в частности ПБУ 6 / 01. Кроме того, на сайте Минфина размещен Проект приказа «Об утверждении программы разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета на 2016 - 2018 годы», согласно которому срок представления уведомления о разработке проекта стандарта «Основные средства» намечен на второй квартал 2016 года.

Проект Федеральных стандартов бухгалтерского учета не приводит определения основных средств, дает лишь ссылку на то, что основными средствами являются активы, характеризующиеся совокупностью трех признаков, к которым относятся:

1 - обладание материально - вещественной формой;

2 - предназначение актива для использования в ходе обычной деятельности хозяйствующего субъекта, в частности при производстве, продаже продукции, товаров, выполнении работ, оказании услуг, для предоставления за плату во временное владение или пользование (кроме недвижимости), для административных целей, обеспечения защиты окружающей среды, безопасности деятельности организации, либо для использования в целях деятельности некоммерческой организации или в не направленной на извлечение прибыли деятельности коммерческой организации;

3 - предназначение для использования в течение продолжительного периода, превышающего 12 месяцев или обычный операционный цикл, превышающего 12 месяцев (далее – продолжительный период).

Однако, уточняется, что если актив характеризуется совокупностью вышеуказанных признаков, но не является полностью готовым (завершенным) для использования, он признается основным средством, даже если находится в незавершённом состоянии на любой стадии создания. Данная норма отличается от нынешней редакции ПБУ 6 / 01, согласно которому объект принимается к учету по факту приведения его в состояние, пригодное для использования.

Проектом ФСБУ предоставлено право организациям его неприменения в отношении объектов, стоимость которых в отдельности либо в совокупности группы основных средств не является существенной в целях оценки финансового состояния организации. Проект ФСБУ предлагает признавать основное средство в качестве актива в тот момент времени, когда хозяйствующим субъектом понесены связанные с этим основным средством затраты. Под затратами в данном случае понимается выбытие активов организации, возникновение у нее обязательств или выпуск ею собственных долевых инструментов (эмиссия акций, увеличение уставного (складочного) капитала, уставного (паевого) фонда и т.п.). Указанное определение является новым для бухгалтерского законодательства.

Также пункт 9 проекта стандарта содержит условия признания актива основным средством, к которым относятся:

- наличие большой вероятности, что понесенные затраты обеспечат получение хозяйствующим субъектом экономических выгод в будущем в течение длительного периода;

- себестоимость основного средства или другая заменяющая ее величина может быть надежно определена. В качестве «другой заменяющей величины» может выступать переоцененная стоимость.

Действующее ПБУ объединяет критерии признания основных средств в бухгалтерском учете с первым условием и не ставит в зависимость отражение объекта в учете от возможности его достоверной оценки. При этом данная норма является весьма значимой, поскольку на практике хозяйствующие субъекты периодически сталкиваются с вопросом достоверного определения стоимости объекта, выявленного, например, в результате инвентаризации или полученного безвозмездно. Актуальное на сегодняшний день законодательство приводит норму, согласно которой оценка данного объекта должна осуществляться по рыночной стоимости, однако приведенные в методических указаниях по учету основных средств [6] варианты определения рыночной стоимости не всегда реализуемы на практике, например при выявлении объекта, по которому отсутствует активный рынок, либо планируемые затраты на проведение оценки объекта экспертом могут превышать саму оценку.

Нынешний стандарт ПБУ 6 / 01 под объектом учета основных средств понимает инвентарный объект, который представляет собой объект со всеми приспособлениями и принадлежностями или отдельный конструктивно обособленный предмет, предназначенный для выполнения определенных самостоятельных функций, или же обособленный комплекс конструктивно сочлененных предметов, представляющих собой единое целое и предназначенный для выполнения определенной работы. [6] Проект ФСБУ «Основные средства» под объектом учета основных средств понимает существенную часть стоимости основных средств, в отношении которой может быть определен самостоятельный продолжительный период поступления будущих экономических выгод в организацию. Соответственно объект учета основных средств определяется вне зависимости от возможности его физического обособления от других объектов.

Таким образом, рассмотренные концепции определения и признания основных средств в соответствии с действующим законодательством и проектом федерального стандарта бухгалтерского учета «Основные средства» обнаружили наличие существенных отличий и проблемных моментов.

Список использованной литературы

1. Банк С.В. Основные средства: учет в российской и международной практике // Аудитор.2015.№6.С.36 - 43.
2. Дружиловская Т.Ю., Дрыгинкина В.А. // Учет основных средств: нормативное регулирование и российская практика // 2014. № 23 (329). С. 2 – 9
3. Информационное сообщение «Изменения порядка бухгалтерского учета основных средств» [Электронный ресурс] - URL: <http://minfin.ru/ru/performance/accounting/accounting/basics/> (дата обращения: 18.06.2016).

6. Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств [Электронный ресурс]: Приказ Минфина РФ от 13.10.2003 N 91н – URL: [http:// www.consultant.ru](http://www.consultant.ru). (дата обращения: 18.06.2016)

© Кобелева В. А

УДК 33

Кобелева В. А.
студентка, 3 курс
ФГАОУ ВПО СКФУ
г. Ставрополь, РФ

МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ И ИХ РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Малые предприятия как одна из наиболее распространенных форм предпринимательства в России являются одним из основных и ключевых моментов обновления всей экономики страны.

Согласно статье 3 Федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся «хозяйствующие субъекты (юридические лица и индивидуальные предприниматели), отнесённые в соответствии с условиями, установленными настоящим Федеральным законом, к малым предприятиям, в том числе к микропредприятиям, и средним предприятиям» [1].

Статус малого или среднего предприятия организации приобретают после внесения их в единый государственный реестр юридических лиц. К ним относятся потребительские кооперативы и коммерческие предприятия (исключение составляют государственные муниципальные и унитарные предприятия). К малым предприятиям также относятся физические лица, которые внесены в реестр индивидуальных предпринимателей и, осуществляющие свою предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.

Малый бизнес играет значительную роль в экономике страны. Во - первых, малый бизнес выполняет для государства важные экономические и социальные задачи. Во - вторых, помимо установленных законом налоговых отчислений, малый бизнес развивает ещё и экономический сектор, создаёт дополнительные рабочие места и способствует развитию конкуренции. В - третьих, малый бизнес более устойчив к внешним изменениям.

Устойчивость малого бизнеса к внешним условиям обуславливается его мобильностью. В отличие от крупных компаний малые предприятия быстрее адаптируются к внешним изменениям. Так, хорошим примером может служить Россия в 90 - е годы, когда именно малый бизнес в условиях кризиса поддержал экономику страны и вовремя адаптировался под внешние изменения, в то время как крупные компании и предприятия обанкротились, приватизировались или были разрушены. Малый бизнес рассматривается как один из основных источников налоговых поступлений, потому что он участвует в формировании

бюджетов всех уровней. А благодаря тому, что такие предприятия являются источниками рабочих мест, они помогают в сборе налогов с физических лиц.

Тем не менее, несмотря на большое количество плюсов, малому бизнесу присущ ряд недостатков: например, высокий уровень риска в; зависимость от крупных монополистических компаний; трудности в заимствовании финансовых средств.

Ряд этих недостатков создаёт некоторые проблемы для успешного функционирования вновь создающихся малых предприятий. А на фоне развития монополий существующие малые предприятия не в силах выдержать конкуренцию. Тут же наблюдается тенденция постоянного увеличения малых предприятий, которым необходима услуга кредитования. Доля заёмщиков банков в лице индивидуальных предпринимателей существенно выросла. Однако, на фоне этого наблюдается и появление льгот на получение кредитов со стороны банков, а именно: сокращение бумажной волокиты, плата за пользование заёмными деньгами для предпринимателя может составлять до 10 % , предоставление банковских субсидий, увеличение сроков кредита [4].

Следует отметить, что 2014 - 2015 года стали одними из самых насыщенных по количеству инициатив и законодательных актов, которые были направлены на поддержку малого и среднего бизнеса. Так, по данным Росстата на 1 января 2014 года, в Российской Федерации зарегистрировано 5,6 млн. субъектов малого и среднего предпринимательства. На них работают 25 % от общей численности занятых в экономике и приходится около 25 % от общего объёма оборота продукции и услуг, производимых предприятиями по стране. Основными видами деятельности малых и средних предприятий являются торговля (более 39,6 %) и предоставление услуг (35,4 %) [1].

В 2015 году ситуация в России резко ухудшилась в связи с санкциями западных стран против крупных российских компаний, а также падением цен на нефть (таблица 1) [2]. Тогда российская экономика плавно вошла в период рецессии – экономического кризиса. На самом деле, такое положение вещей для многих экспертов не стало неожиданностью, а скорее закономерностью в сфере экономики. Потому что политика российского правительства скорее носила популистский характер, а доходы федерального бюджета больше половиной зависели от поступлений денежной массы от продаж природных богатств страны: нефти, газа.

Таблица 1. Количество малых предприятий в РФ 2011 - 2015 г.

	Малые предприятия (включая микро предприятия)				
	2011	2012	2013	2014	2015
Число предприятий (на конец года), тыс.	3059,5	3430,2	3763,0	3891,7	2103,7

Как можно посмотреть по данным таблицы 1, рост количества малых предприятий наблюдался до 2014 года включительно. Действие экономических санкций Запада, как и следовало ожидать, привело к сокращению субъектов малого бизнеса на более чем на 46 %.

Правительство Российской Федерации уже в течении нескольких лет запускает программы по поддержке малого бизнеса в стране, принимает ряд мер для взращивания малых предприятий. И на настоящий момент, главным и важным критерием является то,

что значительно сокращена бюрократическая волокита, начиная с создания собственного предприятия.

Ещё один плюс для малого бизнеса, возникший в результате данных преобразований – уменьшение количеств проверок со стороны контролирующих органов. По прогнозам правительства, количество малых предприятий через несколько лет должно значительно вырасти, доля малого бизнеса в ВВП должна составлять около 50 % .

Экономический кризис несколько изменил ситуацию на рынке труда, и многие начали открывать небольшие предприятия, но активного роста количества малых предприятий не наблюдается, так как покупательная способность россиян значительно снизилась. Кроме того, большинство наших сограждан предпочитают работать на крупных предприятиях, а не в малом секторе бизнеса, так как в условиях жёсткой конкуренции малые предприятия склонны сильно урезать свои издержки и, соответственно, заработную плату работников – вследствие этого она оказывается относительно невысокой по сравнению с крупными компаниями.

Следует отметить главные проблемы, вследствие наличия которых малые предприятия в современной экономике России развиваются с большими трудностями. Первая и очевиднейшая проблема – постоянный поиск инвестиций, а причина постоянной нехватки денежных средств обуславливается тем, что инвестирование в малый бизнес всегда затруднительно.

Существует и такая проблема, что ввиду отсутствия или небольшого объема у начинающих предпринимателей имущества, банки также не имеют достаточного стимула, чтобы предоставлять таким предприятиям какие - либо кредиты, даже при условии проводимых государственных программ.

Нельзя не отметить, что за последние пару лет практически все наиболее глобальные инициативы бизнес - сообщества (налоговые каникулы, экономическая амнистия, надзорные каникулы) все - таки были государством, хотя и не на 100 % , но поддержаны и реализованы. Это позволяет говорить о некотором прогрессе и возможно, позволит переломить тенденцию сокращения числа малых и средних предприятий .

Из всего вышесказанного следует, что малые предприятия составляют для российской экономики весьма важный сектор. Малый бизнес осуществляет решение важных для страны экономических и социальных задач. На данный момент правительство Российской Федерации прилагает значительные усилия на поддержку и развитие малого предпринимательства, в частности, принимаются новые программы, в интересах малого бизнеса подвергаются поправкам некоторые законы. Благодаря принимаемым мерам уже в 2015 году следует наблюдать некоторый подъём развития малых предприятий.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 N209 - ФЗ // КонсультантПлюс // URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=181792>

2. Глобальный мониторинг предпринимательства Global Entrepreneurship Monitor, GEM: данные по России // Фонд содействия кредитования малого бизнеса // URL:<http://mosgarantfund.ru/news/novosti-predprinimatelstva/globalnyy-monitoring-predprinimatelstva-global-ent/>

3. Анискин Ю. П. Организация и управление малым бизнесом. – М., 2015. – С. 26 - 28.
4. Викторов Д. и др. Хроники уходящего года. Опубликовано: 21.12.2014. // Бизнес - журнал / <http://www.business-magazine.ru/print/offline/2004/61/161037/>
5. Герчикова И.Н. Регулирование предпринимательской деятельности: государственное и межфирменное. – М.: Консалтбанкир, 2012. – С.98.

© Кобелева В. А

УДК 336

Кобелева В. А.

студентка, 3 курс, ФГАОУ ВПО СКФУ
г. Ставрополь, РФ

АНАЛИЗ ВНЕШНИХ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ КАК ОСНОВЫ СУЩЕСТВОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Развитие малого и среднего бизнеса в стране является одним из наиболее важных условий стабильности национальной экономики и рыночных отношений. Сейчас малый и средний бизнес обладает большим потенциалом и преимуществами. К ним относятся, например, обеспечение занятости населения путем создания дополнительных рабочих мест, расширение ассортимента товаров, поддержание необходимого уровня конкуренции и другое. Поэтому на сегодняшний день актуальность данной темы очень велика.

Но, помимо положительных сторон, возникает масса сложностей в процессе создания и развития малых предприятий. Одна из наиболее важных проблем – недостаток денежных средств. Для создания малого или среднего бизнеса необходим стартовый капитал. Не имея определенной денежной суммы для приобретения основных средств или капитальных вложений, необходимо рассмотреть варианты финансирования проекта извне. рассмотрим подробнее покупку основных средств:

Таблица 1 – Сравнительный анализ способов финансирования инвестиционного проекта

Критерий сравнения	Способы финансирования проекта – покупка основных средств		
	Ассигнования из бюджетов разных уровней	Банковский кредит	Приобретение в лизинг
Сроки финансирования	Единовременно	От 1 до 3 лет (зависит от вида оборудования и кредитной истории заемщика)	От 1 до 7 лет
Условия оплаты	–	Погашение кредита частями в течение срока действия договора	Ежемесячные платежи в течение всего срока договора лизинга

Стоимость	Уплата в бюджет не менее 50 % от общей суммы налогов и иных обязательных платежей в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации	Проценты по кредиту + комиссии	Общее удорожание имущества за срок договора лизинга, отнесенное к стоимости имущества
Источники погашения привлеченных средств	–	Амортизационные отчисления, чистая прибыль	Оборотные средства
Дополнительные гарантии по возврату инвестиций	–	Обязательное предоставление поручительства, залог ликвидного имущества, частичный аванс	Само имущество, переданное в лизинг. Аванс по договору лизинга до 30 % от стоимости имущества
Недостатки	<p>1. Субсидии предоставляются в размере не более 50 % общего объема затрат субъекта МСП на реализацию Проекта, определяемого суммой как фактически заявленных и документально подтвержденных затрат, так и планируемого объема затрат, предусмотренного сметой Проекта и обоснованного в бизнес - плане Проекта.</p> <p>2. Большой список претендентов.</p> <p>3. Длительный срок</p>	Изменяется соотношение собственных и заемных средств (увеличенная доля заемных средств в текущих пассивах)	Невыгодно для небольших сделок, для малорентабельного бизнеса, для предприятий, использующих упрощенную систему налогообложения.

	рассмотрения Заявки (10 рабочих дней) по сравнению с банковским кредитом (2 часа).		
Преимущества	<ol style="list-style-type: none"> 1. Безвозмездное предоставление денежных средств. 2. Не требуется предоставления залога, поручительства, гарантии. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Возможность снижения налога на прибыль путем отнесения процентов по кредиту на себестоимость в размере ставки рефинансирования. 2. В некоторых случаях дешевле, чем лизинг. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Возможность применения ускоренной амортизации. 2. Перераспределенная во времени уплата налога на прибыль за счет ускоренной амортизации. 3. Экономия в уплате налога на имущество за счет ускоренной амортизации. 4. Лизинговые платежи в полном объеме уменьшают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. 5. Обязательства по лизингу не влияют на соотношение собственных и заемных средств 6. Срок договора лизинга сопоставим со сроком амортизации имущества.

Изучив таблицу 1, можно сделать вывод, что у каждого из предложенных способов финансирования есть свои недостатки и преимущества, например, при получении ассигнований из бюджета не требуется залога, поручительства или гарантии, при этом предоставление денежных средств осуществляется на безвозмездной основе, но, субсидии предоставляются в размере не более 50 % общего объема затрат субъекта на реализацию проекта, большой список претендентов и длительный срок рассмотрения заявки по сравнению с банковским кредитом. Приобретение в лизинг невыгодно для небольших сделок, для малорентабельного бизнеса, для предприятий, использующих упрощенную систему налогообложения, поэтому необходимо рассматривать эти способы на более конкретных примерах.

Развитию малого и среднего предпринимательства уделяется повышенное внимание со стороны Правительства РФ. Государственная помощь малому и среднему бизнесу рассматривается как своего рода форма государственных инвестиций в обеспечение устойчивого социально - экономического роста. Финансовая поддержка малому бизнесу поступает от администраций разного уровня. Динамические и структурные параметры дальнейшего развития малого бизнеса во многом зависят от своевременной реакции органов власти на изменение ситуации в экономике региона. Особое значение в создании благоприятной среды имеет разработка региональной программы поддержки и развития малого предпринимательства.

Теоретически существует множество государственных программ по поддержке малого и среднего предпринимательства, но как показывает практика, получить существенную безвозмездную финансовую помощь со стороны государства, практически невозможно. Предпринимателю ничего не остается кроме, как обратиться в банк с целью получения кредита.

По состоянию на 01.12.2015 функционируют 704 банка, все они – коммерческие и ведут свою деятельность в Российской Федерации. Большинство из них занимаются кредитованием малого бизнеса, однако, условия для выдачи кредита у всех разные. Получить кредит на создание малого бизнеса с «нуля» можно только в Сбербанке, например, сейчас действует программа «Доверие», срок кредита до 36 месяцев, ставка от 19,0 % , сумма до 3 млн. руб. В зависимости от величины суммы заемных средств, для начинающих предпринимателей погашение такого кредита возможно, но весьма затруднительно. В случае если малый бизнес успешно создан предпринимателем, но финансовых средств недостаточно на покупку оборудования, то он может обратиться в лизинговую компанию. Взять оборудование в лизинг, может только предприятие, занимающееся довольно прибыльной деятельностью, так как одним из требований является получение выручки за последний год не менее 100 миллионов рублей. У предпринимателей только что создавших малый бизнес нет возможности воспользоваться услугами лизинговых компаний, так как срок фактической деятельности компании должен быть не менее года.

По состоянию на 1 октября 2015 года в России было зарегистрировано 2063,1 тысяч малых предприятий, что на 418,8 тыс. больше, чем по состоянию на 1 октября 2012 года.

Таблица 2 - Основные характеристики деятельности малых и средних предприятий В РФ [1]

	Средние предприятия			Малые предприятия		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Число предприятий (на конец года), тыс.	15,9	13,8	13,7	1836,4	2003,0	2063,1
Оборот предприятий, млрд. руб.	5150,4	4710,6	4717,5	22610,2	23463,7	24781,6
Инвестиции в основной капитал, млрд. руб.	262,2	209,1	274,3	431,6	521,5	574,9

Внеоборотные активы, млрд. руб.	1394,2	1657,2	1689,7	17190,2	19628,5	63724,1
Оборотные активы, млрд. руб.	2579,5	3443,9	3679,1	14927,6	18121,1	61358,8
Капитал и резервы, млрд. руб.	986,1	1267,4	1283,7	15211,5	17501,4	18591,1

Несмотря на достаточное количество источников финансирования малого бизнеса, условия предоставления материальных средств достаточно серьезные. Чтобы малому предприятию получить государственную субсидию необходимо пройти строгий конкурсный отбор, да и суммы предоставляемых денежных средств, не всегда достаточно на развитие бизнеса, а создание его с «нуля» просто невозможно. Чтобы соответствовать требованиям лизинговых компаний, обладателю малого бизнеса необходимо вести очень прибыльную деятельность. Наиболее оптимальный вариант для недавно организованных малых предприятий – получение кредита в банке по программе поддержки малого бизнеса. Требования, выдвигаемые заемщику вполне осуществимые. Суммы заемных средств достаточно на развитие малого бизнеса, а количество функционирующих банков, дает заемщику право выбора наиболее подходящих для него условий.

Список использованной литературы

1. Федеральный портал малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс] / <http://smb.gov.ru/statistics/officialdata>
2. «Основные принципы финансирования проектов» Щербаков А.И., Сбербанк РФ, Москва. Из материалов конференции «Роль аналитика в управлении предприятием» (Интернет - издание журнала «Развитие бизнеса.ру», 2013 г.
3. Ершова И.В., Иванова Т.М. Предпринимательское право. - М.: Юриспруденция, 2014 г.
4. «Финансовый менеджмент»: Учебник для вузов / Под ред. Проф. Г.Б. Полякова - М., ФИНАНСЫ, ЮНИТИ, 2013 г.
5. «Финансы предприятия» Шуляк П.Н. – М., Изд. Дом «Дашков и Ко», 2012 г.

© Кобелева В. А

УДК 657

Кобелева В. А.
студентка, 3 курс
ФГАОУ ВПО СКФУ
г. Ставрополь, РФ

ВЕДЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Особенности осуществления страховой деятельности в Российской Федерации определяют значительные отличия и в организации бухгалтерского учета. Страхование, как известно, затрагивает интересы большого количества потребителей и

представляет собой один из наиболее регулируемых государством видов деятельности, поэтому к финансовой отчетности предъявляются повышенные требования.

Бухгалтерская отчетность страховой компании содержит показатели деятельности всех ее филиалов и других подразделений, выделенных на отдельный баланс и не являющихся юридическими лицами. Данные по отдельным операциям, активам, обязательствам, поступлениям и расходам отражаются в отчетности обособленно в случае, если их отсутствие может повлиять на верную оценку финансового положения компании заинтересованными пользователями. Каждый показатель, имеющий существенное значение приводится отдельно, несущественные могут объединяться в общую сумму.

Одно из важнейших требований, предъявляемых к бухгалтерской отчетности страховой компании — обеспечение ее публичности. Эта информация должна являться открытой для учредителей, инвесторов, кредитных организаций, страхователей, банков и других заинтересованных пользователей, что позволяет им получать необходимые сведения о финансовом положении страховой организации. Ежегодно для широкого пользования в официальной печати публикуются основные финансовые документы — бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках. Годовая и промежуточная бухгалтерская отчетность представляется страховыми организациями в обязательном порядке в Центральный банк РФ. Согласно Указанию Банка России от 30 ноября 2015 года № 3860 - У «О формах, сроках и порядке составления и представления отчетности страховыми организациями и обществами взаимного страхования в Центральный банк Российской Федерации», страховые компании предоставляют следующие типовые формы отчетности [2]:

- 1) отчет о филиалах и представительствах;
- 2) отчет об акционерах (участниках) и иных аффилированных лицах;
- 3) отчет о составе и структуре активов;
- 4) отчет о страховых резервах;
- 5) отчет о платежеспособности;
- 6) отчет об операциях перестрахования;
- 7) отчет о структуре финансового результата по видам страхования;
- 8) сведения о сделках;
- 9) сведения о привлеченных средствах;
- 10) сведения о выданных поручительствах, независимых гарантиях и других обеспечениях исполнения обязательств.

Структура форм бухгалтерской отчетности страховой компании аналогична отчетности предприятий других отраслей экономики. Специфические особенности отчетности страховой организации находят свое отражение в содержании отдельных разделов, статьях форм бухгалтерской отчетности.

Основным итоговым документом является бухгалтерский баланс страховой компании. Форма баланса страховой организации утверждена приказом Министерства финансов РФ от 27 июля 2012 года № 109н «О бухгалтерской (финансовой) отчетности страховщиков». Аналогично балансам иных предприятий, баланс страховой компании имеет две составляющие: актив и пассив, итоговые суммы которых должны быть равны между собой. Актив — это совокупность имущества, находящегося в собственности компании. Статьи активной части включают в себя как материальные, так и нематериальные ценности.

Отраслевая специфика страховой деятельности находит свое отражение в составе актива баланса, а именно во включении таких статей, как [1]:

- депо премии по рискам, принятым в перестрахование;
- доля перестраховщиков в страховых резервах;
- дебиторская задолженность по операциям страхования и сострахования и т. д.

Если страховая компания ведет активную инвестиционную деятельность, то большая доля ее активов приходится на финансовые вложения в ценные бумаги, недвижимость, в иные организации, банковские вклады и другие инвестиции.

Пассивная часть баланса представляет собой совокупность всех источников формирования средств организации. В пассиве специфические черты страхования показывает раздел «Страховые резервы». Здесь отражаются средства, отложенные страховщиком в резерв для обеспечения исполнения будущих обязательств перед страхователями. Если организация имеет значительный, относительно безубыточный и периодически пополняемый страховой портфель, данный раздел пассива баланса занимает наибольшую его часть. Страховые резервы и собственный капитал компании выступают основными источниками финансирования инвестиционных вложений. Существенное место в пассиве баланса имеет кредиторская задолженность. Она может быть образована как в результате страховой деятельности, так и по операциям, непосредственно со страхованием не связанным.

Таким образом, в балансе страховой организации приводятся конечные результаты всех управленческих решений, которые были приняты в финансовой (пассив баланса) и инвестиционной (актив баланса) деятельности.

Отчет о прибылях и убытках - следующая форма финансовой отчетности страховой организации, которая содержит финансовые результаты деятельности компании по операциям страхования, сострахования, перестрахования и другим операциям. Отчет состоит из трех разделов, где после соизмерения доходов и расходов выявляется конечный финансовый результат [2]. Данный отчет включает подробное описание элементов, из которых формируется чистая прибыль либо убыток после уплаты налоговых платежей. Отчет о движении денежных средств страховой организации отражает сведения о поступивших и выплаченных денежных средствах, прибыльности и платежеспособности организации. В отчете отдельно выделяются денежные потоки по текущим, инвестиционным и финансовым операциям страховщика. Текущая деятельность связана с осуществлением операций по страхованию, сострахованию и перестрахованию, а также с расходами, их сопровождающими. Инвестиционная деятельность предполагает осуществление инвестиций за счет средств страховых резервов, а также собственных средств компании в целях получения дохода в виде процентов, дивидендов и прочих поступлений, а также продажу этих активов. Финансовая деятельность страховщика связана с выпуском акций, облигаций и иных ценных бумаг, получением займов, выплатой дивидендов, процентов по кредитам и т. д.

Специфика страховой деятельности нашла свое отражение также в построении Плана счетов страховой организации, который значительно отличается от Плана счетов коммерческих организаций. Его особенностями является отсутствие счетов, предназначенных для учета производственных затрат, готовой продукции, продажи продукции (работ, услуг) и др. Причиной является то, что страховая организация не занимается торгово - посреднической и производственной деятельностью. Единый план счетов был дополнен четырьмя специальными счетами для учета деятельности страховых организаций: счета 22, 78 и 92 предполагают наличие различных субсчетов, отражающих процесс прямого страхования, сострахования и перестрахования. На счете 95 субсчета

открываются по видам страховых резервов, долям перестраховщиков в них, а также по итогам их изменения. Аккумулятивное расходование по основной деятельности осуществляется на счете 26, в то время как счет 20 в таком случае вообще не используется. В то время как коммерческие организации применяют отдельные счета для отражения результатов от основной деятельности и результатов от прочей деятельности, страховые организации отдельный счет для определения результатов от основной деятельности не используют. Таким образом, результаты от основной деятельности страховщика учитываются лишь при формировании общего финансового результата компании.

Подводя итог, можно отметить, что бухгалтерский учет страховых компаний имеет существенные отличия от классического бухгалтерского учета, причины чего заложены в особенности страховой деятельности. Наиболее ярко это проявляется в построении Плана счетов страховых организаций. Страховщики применяют общепринятые нормативы относительно учета основных средств, материалов, капитальных вложений, денежных средств, расчетов с персоналом, с бюджетом и т. д. Учет таких операций страховые организации осуществляют аналогично другим хозяйствующим субъектам. В то же время в Плане счетов страховщиков отсутствуют счета, предназначенные для учета производственной и торговой деятельности, однако имеют место счета, используемые для отражения страховых операций.

Литература:

1. Приказ Министерства финансов РФ от 31.10.2000 г. № 94н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово - хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению» [Электронный ресурс] / Справочная правовая система «Консультант Плюс».

2. Приказ Министерства финансов РФ от 27.07.2012 г. № 109н «О бухгалтерской (финансовой) отчетности страховщиков» // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. — 2012.

3. Бороненкова, С. А. Бухгалтерский учет и экономический анализ в страховых организациях [Текст]: учебник / С. А. Бороненкова, Т. И. Буянова. — М.: Инфра - М, 2015.

© Кобелева В. А.

УДК 657

Кобелева В. А.
студентка, 3 курс
ФГАОУ ВПО СКФУ
г. Ставрополь, РФ

УЧЕТ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ И ЕГО НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Одним из наиболее важных вопросов в системе бухгалтерского учета является учет финансовых результатов предприятия. Она предопределяется тем обстоятельством, что по данным учета формируется информация о прибыли предприятия, а прибыль, в свою очередь, выступает в качестве одного из важнейших показателей, характеризующих хозяйственную деятельность предприятия.

В течение последних лет происходит реформирование российского бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами учета и отчетности, медленно развивается система налогообложения. В экономической литературе важное место всегда занимали вопросы о формировании и отражении в бухгалтерском учете доходов и расходов. От полноты и достоверности отражения в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности данных о доходах, расходах и финансовых результатах деятельности хозяйствующего субъекта зависит качество представляемых в бухгалтерской отчетности сведений.

В настоящее время действует обширный перечень нормативных актов, оказывающих влияние на учет и состав финансовых результатов. Степень их значимости по влиянию на организацию учета финансовых результатов определяется уровнем соответствующего документа. Законодательство Российской Федерации бухгалтерского учета в целом состоит из федеральных законов, указов Президента Российской Федерации, постановлений Правительства Российской Федерации, ПБУ, утверждаемых Министерством Финансов. Важнейшим элементом системы нормативного регулирования бухгалтерского учета являются Положения по Бухгалтерскому Учету — это стандарты бухгалтерского учёта России, регламентирующие порядок бухгалтерского учёта тех или иных активов, обязательств или событий хозяйственной деятельности. Соблюдение требований и методологических рекомендаций, изложенных в ПБУ, является обязательным при составлении бухгалтерской отчётности и ведении регистров бухгалтерского учёта в Российской Федерации.

Понятия «доход» и «расход», основанные на содержании международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), для целей бухгалтерского учета, впервые были сформулированы в положениях по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9 / 99 и «Расходы организации» ПБУ 10 / 99 в 1999 году. Однако введенные в действие Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» и «Расходы организации» не разрешили многих проблем методики формирования финансовых результатов предприятий, а по некоторым позициям создали и новые сложности. С помощью этих Положений определяется финансовый результат, а также способы и аспекты учета финансовых результатов, являющиеся предметом других Положений. Также развитие принципов, правил и способов ведения учета финансовых результатов, закрепленных вышеуказанными документами, нашло свое отражение в Плане счетов бухгалтерского учета финансово - хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению, утвержденных Приказом Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н (ред. от 08.11.2010). Кроме этих указанных нормативных документов прямое отношение к бухгалтерскому учету финансовых результатов имеет Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18 / 02 (в ред. Приказа МФ РФ от 19.11.2002 N 114н (ред. от 06.04.2015)). С помощью правил, установленных этим актом, формируется локальная, но весьма важная информация о расчетах по налогу на прибыль, интегрированная в подсистему учета финансовых результатов.

Таким образом, в нормативных документах устанавливаются принципы, правила и способы ведения бухгалтерского учета. При этом практически во всех Положениях, регламентирующих принципы, правила, способы ведения бухгалтерского учета активов и обязательств имеется пункт или их ряд, определяющий взаимосвязь рассматриваемого

объекта с организацией учета финансовых результатов. Для этого все Положения бухгалтерского учета по их направленности можно подразделить на три условные группы:

1. Положения, где порядок учета финансовых результатов может осуществляться через рассмотрение принципов учета активов и обязательств определенной хозяйственной ситуации в деятельности организации, информация о которой формируется в подсистеме учета финансовых результатов

2. Положения, регулирующие общие принципы бухгалтерского учета финансовых результатов

3. Положения, определяющие представление в бухгалтерской (финансовой) отчетности показателей финансовых результатов.

В связи с этим формирование состава финансовых результатов может осуществляться по самым различным направлениям. Поэтому требуется выработка базовых правил формирования финансовых результатов и построения на их основе соответствующих учетных моделей.

Также необходимо отметить, что над рассматриваемыми Положениями постоянно ведется работа по их совершенствованию. В настоящее время ПБУ 9 / 99 и ПБУ 10 / 99 применяются в их седьмой редакции, где уточнена и расширена номенклатура расходов и доходов.

Таким образом, формирование информации о финансовых результатах и распределении прибыли регламентируется целым перечнем нормативных актов бухгалтерского учета. Динамика появления новых Положений по бухгалтерскому учету, а также изменения в действующих Положениях предельно высока, что порождает отсутствие понимания взаимосвязей между различными показателями финансовых результатов и необходимостью их формирования. Также не решены многие концептуальные вопросы, касающиеся, прежде всего, принципов взаимодействия нормативного регулирования бухгалтерского и налогового законодательства, что на сегодняшний день является актуальной проблемой. Имеющиеся и углубляющиеся противоречия в системах бухгалтерского и налогового учета финансовых результатов требуют тщательного анализа и исследования и для этого нужно четко понимать различия бухгалтерского и налогового учета.

Литература:

1. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 32н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9 / 99" Справочная система "Консультант плюс"

2. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10 / 99" Справочная система "Консультант плюс"

3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18 / 02 (в ред. Приказа МФ РФ от 19.11.2002 N 114н (ред. от 06.04.2015) Справочная система "Консультант плюс"

© Кобелева В. А

РЫНОК УСЛУГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, ЕГО МЕСТО НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Состояние современного рынка услуг характеризуется несколькими основными показателями, к которым относятся: доля в мировом экспорте и импорте услуг, динамика показателей экспорта и импорта услуг, частные показатели по отраслям сферы услуг, доля сферы услуг в ВВП. Анализ данных по этим показателям прошлых лет показывает, что российский бизнес отстает от зарубежных компаний, но имеет обширный потенциал для перспективного развития, наблюдается тенденция к росту.

Российский рынок услуг начал образовываться в первой половине девяностых годов вместе с процессом рыночных реформ и приватизации. До этого сектор услуг в большой степени контролировался государством, а в ряде секторов государство было главным поставщиком услуг. На сегодняшний день национальный рынок услуг непрерывно развивается, что обуславливает актуальность данной темы.

Наибольшая интенсивность существовала в банковской сфере и в сфере страхования, телекоммуникации и информационных технологий, торговли, питания, туризма и сфере развлечений. Сфера услуг играет важную роль в обеспечении занятости населения, составляя 56 % . С другой стороны, роль сферы услуг в экономике России еще недостаточно высока – около 55 % , в то время как в ВВП развитых стран ее доля превышает 65 % , а в США достигла 77 % . [1, с. 24]

Структура и главные качественные параметры российского рынка услуг значительно отличаются от зарубежных. Россия на мировом рынке услуг в основном играет роль импортера, находясь на 22 - м месте по экспорту услуг. Это объясняется неразвитостью в нашей стране транспортной и туристической инфраструктур, слабостью финансовых, консультационных, аудиторских и иных подобных организаций, что ограничивает возможности предоставления соответствующих услуг иностранным потребителям. [2, с. 51]

По оценкам экспертов, в некоторых аспектах российский рынок услуг имеет большую привлекательность для зарубежных компаний. Главным образом это касается таких стремительно развивающихся и потенциальных секторов, как рекламный, строительный и транспортный, но, при этом, неразвитость наукоемких отраслей услуг не только снижает конкурентоспособность продукции российских предприятий в мире, но отрицательно сказывается на внутреннем рынке. Неоднократные попытки государства повторить опыт западных стран, создающих венчурные фирмы, которые обеспечивают наукоемкими услугами малый, оказались неэффективными. Без помощи государства и крупного бизнеса малый и средний бизнес деловых услуг с нарастающей скоростью сдает позиции зарубежным компаниям в традиционных и особенно в инновационных отраслях промышленности.

Увеличение объема сферы услуг в ВВП до уровня развитых стран преимущественно за счет торговли и услуг государства воспринимается некоторыми авторами как тупиковый путь развития. Считается, что при существующей структуре услуг трудно надеяться на достойную интеграцию России в мировое хозяйство. Даже конкурентоспособная по техническим, качественным и ценовым характеристикам продукция российских предприятий не пробьется на мировой рынок без сопровождающих ее услуг - консультационных, сервисных, финансовых, рекламных, которые принято относить к наукоемким и которые на Западе составляют от 10 до 20 % экспорта.

Несмотря на отрицательные стороны, Россия имеет довольно большой потенциал в наращивании внешней торговли услугами. Наукоемкие услуги в области космоса, туризма, программирования следует отнести к перспективным сферам.

В целом объем внешней торговли услугами России имеет тенденцию к росту: в 2008 году экспорт услуг составлял \$9,6 млрд и импорт – \$17,4 млрд, в 2015 году, соответственно, – \$32,2 млрд и \$39,8 млрд, т.е. в 3 и в 2 раза выше. [2, с.52]

Таблица 1. Динамика торговли услугами России за период 2008–2015 гг., \$ млрд.

Годы	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Экспорт	9,6	12,8	15,1	19,6	21,3	25,6	29,9	32,2
Импорт	17,4	20,7	26	28,4	29,9	30,9	34,4	39,8

В международной торговле услугами Россия находится на слабых позициях по объективным причинам и с учетом исторического прошлого и не может в данный момент полностью реализовать потенциал и преимущества этой деятельности для экономики страны. Экспорт российских услуг за рубеж может стать потенциальной сферой российских связей во внешней экономике и источником повышения доходов. Эта сфера должна быть финансируема государством и крупным бизнесом, необходимо создание и обеспечение позитивных условий для быстрого роста наукоемких областей.

Экспорт транспортных услуг России в период с 2005 г. по 2015 г. увеличился почти в 4 раза, при этом общий показатель работы российских транспортных фирм сильно отличается от других стран мира. Российские автоперевозчики способны обслуживать 42–48 % от всех грузов российской внешней торговле. Все остальные российские и зарубежные грузы «достаются» иностранным компаниям. [2, с.53]

Главными ориентирами международного объединения в сфере транспортных услуг являются интеграция транспорта России в транспортную систему Европы, создание и вклад в развитие общего транспортного пространства между странами СНГ, развитие взаимодействия в региональном плане, возрастание роли РФ в устанавливаемой общей транспортной системе Азиатско - Тихоокеанского региона, ее участие в интернациональных проектах и программах, связанных с транспортными услугами.

Что касается международного туризма, сегодня России мешает политическая нестабильность и трудности с экономикой. В России слабо развита туристическая инфраструктура, часть этих проблем, в некоторой мере, была решена посредством проведения Олимпийских игр в 2014 году в Сочи. Отсутствие единого информационного поля на российском туристическом рынке и несогласованность работы государства и частного сектора привели к тому, что сфера туризма оказалась в руках коммерческих фирм, не имеющих социальной ориентированности, задач и целей.

По рекомендации ВТО в национальных интересах поддерживать оптимальное соотношение 4:1, то есть на каждого покидающего страну человека за границу должно

приходится четыре человека, путешествующих на внутренних маршрутах туризма. Сегодня в России отношение составляет 1:15. Несмотря на то, что российские граждане предпочитают путешествия за границу, мало что привлекает иностранцев на российские курорты. Нужно стимулировать туризм таким образом, чтобы вместе с ростом внешнего туризма возрастал уровень и внутреннего туризма.

Делая вывод на основании всего вышесказанного, можно отметить, что сегодня в России есть проблемы со сферой услуг и ее позицией на международном рынке. По оценкам экспертов, потенциал таких стремительно развивающихся и потенциальных сфер как рекламные, консалтинговые, строительные и транспортные услуги велик, но сегодня существенная доля доходов от них сосредоточена в руках зарубежных фирм. Существует также проблема неразвитости наукоемких отраслей услуг, которая снижает конкурентоспособность российской продукции в мире и отрицательно сказывается на внутреннем рынке. Малый и средний бизнес сдает позиции без помощи государства и крупного бизнеса в традиционных и инновационных отраслях зарубежным компаниям.

Несмотря на отрицательные стороны, Россия имеет довольно большой потенциал в наращивании внешней торговли услугами. Наукоемкие услуги в области космоса, туризма, программирования следует отнести к перспективным сферам. В целом объем внешней торговли услугами России имеет тенденцию к росту.

Список использованной литературы

1. Алдакушина Е.С. Современная международная торговля услугами // Внешняя торговля. 2012. №3
2. Медведева Т. Развитие отечественного рынка транспортных услуг // Экономист. 2011. №11
3. Онищенко И. "Интернет" в современной экономике // Мировая экономика и международные отношения. 2013. №9
4. Россия в мировой экономике / Под ред. В.Д. Адрианова. М.: "Гуманитарный издательский центр ВЛАДОС", 2014 г.
5. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник. М.ИНФРА - М, 2012 г.

© Кобелева В. А

УДК 657

Кобелева В. А.
студентка, 3 курс
ФГАОУ ВПО СКФУ
г. Ставрополь, РФ

ФИНАНСОВЫЙ И НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ: ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ И ПРОБЛЕМЫ

В настоящей статье рассматривается целесообразность и объективные причины разделения финансового и налогового учета в организациях Российской Федерации. Эта проблема является довольно обсуждаемой, активно исследуется для принятия эффективных управленческих решений, что обеспечивает ее актуальность в настоящее время.

Известно, что для функционирования государству необходимы денежные средства, источником которых являются налоговые поступления. За правильность сбора налогов

отвечают налоговые органы. Для определения налогооблагаемой базы им необходимо иметь информацию об имущественном состоянии компании, источником этих данных выступает бухгалтерский учет [3]. В то же время пользователями этой информации выступает сам владелец компании, так как он должен знать финансовое положение его бизнеса; инвесторы, которые хотят знать уровень развития компании, кредиторы и другие внешние пользователи [4]. При этом проявляется проблема несовершенной законодательной базы, регламентирующей отчетность для разных пользователей. Текущий российский бухгалтерский учет имеет очень тесную связь с налогообложением, однако, в российском бухгалтерском учете задачи налогообложения остаются преобладающими по сравнению с задачами финансовой отчетности. Это обусловлено тем, что цель бухгалтерского учёта – предоставление качественной, достоверной информации о финансово - хозяйственной деятельности организации для принятия пользователями финансовой отчётности экономических решений, а цель налогового учёта – обеспечение правильности исчисления и своевременности уплаты налоговых платежей [3]. Поэтому, различие конечных целей заставило вести многие предприятия двойную отчетность: налоговую и бухгалтерскую (как инструмент создания финансовой отчетности).

На основании вышесказанного можно сделать вывод, что причиной разделения налогового и бухгалтерского учетов являются различные цели пользователей отчетности организаций: для налоговых органов – фискальная, для собственников – информационная.

В зарубежных странах также возникла проблема взаимоотношений бухгалтерского и налогового учетов во время формирования рыночных отношений. В результате появились два варианта ведения учета: параллельный и единый. Первый заключается в полной обособленности и независимости ведения двух систем отчета, т.е. финансовый результат, определенный в финансовой отчетности, не влияет на исчисление налогов. Второй (единый) способ предусматривает применение данных бухгалтерского учета для определения объекта налогообложения без каких - либо корректировок, т.е. финансовый результат признается объектом налогообложения. Зарубежные страны, например, США, Канада, Нидерланды, идут на применение параллельной системы информации, предпочитая интересы инвесторов интересам государства. В большинстве европейских стран ситуация обратная [5].

Для российских бухгалтеров и руководителей организаций появилась необходимость решить, как вести налоговый учет с минимальными затратами. Эксперт в области налогообложения И. В. Педченко выделил четыре возможных метода ведения бухгалтерского и налогового учетов:

1. налоговый учет ведется параллельно бухгалтерскому учету – удобен для крупных предприятий, где ведением налогового учета занимается специальный отдел, для расчета налогов;

2. налоговый учет ведется вместо бухгалтерского учета – удобен для небольших предприятий. Учет ведется на счетах бухгалтерского учета, но доходы и расходы формируются по требованиям налогового учета.

3. корректировка прибыли, полученной по данным бухгалтерского учета, для целей налогообложения – для мелких организаций. Регистры налогового учета могут состоять из регистров бухгалтерского учета и единственного дополнительного регистра – регистра корректировки бухгалтерской прибыли для целей налогообложения;

4. налоговый учет ведется в обособленном налоговом Плане счетов – к бухгалтерскому Плану счетов дополнительно вводятся «налоговые» счета, записи на них производятся по правилам для забалансовых счетов. Так, бухгалтер может при проведении какой - либо операции в бухгалтерском учете одновременно делать запись по соответствующему

субсчета налогового счета. Возможность осуществлять одновременные записи уже внедряется в компьютерные программы для ведения учета [2].

Каждая организация выбирает наиболее рациональный способ ведения учета, исходя из особенностей своей деятельности. Однако на практике это все равно приводит к тому, что организации ведут бухгалтерский учет, законодательно утвержденный на территории РФ, налоговый учет – для целей налогообложения, но помимо этого, еще составляют отчетность по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО), если занимаются внешнеэкономической деятельностью. Применение МСФО обусловлено ростом финансовой грамотности отечественных инвесторов, а также участием российских компаний в международном бизнесе, улучшением инвестиционной среды [10].

До сих пор проблема взаимодействия финансового и налогового учета остается обсуждаемой, внимание этой проблеме уделил Президент РФ в Бюджетном послании о бюджетной политике в 2014 - 2016 гг., в целях сокращения неоправданных административных издержек налогоплательщиков следует обеспечить упрощение налогового учета и возможность использования документов бухгалтерского (финансового) учета при подготовке и представлении налоговой отчетности [2]. Проблема разделения бухгалтерского и налогового учетов остается актуальной для многих российских организаций, каждая из которых по своему приспосабливается к нововведениям в области налогообложения.

Список использованной литературы

1. Бюджетное послание Президента РФ В.В. Путина от 13 июня 2013 г. "О бюджетной политике в 2014 - 2016 годах". Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/70394910/#ixzz4CQCVIa69>
2. Полковский Л.М. Теория бухгалтерского учета: Учебное пособие – М: Экономика и финансы, 2013 г.
3. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: Учеб. пособие. – 4 - е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА - М, 2013г. – 640 с. – (Серия «Высшее образование»);
4. Кожин В.Я. Новый План счетов бухгалтерского учета. Типовые проводки. - СПС "Гарант", 2014 г.

© Кобелева В. А

УДК 336.7

С.Б. Коваленко

д.э.н., профессор кафедры
банковского дела, денег и кредита
Саратовский социально - экономический
институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова
г. Саратов, Российская Федерация

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВЫХ ИННОВАЦИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИНАНСОВО - КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РОССИИ

В современной экономической литературе содержится немало работ, рассматривающих различные актуальные вопросы деятельности финансово - кредитных организаций. Как и вся экономика их деятельность постоянно совершенствуется, появляются новые продукты,

услуги, технологии. В связи с этим проявляется интерес к инновационным разработкам в данной области. В частности, тенденции развития финансовых инноваций в деятельности финансово - кредитных организаций анализируются в [1], основные причины их сравнительной неразвитости в [2]. Дается комплексная оценка эффективности от их внедрения в [3]. Исследованию актуальных проблем инновационного развития банковского сектора России в целом посвящены [4] и [5]. В рамках настоящей статьи рассмотрим актуальные проблемы развития финансовых инноваций в деятельности финансово - кредитных организаций России.

Осознавая необходимость изменений в процессе своего функционирования, финансово - кредитные организации внедряют новые продукты и технологии. Процесс интеграции России в международные экономические связи ставит новые научные задачи, имеющие важное значение для банковского сектора страны.

Опыт разработки новых банковских продуктов, услуг и технологий на российском рынке в основном опирается на мировую практику. Российский банковский сектор в своем развитии проходит все те же этапы, что и банковские системы развитых стран. Примечателен тот факт, что российские банки перенимают не только успешные западные практики внедрения новых продуктовых линеек, но и информационные технологии, а также ключевые методические аспекты управления банком, технологические аспекты соответствующих бизнес - процессов.

В силу высокой конкуренции на российском рынке банковских услуг и продуктов использование инноваций перестало быть средством получения лидерства на рынке. Теперь внедрение новейших технологий, продуктов и услуг стало лишь средством остаться наравне с соперниками. Широкомасштабную инновационную деятельность сейчас ведут лишь крупнейшие государственные и частные банки, такие как: «Сбербанк», ВТБ, Альфа - Банк, «Home Credit Bank», что обеспечивает их лидерство на данном рынке.

Важная тенденция развития инноваций среди финансово - кредитных организаций в России – высокие технологические и кадровые факторы риска. Быстрое развитие новых технологий и необходимость перехода к ним порождает нехватку компетентных специалистов для внедрения и использования инноваций, а также вызывает проблемы совместимости улучшенных процессов с базовой информационной инфраструктурой.

Однако настоящая инновационная деятельность финансово - кредитных организаций на рынке банковских услуг и продуктов в России продолжает носить догоняющий характер по отношению к зарубежным странам.

Однако не всегда инновационные западные продукты и услуги получали в России столь же широкое распространение и демонстрировали бурные темпы роста и развития в силу определенных законодательных ограничений и психологических особенностей потребителей. Ввиду значительного различия банковских систем слепое следование примеру внедрения инноваций на развитых рынках не всегда дает ожидаемый результат. Более того, методы, эффективные для Европы или США конца XX века, очевидно, не являются таковыми для России начала XXI века.

В настоящий момент все большую популярность и развитие на мировом и российском рынках банковских услуг приобретают три инновационных направления, в частности:

- 1) Развитие информационных и кибернетических технологий (как следствие, появление возможности усложнения расчетных рискованных и прогнозных моделей, развитие инструментов информационной безопасности и др.).
- 2) Внедрение клиентоориентированной модели ведения бизнеса.
- 3) Оптимизация собственных бизнес - процессов.

Стоит, однако, отметить, что развитие данных тенденций взаимообусловлено развитием первой обозначенной – прогрессом в сфере банковских информационных технологий. Так, глобализация финансовых рынков нацеливает на необходимость функционирования в едином кибернетическом пространстве, обладая доступом к рынкам в режиме реального времени, что невозможно без развития ИТ - инноваций и их интеграции с банковской деятельностью. К примеру, на данный момент интернет - банкинг является одним из важнейших атрибутов, позволяющих банкам успешно конкурировать на международной арене. Благодаря широкой компьютеризации инструментов управления денежной наличностью, созданы новые продукты, основанные на полной интеграции текущих счетов, срочных депозитов, акций взаимных фондов и прочего. Важным направлением развития инноваций является повышение безопасности деятельности кредитных организаций. С учетом современных мировых тенденций развития ИТ, например, таких, как SOA или Cloud Computing, технологии защиты информации имеют большие перспективы роста. Такая тенденция как индивидуальный подход к клиенту, скорость и качество его обслуживания является наиболее приоритетной для многих банков.

Следует отметить также такую особенность развития инноваций в российском банковском секторе, как декартелизация пакетов продуктов. Декартелизация представляет собой стратегию, противоположную пакетированию, основанную на том, что услуги по управлению накоплениями и консультированию могут быть рассмотрены и как индивидуальные услуги в пакете банковских продуктов, и как самостоятельные услуги, которые предлагаются отдельно.

Подводя итоги, можно отметить, что в ближайшем будущем вряд ли произойдут серьезные изменения на рынке банковских услуг и продуктов, выявленные тенденции будут сохраняться, хотя темпы роста некоторых сегментов рынка могут замедлиться.

Список использованной литературы:

1. Гришина Е.А. Тенденции развития финансовых инноваций в банках и небанковских кредитных организациях // Вестник ТИСБИ. 2013. № 1 (53). С. 135 - 144.
2. Гришина Е.А. Основные причины неразвитости финансовых инноваций в банках и небанковских кредитных организациях // Инновации и инвестиции. 2014. № 4. С. 16 - 20.
3. Гришина Е.А. Комплексная оценка эффективности от внедрения финансовых инноваций в банках и небанковских кредитных организациях // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2014. № 4 (64). С. 17.
4. Гришина Е.А. Стратегия упреждающего инновационного развития банковского сектора России // Научная мысль и современный опыт в решении системных проблем развития: сб. научных трудов по итогам научно - исследовательской работы ученых Саратовского социально - экономического института (филиала) ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова» по итогам 2013 г. Н.С. Яшин (отв. редактор). 2014. С. 86 - 87.
5. Гришина Е.А. Сущность и роль стратегии инновационного развития в банковском секторе // Научное обозрение. 2015. № 6. С. 235 - 241.

© С.Б. Коваленко, 2016

БУХГАЛТЕРСКАЯ ПРОФЕССИЯ И ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЭТИКА

Изучение профессиональной этики бухгалтера имеет не только познавательное, но и практическое значение. От делового поведения и ценностных ориентиров зависит истинность предоставляемой информации, отношения с клиентами и заказчиками.

Целью работы бухгалтера является формирование информации для внешних и внутренних пользователей в соответствии с законом. Проблемы этики для бухгалтера заключаются в том, что он одновременно служит иногда противоречащим друг другу интересам собственника, государства и личным. Решением проблемы служит следование Кодексу этики члена института профессиональных бухгалтеров России (от 26.09.2007) и Кодексу профессиональной этики аудиторов (от 18.12.2014).

Профессиональная этика бухгалтера охватывает такие области как отношения с трудовым коллективом, финансовыми и налоговыми органами, банками, нравственные и этические основы, профессиональная подготовка, международные связи, право каждого члена общества на информацию, коммерческая тайна.

Бухгалтер - аудитор в РФ обязан соблюдать принципы, прописанные в Кодексе этики члена института профессиональных бухгалтеров России (утв. Решением Президентского совета Института профессиональных бухгалтеров и аудиторов России, Протокол N 09 / - 07 от 26.09.2007) и Кодексе профессиональной этики аудиторов, (одобрен Советом по аудиторской деятельности 22.03.2012, протокол N 4, ред. от 18.12.2014).

Основные принципы, включенные как в зарубежные, так и в российские Кодексы имеют множество сходств. Ниже приведём их в порядке, прописанном в Кодексе этики Американской ассоциации присяжных сертифицированных бухгалтеров.

Честность, иными словами, достоверность и отсутствие сокрытия информации. Данные должны исключать любые неясности, пропуски, двойное толкование и т.п. При неосознанном допущении таких ошибок, профессиональный бухгалтер обязан справиться её, в таком случае с него снимается ответственность за допущенную ошибку.

Объективность. Бухгалтер должен избегать зависимости от чьих - либо интересов, предвзятости. Данный принцип более подвержен нарушениям, которые, в свою очередь, влекут за собой нарушение других принципов.

Профессиональная компетентность и тщательность. Бухгалтер должен обеспечивать заказчика профессиональными услугами с учетом всех инновационных, практических, законодательных и технических достижений. Профессиональный бухгалтер несёт ответственность и контроль не только за свои действия, но и профессиональную компетентность своих подчиненных.

Конфиденциальность. Нельзя раскрывать конфиденциальную информацию, полученную во время выполнения своих профессиональных обязанностей, за исключением случаев,

когда получено разрешение от работодателя или клиента или в случаях, когда это прописано законом. Конфиденциальная информация не может быть использована в личных интересах или в интересах третьих лиц. Бухгалтер обязан сохранять конфиденциальность информации и по окончании сотрудничества с данным клиентом или работодателем. Однако профессиональный опыт, полученный во время работы с клиентом, нужно использовать и в дальнейшей практике.

Профессиональное поведение. Бухгалтер обязан соблюдать все законы и нормативные акты, избегать действий, дискредитирующих профессию, особенно при трудоустройстве. Профессиональный бухгалтер не должен преувеличивать свои возможности, квалификацию и опыт, пренебрежительно отзываться о работе других бухгалтеров.

Профессиональный бухгалтер в ходе выполнения своих обязанностей должен представлять достоверную информацию честно, профессионально и в понятной для квалифицированного пользователя форме.

Профессиональный бухгалтер не может принимать от клиента или работодателя либо сам делать подарки прямо или косвенно влияющие на его объективность и непредвзятость работы.

Публично практикующий бухгалтер не имеет права демонстрировать свое превосходство, показывать разницу в образовательном уровне между собой и заказчиком, позволить себе быть небрежным, грубым и невнимательным.

Бухгалтер обязан в письменной форме сообщить руководителю субъекта хозяйствования о выявленных в ходе аудита ошибках в расчете налогов и т.п. и предупредить о возможных последствиях, а также о способах исправления нарушений.

Рекомендации и советы в области налогообложения бухгалтер обязан представлять заказчику только в письменной форме. Заказчик должен быть уведомлен, что рекомендации бухгалтера не исключают все проблемы с налоговыми органами, и всю ответственность за составление и содержание налоговых деклараций и иной налоговой отчетности несёт сам субъект хозяйствования.

В кодексах этики также прописаны угрозы независимости суждений и поведения:

1. угроза личной заинтересованности;
2. угроза самоконтроля;
3. угроза заступничества;
4. угроза близкого знакомства;
5. угроза шантажа.

Меры по избежанию угроз предусмотрены законом. Согласно ч. 4 ст. 7 ФЗ от 6 декабря 2011 г. № 402 - ФЗ «О бухгалтерском учете» и в целях реализации принципа соответствия лица профессиональному поведению, главные бухгалтеры общественно значимых хозяйственных субъектов обязаны не иметь неснятой или непогашенной судимости за преступления в сфере экономики. Меры, предусмотренные работодателем, носят характер локального закона. Однако, кодекс, принятый IFAC, подчеркивает, что пример для работников в первую очередь должно показывать руководство компании - работодателя.

Подводя итог, необходимо отметить важность соблюдения принципов этики бухгалтеров для представителей данной профессии, чтобы обеспечить надлежащее ведение бухгалтерской отчетности и достоверность предоставляемой информации.

Список использованной литературы:

1. Кодекс этики профессиональных бухгалтеров - членов ИПБ России (утв. Решением Президентского совета Института профессиональных бухгалтеров и аудиторов России, Протокол N 09 / - 07 от 26.09.2007)
2. Кодекс профессиональной этики аудиторов (одобрен Советом по аудиторской деятельности 22.03.2012, протокол N 4) (ред. от 18.12.2014).

© С. Н. Кондратьева, 2016

УДК 303.7

А. Н. Косарева

Магистрант

НИУ «Высшая школа экономики»

Г. Пермь, Российская Федерация

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ОТРАСЛИ МУСОРОПЕРЕРАБОТКИ МУСОРА В РОССИИ

Проблемы загрязнения окружающей среды особенно обострились в течение последних двух десятилетий, что в основном вызвано увеличивающимся с каждым годом количеством отходов. Согласно данным Министерства природных ресурсов России ежегодно в стране образуется 55 - 60 миллионов тонн отходов, а на каждого человека в среднем приходится около 400 кг отходов в год. [1] По данным Росприроднадзора на начало 2014 года в стране было накоплено более 35 миллиардов тонн отходов. [2] Для размещения образующихся отходов используются полигоны и санкционированные места размещения (около 14 700), которые занимают около 4 миллионов гектаров земли. Однако помимо установленных государством и органами местного самоуправления мест размещения отходов присутствует большое количество несанкционированных свалок, точная площадь которых неизвестна. Ежегодно увеличивающийся объем мусора требует все большего и большего пространства для хранения, часть из которого выделяется государством в размере 400 тысяч гектаров в год. Затраты на хранение мусора также неуклонно растут.

Значительные площади санкционированных свалок и полигонов говорят о том, что основным методом борьбы с образующимися отходами является их захоронение. Согласно статистике, около 95 % от образующегося объема мусора направляют на захоронение. [3] Помимо того, что огромные территории страны заняты мусором, а значит, изъяты из хозяйственного оборота, трудно переоценить вредное воздействие, которое оказывают захороненные отходы. Во - первых, это загрязнение почв и грунтовых вод и попадание в них фильтрата, который образуется при проникновении дождевой воды в отходы. Состав фильтрата зависит от отходов, которые его выделяют. Так, самым опасным является фильтрат, содержащий тяжелые металлы и опасные химические вещества. Во - вторых, это загрязнение атмосферы через попадание в нее свалочного газа – смеси метана, углекислого газа и водяного пара, которые образуются в процессе разложения отходов. Данный газ

токсичен, воспламеняем и оказывает негативное воздействие на окружающую среду, так как способен выделять в атмосферу летучие вещества органического и неорганического происхождения. Помимо этого, содержащиеся в отходах опасные фракции, оказывают негативное влияние на здоровье людей, вызывая рак, генетические и репродуктивные нарушения, расстройства нервной системы и снижая продолжительности жизни в целом.

В странах Европейского союза и США проблема захоронения отходов решается уже давно, результат – перерабатывается примерно 60 % ТБО, в России на данный момент лишь 7 - 8 % отходов идет на переработку, остальное же отправляется на полигоны. На рисунке 1 представлена ситуация обращения с отходами в России, дающая понять, что в основном отходы увозятся на полигоны. Там, на полигонах и санкционированных свалках при хранении и захоронении пропадает огромное количество ценных видов сырья: бумага, различные металлы, пластик и т.д.

По оценкам экспертов, упущенная выгода от подобного способа обращения с отходами составляет минимум 68 миллиардов рублей. Сам «мусорный рынок» России оценивается в 3,5 миллиарда долларов. [3] Прибыльность инвестиций в переработку мусора обеспечивается высоким спросом на вторичное сырье, получаемое в процессе переработки, а также достаточно низким уровнем риска, обеспеченным жестко установленными муниципалитетами тарифами на утилизацию ТБО. Однако, несмотря на прибыльность и рассчитанные экспертами сроки окупаемости мусороперерабатывающего предприятия, которые составляют от двух до пяти лет, отрасль мусоропереработки в России находится на зачаточной стадии развития.



Рис.1 Тенденция в области обращения с отходами в России*

*По данным Федеральной службы государственной статистики

Одной из основных причин неразвитости мусороперерабатывающего бизнеса в России является высокий уровень первоначальных инвестиций. Складирование и сжигание мусора на полигонах является самым дешевым и, как следствие, самым распространенным методом обращения с отходами. Кроме того, владельцы полигонов, получающих сверхприбыль от захоронения и незаконной сортировки отходов, активно лоббируют свои интересы, выступая против реализации проектов по переработке мусора. [4] Тем не менее, на территории страны на данный момент функционирует 243 мусороперерабатывающих завода, 50 мусоросортировочных комплексов и 10 заводов, занимающихся сжиганием мусора. Однако среди работающих 243 заводов России, нет ни одного мусороперерабатывающего завода полного цикла, соответственно, возможность получения

значительной выручки от продажи вторсырья в стране практически никак не реализуется. Это, помимо всего прочего, является отрицательным показателем для иностранных инвесторов, имеющих потенциальное желание совершить вложения в российскую экономику.

Таким образом, строительство новых современных мусороперерабатывающих заводов является необходимой мерой для сохранения окружающей среды, а также здоровья населения. Однако для того, чтобы проекты по строительству заводов по переработке мусора рассматривались, принимались и реализовывались, необходимо, чтобы на этапе планирования инвесторы видели их эффективность. В связи с этим, очень важно правильно производить оценку эффективности экологических проектов в сфере переработки ТБО, учитывая не только экономическую, но и социальную и экологическую составляющие.

Список использованной литературы:

1. Охрана окружающей среды на 2012 - 2020 годы. Государственная программа РФ. URL: http://www.mnr.gov.ru/upload/iblock/81d/gosprogramma%202012_2020.pdf (дата обращения 05.03.2016)

2. О состоянии и об охране окружающей среды Российской Федерации в 2014 году. Государственный доклад Росприроднадзора – 2014

3. Международная финансовая корпорация IFC . Отходы в России: мусор или ценный ресурс. Сценарии развития сектора обращения с твердыми коммунальными отходами // Итоговый отчет – 2013. URL: http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/6895a9004392026fb0dbb8869243d457/IFC+Waste+in+Russia+Report_rus.pdf?MOD=AJPERES (дата обращения 05.03.2016)

4. Ханова В., Проценко Н. Наступление на мусор началось // Эксперт Юг. – 2011 – №28 - 29 (168)

© А. Н. Косарева, 2016

УДК 630*79

Бурундукова Е., Югорский государственный университет,
Доцент, институт менеджмента и экономики

Burundukova Elena, Yugra State University,
Associate professor, PhD in economics, Institute of management & economics

Костина О., Югорский государственный университет,
Доцент, институт менеджмента и экономики

Kostina Olga, Yugra State University,
Associate professor, PhD in economics, Institute of management & economics

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЗОН БИЗНЕСА В ОАО «ЮГОРСКИЙ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННЫЙ ХОЛДИНГ» НА ОСНОВЕ ГЧП

DETERMINATION OF STRATEGIC BUSINESS AREAS OF "YUGRA TIMBER HOLDING" JSC, ON THE BASIS OF PPP

Ключевые слова: инвестиции, холдинг, малозэтажное строительство, государственно - частное партнерство.

Keywords: investment, holding, low - rise construction, private - public partnership (PPP).

Аннотация: Успешное развитие организаций включает в себя не только своевременную реакцию на запросы рынка, но и умение использовать региональные программы в своих коммерческих целях. Целью работы являлся анализ инвестиционной политики ОАО «Югорский лесопромышленный холдинг», и определение стратегических зон развития на среднесрочные периоды с учетом региональных программ.

Abstract: The successful development of organizations includes not only an on - time response to the market demand, but also the ability to use regional programs in the commercial purposes. The aim of the work was to analyze the investment policy of "Yugra Timber Holding" JSC, and to determine the strategic areas of its development in the medium term, taking into account regional programs.

Сложное положение на мировых финансовых и строительных рынках имеет как негативное воздействие – снижение прибыли в текущем периоде, так и положительное воздействие – предприятия не имеющие на своем вооружении современные технологии уйдут с существующего рынка, в результате возникнут новые ниши, которые заполняют производители, отвечающие современным стандартам качества, которые будет диктовать восстанавливающаяся мировая экономика.

Продукция, выпускаемая Холдингом, имеет широкий спектр ежедневного применения и пользуется постоянным спросом на рынках сбыта.

На период 2014 - 2018гг. необходимо поставить задачи как по расширению существующих объемов производства и реализации продукции, так и по созданию новых производств на собственной производственной базе, а так же созданию «спутниковых» производств, способных существенно снизить существующие производственные издержки и получить добавочную стоимость на конечном продукте.

Сохранение лидирующих позиций в существующем нестабильном моменте времени и дальнейшее поддержание динамичных темпов развития Холдинга и темпов расширения масштабов Бизнеса в период выхода экономики их кризиса требует от организации активных финансовых вложений в реализацию инвестиционных проектов и проекты рыночной экспансии. Это необходимое условие сохранения существующих конкурентных преимуществ и лидирующих позиций по отношению к другим игрокам лесоперерабатывающей отрасли.

Исходя из проведенного исследования, предлагаются следующие приоритетные направления деятельности ОАО «Югорский лесопромышленный холдинг».

К приоритетным направлениям в ближнесрочной перспективе 2014 – 2018гг. относится реализация проектов, способных принести:

- сокращение текущих производственных издержек;
- получение более качественного конечного продукта и следовательно, получение добавочной стоимости на данном продукте без наращивания существующих объемов производства.

К приоритетным направлениям деятельности в среднесрочной и дальнесрочной перспективе развития, Холдинга относится решение задачи расширения производства путем создания новых производств по глубокой переработке лесопродукции с получением добавочной стоимости, а так же расширения перечня выпускаемой продукции.

Планируемая диверсификация производственной деятельности позволит ОАО «Югорский лесопромышленный холдинг» успешно нивелировать рыночные риски,

связанные со снижением спроса на определенные виды продукции. Если рассматривать развитие бизнеса по территориям, то выделены три основных направления.

На территории Советского района в ближнесрочной перспективе 2014 – 2018гг. Холдинг планирует реализацию инвестиционного проекта по созданию логистического центра и строительству автоматической сортировочной линии на существующих производственных мощностях на Малиновском лесопильном заводе. Планируемый Объем инвестиций – 200 млн. руб.

Реализация данного проекта позволит в максимально короткие сроки сократить текущие производственные издержки, оптимизировать коммерческие расходы Холдинга и повысить сортность выпускаемой продукции в связи с применением высокотехнологичного оборудования на сортировке пиломатериала.

Модернизация существующего лесопильного производства с целью увеличения существующих ежегодных объемов по лесопилению на 70 тыс.м³ пиломатериала. Планируемый объем инвестиций составит в существующих ценах порядка 300 млн. руб. Создание производства по переработке отходов лесопиления – производство пеллет мощностью 30 тыс. тонн / год. Объем планируемых инвестиций 300 млн. руб. Второй этап модернизации заготовительного передела работ, приобретение новой спецтехники для лесозаготовок и автотехники для вывозки сырьевого ресурса. Объем планируемых инвестиций 300 млн. руб.

На территории Муниципального образования г. Нягань планируется произвести модернизацию завода ЛВЛ - Югра с целью увеличения объемов производства и реализации продукции в 2 раза – 80 тыс. м³ / год. Размер планируемых инвестиций оценивается в пределах 1 млрд. руб. в существующих ценах.

На территории Ханты - Мансийского автономного округа - Югры планируется развитие комплексного малоэтажного строительства жилья (от эконом до Бизнес класса). Общество обладает опытом по производству и выпуску малоэтажных домов по каркасно - панельной технологии мощностью 10 тыс. м² в год. Холдинг осуществляет полный комплекс работ от проектирования и застройки до сдачи объектов эксплуатацию.

Для дальнейшего развития малоэтажной застройки, Югорский лесопромышленный холдинг планирует внедрить каркасные технологии, применяемые в Канаде с использованием собственного пиломатериала.

Планируемый объем жилищной застройки на территории автономного округа в период 2014 - 2018гг. составит более 14,5 тыс. м² жилого фонда.

Планируемый объем инвестиций в данном периоде составит 435 млн. руб.

Применение данных технологий позволит удовлетворять все уровни потребительского спроса от малобюджетного социального жилья до элитных поселков. При применении комплексных методов застройки малоэтажного жилья на территории Ханты - Мансийского автономного округа в планах Холдинга осуществлять последующее эксплуатационное обслуживание данных поселков.

Применяя комплексный метод подхода – строительство с последующим обслуживанием, Югорский лесопромышленный холдинг планирует повысить уровень доверия у конечного потребителя к предлагаемым каркасно - панельным технологиям застройки.

В силу капиталоемкости и долгосрочности жилищных проектов, возникшие бюджетные ограничения привели к пересмотру возможностей федерального бюджета, региональных и

Первый этап реализации предлагаемой модели предусматривает, что специализированная управляющая компания, участвующая в проекте, отбирается органами местного самоуправления по итогам конкурса, исходя из требований, предъявляемых к объектам МЖС, выставленным на конкурс. При этом уставный капитал специализированной управляющей компании формируется за счет вкладов частных инвесторов.

На втором этапе реализации модели специализированная управляющая компания для осуществления своей деятельности привлекает кредитные ресурсы, источником которых может быть, в том числе, банк развития – государственная корпорация "Банк развития и внешнеэкономической деятельности", Инвестиционный фонд РФ, а также коммерческие банки.

В процессе осуществления проекта специализированная управляющая компания несет ответственность перед кредиторами по выплате процентов и основной суммы долга. Что касается залога по кредитным договорам, то в его качестве могут использоваться акции, имущество, права по договорам специализированной управляющей компании.

На последующем этапе реализации модели для непосредственного исполнения своих обязательств специализированная управляющая компания заключает договор с малым строительным предприятием, предусматривающий разработку проектной документации на объект и его строительство. Следует отметить, что частные инвесторы специализированной управляющей компании могут быть владельцами данной строительной организации. При этом в роли малой строительной организации может выступать один или несколько частных инвесторов проекта (в последнем случае функции строительной организации распределяются между участниками) либо независимая привлеченная строительная компания [3].

Соответствующие расходы специализированной управляющей компании оплачиваются за счет собственных средств и привлеченных кредитных ресурсов.

Размер и условия предоставления кредитов определяются двусторонними договоренностями между частными инвесторами и соответствующими банками. Эти договоренности могут быть достигнуты как предварительно (до начала конкурса на право участия в проекте), так и в процессе реализации проекта. За счет средств местного бюджета специализированной управляющей компании могут частично компенсироваться процентные платежи по кредитам, предоставленным коммерческими банками.

Итогом реализации предложенной модели является покупка объектов МЖС частными лицами или организациями, заключающими со специализированной управляющей компанией договор купли - продажи. Органы местного самоуправления также могут выкупить часть объектов МЖС у специализированной управляющей компании и впоследствии реализовать их собственными силами либо распределить по социальным схемам.

Среди основных преимуществ этой модели следует назвать то, что частные инвесторы обладают правом собственности на возводимые объекты МЖС. Такая ситуация позволяет использовать данные объекты в качестве залога по кредитам, результатом чего может явиться снижение стоимости заемного финансирования.

Предложенная модель также имеет и слабые стороны, среди которых возложение риска несоответствия между реальными и прогнозными объемами спроса на малоэтажное жилье

на инвесторов, которые не всегда в состоянии этим риском управлять. Однако в качестве механизма снижения указанного риска могут быть использованы схемы, связанные с выкупом значительной части квартир муниципальным образованием.

В целом необходимо отметить, что описанная выше модель ГЧП для объектов МЖС может быть реализована как на муниципальном уровне, так и на региональном уровне.

Литература

1. О реализации стратегии социально - экономического развития Ханты - Мансийского автономного округа - Югры до 2020 года: Распоряжение Правительства Ханты - Мансийского АО - Югры от 14.11.2008г. № 491 - рп [Электронный ресурс]. Доступ из справ. - правовой системы «Гарант».

2. О целевой программе Ханты - Мансийского автономного округа – Югры «Развитие малого и среднего предпринимательства в Ханты - Мансийском автономном округе - Югре на 2011 – 2013 годы и на период до 2015 года»: Постановление Правительства Ханты - Мансийского АО – Югры от 9.10.2010г. № 241 - п [Электронный ресурс]. Доступ из справ. - правовой системы «Гарант».

3. Малое предпринимательство [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL: <http://www.admhmao.ru>

© Бурундукова Е., Костина О.

УДК 334.732.2

И.А.Котова

Студентка магистратуры 2 курса
Башкирская академия государственной
службы и управления
при Президенте РБ (БАГСУ)
г. Уфа, Российская Федерация

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Микрофинансовому бизнесу присущи те же риски, которые свойственны обычному традиционному банковскому бизнесу, однако с определенной спецификой. Потенциальный кредитор всегда стремится определить, какова вероятность того, что заемщик не сможет вернуть кредит своевременно и в полном объеме. Каким образом определяется риск и можно ли его минимизировать - об этом пойдет речь в данной статье. Учитывая то, что микрофинансовые организации как правило формируют большой портфель небольших займов, что выводит проблему минимизации кредитного риска на первое место. При этом у микрофинансовых организаций существуют свои особенности кредитного риска, так как обычно у большинства ее заемщиков низкий уровень финансовой грамотности. Каждая кредитная организация имеет свои методы оценки кредитных рисков. Однако существует мнение, что в микрофинансовых организациях часто не используют методы оценки.

Предлагаем процесс оценки кредитных рисков применить в микрофинансовых организациях. К основным методам оценки кредитного риска можно отнести следующие инструменты: модель Зета, метод кредитного скоринга, кредитный скоринг по потребительскому кредиту.

Модель Зета (Zeta model) является актуальной для проведения оценки вероятности банкротства фирмы, так как именно микрофинансовые организации являются на сегодняшний день популярными организациями в предоставлении займов малому бизнесу. В этой связи цель Z - анализа – идентифицировать состояние объекта анализа по отношению к одной из двух групп: либо к фирме - банкроту, либо к успешно действующей фирме. В развитие данного метода американский экономист Альтман предложил методику оценки вероятности банкротства предприятия, обращающегося в банк за кредитным продуктом. Оценка предполагает учет ключевых переменных:

X1 – отношение оборотного капитала к сумме активов фирмы; X2 – отношение нераспределенного до - хода к сумме активов; X3 – отношение операционных доходов (до вычета процентов и налогов) к сумме активов; X4 – отношение рыночной стоимости акций фирмы к общей сумме долга; X5 – отношение суммы продаж к сумме активов. Для расчета численных параметров модели Альтманом применен метод множественного дискриминантного анализа. При этом линейная модель Альтмана, или уравнение Z - оценки, преобразуется следующим образом: $Z = 1,2X1 + 1,4X2 + 3,3X3 + 0,6X4 + 1,0X5$.

Основные условия отнесения фирмы к группе успешных или банкротств следующие: – если $Z < 2,675$, фирму относят к группе потенциально рискованных заемщиков и выдавать кредит этой фирме не рекомендуется; – если $Z \geq 2,675$, фирму относят к группе успешных организаций и решение о кредитовании не сопряжено с высоким риском; – при значении Z от 1,81 до 2,99 модель не работает, этот интервал – «область неведения», ситуация информационной неопределенности о состоянии объекта.

Так же для оценки кредитного риска к микрофинансовым организациям можно применить метод кредитного скоринга. Данная методика была впервые предложена американским экономистом Д. Дюраном в начале 40 - х годов прошлого века. При оценке кредитного риска прежде всего обращаются к методике с применением трех показателей: эффективности использования капитала, коэффициента ликвидности, отношения акционерного капитала к сумме активов (см. табл. 1). В результате применения данной оценки выявлена прямая зависимость между суммой набранных баллов и шансом получения организацией кредита.

Таблица 1

Показатель	Границы	Вес	Группы риска, баллы			
			A	B	C	D
Эффективность капитала (%)	2–15	50	>99	40–99	20–39	<20
Коэффициент ликвидности (%)	15–40	20				
Акционерный капитал (%)	2–35	30				

В рамках данного метода была выделена группа ключевых факторов, позволяющих с высокой достоверностью определить степень кредитного риска при предоставлении потребительской ссуды конкретному заемщику. Автор метода кредитного скоринга по потребительскому кредиту использовал следующие коэффициенты при оценке: возраст

заемщика, пол, срок проживания на данной территории, профессия по степени риска, занятость заемщика и дополнительные финансовые показатели заемщика. Применяя данные коэффициенты, Д. Дюран определил границу градации клиентов на «хороших» и «плохих» – 1,25 балла. Клиент, оценка которого превышала 1,25 балла, идентифицировался как кредитоспособный, оценка заемщика менее 1,25 – для банка сигнал о рискованном варианте выдачи кредита данному заемщику.

Подводя итог, можно отметить, что для того, чтобы правильно анализировать риски по кредитам, специалисту необходимо обладать достаточно большим объемом информации. Источником данной информации может служить финансовая и управленческая отчетность заемщика, деловая репутация заемщика в отрасли, объем занимаемой ниши рынка, история развития бизнеса заемщика и всякая иная информация о заемщике.

Литература.

1. Фомина, Е.А. Совершенствование методических подходов к диагностике банкротства / Е.А. Фомина // Экономика и управление: научно - практический журнал. - 2010. - №4. - С. 80 - 84.

2. Фомина, Е. А., Кандаров И.В., Митькина А.С. Метод расчета премии за риск при оценке инновационных проектов / Е.А. Фомина, И.В. Кандаров, А.С. Митькина // Экономика и управление: научно - практический журнал. - 2015. - №2. - С. 106 - 110.

© И.А.Котова, 2016

УДК 338.242.2

Е.А.Алексеева

Магистрант 1 курса

Н. В. Кузнецова,

К. п. н, доцент, доцент кафедры менеджмента

Магнитогорский государственный технический университет им.Г.И.Носова

г. Магнитогорск, Российская Федерация

ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ПРИМЕРЕ ООО «СИБМЕТ»

В настоящее время бизнес становится более сложным, разноплановым, функционирующим в условиях изменяющегося внешнего окружения [11]. Руководством компаний отмечается, что успешная деятельность предприятий в условиях динамично меняющейся внешней среды в значительной степени зависит от использования современных и эффективных инструментов стратегического управления [5], способствующих формированию и развитию конкурентных преимуществ перед соперником и обеспечивающих его устойчивое рыночное положение [9; 13], заставляя организации пристальное внимание уделять анализу внешнего окружения. Именно поэтому стратегическое управление при анализе внешней среды концентрируется на выяснении того, какие возможности и угрозы скрывает в себе внешняя среда. А создание

конкурентных преимуществ перед соперником становится стратегическим направлением деятельности предприятия в области повышения конкурентоспособности хозяйствующего субъекта [10]. Конкуренция является одним из движущих факторов повышения качества производимой продукции и услуг, способствует внедрению современных технологий, побуждает предприятия постоянно поддерживать планку конкурентоспособности на высоком уровне [3].

Изучение внешней среды дает менеджеру возможность оценить внутренние ресурсы организации, так как, выявляя её сильные и слабые стороны, руководство может укреплять и расширять конкурентные преимущества, избегать возникновения потенциальных проблем и, соответственно, на основе полученной информации принимать рациональные управленческие решения [1]. Не зная среды, предприятия вообще не может существовать. Чем больше актуальной информацией располагает организация об элементах и механизмах внешней среды, тем оно будет более конкурентоспособно. Анализ научной, методической литературы по рассматриваемой тематике позволяет выделить большое количество различных способов и методов анализа внешней среды предприятия. Самыми известными и часто используемыми является PEST - анализ, SWOT - анализ, матрица решений, как результат SWOT - анализа, составление профиля среды, матриц возможностей и угроз, а так же модель «5 сил» Майкла Портера [4; 5; 6; 12].

Проведем исследование факторов внешней среды на примере ООО «СибМет». В результате мы сможем дать оценку влияния факторов внешней среды на хозяйственную деятельность предприятия.

Для наглядности на рисунке 1 изобразим все среды ООО «СибМет» вложенные друг в друга в виде кругов.



Рисунок 1 - Рыночная среда ООО «СибМет» и основные методы её анализа

Руководство ООО «СибМет» исследуя каждую из сред, используют различные методы, а именно:

1. Микросреда (внутренняя среда) - само предприятия ООО «СибМет». Фирма занимается поставкой и переработкой отходов и лома черных металлов. К используемым способам анализа микросреды на предприятии следует отнести такие методы, как портфельный анализ, ситуационный анализ, «мозговой штурм», экспертные оценки, а так же математические методы (факторный анализ, анализ трендов, расчет средних специальных коэффициентов) и т.д.

2. Микроокружение (деловое окружение) - для анализа этой среды чаще всего используется модель «5 сил» Майкла Портера. Здесь предприятие анализирует все заинтересованные стороны и не забывает о других стейкхолдерах.

3. Макроокружение (внешняя среда) - многообразие факторов, которые могут в значительной степени повлиять на благосостояние и существование ООО «СибМет». Обычно анализ проводится при помощи PEST - анализа. Но следует учесть, что полный перечень факторов, подбирается для каждой фирмы сугубо индивидуально, в зависимости от её деятельности.

В итоге на основании вышеперечисленных видов анализов проводится SWOT - анализ, который в доступной и наглядной форме, сводит в единую таблицу все самые значимые факторы рыночной среды ООО «СибМет».

Рассмотрим анализ микро и макроокружения более детально, используя вышеперечисленные методы.

Микроокружение в ООО «СибМет» анализируется при помощи модели «5 сил» Портера. Она позволяет оценить ключевые 5 сил, которые влияют на деятельность организации. Их состояние нужно учитывать, постоянно отслеживать, на них стоит влиять. В таблице 1 представлены и объединены результаты анализа, а так же предложен перечень работ для повышения конкурентоспособности ООО «СибМет».

Таблица 1 - Результаты анализа «5 сил» Майкла Портера в ООО «СибМет»

Параметр	Значение	Описание	Направления работ
Угроза со стороны товаров - заменителей	Низкий	У фирмы уникальное предложение, так как аналогов лому не существует	Совершенствовать и поддерживать уникальность товара (лома), осведомляя потребителей.
Угроза внутриотраслевой конкуренции	Высокий	Рынок является высоко конкурентным и перспективным	Постоянно мониторить предложения конкурентов. Повышать воспринимаемую ценность лома. Снижать влияние ценовой конкуренции на продажи.
Угроза со стороны новых игроков	Низкий	Риск минимален, т.к. имеются высокие барьеры для входа (лицензия) и необходим	Проведение акций, направленных на продление контрактов с фирмой. Проводить мониторинг появления

		значительный первоначальный капитал	новых компаний.
Угроза нестабильности поставщиков	Низкий	Стабильность со стороны поставщиков	Проведение переговоров о снижении цен, ускорении производственного цикла
Угроза потери текущих клиентов	Средний	При уходе ключевых клиентов - значимое падение продаж. Существуют менее качественные, но более экономически выгодные предложения.	Диверсифицировать портфель клиентов. Разработка программ для постоянных клиентов (например предоставление скидки) и т.д.

Следует отметить, что при анализе микроокружения руководство ООО «СибМет» учитывает интересы стейкхолдеров (заинтересованные лица). Анализ их ожиданий способствует выявлению направления развития организации. Зачастую многие российские предприятия забывают или просто их игнорируют, а они тем временем, имеют огромное значение для любой компании. Если не брать их во внимание то это может привести к краху фирмы. Макрекетинговый отдел ООО «СибМет» ежеквартально проводит мониторинг своих стейкхолдеров (рисунок 2).

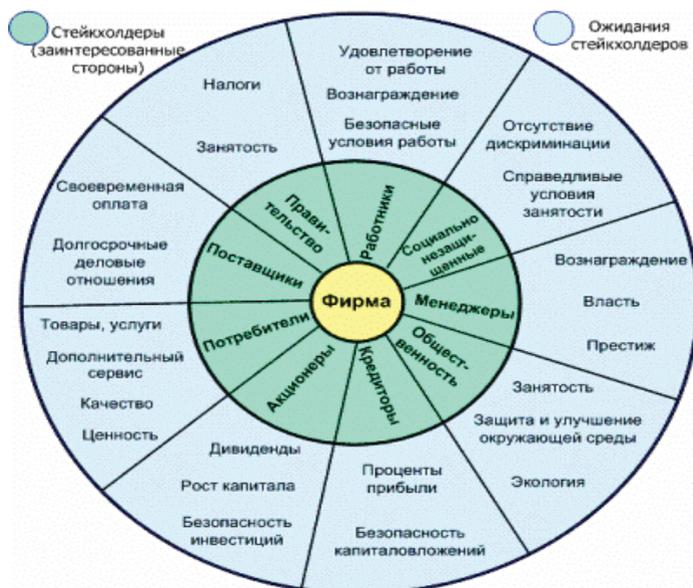


Рисунок 2 - Стейкхолдеры ООО «СибМет» и их ожидания

Анализ макроокружения ООО «СибМет» обычно осуществляется при помощи модели PEST - анализа. В таблице 2 представлен перечень факторов, которые могут повлиять на уровень продаж и прибыль компании.

Таблица 2 - Матрица PEST – анализа ООО «СибМет»

Политические факторы	Экономические факторы
<ul style="list-style-type: none"> - антимонопольное законодательство (защита конкуренции); - изменение в налоговом законодательстве (введение НДС на металлолом); - кредитно - денежная политика (количество денег в обращении; регулирование сделок на рынке ЦБ РФ); - законодательство об охране окружающей среды (ужесточение требований по хранению и переработке лома); - государственное регулирование (входных барьеров (лицензии; разрешения; специализированные активы) и таможенных пошлин); 	<ul style="list-style-type: none"> - общая характеристика экономической ситуации; - динамика курса рубля к доллару США (на 1 апреля 2016 г. 1 доллар США был равен 67,80 руб.); - инфляция (с начала года уровень инфляции составляет 10 %); - затраты организации на транспортировку (удорожание ЖД тарифов ведет к уменьшению прибыли организации); - платежный спрос главных потребителей; - ставки рефинансирования ЦБ (в 2016 г. составляет 11 %); - инвестиционная активность;
Социальные факторы	Технологические факторы
<ul style="list-style-type: none"> - отношение к труду (ТК РФ; нормы трудового права); - требование контроля за окружающей средой; - социальное благосостояние (уровень национального дохода населения; ВВП); 	<ul style="list-style-type: none"> - разработка товара - заменителя; - технические изменения имеющие существенное значение для реализации лома черных металлов (усовершенствование технологий хранения, перемещения и т.д.); - значимые тенденции в НИОКР;

Следующим шагом является построение матрицы возможностей (таблица 3) и матрицы угроз (таблица 4) для ООО «СибМет».

Таблица 3 - Матрица возможностей для ООО «СибМет»

Вероятность использования возможности	Влияние на организацию		
	Сильное	Умеренное	Слабое
Высокая	Платежный спрос главных потребителей	Кредитно - денежная политика	
Средняя	Технические изменения, имеющие существенное значения для реализации лома	Антимонопольное законодательство	
Низкая		Значимые тенденции в НИОКР	

Таблица 4 - Матрица Угроз для ООО «СибМет»

Вероятность реализации угрозы	Влияние на организацию		
	Сильное	Умеренное	Слабое
Высокая	Динамика курса рубля к доллару США	Общая характеристика экономической ситуации	
Средняя	Изменения в налоговом законодательстве	Социальное благосостояние	
Низкая	Разработка товара заменителя		

При этом следует отметить, что наиболее приоритетными возможностями для ООО «СибМет» являются:

1) рост платежеспособности главных потребителей металлолома, потому что данная возможность может увеличить объем продаж и укрепить рыночную позицию фирмы;

2) следует обратить внимание на технические изменения, имеющие существенное значение для нашего товара, для того чтобы металлолом соответствовал запросам потребителей;

3) кредитно - денежная политика, руководство фирмы должно использовать эту возможность, найдя выгодный для привлечения кредит или же попытаться реализовать свой потенциал, скупая ЦБ на фондовом рынке;

4) возможность антимонопольного законодательства организация сможет реализовать, если будет располагать достаточными для этого ресурсами;

5) значимые тенденции в НИОКР являются важными как для организации, так и для металлургии в целом. Но в России слабо развито стимулирование НИОКР, по сравнению с западными странами, поэтому вероятность использования данной возможности низкая.

Что касается угроз, то самой опасной является динамика курса рубля к доллару США (на начало апреля 2016г. доллар США был равен 67,80 руб.; на конец 2015 г. курс составил 57,36 руб.). Эта угроза актуальная для всех предприятий нашей страны, т.к. вызвана серьезными политическими, а вследствие и экономическими, конфликтами. В связи с этим увеличивается вероятность изменения налогового законодательства (т.е. могут повысить уровень налогов для юридических лиц или же ввести НДС на металлолом).

Наименее опасными угрозами для организации являются разработка товара заменителя, не смотря на это, она не должны выпадать из поля зрения руководства.

В ходе проведенного анализа в таблице 5 можно выделить следующие сильные и слабые стороны, возможности и угрозы для организации ООО «СибМет».

Таблица 5 - SWOT - анализ ООО «СибМет»

Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
1 - качественный металлолом; 2 - квалифицированные кадры; 3 - высокие входные барьеры в отрасль; 4 - отлаженная сбытовая система; - отсутствие товара - заменителя;	1 - отсутствие бренда; 2 - узкий ассортимент предлагаемых категорий лома; 3 - низкая заинтересованность сотрудников в развитии организации;

Возможности (О)	Угрозы (Т)
1 - рост платежного спроса главных потребителей металлолома; 2 - увеличение доли рынка; 3 - выход на новые сегменты рынка;	1 - изменение в налоговом законодательстве; 2 - колебания курсов валют; 3 - появление новых конкурентов; 4 - ухудшение политической и экономической обстановки в стране;

Уникальность применения SWOT - анализа в ООО «СибМет» заключается в том, руководство организации "идет от обратного". Изначально указываются стратегические цели предприятия, а затем уже под них формируется перечень необходимых для их достижения сильные стороны и возможности организации.

Окончательную черту в проведении анализа внешней среды можно подвести, когда формируется и разрабатывается матрица стратегических решений, как результат SWOT - анализа (таблица 7).

Таблица 7 - Матрица стратегических решений для ООО «СибМет»

S4O3: усовершенствование имеющихся и разработка новых каналов сбыта; S1O2: снижение цен по сравнению с конкурентами; S3O3: разработка наступательной стратегии для завоевания и расширения рынка;	S2T2,1: создание мониторинговой службы для отслеживания ситуации на рынке; S1T3: создание образа готовой к отпору компании;
W1O2: осуществление разработки и проведения активной (новой) рекламной политики W2O3: внедрение новой для компании категории лома 12А для реализации; W3O1: привлечение персонала к исследованию потребителей;	W2T3: расширение ассортимента в соответствии с запросами покупателей; W3T4: стимулирование персонала путем создания перспектив для профессионального роста;

По результатам проведенного SWOT - анализа можно сделать вывод, что у ООО «СибМет» достаточно прочная конкурентная позиция. Наличие сильных сторон, таких как качественный металлолом, квалифицированные кадры и отсутствие товара - заменителя, во многом будут способствовать дальнейшему укреплению рыночных позиций организаций. Но не смотря на это, у общества имеется ряд критически слабых сторон (отсутствие бренда; узкий ассортимент металлолома), которые во многом тормозят дальнейшее развитие предприятия.

Стратегически SWOT - анализ является одним из самых понятных и простейших методов, такой некий деловой экран организации, который позволяет определить стратегические направления развития и ориентироваться в сложившейся рыночной ситуации [14].

В заключении можно констатировать, что анализ внешней среды играет одну из главных ролей в жизненном цикле организации. В современных условиях невозможно стабильно функционировать без понимания того, что окружает организацию и как это на неё же и влияет. Инструментов для анализа внешней среды достаточно много, но нет никакой гарантии, что при всем их многообразии и использовании, организация сможет разработать и выбрать какую - то правильную стратегию. Процесс разработки и принятия любого решения, в принципе полностью не формализуем, а методики стратегического анализа лишь помогают систематизировать информацию для принятия управленческого решения [2]. Руководство организаций больше не может рассматривать внешние факторы изолированно. Оно должно понять, что эти факторы сложны, иерархичны, взаимосвязаны и находятся в постоянном движении и изменении. Способность организации реагировать на изменения во внешней среде является одной из наиболее важных составляющих ее успеха.

Список использованной литературы

1. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента [Текст]: учебное пособие / И.Т. Балабанов. - М.: Финансы и статистика, 2005. - 528 с.
2. Бердников А. А. Анализ бизнес - среды и определение рыночной позиции организации // Молодой ученый. — 2014. — №1. — С. 327 - 330.
3. Васильева А.Г. Экономический рост в России: проблемы и перспективы [Электронный ресурс] : монография / А.Г. Васильева, Н.В. Кузнецова, А.С. Игнатьев, В.А. Черненко, Е.В. Бодрова, В.В. Калинов, В.И. Голодяева, Т.В. Рассохина. – St. Louis, Missouri, USA: Publishing House Science and Innovation Center, 2015. – 192 с. - DOI:10.12731 / nkras.ru / EGR.2015.192
4. Конкурентоспособность территорий и качество жизни населения: подходы, оценки, перспективы: Монография; [Под ред. И.В.Гукаловой]. – Новосибирск: Изд. «СибАК», 2015. – 246с.
5. Кузнецова Н.В. Инструменты оценки внешней среды предприятий общественного питания: PEST - анализ // Социосфера. – 2015. - № 3. – С.25 - 31.
6. Кузнецова Н.В. К вопросу выбора инструментов оценки конкурентной среды предприятий общественного питания // Сборники НИЦ Социосфера. – 2015. - № 36. – С.37 - 40.
7. Кузнецова Н.В. Менеджмент и маркетинг: учеб. пособие для студентов специальности «Технология художественной обработки материалов». - Магнитогорск: МаГУ, 2010. - 194 с.
8. Кузнецова Н.В. Основы менеджмента: учебно - методический комплекс для студентов специальности «Менеджмент организации». / Н.В.Кузнецова. - Магнитогорск: МаГУ, 2006. - 324 с.
9. Кузнецова Н.В. Управление конкурентоспособностью в региональном аспекте (на примере горнолыжного курорта ООО «Абзаков») // Курортно - рекреационный комплекс в системе регионального развития: инновационные подходы. - 2014. - № 1. – С.62 - 65.
10. Кузнецова Н.В., Алексеева Е.А. Значимость дефиниции «конкурентоспособность» в деятельности современного предприятия // Интеллектуальный и научный потенциал XXI

века: сборник статей Международной научно - практической конференции (1 февраля 2016г., г.Уфа). / в 4 ч. Ч. 1. – Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С.78 - 81.

11. Кузнецова Н.В., Терентьева Ю.Г., Алексеева Е.А. Конкурентоспособность предприятия: к вопросу выбора оптимального метода оценки // Проблемы современной науки. Сборник статей Международной научно - практической конференции (1 декабря 2015 г., г.Уфа). / в 4 ч. Ч.1. – Уфа: АЭТЕРНА, 2015. – С. 137 - 142.

12. Портер М. Международная конкуренция [Текст]: учебное пособие / М. Портер; пер. с англ. / под ред. Щетинина В. Д. - М.: Международные отношения, 2006. - 318 с.

13. Современная модель эффективного бизнеса: монография / Н.Ю.Величко, Н.А.Гончарова, В.В.Заболоцкая и др. / Под общ. ред. С.С.Чернова. - Книга 10. - Новосибирск: ООО «Агенство «СИБПРИНТ», 2012. - 189 с.

14. Юданов А. Ю. Теория конкуренции: прикладные аспекты [Текст] / А. Ю. Юданов // Мировая экономика и международные отношения. - 2009. - № 6. - С. 110 - 113.

© Е.А. Алексеева, Н.В. Кузнецова, 2016

УДК 69.003

М.М. Кусакина

студент 3 курса УГНТУ

Е.В. Кузнецова

К.т.н., доцент УГНТУ

Г. Уфа, Российская Федерация

ТЕХНИКО - ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА МАТЕРИАЛА ТРУБ СИСТЕМ ВОДОСНАБЖЕНИЯ

На современном рынке инженерных систем представлен большой выбор материала труб для систем водоснабжения, основными из которых являются металл и пластик.

Первые металлические водопроводы появились еще в 18 веке. И с тех пор набор трубных материалов этого типа практически не претерпел изменений.

В современных объектах промышленного и гражданского строительства можно увидеть следующие разновидности «трубных» металлов:

- медь высокой очистки, с минимальным содержанием свинца, сурьмы и мышьяка
- сталь конструкционная, высокоуглеродистая, нелегированная, без антикоррозийной защиты
- сталь, легированная хромом
- сталь конструкционная, высокоуглеродистая, с антикоррозийным покрытием на основе цинка.

Как альтернатива металлическим трубам, в XX появились трубопроводы из пластиковых компонентов. С этого момента до настоящего времени разработаны различные виды пластмассовых труб:

- полиэтиленовые трубы низкого давления;
- трубы из сшитого полиэтилена;

- трубы из поливинилхлорида;
- трубы из полипропилена;
- металлопластиковые трубы

Произведем технико - экономическое сравнение трубы из сшитого полиэтилена и стальной трубы, показатели представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Технико - экономическое сравнение стальных и полиэтиленовых труб

Показатели	Тип труб	
	Полиэтиленовые	Стальные
Вес 1 м трубы Д=200мм толщина стенки 4 мм	3,090 кг	21,209 кг
Сложность монтажа	легкий	тяжелый
Срок службы	70 лет	40 лет
Цена 1 м Д= 200мм	415,3 руб	1127,0 руб
Вид соединения	сварка, электромuffты, фланцевое	сварка, фланцевое
Рабочая температура	110 град.	130град.
Рабочее давление	25 бар	30бар
Подверженность к коррозии	нет	да
Коэффициент шероховатости	0,005мм	0,2мм

Лёгкость при транспортировке, высокая скорость монтажа, экологическая безопасность являются положительными характеристиками полиэтиленовых труб. Именно благодаря этим свойствам они выходят на лидирующие позиции при строительстве систем трубопроводов. Также полиэтиленовые трубы практически не подвержены коррозии и способны выдержать гидравлический удар.

Монтаж полиэтиленовых труб для водоснабжения и их сварка обходится намного дешевле, чем монтаж стального трубопровода. Кроме того, процесс монтажа проводится быстрее и проще, так как значительных затрат труда не потребуется. К тому же ПЭ трубы имеют высокую пластичность, что позволяет строить водопроводы без компенсаторов.

К примеру, сравним затраты на укладку стальных водопроводных и полиэтиленовых труб:

Укладка полиэтиленовых водопроводных труб диаметром 200 мм с гидравлическим испытанием на 1 п.м. по данным ТЕР 22 - 01 - 021 - 06 в ценах 2000 г составляет: ПЗ = 235,80 руб., которые включают в себя : ФОТ рабочих – 3,85 руб.; эксплуатацию машин - 5,68 руб.; в том числе ФОТ механизаторов - 0,91 руб.; стоимость материалов - 226,27 руб. Накладные расходы составляют 6,19 руб., сметная прибыль строительно - монтажных работ определяется в размере 4,24 руб. Исходя из всех вышеперечисленных показателей общая стоимость строительно - монтажных работ составляет: 235,80+6,19+4,24=246,23 руб.

С учетом переводного коэффициента в текущий уровень цен и НДС 18 % затраты на монтаж полиэтиленовых водопроводных труб в ценах 2016 года будут составлять: 246,23*4,33*0,18=1258,09руб.

Укладка стальных водопроводных труб диаметром 200 мм с гидравлическим испытанием на 1 п.м. по данным ТЕР 22 - 01 - 011 - 06 в ценах 2000 г составляет: ПЗ = 289,05 руб., которые включают в себя: ФОТ рабочих – 6,40 руб.; эксплуатацию машин - 14,58 руб.; в том числе ФОТ механизаторов - 1,94 руб.; стоимость материалов - 264,66 руб. Накладные расходы составляют 10,84 руб., сметная прибыль определяется в размере 7,42 руб. Исходя из всех вышеперечисленных показателей общая стоимость строительно - монтажных работ составляет: СМР=289,05+10,84+7,42=307,31 руб.

С учетом переводного коэффициента и НДС 18 % затраты на монтаж труб в ценах 2016 года будут составлять: $307,31 * 4,33 * 0,18 = 1642,69$ руб.

Так как полиэтиленовые трубы намного легче стальных, монтируемые плети полиэтиленового трубопровода могут быть намного длиннее, что приводит к сокращению стыковых соединений (до 3 - 8 стыков на 1 км трубопровода), что в 10 раз меньше чем у стальных (90 стыков на 1 км трубопровода). Это приводит к повышению надежности трубопровода.

К преимуществам монтажа полиэтиленовых труб можно отнести их гибкость, которая упрощает строительство и позволяет отказаться от отводов.

Условия эксплуатации ПЭ труб значительно отличаются от стальных.

Для ПЭ не требуется антикоррозионная защита, что облегчает эксплуатацию. Такие трубы можно прокладывать под железнодорожными линиями, что нельзя сказать о стальных, которые имеют низкую сопротивляемость коррозии от электромагнитных полей, вследствие чего требуется антикоррозионная обработка.

Пропускная способность полиэтиленовых труб на 25 % выше, чем у стальных. Это объясняется тем, что первый вид труб имеет низкую шероховатость внутренней поверхности, а также у них не образуется наросты в трубах, что позволяет не увеличивать затраты на электроэнергию для перекачки жидкостей. У стальных труб внутреннее сечение трубы со временем уменьшается, что приводит к росту затрат на перекачку транспортируемой среды.

Еще одно преимущество ПЭ труб над стальными - способность выдерживания множество циклов замораживания и оттаивания.

В результате проведенного технико - экономического анализа приходим к выводу, что целесообразно применять полиэтиленовые трубы вместо стальных, так как это приводит к следующим улучшениям систем водоснабжения:

- сокращается продолжительность строительства
- снижается стоимость строительства
- возрастает эксплуатационная надежность
- отсутствуют затраты на антикоррозионные материалы
- увеличивается пропускная способность

Список использованной литературы:

- 1 Trubinfo.ru [электронный ресурс] / URL : <http://trubinfo.ru/>
- 2 Инженерный справочник [электронный ресурс] / URL : <http://tehtab.ru/>
- 3 К вопросу применения современных пластиковых материалов в канализации трубопроводных систем А.В. Фролова, Е.В. Кузнецова

4 К вопросу применения современных материалов в трубопроводных системах И.С. Ерилин, Е.В. Кузнецова

5 Методы и технические средства очистки Кузнецова Е.В., Туктамышев А.Ф., Болгова А.С., Магид А.Б., Мастобаев Б.Н. Санкт - Петербург, 2006. Число страниц: 192
Издательство: Недра

6 Концептуальные основы инжиниринга качества Кузнецова Е.В., Шаймарданова А.А., Болгова А.С.В сборнике: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ЭКОНОМИКЕ И ФИНАНСАХ Сборник научных трудов по материалам IV Всероссийской заочной научно - практической интернет - конференции. Редколлегия: Л. И. Ванчухина (отв. редактор); Т. Б. Лейберг (зам. отв. редактора); Э. А. Халикова (отв. секретарь); Е. Р. Гильмханова. 2014. С. 109 - 111.

7 Управление качеством Ковалев В.Ф., Денисов О.Л. Уфа, 2012.

8 Инновационное развитие предпринимательской структуры Палиенко Ж.С., Кузнецова Е.В. В сборнике: Актуальные проблемы науки Материалы I Всероссийской (заочной) научно - практической конференции (с международным участием). под общей редакцией А.И. Вострецова. 2014. С. 40 - 43.

9 Возникновение, становление и развитие методов очистки нефтесодержащих сточных вод Кузнецова Е.В. диссертация на соискание ученой степени кандидата технических наук / Уфа, 2005

© М.М. Кусакина, Е.В. Кузнецова, 2016

УДК 338.984

Маловичко А.Ю.

Студент

ФГАОУ ВПО «Северо - Кавказский федеральный университет»,
г. Ставрополь, Российская Федерация

ЗНАЧЕНИЕ УЧЕТА И АНАЛИЗА ЗАТРАТ ДЛЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Жизнедеятельность каждого предприятия подразумевает возникновение определенных затрат. Эти затраты - на производство продукции и ее реализацию - включают в себя использование сырья, основных и вспомогательных материалов, по мимо этого также использование комплектующих изделий; расходуются топливо и энергия; предприятие расходует средства на основную и дополнительную заработную плату, а также отчисления на социальное страхование; амортизационные отчисления; прочие денежные расходы[1].

Путем сопоставления производственных затрат и конкретных результатов хозяйственной деятельности предприятия определяется экономическая эффективность его деятельности. Уменьшение издержек производства при увеличении объемов производимой продукции является повышением эффективности производства. Непосредственной составляющей общественного прогресса является прогресс экономический, который

заключается в росте экономической эффективности – то есть стремлении при минимальных затратах получать наибольшие результаты.

Устойчивое положение любого предприятия целиком зависит от его финансовой стабильности, которой можно добиться путем повышения производственной эффективности. Экономичное использование всех видов ресурсов, а соответственно, и снижение затрат играют непосредственную роль в повышении производственной эффективности.

Экономический анализ помогает в разработке необходимой стратегии и тактики по развитию предприятия, нахождению ресурсов, необходимых для увеличения производства продукции. При проведении экономического анализа экономисты, бухгалтеры, аудиторы и менеджеры должны грамотно использовать информацию, использовать все необходимые инструменты анализа на практике и давать корректную и точную оценку экономического состояния организации и ее платежеспособности.

Так, затратами необходимо называть использованные ресурсы и израсходованные денежные средства для приобретения товаров и услуг, необходимых для производства конечного продукта. Затраты организации имеют первостепенное значение при анализе ее финансового положения, а соответственно и разработке стратегии дальнейшего ее развития. Поэтому, важным моментом подготовки к финансовому анализу организации является определение основных направлений затрат и их группировка. Для точного и верного учета затрат необходимо выбрать обоснованный вариант группировки расходов по калькуляционным статьям и экономическим элементам. При группировке затрат по экономическим элементам необходимо разграничить их по экономическому содержанию. Таким образом, при верном использовании системы управления затратами, менеджер организации сможет определить наиболее выгодные возможности вложения средств организации, снизить количество непроизводительных затрат, а следствием этого будет возможность непосредственного влияния на себестоимость произведенной продукции и возможность влиять на рыночные цены.

В современных условиях рынка лидером становится организация, которая берет за основу эффективное управление затратами для повышения качества продукции и обеспечения стабильного финансового положения, получения высокой прибыли и повышения конкурентоспособности.

Важное значение при выборе системы учета затрат имеет их группировка по отношению к объему производства. По этому признаку затраты можно разделить на постоянные и переменные. К переменным затратам будут относиться такие, величина которых зависит от объемов производства. Например, затраты на сырье, материалы, энергию, заработную плату производственных рабочих. К постоянным же затратам относятся такие, которые не зависят от объемов производства, то есть общехозяйственные затраты[2]. Но есть и такие расходы, которые имеют как постоянные, так и переменные компоненты, их называют смешанными затратами. В составе общепроизводственных затрат могут встречаться и переменные составляющие. Например, в состав платы за телефонную связь входит постоянный компонент – абонентская плата, и переменный компонент – плата за пользование междугородней и международной связью, которая зависит от количества и длительности телефонных разговоров. Поэтому, при анализе данного вида затрат необходимо четко разграничивать эти две составляющие.

Устойчивое финансовое положение предприятия является результатом умелого, просчитанного управления всей совокупностью производственно - хозяйственной деятельности предприятия.

Список использованной литературы:

1. Крючкова П. Система технического регулирования в России: возможное и ожидаемое воздействие на конкуренцию // Вопросы экономики – 2009, № 11
2. Лукашов А.В. Стратегия и тактика ценообразования. Ценовые войны и конкурентная ценовая политика // Агентство делового образования – 2006

© А. Ю. Маловичко, 2016

УДК33

Н. В. Марченко

Студентка

ФГБОУ ВПО СтГАУ

г. Ставрополь, Российская Федерация

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РИСКОВ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ОБЛИГАЦИИ

Аннотация: в данной статье рассматривается актуальность вопроса получения стабильного дохода от вложения денежных средств в облигации и безопасность таких инвестиций, по сравнению с акциями. Однако существуют некоторые потенциальные ловушки и риски инвестирования в облигации, которые могут свести к нулю ожидаемую прибыль.

Ключевые слова: облигации, рынок облигаций, риски инвестирования в облигации.

Инвестиции в облигации на рынке ценных бумаг являются преимущественно надежными вложениями средств. Данный инструмент предоставляет сохранность капитала с наибольшим доходом, чем по вкладу в банке. Владелец облигации имеет от собственных инвестиций фиксированный доход в виде выплаты процентов.

Схожесть данного инструмент с банковским вкладом присутствует, так как деньги вносятся на установленный срок под определенный процент. Но облигаций владеют двумя основными преимуществами:

- наибольший доход по корпоративным выпускам облигаций;
- допустимо забрать деньги и не потерять накопившиеся проценты.

Рынок облигаций - это рынок для консервативных инвесторов (в отличие от рынка акций). На данном рынке колебания в цене очень малы в сравнении с активной динамикой котировок акций. Корпоративные облигации наиболее надежны, по сравнению с акциями, и наиболее доходны, по сравнению с банковскими вкладами. [2, с.115]

Доход от корпоративных облигаций зависит от надежности эмитента облигаций и варьируется от 8 до 18 % . На рынке существует многообразие выпусков облигаций, и инвестор в праве выбрать наилучшее для себя сочетание доходности и риска. Наибольший

доход можно получить по облигациям новых небольших эмитентов, которые впервые выводят на рынок свои ценные бумаги. [2, с.90]

Государственные облигации РФ (ОФЗ) не интересны для инвестора вследствие их низкой доходности (около 8 % годовых).

Облигация – долговая ценная бумага. Приобретая облигацию компании - эмитента, инвестор становится ее кредитором. Эмитент по окончании срока обращения облигации обязуется выплатить ее держателю обозначенную стоимость облигации и доход в виде процентов от обозначенной стоимости. [1, с.38]

Облигации могут выпускать компании различных отраслей и даже банки.

Доходность по облигациям фиксирована и «известна заранее», впрочем, нельзя сказать, что облигации совершенно не имеют рисков. Существуют шесть основных рисков облигации, часть из них присуща всем финансовым инструментам, часть – специфична:

1. Риск процентных ставок.

В экономике на рынок акций оказывают опосредованное влияние изменения процентных ставок. С облигациями дело обстоит по - другому. В данном случае наблюдается четко определенная обратная зависимость: при падении процентных ставок, наблюдается рост цен облигаций в целом по рынку; а при росте ставок прослеживается обратная картина. Происходит это из - за того, что инвесторы стараются воспользоваться возможностью получения повышенного дохода при снижении процентных ставок, в результате текущих выпусков бумаг. Повышение спроса на облигации дает рост цен. Так как, цена облигации на момент погашения установлена заранее, рост текущей рыночной цены вызывает понижение доходности, поскольку пространства для процентного прироста становится меньше. В случае увеличения процентных ставок инвесторы подыскивают более привлекательные условия, предлагаемые новыми выпусками, это приводит к росту цен.

2. Риск реинвестирования.

Данный риск схож с риском процентных ставок, но появляется он в момент погашения облигации при падении процентных ставок, когда невозможно вложить деньги с той же доходностью. Особую проблему это создает владельцам отзывных облигаций. Эмитент облигации имеет право ее досрочного погашения. Из - за этого отзывные облигации должны иметь наиболее высокий доход, чем облигации без права отзыва, для компенсации риска реинвестирования, появляющегося при «форсированном» выходе из таких бумаг. Активные инвесторы облигаций могут максимально уменьшить данный риск путем подбора в портфель бумаг с разными датами возможного отзыва, для исключения ситуации одновременного досрочного погашения.

3. Риск инфляции.

Данный риск может грозить всем инвестициям, особенно облигациям. А вот акции в долгосрочной перспективе выигрывают от инфляции, так как рост цен вызывает рост доходов корпораций. В случае покупки облигации инвестор планирует на момент погашения получить оговоренную доходность, и рост цен в экономике не может привести к ее увеличению. А в реальности при резком увеличении стоимости жизни, больше чем доход от облигации, наблюдается снижение покупательной способности инвестора, а чистая прибыль (с учетом инфляции) станет отрицательной. К примеру, при ставке доходности по облигации - 10 % , а инфляция – 11 % , реальная доходность составит - 1 % .

4. Кредитный риск.

Под покупкой облигации, фактически, понимается одалживание денег эмитенту. Но корпоративным бумагам, в сравнении с гособлигациями, характерен риск невозврата: у правительства есть возможность увеличить выпуск денег для того, чтобы расплатиться, а частные компании такой возможности не имеют. Исходя из этого инвесторы должны предусматривать возможность дефолта и учитывать этот риск при принятии решения. В этом случае может помочь анализ коэффициента покрытия, который заключается в исследовании денежных потоков и дохода компании и сопоставление их со стоимостью обслуживания долга. Чем выше покрытие, тем безопаснее инвестиция.

5. Понижение рейтинга.

Способность компании исполнять свои обязательства оценивается рейтинговыми агентствами (Standard & Poor's или Moody's). Рейтинги варьируются в диапазоне от «AAA» (самые надежные облигаций) до «D» (бумаги в дефолте). Решения рейтинговых агентств оказывают значительное влияние на положение инвесторов. При снижении рейтинга кредитоспособность компании ставится под вопрос, и обслуживание долга для нее дорожает, что приводит к ухудшению кредитоспособности. В случае принятия решения инвестора об «отзыве» облигации до погашения, он вероятно понесет убыток в результате понижения цен.

6. Риск ликвидности.

Риск ликвидности грозит всем финансовым инструментам, без исключения. Особенно велик он может быть для корпоративных облигаций, так как на «тонком рынке» у продавца нет возможности найти покупателя по соответствующей цене. Снижение интереса к тому или иному выпуску облигаций вероятно приведет к существенной волатильности и высоким спредам. В случае вынужденного «закрытия позиции по рынку» инвестор потеряет деньги, в результате низкой ликвидности. [3, с.55]

В стабильное время облигации являются хорошей альтернативой депозитам для временного хранения, накопления средств на сроки 1 - 5 лет. В таком случае облигации будут использоваться в форме консервативного актива.

Однако, в нестабильное время с помощью облигаций можно получить довольно высокую и предсказуемую доходность. В этом случае облигации обращаются в активы со средним или высоким уровнем риска.

В нынешних рыночных условиях, при повышенной волатильности цены на нефть и курса доллара, большинство крупных игроков на рынке подыскивают для инвестирования наиболее консервативные инструменты, такие как облигации. На данный момент рублевые облигации представляют наиболее привлекательную доходность, нередко выше банковского депозита. Их, например, можно использовать в ожидании более привлекательной конъюнктуры на рынке акций. Другая более консервативная стратегия - покупка облигаций номинированных в долларах США, доход от которых предпочтительно выше ставок по депозитам в 2 - 2,5 раза.

В 2016 году к наиболее надежным ценным бумагам со стабильным доходом можно отнести следующие облигации:

1. Облигации Бинбанка (доходность – 15,14 %);
2. Облигации федерального займа 24018 (доходность – 14,87 %);
3. Облигации федерального займа 29011 (доходность – 14,24 %.);

4. Облигации торговой сети О'кей (доходность – 13,17 %);
5. Облигации Холдинга «Открытие» (доходность – 13,03 % .).

Список использованной литературы:

1. Агаркова Л.В., Гурнович Т.Г., Агарков В.В., Подколзина И.М., Томилина Е.П., Шматко С.Г. // Современные проблемы управления финансами и кредитом, учебно - методическое пособие / Ставрополь, 2013.
2. Агаркова Л.В., Гурнович Т.Г., Агарков В.В., Подколзина И.М., Томилина Е.П., Шматко С.Г. // Финансово - кредитная система / учебно - методическое пособие / Ставрополь, 2013.
3. Кобозева Е.А., Подколзина И.М. Проблемы и перспективы финансирования инновационной деятельности в России // Научные труды SWorld. 2013. Т. 43. № 4. С. 54 - 57.

© Н. В. Марченко, 2016

УКД330

Мовчан Я.Ю.

Студентка 1 - ого курса бакалавриата СПбГЭУ
г. Санкт - Петербург,
Российская Федерация

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ

Современное рыночное хозяйство, при всем многообразии его моделей, известных в мировой практике, характеризуется тем, что представляет собой смешанную экономику, где инструменты рыночного механизма дополняются государственным регулированием, финансовой базой которого является бюджет. В этих условиях особое значение приобретает вопрос об источниках финансирования государственной деятельности, их структуре и возможности регулирования. Одним из таких источников (наряду с налогами и доходами от эксплуатации государственной собственности) являются правительственные займы и денежные эмиссии (другими словами, финансирование за счет государственного долга или дефицитное финансирование). В мире нет ни одного государства, которое в те или иные периоды своей истории не сталкивалось бы с проблемой растущей задолженности. Сегодня значительный государственный долг имеют такие высокоразвитые страны, как США, Япония, Канада, Германия, Великобритания. Не обошла стороной эта проблема и Россию. Так что же такое государственный долг?

Государственный долг — результат финансовых заимствований государства, осуществляемых для покрытия дефицита бюджета. Государственный долг равен сумме дефицитов прошлых лет с учётом вычета бюджетных излишков.

Виды государственного долга России

➤ Внутренний государственный долг - выраженная в форме государственных долговых обязательств задолженность Правительства РФ перед юридическими и физическими

лицами на территории России. Внутренний государственный долг может быть представлен в виде займов, кредитов Национального банка Российской Федерации, других долговых обязательств, гарантированных Правительством РФ.

➤ Внешний государственный долг – общая сумма основного долга Российской Федерации и ее резидентов по внешним государственным займам на определенный момент времени.

Внешние государственные займы привлекаются в виде:

- займов (кредитов) в иностранной валюте (иностранные кредиты), предоставляемых Российской Федерации как заемщику или резидентам Российской Федерации под государственную гарантию международными организациями, иностранными государствами, иными нерезидентами Российской Федерации;

- займов, полученных от размещения на внешних финансовых рынках государственных ценных бумаг в качестве государственных долговых обязательств, формирующих внешний государственный долг.

Целями внешних государственных займов являются:

- покрытия дефицита федерального бюджета;
- пополнения валютных резервов Российской Федерации;
- реализации инвестиционных проектов и государственных программ в соответствии с приоритетными направлениями развития экономики России;
- решения острых социальных и экологических проблем, ликвидации последствий стихийных бедствий;
- импорта сырья, энергоресурсов и других необходимых продуктов и товаров в случае критического положения в обеспечении ими России;
- поддержки экономических реформ.

Основными причинами устойчивого увеличения государственного долга являются:

1. увеличение государственных расходов в военное время или в периоды других социальных конфликтов.
2. циклические спады экономики
3. сокращение налогов в целях стимулирования экономики
4. усиление влияния политического бизнес - цикла в последние годы, связанное с политикой увеличения госрасходов и снижения налогов перед очередными выборами
5. повышение долгосрочной напряженности в бюджетно - налоговой сфере.

Негативные последствия большого государственного долга, заключаются в следующем:

- Снижается эффективность экономики, поскольку отвлекаются средства из производственного сектора экономики как на обслуживание долга, так и на выплату самой суммы долга;
- Усиливается неравенство в доходах;
- Рефинансирование долга ведет к росту ставки процента, что вызывает вытеснение инвестиций в краткосрочном периоде, что в долгосрочном периоде может привести к сокращению запаса капитала и сокращению производственного потенциала страны;

- Необходимость выплаты процентов по долгу может потребовать повышения налогов, что приведет к подрыву действия экономических стимулов;
- Создается угроза высокой инфляции в долгосрочном периоде;
- Выплата процентов или основной суммы долга иностранцам вызывают перевод определенной части ВВП за рубеж;

Методы управления государственным долгом:

1. **Конверсия** государственных займов предполагает изменение первоначальных их условий (процента, срока и других условий погашений). Различают несколько методов конверсии: добровольная, принудительная и факультативная. При добровольной конверсии владелец облигации имеет право выбора: либо согласиться с новыми условиями, либо погасить облигацию. При принудительной конверсии владелец облигации обязан согласиться с новыми условиями займа, а при факультативной конверсии кредитор может либо согласиться, либо отказаться от новых условий займа. Конверсия, как правило, осуществляется при избытке ссудного капитала и снижении процентной ставки.

2. **Консолидация** государственного долга происходит путем продления срока действия кратко- и среднесрочных займов или путем объединения (унификации) ранее выпущенных средне- и краткосрочных займов в один долгосрочный заем. Таким образом, формируется консолидированный долг как часть общей суммы государственной задолженности в результате выпуска долгосрочных займов.

3. Процесс погашения старой государственной задолженности путем выпуска новых займов называется **рефинансированием**. Поэтому можно сказать, что консолидированный государственный долг есть результат рефинансирования. Однако результатом далеко не любого рефинансирования является консолидированный долг, так как под последним понимается такое рефинансирование, которое ведет к долгосрочной задолженности;

4. Эффективное использование средств заимствования;
5. Поиск средств для выплаты долга;
6. Нейтрализация негативных последствий государственного долга.

Таким образом, для того чтобы государственный долг не стал причиной нарушения экономической безопасности страны необходимо целесообразное использование занятых средств и правильное управление государственным долгом. Управление государственным долгом – это совокупность действий и мероприятий государства в лице уполномоченных органов по погашению займов, организации выплат доходов по ним, проведению изменений условий и сроков ранее выпущенных займов, а также по размещению новых долговых обязательств. Государственным долгом можно и нужно управлять. И основные методы управления государственным долгом это: рефинансирование, реструктуризация, конверсия, консолидация, унификация займов, отсрочка погашения займа, аннулирование государственного долга, списание государственного долга.

Список используемой литературы:

1. Тоцкий. А. Возможности конверсии долгов. // "Внешняя торговля", 1994.
2. Илларионов А. Теория «денежного дефицита» как отражение платежного кризиса в Российской экономике // Вопросы экономики. - - 1996.

© Мовчан Я.Ю. 2016

ОБ ОЦЕНКЕ ПРЕДМЕТОВ ЗАЛОГА И ИХ РЕАЛИЗАЦИИ

Для современной российской экономики характерны колебания объемов банковского кредитования и рост просроченной ссудной задолженности. За 2014 - 2015 гг. и I кв. 2016 г. по российскому банковскому сектору она возросла с 1398,0 млрд. руб. на 01.01.14 г. до 3 122,7 млрд. руб. на 01.04.16 г. [2], т.е. на 123,4 % . Доля просроченной задолженности по кредитам, депозитам и прочим размещенным средствам в общей ссудной задолженности возросла за этот период с 3,5 % до 5,6 % . При этом в 2014 - 2015 гг. темпы роста увеличения просроченной ссудной задолженности опережали темпы роста кредитных вложений. Это свидетельствует о росте кредитных рисков. В создавшейся ситуации возникает необходимость поиска путей сокращения кредитного риска [1, с. 165], одним из которых является формирование более совершенной системы обеспечения ссуд.

Наиболее привлекательной для банка формой обеспечения ссуд является залог. Предметы залога разнятся в банках, отражая их отраслевую специфику. Так, в Саратовском филиале АО «Россельхозбанк», обслуживающем сельхозпроизводителей, в качестве залога, наряду с традиционными для других банков видами залогов, используется зерно, сельскохозяйственные животные и т.д. В июле 2015 г. структура залогового обеспечения по Саратовскому региональному филиалу АО «Россельхозбанк» выглядела следующим образом: на транспорт и технику приходилось 13,1 % , оборудование – 28,1 % , недвижимость – 49,4 % , товарно - материальные ценности – 5,7 % , сельскохозяйственные сырье и животные – 3,6 % , залог будущего урожая – 1,2 % .

Анализ обеспечения по крупным ссудам российского банковского сектора в 2014 - 2015 гг. и I кв. 2016 г. показал следующие позитивные тенденции. В этот период произошел рост доли обеспеченных ссуд с 22,1 % на 01.01.2015г. до 26,9 % на 01.04.2016г. В структуре обеспечения выросла доля обеспечения 1 - ой категории качества (с 18,6 % на 1.04.2014 г. до 53,1 % на 1.04.2016 г.) [2]. В структуре обеспечения наблюдался рост котируемых ценных бумаг (с 0,13 % на 01.01.14 г. до 15,3 % на 01.04.16 г.) при сокращении доли некотируемых ценных бумаг. Одновременно в составе обеспечения увеличилась доля залога имущественных прав на недвижимое имущество (с 22,9 % на 01.01.2014 г. до 39,1 % на 01.04.16 г.). Иными словами, российские банки по крупным ссудам пытаются увеличивать обеспечение с одновременным использованием более качественного залога. Тем не менее, залоговое обеспечение в современной экономической ситуации должно стать объектом совершенствования, поскольку имеются проблемы в оценке предметов залога, их реализации и т.д.

При использовании в качестве обеспечения залога важно правильно его оценить. Оценка, как правило, ведется по залоговой стоимости, которая определяется на основе рыночной, с коррективом на дисконт. В практике сложилось так, что порядок определения залоговой стоимости не однотипен. Различия определяются тем, кто делает её расчет. Залоговые

подразделения банков пользуются внутрибанковскими инструкциями, сторонние оценщики – своими методиками. Разнятся подходы к определению залоговой стоимости при оценке специфических и типовых объектов, при оценке для юридических и для физических лиц. Имеются различия в методиках, применяемых даже внутри одного банка, а не только разных банков. Это не позволяет иметь объективную характеристику оценки предмета залога. Поэтому целесообразно такие подходы унифицировать на основе централизованных методических рекомендаций.

Оценку предметов залога ведут либо сами банки, имея для этого специальные подразделения, либо передают эту работу на условиях аутсорсинга сторонним организациям.

Содержание собственного отдела оценки дает следующие преимущества:

- повышается объективность оценки предмета залога, поскольку заемщики, как заказчики оценки за свой счет, не могут воздействовать на сторонних оценщиков с целью завышения стоимости залога, чтобы получить кредит в большем размере;
- появляется некоторое конкурентное преимущество перед другими банками, так как потенциальный заемщик не несет расходов на оценку залога;
- у сотрудников банка появляется возможность более тщательно оценить ликвидность залога.

К недостаткам содержания собственного аппарата оценщиков в банке можно отнести:

- издержки на содержание отдела оценки, которые часто выше, чем расходы по привлечению сторонней оценочной компании;
- затраты по оценке залога банк полностью берет на себя.

Высокий профессионализм оценщиков, привлеченных со стороны, повышает точность оценки. Но нужно учитывать, что оценка, даваемая оценщиком, какими бы точными и надежными не были методы ее получения, всегда содержит некоторую неопределенность. Оценки разных, даже добросовестных оценщиков, не совпадают.

Согласно статистическим данным, 25 % банков имеют собственные подразделения по оценке, а часть работ по оценке передают, как правило, аккредитованным в регионе оценочным компаниям.

Охарактеризуем опыт Сбербанка России по оценочной работе [2]. У него есть собственные оценщики. Кроме того, он пользуется услугами оценщиков на постоянной основе при работе с физическими лицами и микробизнесом. Заемщик, выступающий залогодателем, за свой счет нанимает оценщика из состава аккредитованных Сбербанком России оценщиков. На сайте Сбербанка России публикуется реестр аккредитованных им оценщиков. Среди них приоритетной является независимая экспертно - оценочная компания ООО «Эксперт - система».

В отчете оценщика определяется рыночная стоимость залогового имущества, а по ипотеке – рыночная и ликвидационная стоимость жилья. В Сбербанке России залоговая стоимость по ипотеке определяется с дисконтом 15 - 30 % % .

Для повышения уровня оценочной работы в России целесообразно найти оптимальное сочетание саморегулирования оценочных компаний с контролем банков. В этом плане целесообразно изучить зарубежный опыт, который не отличается однообразием. В Великобритании и Ирландии система оценки основывается на саморегулировании профессиональными организациями. В США саморегулирование сочетается с

государственным контролем. В Испании оценка залогов основывается на принципах госрегулирования и непосредственной подотчетности оценочных компаний центральному банку. Представляется целесообразным в России использовать опыт США, обеспечивая оптимальное сочетание саморегулирования и госконтроля.

В российских условиях имеются проблемы в реализации предметов залога. За рубежом успешно работают фи - девелоперы, которые специализируются на работе с проблемными активами и продаже залогового имущества на открытом рынке. В России они пока не нашли широкого распространения. Тем не менее, по клиентуре Россельхозбанка такую функцию выполняет организация ТД «Агроторг» [3]. ТД «Агроторг» функционирует с ноября 2004 года как дочерняя структура Россельхозбанка. В Сбербанке России залог реализуется на открытых торгах через Федеральное агентство по госимуществу и специально аккредитованную организацию в каждом регионе. На сайте Сбербанка и на специализированных интернет - площадках, работающих с залоговым имуществом банков, выставляется информация о будущих торгах.

В некоторых регионах России открыты виртуальные площадки – биржи, где кроме рекламы ведутся реальные торги в режиме онлайн. В частности, через такие площадки Сбербанк реализует ипотечные залоги и залог автотранспорта. Посредником в организации такой продажи выступает и портал «Залог - 24» [4], который дает информацию о предстоящих торгах.

Банк вправе принять залоговое имущество на свой баланс, в счет погашения задолженности, но такой вариант встречается редко. Это происходит, в случаях, если реализовать залог не удалось ни на первых торгах, ни на вторых с учтенной по закону скидкой. Возникают непрофильные активы. Для их реализации иногда создаются дочерние компании банков, например, Сбербанк - Капитал [5].

Кроме судебных решений по урегулированию финансовых отношений между клиентом и банком, существуют также и досудебные (не только через подпись нотариуса, но и через финансовых омбудсменов).

Финансовый омбудсмен – независимое лицо, защищающее интересы граждан, у которых возникли проблемы с финансовыми учреждениями. Процедура рассмотрения спора омбудсменом бесплатная. К тому же разрешение конфликта происходит во внесудебном порядке, что позволяет быстро улаживать разногласия между клиентом и финансовой организацией. Прибегать к такому способу разбирательства можно в том случае, если стоимость спора невелика. Но даже при мелких суммах кредита услугами финансового омбудсмена могут воспользоваться не все банки. Рассмотрение споров возможно только в отношении официально присоединившихся к этому институту финансовых организаций. Кредитным организациям, не являющимися участниками этой системы, омбудсмен направляет только запросы и предложения о добровольном урегулировании спора без применения формальных процедур.

Несмотря на существование ряда проблем, связанных с оценкой залога и механизмом его реализации, использование залога остается единственным цивилизованным способом урегулирования возможной проблемной задолженности по ссудам.

Список использованной литературы:

1. Морозова Ю.В. Арт - инвестиции и PRIVATE EQUITY как нетрадиционные направления инвестирования в российскую экономику // Наука и общество. 2013. №6 (15). С. 164 - 169.

2. Официальный сайт ЦБ РФ. Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
 3. Официальный сайт ТД «Агроторг». Режим доступа: <http://www.agrotorg.com/>
 4. Портал «Залог 24». Режим доступа: <http://www.zalog24.ru/>
 5. Официальный сайт ООО "Сбербанк Капитал". Режим доступа: <http://sbrf-capital.ru/>
- © Ю.В. Морозова, 2016

УДК 379.85

Мухамедьянов В. И.
Студент УГУЭС
г. Уфа, Российская Федерация

КОНЦЕПЦИЯ ГОРНОЛЫЖНОГО КОМПЛЕКСА «БУРЗЯНСКИЙ» НА Г. МАСИМ БУРЗЯНСКОГО РАЙОНА

Спортивно - оздоровительный туризм, в отличие от других видов туризма, является одной из наиболее эффективных оздоровительных технологий. Причина этого в том, что он объединяет в себе спортивное, духовное и познавательное начало и не требует больших финансовых вложений, о чем существует множество исследований на кафедре Туризма и гостеприимства УГУЭС [1,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,16,17,19,20].

Горнолыжный туризм – это разновидность спортивно - любительского, лечебно - оздоровительного туризма, предполагающая спуск с гор по естественным снежным склонам и специально подготовленным трассам на лыжах в оздоровительных целях.

При проектировании горнолыжного центра под общим брендом «Бурзянский» были учтены пожелания глав администраций районов объединить два горнолыжных комплекса в Старосубхангулово и Верхнебекузино для создания общего туристического кластера, рассчитанного на круглогодичное обслуживание туристов: зимой - горные лыжи, сноуборд; летом - сплав по Белой, конные маршруты. При проектировании горнолыжного центра были учтены негативные стороны эксплуатации горнолыжных центров в Абзаково и Банное.

Горнолыжный центр «Бурзянский» предусматривает строительство 3 - х горнолыжных комплексов с перепадами высот 542 м., 486 м., 302 м. и сноупарка с перепадом высот 246 м.

Комплекс №1 - перепад высот 542 метра состоит из 8 трасс протяженностью от 1 800 до 4 800 метров, общая длина трасс 27 400 метров, 1 фуникулер, 2 бугельных подъемника.

Комплекс №2 - перепад высот 486 метров, состоит из 6 трасс протяженностью от 1 500 до 4 200 метров, общая длина трасс 24 650 метров 1 кресельный, 2 бугельных подъемника.

Комплекс №3 - перепад высот 302 метра, состоит из 3 трасс протяженностью от 1 200 до 2 000 метров, общая длина трасс 3 900 метров 1 бугельный подъемник.

Сноупарк - перепад высот 246 метров, состоит из 2 трасс протяженностью 2 000 и 2 200 метров, общая длина трасс 4 200 м., 1 кресельный подъемник.

Общая длина всех трасс горнолыжного комплекса «Бурзянский» составляет 60 километров I 50 метров.

Предусмотрено строительство 12 мини - гостиниц вместимостью по 106 - 110 человек, 25 мини - отелей вместимостью по 50 человек рассчитанных на прием 2 500 туристов одновременно. Также предусмотрено строительство медицинского пункта, жилья для обслуживающего персонала, ресторанов, кафе, автостоянки, очистных сооружений, автотранспортного предприятия, завода по переработке твердых бытовых отходов.

Количество обслуживающего персонала, необходимое для работы центра, составляет 500 человек.

Все комплексы будут оборудованы системой искусственного освежения трасс, что позволит открывать горнолыжный сезон в конце октября и закрывать в мае. Также предусмотрено освещение горнолыжных трасс в вечернее время. Каждый комплекс будет иметь от 1 до 3 - х трапиков фирмы «Карсборер». Бугельный подъемник 2 - хместный, кресельный подъемник 6 - иместный фирмы «Допельмаер». Все проектируемые горнолыжные трассы и оборудование, необходимое для эксплуатации горнолыжных комплексов соответствуют международным стандартам безопасности.

Строительство горнолыжного центра рассчитано на 2 года. Основным достоинством проекта является то, что по окончании строительства горнолыжного центра, гостиницы, кафе, рестораны и другие объекты комплекса выставляются на продажу жителям района по принципу ипотеки - покупки готового бизнеса со сроком окупаемости 8 - 10 лет.

При полной его реализации будут трудоустроены более 500 человек, резко увеличатся поступления в бюджет. Будут построены 60 км. горнолыжных трасс, гостиничный комплекс на 2 500 мест жилье для обслуживающего персонала, автомобильные дороги. Начнут работу вновь организованные автотранспортное предприятие, комбинат общественного питания, комплексы мясомолочного и овощеводческого производства, завод по производству комбикормов, завод по переработке твердых бытовых отходов. Отдохнут и укрепят здоровье сотни тысяч жителей нашей республики и страны [2,13,14,15,18].

Выполненное исследование позволяет комплексно решать проблемы перспективного развития горнолыжного туризма в регионах России с учетом тенденций развития мировой горнолыжной индустрии.

Список использованной литературы:

1. Абузярова З.Р., Хамадеева З.А. Оценка туристских ресурсов башкирского Зауралья. В сб.: Математические методы и модели в исследовании государственных и корпоративных финансов и финансовых рынков. 2015. С. 231 - 233.
2. Вишневская Н.Г., Хамадеева З.А. Миграция трудовых ресурсов в Республике Башкортостан: география, причины, последствия. Труд и социальные отношения. 2013. № 5. С. 122 - 128.
3. География туризма. Учеб. Пособие для студентов специальности среднего профессионального образования 43.02.10 Туризм / Уфа, 2015.
4. Матвеева Л.Д., Хамадеева З.А. Комплексные системы управления качеством в туристской индустрии. Научное издание / Уфа, 2015.
5. Матвеева Л.Д., Хамадеева З.А. Региональные аспекты разработки туристско - рекреационного кластера. Вестник БИСТ. 2016. № 1 (30). С. 81 - 87.

6. Салишева Э.Г. Государственное регулирование и поддержка деятельности организаций в сфере туризма в Республике Башкортостан. диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Сочинский государственный университет. Сочи, 2013
7. Салишева Э.Г. Государственное регулирование и поддержка деятельности организаций в сфере туризма в Республике Башкортостан. автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Сочинский государственный университет. Сочи, 2013
8. Салишева Э.Г. Организационно - экономический механизм стимулирования развития предприятий сферы туризма в Республике Башкортостан. Вестник Национальной академии туризма. 2012. № 3. С. 59 - 61.
9. Салишева Э.Г. Совершенствование методов государственного регулирования и поддержки деятельности организаций в сфере туризма в Республике Башкортостан. Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2013. № 2 (50). С. 28.
10. Салишева Э.Г. Формирование организационно - экономического механизма стимулирования развития туризма в Республике Башкортостан. Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. 2011. № 127. С. 91 - 93.
11. Салишева Э.Г., Харисов В.И. Диагностика конкурентоспособности отрасли гостиничных услуг в регионе. В сб.: Наука сегодня: теория и практика. УГУЭС. 2015. С. 178 - 183.
12. Салишева Э.Г., Харисов В.И. Обеспечение конкурентоспособности гостиничного бизнеса в регионе. В сб.: Наука сегодня: теория и практика сборник научных трудов II Международной заочной научно - практической конференции. 2016. С. 161 - 167.
13. Сафиуллин Р.Г., Сафиуллина Р.М., Хамадеева З.А., Глухих И.А. География миграционных процессов Республики Башкортостан: содержание, эволюция, политика. Научное издание / Уфа, 2012.
14. Токарева Г.Ф., Хамадеева З.А. Методика учета инфляционных ожиданий при анализе оборотного капитала. В сб.: Управление экономикой: методы, модели, технологии четырнадцатая международная научная конференция: сборник научных трудов. 2014. С. 78 - 80.
15. Токарева Г.Ф., Хамадеева З.А. Эффективное использование капитала промышленных предприятий как фактор устойчивого экономического роста. Научное издание / Уфа, 2015.
16. Хамадеева З.А. География миграционных процессов Республики Башкортостан. Диссертация на соискание ученой степени кандидата географических наук / Уфа, 2006.
17. Хамадеева З.А. География миграционных процессов Республики Башкортостан. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата географических наук / Пермский государственный университет. Пермь, 2006
18. Хамадеева З.А. Территориальный прогноз численности населения Республики Башкортостан. Вестник Башкирского университета. 2006. Т. 11. № 2. С. 78 - 81.
19. Хамадеева З.А., Абузярова З.Р. Методические основы оценки туристско - ресурсного потенциала территории. В сб.: Математические методы и модели в исследовании государственных и корпоративных финансов и финансовых рынков. 2015. С. 128 - 133.

20. Хамадеева З.А., Ахунов А.Р. Роль геоинформационных систем в развитии туристского рынка Республики Башкортостан. Вестник УГАЭС. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. 2013. № 4 (6). С. 93 - 98.

© В. Мухамедьянов, 2016

УДК 336.7

Назарова Е. В.

Студент 3 курса Санкт - Петербургской школы экономики и менеджмента
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

МОТИВЫ И ФАКТОРЫ ЗАКЛЮЧЕНИЯ СДЕЛОК M&A

Сделками слияний и поглощений (M&A – mergers and acquisitions) в России заинтересовываются все больше компаний, так как они позволяют достичь широкого спектра стратегических мотивов. При заключении сделки необходимо понимать, какие цели стоят за приобретением другой компании. В зависимости от поставленных целей появляются преимущества и риски слияний и поглощений, к которым компания должна быть подготовлена.

Мотив сделок является ключевым моментом при, во - первых, понимании самой направленности сделки, во - вторых, при оценке её целесообразности. Проанализировав опыт различных российских и зарубежных компаний, можно выделить следующие мотивы [1]: мотив синергии, желание купить недооцененную компанию, «теория гордыни», мотив монополии. Преимущества и возможные риски в последствие каждого из мотивов представлены в таблице 1. Рассмотрим подробнее каждый из мотивов.

Во - первых, это стремление получить синергетический эффект. Данный мотив является оправданным в достаточной мере, однако иногда из - за переоценки синергии сделка слияния и поглощения становится неудачной [2]. Синергия — это дополнительная стоимость, которая появляется в результате объединения двух компаний в одну. В большинстве сделок слияния и поглощения основным мотивом является получения синергии, однако, выгода не всегда достигается.

Во - вторых, инвесторы рассматривают такие сделки как способ присоединения недооцененной публичной компании. Для того, чтобы понять, что компания - цель инвестору необходимо провести собственный анализ, а также установить причины заниженной стоимости. Если причина низкой стоимости в конъюнктуре рынка, или в неэффективном менеджменте компании, то есть компания сама по себе имеет потенциал, то инвестиции считаются оправданными.

Таблица 1 – Преимущества и недостатки результатов сделок слияний и поглощений в зависимости от изначальных мотивов сделки

Мотив	Преимущества	Недостатки
Синергия	• Основной мотив сделок	• Риски переоценки синергии

	<ul style="list-style-type: none"> • Выгодность сделки достигается прежде всего за счёт синергии 	<ul style="list-style-type: none"> • Модели недостаточно точно могут предсказать синергию
Покупка недооцененной компании	<ul style="list-style-type: none"> • Стратегическое приобретение, с ожидаемой прибылью • Если причина заниженной стоимости кроется в падении рынка или неэффективности одного из подразделений компании 	<ul style="list-style-type: none"> • Риск неправильных ожиданий • Неприбыльна, если причина заниженной стоимости в структурных проблемах в компании
Собственное решение менеджмента	<ul style="list-style-type: none"> • Построение компании “Too big to fail” 	<ul style="list-style-type: none"> • Субъективность мнения менеджмента, риск неправильного решения
Устранение конкурентов	<ul style="list-style-type: none"> • Эффективный подход в устранении конкурентов • Приобретение может быть как структурным подразделением, так и полностью закрыто 	<ul style="list-style-type: none"> • Дорогостоящая борьба с конкуренцией • Риск проблем со стороны антимонопольного законодательства

В - третьих, как один из мотивов совершения сделок М&А выделяют так называемую «теорию гордыни» [3] или же просто собственное решение менеджмента компании - покупателя. Менеджмент может посчитать, что компания - цель недооценена, другими словами, слияние может быть вызвано иррациональным и неоправданным в достаточной мере решением менеджмента компании - покупателя.

Четвертым мотивом является мотив монополии: ситуация, когда компания, в целях усиления своего положения на рынке, устраняет конкурентов. Таким образом, компания - цель может быть куплена в качестве ещё одной структурной единицы компании - покупателя, или же просто с целью её закрытия.

Рассмотренные мотивы показывают, что М&А компаний могут быть ориентированы как на усовершенствование производства, финансирования, научно - исследовательской работы, так и на выход на новые рынки сбыта и сырья.

Список использованной литературы:

1. Трошина, Е.П., Бугаев, В.А. Слияния и поглощения: основные виды и мотивы осуществления сделок. // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 6.
2. Лысенко, Д.В. Анализ эффективности слияний и поглощений. // Аудит и финансовый анализ. 2008. №4. С. 13.
3. Donald M. DePamphilis, Ph.D. Mergers, acquisitions, and other restructuring activities. NY: Academic Press, 2014. 737 p.

© Е.В. Назарова, 2016

АНАЛИЗ СРАВНИТЕЛЬНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ТЕРРИТОРИЙ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН

Улучшение инвестиционного климата в стране на сегодняшний день является одной из основных задач государства. В конце 2014 года был принят закон «О территориях опережающего социально - экономического развития в Российской Федерации», который сделал возможным создание новых, конкурентоспособных и привлекательных для инвесторов территорий – территорий опережающего экономического развития (далее ТОСЭР) (Таблица 1,2).

Согласно закону, ТОСЭР могут быть созданы либо на территории Дальнего Востока, либо в моногородах, так в 2016 году статус ТОСЭР получили два моногорода в Республике Башкортостан (г. Кумертау и г. Белебей).

Первыми были созданы преимущественно в регионах Дальнего Востока и ориентированы на сотрудничество с Китайской народной республикой. Создание благоприятных условий хозяйствования именно на территории Дальнего Востока, на наш взгляд, вызвано двумя причинами: во - первых, необходимостью укрепления двусторонних экономических связей с Китаем, во - вторых, Дальневосточный федеральный округ является самым большим по площади, и в то же время самым малочисленным ФО, а так же имеет низкие показатели ВВП [6 с. 104].

Таким образом, создание ТОСЭР именно на Дальнем Востоке может быть расценено как реализация политики выравнивания условий социально - экономического развития регионов РФ [4 с. 21] [7 с. 21].

Таблица 1 - Сравнительный анализ инструментов региональной политики

Критерий	Особая экономическая зона (ОЭЗ)	Территория опережающего социально - экономического развития (ТОСЭР)
Нормативная база	Федеральный закон от 22.07.2005 N 116 - ФЗ "Об особых экономических зонах в Российской Федерации" [1]	Федеральный закон от 29.12.2014 N 473 - ФЗ "О территориях опережающего социально - экономического развития в Российской Федерации" [2]
Цели создания	- развитие обрабатывающих отраслей экономики, высокотехнологичных	- формирование благоприятных условий для привлечения инвестиций;

	отраслей экономики - развитие туризма, санаторно - курортной сферы, портовой и транспортной инфраструктуры - разработка технологий и коммерциализации их результатов - производство новых видов продукции [3 с.67]	- обеспечение ускоренного социально - экономического развития; - создание комфортных условий для обеспечения жизнедеятельности населения
Срок	49 лет	70 лет
Решение	оформляется постановлением Правительства РФ	оформляется постановлением Правительства РФ
Инициатор создания	Высший исполнительный орган государственной власти субъекта Российской Федерации совместно с исполнительно - распорядительным органом муниципального образования	Уполномоченный федеральный орган по согласованию с соответствующими высшим исполнительным органом государственной власти субъекта Российской Федерации и органом местного самоуправления

Таблица 2 - Сравнительный анализ мер государственной поддержки, применяемой в ОЭЗ и ТОСЭР

Меры поддержки со стороны государства	Для резидентов ОЭЗ	Для резидентов ТОСЭР
Льготы по налогу на прибыль	15,5 % - 5 лет	0 % - 5 % - 5 лет
Льготы по налогу на имущество предприятий	0 % - 10 лет	0 до 2,2 % устанавливается субъектом РФ
Льготы по налогу на землю	0 % - 5 лет	0 – 1,5 % устанавливается ОМС
Льготы по НДС	Общий режим налогообложения	0 % первые 2 года работы
Льготы по взносам во внебюджетные фонды	14 %	7,6 % - 10 лет
Льготы по таможенным пошлинам	Ввозные пошлины – 0 %	Ввозные пошлины 0 %
Государственное участие в создании	Финансирование строительства объектов	Финансирование строительства объектов

инфраструктуры	инфраструктуры из бюджетов всех уровней	инфраструктуры из бюджетов всех уровней и внебюджетных источников
Иные льготы государственной поддержки	нет	- сокращение сроков проведения плановых проверок; - упрощенный порядок подготовки разрешительной документации при планировке территории; - приоритетный режим подключения к объектам инфраструктуры

В отличие от существующих особых экономических зон, ТОСЭР создаются под конкретных инвесторов, заключивших с Правительством соглашения, определяющие вид экономической деятельности, сумму инвестиций и количество создаваемых рабочих мест. На наш взгляд, ТОСЭР имеют более привлекательные условия для инвесторов, чем ОЭЗ, в частности долгий срок работы – 70 лет, более значимые налоговые преференции и меры государственной поддержки. Так же необходимо отметить, что ТОСЭР сосредоточены преимущественно на территории одного федерального округа, в то время как ОЭЗ, имеют более широкую географию [5 с.120]. Исходя из всего выше сказанного, можно сделать вывод, что новый инструмент инвестиционной политики – территории опережающего экономического развития является весьма привлекательными для инвесторов, в том числе и отечественных, и позволит сделать регионы их базирования новыми «точками роста» российской экономики.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 22 июля 2005 г. N 116 - ФЗ "Об особых экономических зонах в Российской Федерации".
2. Федеральный закон от 29 декабря 2014 года № 473 - ФЗ «О территориях опережающего социально - экономического развития в Российской Федерации».
3. Дегтярева И.В., Неучева М.Ю. Особые экономические зоны регионального уровня в Российской Федерации // Экономика и управление: научно - практический журнал. 2013. №3 (113). С. 66 - 71.
4. Неучева М.Ю. Асимметрия социально - экономического развития регионов и механизмы ее выравнивания Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Уфа, 2004 151 с.
5. Неучева М.Ю. Всемирная торговая организация и особые экономические зоны: проблемы институционального согласования // Проблемы современной экономики. 2010. № 2. С. 117 - 120.

6. Неучева М.Ю. Зарубежный опыт функционирования особых экономических зон // Проблемы современной экономики. 2010. №3. С. 102 - 105.

7. Токарева Г.Ф., Хамадеева З.А. Эффективное использование капитала промышленных предприятий как фактор устойчивого экономического роста. Научное издание, Уфа. 2015. – 131 с.

© М.Ю. Неучева, 2016

УДК 338

Б. Д. Никифоров

студент 3 курса экономического факультета

ФГБОУ ВО «НГУЭУ»

г. Новосибирск, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

Управление оборотным (рабочим) капиталом – одно из приоритетных направлений развития [2] в процессе функционирования компании. Причиной является определяющее значение оборотного капитала в текущей деятельности (процесс производства, официальные отношения между дебиторами и кредиторами и т. д.). Таким образом, именно от последствий и итогов управления оборотным капиталом и зависят совокупные результаты деятельности всей компании [4].

Рассмотрим теоретические аспекты данной проблемы.

Оборотный капитал (working capital) – в общем выражении это сумма средств, которая вкладывается в текущие операции (за вычетом текущих обязательств организации). Данная величина с математической точки зрения может быть рассчитана по - разному.

Традиционный подход определения оборотного капитала представляется как разность между текущими активами и текущими обязательствами. Другой вариант – разность между оборотными активами организации и кредиторской задолженностью. В последнем варианте, иллюстрируется более широкое определение величины оборотного капитала организации. Экономическая трактовка следующая – это часть текущих активов организации, которая финансируется за счет платных источников финансирования, к которым относятся собственный капитал фирмы и заемные источники.

Концепция ценностно - ориентированного менеджмента (Value - Based management) предлагает следующий тезис: основная цель компании – это рост ценности для собственников в долгосрочном плане. С точки зрения финансового менеджмента, данная цель по своему содержанию сводится к увеличению фундаментальной ценности собственного капитала компании. Именно в такой формулировке данная цель используется в работе в качестве цели первого уровня управления оборотным капиталом компании.

Взаимосвязь фундаментальной ценности собственного капитала компании и эффективности управления оборотным капиталом представлена в схеме.

Схема - Взаимосвязь результатов управления оборотным капиталом компании и фундаментальной ценности собственного капитала



Представленную схему можно прокомментировать следующим образом. На основе модели остаточной текущей прибыли ценность собственного капитала определяется балансовым значением на момент оценивания и приведенной ценностью потока остаточных текущих прибылей. Данные величины линейно зависимы с рентабельностью активов организации [1]. Рентабельность, в свою очередь, является своеобразной мерой операционной эффективности, поэтому она и является целевым показателем управления оборотным капиталом. Таким образом, увеличение рентабельности активов можно считать целью второго уровня управления оборотным капиталом. В качестве ограничения на увеличение рентабельности активов выступает необходимость обеспечения допустимого уровня ликвидности.

Эффективное использование оборотного капитала выступает одним из критериев в обеспечении нормализованной работы организации [3], увеличении темпов роста рентабельности производства, поэтому данный процесс зависит от множества факторов. Сегодняшняя нестабильная экономическая ситуация в России оказывает негативное влияние на изменение эффективности использования оборотных средств.

Факторами замедления их оборачиваемости являются: снижение доступа к кредитам по причине высоких банковских процентов, неверный выбор системы налогообложения (использование обычной налоговой системы вместо упрощенной), нарушение платежно - расчетной или договорной дисциплины; высокий уровень налогового бремени. Именно данные факторы, перечисленные выше, являются объективными, поэтому они и влияют на использование оборотного капитала компании.

Список использованной литературы

1. Алексеев М. А. Методологические вопросы сопоставления специфичности и ликвидности активов // Экономика и предпринимательство. 2015. № 7 (60). С. 889 - 893.
2. Благих И.А., Сальников Д.Ю. Управление производственным циклом предприятия (организации) // Экономика, управление и учет на предприятии. 2010. № 36, т. 4. С. 97–100.

3. Волков Д.Л., Никулин Е.Д. Операционная эффективность и фундаментальная ценность собственного капитала организации // Вестник Санкт - Петербургского университета. Серия 8. Менеджмент. 2009. № 1. С. 63–92.

4. Волков Д.Л. Теория ценностно - ориентированного менеджмента: финансовый и бухгалтерский аспекты. СПб.: Издат. дом Санкт - Петербургского государственного университета, 2006.

© Б. Д. Никифоров, 2016

УДК 658

Б. Д. Никифоров

студент 3 курса экономического факультета

ФГБОУ ВО «НГУЭУ»

г. Новосибирск,

Российская Федерация

СУЩНОСТЬ ПРИНЦИПА ПАРЕТО

Сегодня о принципе Парето или законе 80 / 20 знает огромное количество людей. «Информационная волна» произошла благодаря массовому описанию важности данного закона в социальных сетях, публичным представлениям на Startup - площадках, применению в практической деятельности в бизнесе и других сферах с целью повышения эффективности как личной, так и различных проектов в целом.

Вильфредо Парето (15 июля 1848 – 19 августа 1923) – итальянский инженер, экономист, социолог, философ и политолог. Родился в Париже, в семье дворянина, инженера по профессии, который по политическим убеждениям был вынужден иммигрировать из Лигурии. Мать – француженка. В 1906 г. впервые сформулировал в общих чертах принцип 80 / 20, который получил его имя позже. Кроме того, наряду с Г. Моска, разработал теорию элит, широко известную в политологии и социологии. Основоположная концепция – циркулирующая элит. В. Парето называл политическую историю «кладбищем аристократов», имея в виду, что власть всегда находится в руках элиты, а не большинства. Когда одна элита приходит к упадку, в среде незлиты выделяется новая. Так происходит круговорот.

В литературе есть несколько позиций о первом представлении принципа Парето окружающим. В научный оборот сам В. Парето не вводил определение. Он первым открыл зависимость между всеми богатствами Италии и их владельцами: 80 % всех богатств принадлежит 20 % людей. Существует история, что исследователь перед глобальным расчетом работал на огороде и определил соотношение между горошинами и гороховыми стручками именно в таком виде (80 % / 20 %). Безусловно, невозможно уверенно утверждать достоверность данного факта, но результат заинтересовал В. Парето. После этого экономист продолжал сопоставлять различные данные, исторические эпохи, и исследования показали, что данное соотношение сохраняется. Собрав подтверждения, ученый так и не предложил научному миру теоретическую основу своего открытия.

Через несколько лет в 1941 г. Дж. Джуран, бизнес - консультант в области управления, находит в трудах Парето информацию о его наблюдениях и предполагаемых законах распределения. После сопоставления с личными результатами исследований Джуран убеждается в действенности принципа. Распространение названия «20 / 80» произошло благодаря книге Р. Коха «Принцип 20 / 80: секреты достижения больших результатов при затрате меньших усилий», которая была впервые издана в 1997 г., а позже переведена на 34 языка.

Перейдем к теоретической сути принципа Парето [1]: небольшая доля причин, вкладываемых средств или прилагаемых усилий, отвечает за большую долю результатов, получаемой продукции или заработанного вознаграждения. В более привычном для нас понимании она звучит так: «20 % усилий дают 80 % результата, а остальные 80 % усилий – лишь 20 % результата».

Из этого определения следует:

- значимых факторов минимально, а факторов тривиальных множество – лишь единичные действия приводят к важным результатам;
- то, что мы видим, не всегда соответствует действительности – всегда имеются скрытые факторы;
- большая часть усилий не даёт желаемых результатов;
- то, что мы рассчитываем получить в результате, как правило, отличается от того, что мы получаем (всегда действуют латентные силы);
- обычно слишком сложно и утомительно разбираться в том, что происходит, а часто это и не нужно – необходимо лишь знать, работает ваша идея или нет, и изменять ее так, чтобы она заработала, а затем поддерживать ситуацию до тех пор, пока идея не перестанет работать;
- большинство удачных событий обусловлено действием небольшого числа высокопроизводительных сил; большинство неприятностей связано с действием небольшого числа деструктивных сил;
- большая часть действий, групповых или индивидуальных, являет собой пустую трату времени. Они не дают ничего реального для достижения желаемого результата.

Принцип Парето – эмпирическое правило. Говоря другими словами, его истинность можно подтвердить на практике.

Он находит свое применение во многих областях. Но, памятуя о том, что правильно выбрав 20 % необходимых действий можно получить 80 % желаемого результата, стоит учитывать и то, что последующие усилия могут не принести результата вовсе. Эту идею иллюстрирует кривая Парето (рис 1).

Следует помнить, что само распределение, как и цифры 80 и 20, нельзя считать безусловно точными, так как они отображают мнемоническое правило, а не конкретную истину. Используется оно в экономике, менеджменте, политологии, тайм - менеджменте, для саморазвития.

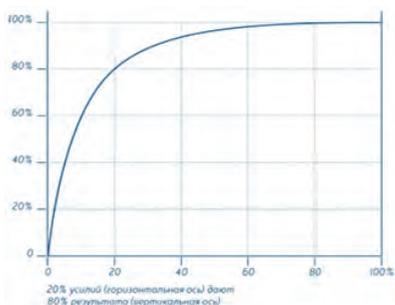


Рисунок 1

Список использованной литературы

1. Калверта Маркхэма. Консалтинг менеджмента, или Как улучшить свой бизнес— Пер. с англ. И. Гаврилова.— М.; ФАИР - ПРЕСС. — 392 с., 2005Благих И.А., Сальников Д.Ю. Управление производственным циклом предприятия (организации) // Экономика, управление и учет на предприятии. 2010. № 36, т. 4. С. 97–100.

© Б. Д. Никифоров, 2016

УДК 33

М.Л.Нюшенкова

доктор педагогических наук, профессор
ФГБОУ ВО "Самарский государственный институт культуры"
г. Самара, Российская Федерация

САМОМАРКЕТИНГ МЕНЕДЖЕРА КАК УСЛОВИЯ ЛИЧНОГО И ОБЩЕСТВЕННОГО УСПЕХА

В Самарском государственном институте культуры в рамках специальности «Социально - культурная деятельности» осуществляется подготовка по специальности «Управление и экономика в социально - культурной сфере» с присвоением выпускникам квалификации «Менеджер социально - культурной деятельности» (СКД).

Учреждения и организации социально - культурной сферы любых форм собственности и организационно - правовых форм, работая в условиях рынка, конкуренции имеют полную самостоятельность в решении творческих, хозяйственных, финансовых, ресурсных вопросов, ориентирующихся на реальные культурные потребности населения.

Данная организация особенно нуждается в специалистах новых квалификаций – менеджерах СКД предпринимательской направленности.

Личность профессионала формируется в различных социальных группах: семье, рабочей группе, учебном коллективе, общении с преподавателями, а также методами самопознания и самосовершенствования, во взаимодействии с внешней средой.

Менеджер – предприниматель СКД должен владеть маркетинговой, управленческой, экономической, оценочной деятельностью. Ему предстоит овладеть знаниями, умениями, навыками планирования, прогнозирования, организации деятельности коллектива, ее контроля на основе четкой цели.

На основе миссии института, требований ФГОС ВПО к подготовке менеджеров СКД учебно - познавательный процесс организуется с позиций культурологического, компетентностного, личностно - деятельностного, практико - ориентированного, маркетингового, структурно - функционального подходов, информационного анализа, потребностей рынка.

Системный подход предполагает связи учебного процесса, включающего знания профессиональной сферы, специфики ее функционирования в бизнес - среде, владения методиками, технологиями развития ключевых компетенций (работа с информацией, достижение результатов, работа с людьми, личное самосовершенствование), взаимодействие с внешней средой (работодателями, партнерами, инвесторами, потребителями услуг).

Наряду с изучением условий функционирования организации во внешней среде – маркетингом менеджеру СКД необходимо заниматься само - маркетингом с целью выявления своего настоящего уровня профессионального и психологического потенциала и предстоящих будущих достижений. Определение собственного вектора развития позволяет самосовершенствоваться, самореализовываться и достигать высокого брендинга и имиджа своего коллектива.

Самомаркетинг – это представление будущего специалиста о самом себе, своих возможностях, реализации себя в управленческой деятельности. Размышление о себе, внутренняя информация возникает в момент нового действия. Ее называют «Я концепция». Она определяется общей культурой менеджера, в которой выделяют три уровня: рациональный, духовно - нравственный, деятельностный. Все уровни тесно связаны между собой, образуя его ценностные ориентации, знания об окружающим мире, обществе. Профессиональные управленческие, экономические, психолого - педагогические знания усваиваются в учебном процессе на лекционных, практических занятиях с помощью активных и интерактивных методов, домашней самостоятельной работы.

Одновременно студент осваивает приемы и методы самомаркетинга. Он изучает индивидуально – типологические особенности своей личности: темперамент, характер, способности, цели, методы и стили личностного развития, мотивацию, эмоциональную устойчивость, этику общения, инновационность, креативность, ответственность, организованность, способность к риску.

Измерение личных качеств возможно с помощью тестов [3; с. 176 - 226]; [3; с. 61=88] либо оценки по шкале [- 1 - +1]

В результатах строится концепция: я - сейчас, я - в будущем; приемы управления собой. Анализ своих успехов, ошибок, неудач позволяет будущему менеджеру корректировать я - концепцию и добиваться побед.

Литература

1. Амен, Л.Дж. Великолепный мозг в любом возрасте / Даниэл Дж. Амен [пер. с англ. Ю. В. Рябиной] –М.: Эксмо, 2013 - 480 с.
2. Нюшиноква М.Л. Организация предпринимательской деятельности в социально - культурной сфере: учебное пособие / М.Л. Нюшенкова Самара: СНЦ РАН, 2013 - 88 с.
3. 4.Шарапов Ф.В. Психология менеджмента; учебное пособие / Ф.В. Шарапов - Уфа: УГАТУ, 2003 - 594 с.
4. Шереметьев, К.П. Феноменальный интеллект. Искусство думать эффективно / К.П. Шереметьев – Москва: Изд. «Э», 2015, 368с.

© М.Л.Нюшенкова

В.В.Петрова, М.В.Озябкина, М.Н.Луппиан
Преподаватели кафедры Финансов и учета
Санкт - Петербург, Высшая школа технологии и энергетики
Санкт - Петербургский Государственный Университет
Промышленных Технологий и Дизайна
г.Санкт - Петербург, Российская Федерация

О НОРМАТИВНОМ РЕГУЛИРОВАНИИ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ В 2016 ГОДУ

В современных условиях изменились подходы к организации и ведению бухгалтерского учета - от жесткой регламентации учетного процесса со стороны государства в прошлом осуществлен переход к разумному сочетанию государственного регулирования и самостоятельности организаций в постановке бухгалтерского учета. Сущность новых подходов к организации и ведению бухгалтерского учета заключается в основном в том, что на основании установленных государством общих правил бухгалтерского учета организации самостоятельно разрабатывают учетную политику .

Бухгалтерский учет в Российской Федерации организуется исходя из сложившейся системы нормативного регулирования в рыночной экономике, которая определяет установленную государством совокупность обязательных правил и норм организации и ведения бухгалтерского учета, составления бухгалтерской отчетности в хозяйствующих субъектах.

Учетная политика является документом не только для внутрифирменного использования, но и оказывает существенное влияние на величину показателей себестоимости продукции, налогов, показателей финансового состояния и предупреждения кризисного состояния предприятия.[2, с.110] Учетная политика имеет очень важное значение как для самой организации, так и для внешних пользователей и является важным средством формирования величины основных показателей деятельности организации, налогового планирования, ценовой политики.

Новые налоговые правила требуют от компаний не просто утвердить учетную политику организации на 2016 год по прибыли новым приказом, а внести в нее серьезные изменения. К тому же правила учета стоит скорректировать из - за сложностей в экономике. В зависимости от целей с помощью учетной политики на 2016 год можно манипулировать доходами и расходами — снижать прибыль или убирать убытки из декларации. Для целей налогообложения учетная политика определена статьей 11 Налогового Кодекса Российской Федерации как выбранная налогоплательщиком совокупность допускаемых Кодексом способов определения доходов и расходов, их признания, оценки и распределения, а также учета иных необходимых для целей налогообложения показателей финансово - хозяйственной деятельности налогоплательщика.

Действующие нормативно - правовые акты в ряде случаев допускают выбор юридическим лицом способа организации учета из нескольких, определенных соответствующим нормативно - правовым актом, а иногда даже устанавливают обязанность разработать соответствующий порядок самостоятельно.

Непосредственно процессу формирования учетной политики должен предшествовать анализ действующего законодательства. В результате проведенного анализа следует определить круг вопросов, которые организация предполагает рассмотреть в учетной политике.

С 1 января 2015 года стоимость инструментов, инвентаря, спецодежды и другого неамортизируемого имущества можно списывать не сразу, а постепенно (подп. 3 п. 1 ст. 254 НК РФ) [1,с.298]. Если компания планирует выбрать такой способ, об этом надо написать в учетной политике организации на 2016 год.

Если финансовые результаты близки к убыткам, стоит списывать расходы постепенно. Например, пропорционально объему выпущенной продукции или исходя из сроков использования актива. То есть можно выбрать такой же способ, как в бухучете (приказ Минфина России от 26.12.02 № 135н). Расходы компания не потеряет, а растянет во времени. Это позволит избежать лишнего внимания налоговиков.

Новые правила применимы ко всем материалам, которые компания введет в эксплуатацию с 2015 года. Но если компания планирует списать побольше расходов, учет менять не стоит.

С 2015 года из кодекса исключили метод ЛИФО для определения стоимости списанных материалов или товаров. Если компания использовала этот метод, то теперь ему надо найти замену. Есть три варианта — ФИФО, по средней стоимости или по стоимости единицы запасов. Чтобы сблизить учеты, стоит выбрать тот же способ оценки, что и в бухучете. Причем методы можно комбинировать, используя разные способы для различных групп сырья.

Компании, которая планирует снизить налоговую нагрузку, стоит выбрать способ, позволяющий списать больше расходов. В условиях растущих цен метод ФИФО (первым пришел — первым выбыл) невыгоден. Его стоит использовать в обратной ситуации — если компания хочет уменьшить убытки. Способ по средней стоимости удобен при большом ассортименте товаров. Плюс его в том, что компания спишет усредненную стоимость. Метод по единице запасов позволяет учесть товары по фактической цене закупки. Но его стоит применять, если компании могут отследить, из какой партии продают товары.

Перечень прямых и косвенных расходов компания определяет сама в учетной политике организации. Их можно использовать, чтобы увеличить или уменьшить расходы в налоговом учете.

Если у компании есть имущество, которое используется в нескольких видах деятельности, амортизацию можно списать в косвенных расходах. Аргумент — невозможно определить, сколько времени актив используется в производстве и прочей деятельности. Правда, выгодную позицию иногда удастся защитить только в суде (постановление ФАС Центрального округа от 04.08.2014 № А36 - 4628 / 2013). Если надо сократить расходы, можно поступить наоборот — максимум затрат учитывать как прямые. В этом случае претензий со стороны инспекции быть не должно.

Таким образом, учетная политика организации на 2016 год — удобный инструмент, который можно выгодно использовать во время экономической нестабильности. Тонкая настройка способов учета, прописанных в учетной политике организации, поможет сэкономить налоги, минимизировать убытки или улучшить показатели баланса.

Список использованной литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч.1,2. - Москва: Проспект, КноРус, 2016г.,с.298 - 302

3.Шмулевич Т.В. К вопросу о прогнозировании вероятности банкротства отечественных предприятий // Ученые записки Международного банковского института. 2015г, № 15,с.110 - 117.

© В.В. Петрова, М.В. Озябкина, М.Н. Луппиан , 2016

УДК 338.001.36

М. А. Пермитина

Магистрант 1 года обучения

по направлению «Экономическая и социальная политика»

ФГБОУ ВО Югорский государственный университет,

Научный руководитель: Е.Н. Раздиков

к.э.н., доцент, заведующий кафедрой финансов и банковского дела

ФГБОУ ВО Югорский государственный университет,

г. Ханты - Мансийск, Российская Федерация

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И СТРУКТУРЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВНУТРЕННЕГО И ВНЕШНЕГО ДОЛГА ЗА ПЕРИОД 2013 – 2016 гг

Национальный долг представляет немаловажную и многогранную значимость в макроэкономической организации каждого государства. Это связано с тем, что взаимоотношения по поводу развития, обслуживания и погашения долга проявляют значимое воздействие на положение государственных капиталов, валютного обращения, инвестиционного климата, структуры потребления и формирования международного партнерства.

В вопросах поддержания и уменьшения национального долга в большей степени направлено на вопросы различного характера, в том числе и чисто экономические, а так же общественно - политические трудности, связанные с интенсивной значимостью нашей государства в современном финансовом пространстве и обществе.

Основной задачей управления национальным долгом считается оптимизация расходов, связанных с финансированием появляющегося дефицита бюджета. Государственный заём в основную очередь зависит от величины бюджетного дефицита и от тех источников его возмещения, какие будет использовать правительство. Способы управления долгом оказывают воздействие прежде всего на уже существующие долговые обязательства и обуславливают минимизацию затрат на поддержание и размер самой суммы основного долга, но не учитывают привлечение новых заимствований.

Исполнение обязательств по внутренним долгам осуществляется в соответствии с утвержденным планом национальных внутренних заимствований, направляемых на покрытие недостатка бюджета и закрытие государственных долговых обязанностей.

На основании сведений, представленных в документе «Объем государственного внутреннего долга РФ» (дата публикации от 15.02.2016) проведем анализ и рассмотрим динамику государственного внутреннего долга за период 2013 - 2016 гг. Данные представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Объем государственного внутреннего долга РФ

По состоянию на	Объем государственного внутреннего долга Российской Федерации, млрд. руб.	
	Всего	в т.ч. государственные гарантии Российской Федерации в валюте Российской Федерации
01.01.2013	4977,90	906,6
01.01.2014	5722,24	1289,85
01.01.2015	7241,17	1765,46
01.01.2016	7307,61	1734,52

Источник: Оф. сайт Министерства Финансов РФ [Электронный ресурс]

URL: http://minfin.ru/ru/performance/public_debt/internal/structure/total/

В период 2013 - 2016 гг. наблюдается непрерывный рост внутреннего долга. Темп прироста долга 2014 году относительно 2013 г. составил 14,95 % , в 2015г. относительно 2014г. – 26,54 % , в 2016 г. относительно 2015г. – 0,92 % . Таким образом, несмотря на непрерывный рост внутреннего долга, наблюдается снижение его темпов.

Проанализируем государственные гарантии в общей сумме долга: в 2013 г. они составили –18,21 % , в 2014г. –22,54 % , в 2015 г. – 24,38 % , в 2016 г. – 23,74 % . Прослеживается тенденция увеличения государственных гарантий к сумме внутреннего долга вплоть до 2015 г., а после наблюдается незначительная тенденция к уменьшению.

Основной объем долга приходится на рыночные заимствования, осуществляемые путем выпуска государственных ценных бумаг.

По состоянию на 22.01.2016 года внутренний государственный долг (выраженный в ценных бумагах) составляет 5 573,09 миллиардов рублей, что подтверждается данными таблицы 2.

Таблица 2 – Государственный внутренний долг РФ, выраженный в долговых ценных бумагах.

Виды ценных бумаг	БО ФЗ	ОФЗ - ПК	ОФЗ - ПД	ОФЗ - АД	ОФЗ - ИН	ГС - ПП С	ГС - ФП С	ОВ ОЗ	ОГР ВЗ 1991 года	Итого внутренний долг
на 01.01.2013	-	-	2 248,1 5	1 048,5 8	-	545, 55	132, 00	90,0 0	0,000 2	4 064,28
на 01.01.2014	-	-	2 688, 85	1 045,9 8	-	475, 55	132, 00	90,0 0	0,000 1	4 432,38

на 01.01.2015	103, 58	1 000,00	2 551,0 2	1 038,5 6	-	560, 55	132, 00	90,0 0	0,000 1	5 475,71
на 01.01.2016	-	1 347,26	2 710,3 4	791,1 7	141, 77	360, 55	132, 00	90,0 0	0,000 1	5 573,09

Источник: Оф. сайт Министерства Финансов РФ [Электронный ресурс]
URL: http://minfin.ru/ru/performance/public_debt/internal/structure/duty/



Диаграмма 1 – Структура внутреннего долга,
выраженного в долговых ценных бумагах на 01.01.2016 г.

Максимальный предел государственного внутреннего долга РФ на 01.01.2016 года составляет 8 119,8 млрд. рублей (согласно ФЗ от 01.12.2014 №384 - ФЗ «О федеральном бюджете на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 годов»).

Как видно из диаграммы 1 внутренний долг РФ представлен восьмью видами ценных бумаг, все из которых являются тем или иным видом облигации. Основную долю в 48,63 % – занимают облигации федерального займа с постоянным купонным доходом. Следующие виды представлены в порядке уменьшения их долей к общей сумме объема: 24,17 % – облигации федерального займа с переменным купонным доходом; 14,19 % – облигации федерального займа с амортизацией дохода; 6,47 % – государственные сберегательные облигации с постоянной процентной ставкой купонного дохода; 2,37 % – облигации с фиксированной процентной ставкой купонного дохода; 2,54 % – облигации федерального займа с номиналом, индексируемым в зависимости от уровня инфляции; 1,61 % – облигации внутренних облигационных займов и менее 1 % составляют облигации государственного республиканского внутреннего займа 1991 года.

Государственный долг состоит из двух элементов: внутреннего и внешнего долга. Внутренний долг не выходит за рамки государства, а в свою очередь внешний долг затрагивает интересы страны на международном уровне. План государственных внешних заимствований также определяется при принятии бюджета на следующий финансовый год.

На основании сведений, представленных в документе «Государственный внешний долг РФ» (дата публикации от 15.02.2016) проведем анализ и рассмотрим динамику государственного внешнего долга за период 2013 – 2016 гг. Данные представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Объем государственного внешнего долга России

Отчетная дата	Всего,	в т.ч. государственные гарантии Российской Федерации в иностранной валюте (млн. долл. США):
01.01.2013	50 769,2	11 389,8
01.01.2014	55 794,2	11 399,1
01.01.2015	54 355,4	12 083,2
01.01.2016	50 002,3	11 875,9

Источник: Официальный сайт Министерства Финансов Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: http://minfin.ru/ru/performance/public_debt/external/structure/

За анализируемый период можно наблюдать проявление колебательного процесса с максимальным его значением в 2014 году. С 2013 по 2014 год долг увеличился на 9,89 % , но с 2014г. по 2015г. наблюдается плавное снижение государственного внешнего долга на 1 438,8 млн. долл. в абсолютном значении или на 3 % , а в 2016 г. наблюдается его резкое снижение на 4 353,1 млн. долл. в абсолютном значении или на 8 % .

Государственные гарантии к общей сумме долга составляли в 2013 г. – 22,43 % , в 2014г. – 20,43 % , в 2015 г. – 23,89 % ; в 2016 г. – 23,75 % . Тенденция показателей государственных гарантий пропорциональна зависимости тенденций внутреннего долга. При увеличении государственного внешнего долга с 2013 по 2015 года на 3 586,2 млн. долл. (темп прироста – 7 %). Государственные гарантии также увеличились на 693,4 млн. долл. (темп прироста около 7 %).

На изменения государственного долга имеют влияние множество показателей. В рассмотренном периоде на экономическую ситуацию в России повлияло ряд обстоятельств, а именно: инфляция, снижение цен на нефть, санкции и т.д.

Максимальный предел государственного внешнего долга РФ на 01.01.2016 года составило – 52,6 млрд. долларов США (ФЗ 349 «О федеральном бюджете на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 годов»).

На основании сведений, представленных в документе «Структура государственного внешнего долга РФ по состоянию на 01.01.2016 года» проведем анализ государственного внешнего долга. Данные представлены в таблице 4.

Как видно из таблицы 4 в структуре государственного внешнего долга по видам долговых обязательств на 01.01.2016 наибольший вес имеют облигационные займы – 71,82 % ; предоставление гарантий России в иностранной валюте – 23,75 % ; остальная часть приходится на задолженность перед международными финансовыми организациями – 1,93 % ; странами, не вошедшими в Парижский клуб – 1,61 % ; бывшими странами СЭВ – 0,84 % ; прочая задолженность менее 1 процента.

Таблица 4 – Структура государственного внешнего долга Российской Федерации по состоянию на 1 января 2016 года.

Категория долга	млн. долл. США	Эквивалент млн. евро
Государственный внешний долг РФ (вкл. долг СССР, принятый РФ)	50002,3	45726,9
Задолженность перед официальными двусторонними	805,3	736,4

кредиторами - не членами Парижского клуба		
Задолженность перед официальными двусторонними кредиторами - бывшими странами СЭВ	418,1	382,4
Задолженность перед официальными многосторонними кредиторами	966,2	883,6
Задолженность по внешним облигационным займам	35911,2	32840,6
Прочая задолженность	20,2	18,5
Государственные гарантии Российской Федерации в иностранной валюте	11875,9	10860,5

Источник: Официальный сайт Министерства Финансов Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: http://minfin.ru/ru/performance/public_debt/external/structure/

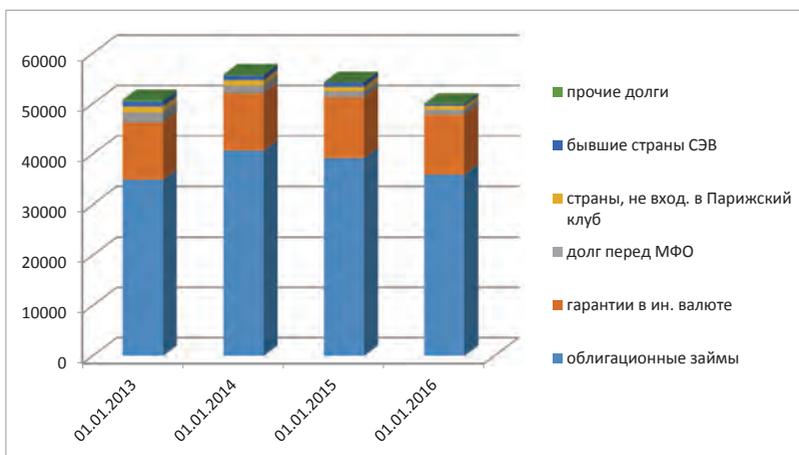


Диаграмма 2 – Структура государственного внешнего долга РФ.

Как видно из диаграммы 2 скачок увеличения значения внешнего долга РФ в 2014 году произошел за счет увеличения задолженности по внешним облигационным займам.

Таким образом, национальная долговая стратегия должна быть ориентирована на предоставление России возможности реализовывать заимствования в размерах, требуемых для решения первоочередных социально - экономических задач, а кроме того не мешать развитию, а напротив увеличивать рейтинги нашего государства. Для этого следует сохранять умеренный уровень государственного долга и затрат согласно его обслуживанию, а также осуществлять постоянный мониторинг долговой ситуации, повышение прозрачности работы государственных сфер.

Список использованной литературы:

1. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации. – «Объем государственного внутреннего долга» [Электронный ресурс] - URL:http://www.minfin.ru/ru/performance/public_debt/internal/structure/total/ (дата обращения: 15.05.2016).

2. Официальный сайт министерства финансов Российской Федерации. – «Государственный внешний долг Российской Федерации (2011 - 2015 гг.)» [Электронный ресурс] – URL: http://www.minfin.ru/ru/performance/public_debt/external/structure/ (дата обращения: 15.05.2016).

3. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации. – «Основные направления государственной долговой политики Российской Федерации на 2013 - 2015 гг.» [Электронный ресурс] – URL: http://www.minfin.ru/ru/performance/public_debt/policy/ (дата обращения: 15.05.2016).

© М.А. Пермитина, 2016

УДК 316.453

А.В.Платонова,

ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет технологий
и управления имени К.Г. Разумовского (Первый казачий университет)»,
г. Москва, Российская Федерация

РОЛЬ СОЦИОКУЛЬТУРНОГО ПРОСТРАНСТВА В ФОРМИРОВАНИИ МИРОВОЗЗРЕНИЯ МОЛОДЕЖИ

Внедрение инноваций в современном мире является основополагающим фактором в развитии и повышении эффективности любой сферы.

Инновация – это инструмент изменения, приносящий дополнительную ценность, в большинстве случаев, экономическую. [2] Однако на уровне государства эта ценность является именно социальной и обуславливается повышением уровня жизни населения. Поэтому одним из ключевых вопросов развития современной инновационной России является возможность использования инновационного потенциала общества, носителем которого является молодое поколение. [3]

Основной формирования и использования инновационного потенциала молодежи на федеральном уровне является государственная молодежная политика. В рамках молодежной политики создаются предпосылки, позволяющие формировать мировоззрение молодежных сообществ, которое играет важную роль в становлении личности индивида, и формируется на разных ступенях его развития. Однако особенное внимание ему уделяется в социально - значимых процессах, таких как: воспитание, социализация образование (в частности, в процессе получения высшего образования).[4; 5] Формирование и развитие инновационного мировоззрения молодежи – процесс долгий и сложный, который включает в себя совокупность компонентов внутреннего мира индивида, а также внешних условий, влияющих на человека. [1]

Инновационное мировоззрение представляет собой внутреннюю систему взглядов на окружающую реальность и самого себя, которая формируется посредством получения знания. Следует отметить, что современная государственная стратегия поддержки молодежи ориентирована на формирование инновационного мировоззрения: развитие творческих, научных и профессиональных возможностей молодежи, интенсивное

привлечение её к проведению общественно - значимых мероприятий в России, развитие чувства патриотизма и гражданской ответственности у молодых людей. Однако реализация данной стратегии акцентирует внимание на финансовом аспекте, которого самого по себе не достаточно.

При разработке программ молодежной политики следует уделять внимание тенденциям, которые так же оказывают значительное воздействие на молодого человека: мировые общественные проблемы, стремительноменяющиеся общественные ориентиры и ценности, объединении противоборствокультур, религий, разделение и борьба развитых и развивающихся государств и людей, живущих в них.

Так же следует акцентировать внимание на таком феномене как социокультурное пространство, в рамках которого происходит процесс формирования и социализации личности. Социокультурное место – данный фактор — это не просто какая окружающая обстановка, в которой происходят процессы взаимоотношения людей, находящихся в одной оболочке. Это целая система взаимозависимых социальных элементов и компонентов общества, в которой отражены основные ценности в разрезе разных культур и мировоззрений, различных подходов к восприятию окружающего мира и его пониманию, и осмыслению.

Социокультурное пространство можно считать связующим устройством, которое содержит в себе существенное количество сфер общества, в которых человек реализует себя, свое «Я», и пребывает в состоянии постоянной социализации и развития. Одной из таких сфер является культура.

Нельзя не отметить, что за незначительный общеисторический период времени в российском обществе случились фундаментальные перемены в общественно - политических и экономических отношениях. Данный факт оказал значительное воздействие на формирование российской культуры и, в частности, молодежной культуры.

Реализация концептуальной роли культуры в становлении мировоззрения молодежи – это высоконравственное основание для развития правильно сформированного индивида, формирование политики и развития государства, поддержание целостности страны, а также создание условий для развития российского туризма с целью приобщения людей к всемирному культурному и природному наследию, что непосредственно положительно оказывает влияние на формирование мировоззрения молодежи.

В настоящее время молодежь начала выражать равнодушие к процессам, происходящим в обществе, из - за отсутствия в России конкретной общегосударственной стратегии, которую бы поддержали большая часть жителей государства.

В тоже время, важным условием является недостаток авторитетных молодежных движений, которые бы имели возможность объединить молодежь для решения социальных и, возможно, экономических задач.

Иначе говоря, государственные реформы имеют шансы на успех только в случае присутствия высокого авторитета государственной власти у населения, в частности, у молодежи.

Список использованной литературы:

1. Алексеева С.С. Мотивация и стимулирование студенческой молодежи к научно - инновационной деятельности в вузе // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 1; URL: www.science - education.ru / 115 - 12247 (дата обращения: 15.05.2016).

2. Данилина М.В., Щербакова К.С. «Анализ инновационной политики Российской Федерации на современном этапе», // Научно - практический журнал «Гуманитарные научные исследования», № 10 (38), Октябрь, 2014 г.

3. Лебедева Н.А. Механизмы формирования научно - инновационного мировоззрения студенческой молодежи // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 6; URL: www.science-education.ru/113-10822 (дата обращения: 01.06.2016).

4. Лебедева Н.А. Методические основы управления процессами формирования научно - инновационного мировоззрения студенческой молодежи в вузе // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 9 - 3. – С. 639 - 643; URL: <http://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=34903> (дата обращения: 02.06.2016).

5. Мясоедова В.А. Роль образования в элитогенезе современной российской молодежи // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1 - 2.; URL: <http://science-education.ru/ru/article/view?id=20042> (дата обращения: 10.06.2016).

© А.В.Платонова, 2016

УДК 338.001.36

Е.В. Попова,

4 курс, Экономическая безопасность

Н.В. Чугина,

старший преподаватель

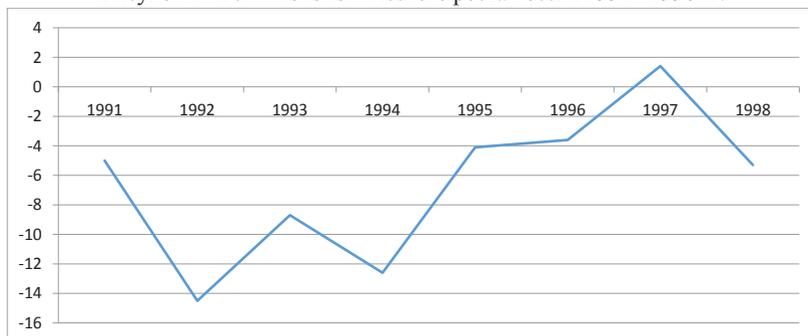
НФ КузГТУ, г. Новокузнецк, Российская Федерация

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Экономический рост – это увеличение объемов товаров и услуг, произведенных за определенный период времени, количественное и качественное совершенствование произведенного ВВП [1, с. 413]. Экономический рост России имеет свои особенности и специфику. При его изучении можно выделить пять периодов.

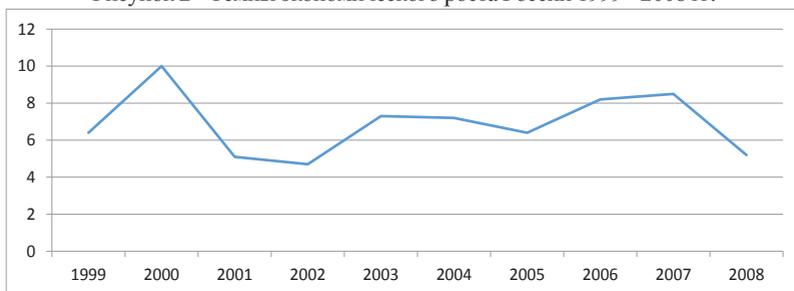
Первый период (с 1991 г. по 1998 гг.) характеризуется стремительным и глубоким экономическим упадком (таблица 1) [2] в результате кардинальной смены системы принципов организации экономической жизни общества, а также разрушения отлаженной системы хозяйственных связей между республиками советского союза.

Рисунок 1 - Темпы экономического роста России 1991 - 1998 гг.



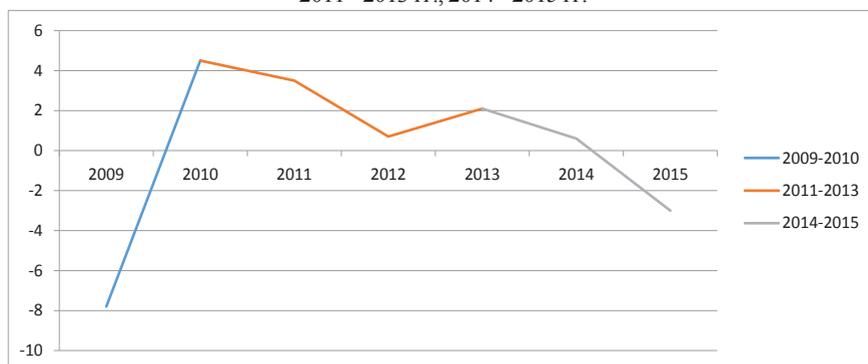
Второй период (с 1999 г. по 2008 г.) знаменуется бурным, восстановительным, экстенсивным экономическим ростом (рисунок 2) [2]. В начале 2000 - х гг. начинается активный рост мировых цен на нефть и газ, экспорт которых формирует значительную часть стоимости валовой продукции и доходов бюджета, что способствовало экономическому росту государства.

Рисунок 2 - Темпы экономического роста России 1999 - 2008 гг.



Третий период (с 2008 г. по 2009 г.) характеризуется спадом, обусловленным мировым финансовым кризисом (рисунок 3) [2]. Сокращение объемов мирового производства привело к снижению спроса на энергоносители и в последствии обвалу цен на них. В результате сократились доходы крупнейших отечественных предприятий и бюджетов различных уровней, что привело к сокращению их спроса на продукцию смежных отраслей. Действие эффекта мультипликатора лишь усугубило указанные процессы. В итоге страна оказалась в экономическом упадке.

Рисунок 3 - Темпы экономического роста России 2009 - 2010 гг., 2011 - 2013 гг., 2014 - 2015 гг.



Четвертый период (с 2010 г. по 2013 г.) – период слабого, затухающего восстановительного экономического роста (рисунок 3) [2]. По мере стабилизации ситуации в мировой экономике Россия начала иметь умеренно положительные темпы экономического роста.

Пятый период (с 2014 г.) характеризуется экономической стагнацией, обусловленной внутренними структурными проблемами в экономике, снижением мировых цен на энергетические ресурсы, усилением напряженности в международных отношениях (рисунок 3) [2].

Динамика экономического роста российского государства носит противоречивый характер. Достигнутые пределы экстенсивного экономического роста, а также внешние ограничения подтолкнули государство к поиску более прогрессивных факторов активизации интенсивного экономического роста, разработке и проведению политики импортозамещения, широкой поддержке инноваций и передовых технологий.

Имеющийся у России потенциал (качественный человеческий капитал, огромные запасы природных ресурсов, выгодное географическое положение в трансформирующейся мировой экономике) не соответствует достигнутому в настоящее время масштабу национального производства и динамике экономического развития страны, что указывает на широкие возможности по ускорению экономического роста России.

Однако для достижения данной цели государству необходимо в кратчайшие сроки обеспечить полную и эффективную реализацию политики перевода страны на инновационную модель экономического развития, в рамках которой основными факторами экономического роста станут человеческий капитал и инновации.

Список использованной литературы:

1. Океанова З. К. Экономическая теория: [Текст]. – Москва: Дашков и К, 2013. – 652 с.
2. Федеральная служба государственной статистики: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/> / (Дата обращения: 21.03.2016)

© Е.В. Попова, Н.В. Чугина, 2016

УДК 331.08

М.И. Провоторова

Студент ИУРЭ ВолГУ

Г. Волгоград, Российская Федерация

М.В. Утученкова

К.э.н., старший преподаватель кафедры менеджмента ИУРЭ ВолГУ

Г. Волгоград, Российская Федерация

О МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИИ ПЕРСОНАЛА

Давно известно, что стимулирование представляет собой активизацию внешних рычагов воздействия на персонал, в то время как мотивация, напротив, предполагает создание внутренних побуждающих факторов. Проблемы мотивации и стимулирования персонала занимают ключевые позиции в управлении трудовыми ресурсами. Это является определяющим в ориентации сотрудников на достижение высокой эффективности в финансово - хозяйственной деятельности предприятий различных форм собственности.

Заинтересованный сотрудник трудится продуктивно, приносит большую прибыль. Работник должен воспринимать свой труд как осознанную деятельность. Мотивация и стимулирование уменьшают текучесть кадров, способствуют стабильности. Если сотрудник чувствует свою принадлежность, то его гораздо легче удержать на предприятии.

Система мотивации и стимулирования персонала в организации должна задействовать как материальные, так и нематериальные стимулы, при этом важно, чтобы они были сбалансированы между собой. В этом случае сотрудники удовлетворены не только оплатой своего труда, но и ощущают сопричастность к деятельности компании, чувствуют себя ценными специалистами, труд и идеи которых востребованы.

На протяжении многих лет исследователи задавались вопросами построения эффективной системы мотивации и стимулирования. К примеру, теория Ф. Герцберга выделяет гигиенические и мотивирующие факторы. Согласно ее идеям, работодатель должен обеспечить наличие не только достойную заработанную плату, приемлемые условия труда, но и удовлетворение потребности в доверии, наличие перспективы профессионального роста.

По исследованию С. Шапиро, после проведенного опроса в организации с достаточно высоким уровнем материального стимулирования, руководству необходимо быть внимательным к своим сотрудникам, прислушиваться к их требованиям и нуждам, чтобы обеспечить влияние других мотивационных факторов на повышение производительности труда. Выполняя эти рекомендации, можно установить в коллективе совершенный социально - нравственный климат, который будет способствовать наибольшему удовлетворению от труда.

Материальное стимулирование труда, безусловно, является одним из главных факторов воздействия на персонал. Во многих организациях премии зависят от общей результативности предприятия, а это не дает возможности увидеть вклад каждого работника, следственно, может отмечаться низкая производительность труда и эффективность трудового потенциала.

Для повышения данного показателя (эффективности отдачи трудового потенциала) необходимо учитывать вклад каждого сотрудника в отдельности. Это можно сделать с помощью специальных форм начисления премиальных выплат и заработной платы, где за каждое выполненное задание сотрудник получает определенное количество баллов в зависимости от полноты, быстроты и качества выполнения. А эти баллы переводятся в денежную форму. Данная система может быть увязана с деловой оценкой персонала и иметь решающее значение при выводах о качестве трудового потенциала каждого работника.

Также стоит отметить, что мотивация и стимулирование персонала позволяет подойти к управлению трудовыми ресурсами с индивидуальной точки зрения и предоставляет возможность реализовать весь кадровый потенциал для достижения тактических и стратегических целей компании.

Список использованной литературы:

1. Коробов, С.А., Фомина, С.И. Формирование вектора государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства (на примере Волгоградской области) /

С.А. Коробов, С.И. Фомина // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3, Экономика. Экология. – 2011. – №1 (18). – С. 31–39

2. Мосейко, В.О, Коробов, С.А. Развитие региональных предпринимательских систем в условиях вступления России в ВТО / В.О. Мосейко, С.А. Коробов // Экономика и предпринимательство. – 2013. – №12(ч.2). – С. 952 - 955.

3. Новосельцева, Е.Г., Марусинина, Е.Ю. Управленческие инновации в системе государственного регулирования инновационной сферы. / Е.Г. Новосельцева, Е.Ю. Марусинина // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. - 2011. - № 31. - С. 54 - 60.

4. Обьедкова, Л.В. Пути становления и развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов в аграрном секторе экономики России / Л.В. Обьедкова // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия История. Политология. Экономика. Информатика. 2011. № 7 (102). Выпуск 18 / 1. - С.34 - 40.

5. Обьедкова, Л.В., Опейкина Т.В. Необходимость развития человеческих ресурсов сельского хозяйства региона (на примере Волгоградской области) / Л.В. Обьедкова, Т.В. Опейкина // Вестник Евразийской академии административных наук. - №2 (31) – 2015. – 137 с. С.75 - 84.

6. Утученкова, М.В. Влияние ставки процента на инвестиционную активность в современной России и условия, ее ограничивающие / М.В. Утученкова // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. - №18 (369). – С. 40 - 49.

7. Утученкова, М.В. Эволюция взглядов на экономическую категорию хозяйственного механизма / М.В. Утученкова // Народное хозяйство. Вопросы инновационного развития. – 2012. - № 1. - С. 21 - 28.

© М.И. Провоторова, М.В. Утученкова, 2016

УДК330

Пучинина А.В.

1 - ого курса бакалавриата

СПБГЭУ

г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

ECONOMIC CYCLE

The economic crises are considered one of the main macroeconomic problems. The development of the national economy of countries is not a straight line but in waves. This is reflected in the discernible pattern of alternating periods of rapid output growth with periods of slow growth or even its complete reduction. In other words, economic cycles are fluctuations of economic activity (economic environment), which consists in cyclical economic downturn (recession, depression) and economic recovery. Usually the cycles are interpreted as fluctuations around a long - term trend of economic development.

The causes of economic cycles:

- periodic depletion of Autonomous investment;

- the weakening of the multiplier effect;
- fluctuations of the money supply;
- updating of fixed capital, etc.

However, the primary cause of economic cycles is the mismatch between total demand and total offer between aggregate expenditures and aggregate production. Therefore, the cyclical nature of the economy can be explained by either a change in aggregate demand at a fixed value of aggregate supply; or a change in aggregate supply at a constant value of aggregate demand.

The types of economic cycles:

1. Short - term Kitchin's cycles. Duration - from 2 to 4 years. Nowadays, scientists explain such a short duration of the economic cycle by the presence of some delays in receiving necessary production data for commercial activities. For example, the saturation of the market with certain goods. Production gets this information late, because of this, there is overproduction of the goods and it is formed over.

2. Medium - term Juglar's cycle. Cycle time: 7 - 10 years. The growth duration of the cycle is due not only to the time lag from the production of information, but also delays investment decisions. Moreover, if the level of the enterprise's production and volume of goods fluctuate, so we can also talk about the fluctuations in the volume of investment into fixed capital of the enterprise, which increases the period of the lag.

3. Simon Kuznets' cycle. The duration of the period of 15 - 20 years. Explanation the length of the cycle was in influence of demographic processes (continuous increase of immigrants), as well as in changes in the construction sector. For this reason, Kuznets' cycle also called "demographic" or "building" cycles. Today, the Kuznets' cycles are considered as more "technological", as they directly depend on continuous technological innovations.

4. Nikolai Kondratyev's long cycles. The duration of the period from 40 to 60 years. They are called K - wave, or K - cycles. Are associated with such important inventions as the steam engine, railroad, electricity, the internal combustion engine, computer technology and more. The impact on the period of the cycle can have major changes in the structure of production of goods.

The main phases of the economic cycle:

1. Rise (recovery) – the growth of production and employment. Inflation is low, the demand increases, as consumers seek to make purchases deferred during the previous crisis. Implemented and quickly repaid innovative projects.

2. The peak is the highest point of economic growth. It is characterized by high business activity. The unemployment rate is very small or practically absent. Production facilities operate as efficiently as possible. Usually increases inflation, because the market is saturated with products and competition is growing. The business takes more long - term loans, the repayment of which is reduced.

3. The downturn (recession) is the decline in business activity, production volumes and the level of investment, leading to the growth of unemployment. There is overproduction of goods, prices drop sharply. This reduces the volume of production, which leads to the growth of unemployment. This causes a reduction in income and, accordingly, reduction of effective demand. Especially long and deep recession is called depression.

4. The trough is the lowest point of business activity, is characterized by a minimum level of production and maximum level of unemployment. During this period, excess of goods diverges (part at competitive prices, the part just goes bad). The fall of the price stops, the production is

slightly increased, but trade is still sluggish. Therefore, the capital not being utilized in the field of trade and production is concentrated in banks. This increases the money supply and leads to a decrease in interest on loans. It is considered that the phase of the "trough" is usually not long lasting. However, as history shows, this rule works not always.

Thus, any market system is subject to cyclic fluctuations, which are expressed in periodic of UPS and downs not only in industrial production but also in the development of the economy as a whole. However, if you use your business activity skillfully in a particular phase of economic cycles, you can stay in profit anyway.

Список использованной литературы:

1.Хаберлер Г. Процветание и депрессия: теоретический анализ циклических колебаний. М., 1960.

2.Аукуционес С. П. Современные буржуазные теории и модели цикла: критический анализ. М: Наука, 1984.

© Пучнина А. В.2016

УДК 33

A N. Puchkov

student

Plekhanov Russian University of Economics

Moscow, Russia

THE HISTORY OF ADVERTISING IN THE MODERN WORLD

Summary. Marketing is the process of providing and promoting products to consumers, it is also a form of relationship with the customers. Marketing is an advertising tool. The article is dealing with the history of advertising, its types and its influence on the consumer.

Keywords. marketing, advertising, marketing promotion, means of promotion, history of advertising, , marketing in advertising, types of advertising.

Nowadays it's absolutely impossible to imagine people's life's without advertising. Advertising appeared alongside with trade relations and has developed significantly since then.

At present, advertising is a very useful and effective market instrument in the modern world. It's a particular form of marketing communication which can have an influence on people's minds and persuade them to buy various kinds of goods. The purpose of advertising is to sell products, services or ideas to potential consumers. Advertising helps to establish a close contact between buyers and sellers. Moreover, most businessmen prefer to spend huge sums of money on advertising because they believe that it is a reasonable and profitable investment.

The objectives of advertising are as follows:

- making an immediate sale
- building primary demand

- introducing a price deal
- building brand recognition
- helping salesmen by building the awareness of a product among retailers
- creating a service or product reputation
- increasing a market share.

There are some other objectives. It is necessary to remember some of them:

- to distinguish goods from their competitors because there are various producers with so many similar products in the market. Very often the same types of products compete in the same market.
- to supply the target audience with essential product information: with the help of advertising any company can send its product information to its potential consumers.
- to widen product distribution: if the market demand for any specific product increases, the retailer and distributor are involved in the sale of that particular product.
- to increase the brand preference: there are various products with various brands, so with the help of advertising it is possible to select the brand of a particular product or service.
- to reduce overall sale costs: advertising raises the primary demand in the market, when demand appears and the product is available, the overall price will fall down.

Advertising is the paid, non - personal communication regarding products by an identified sponsor through the mass media with the intention of manipulating customer behaviour.

The word “advertising” has a Latin origin. This word means “to turn people’s attention to a specific thing.”

The Institute of Practitioners in Advertising defines the term as: “advertising presents the most persuasive possible selling message to the right prospects for the product or service at the lowest possible cost”.

The first version of advertising was found on papyrus of the Egyptians many centuries ago. In ancient Greece and Rome advertisements were transferred in an oral form in big squares.

In the beginning all advertisements were written by hand but in 1450 Gutenberg invented the printing press and advertising messages spread more easily and quickly.

Thomas J. Barrett was a pioneer of modern advertising. He was born in London in 1841 and he was the first man who created a successful advertising campaign while working for the Pears Soaps company. In his advertisement he used slogans, images and phrases to advertise the company's products. Thomas Barratt continued his experiments in that field and reached excellent results. He produced some crucial ideas for advertising and marketing.

After Barrett's success one French newspaper decided to place a paid advertisement in its pages. The price for that newspaper immediately decreased.

Four years later the first advertising agency was established by Volney Palmer in Philadelphia. He bought some spaces for advertisements in various newspapers and then sold them to the advertisers at a higher price.

After several years another advertising agency was established by B. W. Ayer. It was called N. W. Ayer and Son. That agency had much more creative advertising ideas in comparison with the previous agency. N. W. Ayer offered to plan and create different advertising campaigns for customers.

In 1800 James White founded an advertising agency in London. It was named F. White and Sons'. J. White was asked to place an advertisement for Christ's Hospital School. As soon as he did

it, he got some other requests for advertisement placement. J. White quickly realized that the advertising business could be very successful and devoted all his spare time to that activity.

In the USA the father of advertising was Benjamin Franklin who founded the Pennsylvania Gazette which contained more advertisements than any other newspaper of those times.

In Russia the appearance of the first advertising refers to the epoch of Peter the Great. The newspaper containing advertising was named "Vedomosti". That newspaper appeared in 1703.

In 1900 advertising became a profession.

In the nineteenth century advertising continued to expand across the world.

At the present time advertisers and marketers continue developing and using advertising methods.

They often use different marketing techniques for producing a successful advertising campaign to attract specific customers.

Their main objective is to generate sales and encourage customers to purchase an existing product. Advertising is becoming more creative day by day. Companies tend to do anything possible to draw the strong audience's attention.

There are numerous objectives and numerous theories of advertising.

There are six known steps a buyer takes while making a purchase:

Awareness, Knowledge, Liking, Preference, Conviction, Purchase.

At the same time advertising solves three main tasks that reflect the readiness of any company to form the image of the product and the degree of its involvement in the economic processes of a particular environment.

- a) attraction of the potential customers' attention to the company, its products and services
- b) bringing a positive attitude to the company or its products
- c) proving the cause and convincing arguments in favour of the selection of particular goods and services

It is well known that half of all advertising does not have the expected effect on consumers. Some advertising messages don't work at all.

Sometimes even experienced companies take wrong steps in their advertising campaigns.

Classification of advertising.

Advertising can be classified in different ways.

1. Classification of advertising based on function of advertising.

Informative advertising. This type of advertising informs the consumers about the products, services or ideas of the company.

Persuasive advertising. This type of advertising persuades or motivates the buyers to take urgent actions to purchase the products or services of the company.

Reminding advertising. The aim of this advertising is to remind the existing customers to become medium or heavy users of the products or services of the company that have been purchased by them at least once. This type of advertising helps in keeping the brand name.

Negative advertising. This genre of advertising dissuades target audience from buying products and services which could harm not only them but also the society in general, namely: cigarettes, alcohol and so on.

2. Classification of advertising based on region.

Advertising can be classified according to the region

Global advertising. It is executed by a firm in its global market niches. Reputed global magazines like The Time, The Span, The Fortune, The Popular Science, cable TV channels are also used to advertise the products throughout the world. Supermodels and cinema stars are used to promote such high - end products as Sony, Coca Cola, etc.

National advertising. It is executed by a firm at the national level. It is done to increase the demand for its products and services throughout the country.

Regional advertising. If the manufacturer confines his advertising to a single region of the country, its promotional exercise is called Regional Advertising. This can be done by the manufacturer, wholesaler, or retailer of the firm. Examples: Advertisements of regional newspapers covering those states or districts where these newspapers are circulated.

Local advertising. When advertising is done only for one area or city, it is called Local Advertising. Some professionals also call it Retail Advertising. It is sometimes done by the retailer to persuade the customer to come to his store regularly and not for any particular brand.

3. Classification based on target markets.

Depending upon the types of people who receive the messages of advertisements, we can classify advertising into four subcategories.

Consumer product advertising. This type of advertising is done to impress the ultimate buyer. An ultimate buyer is a person purchasing the product or service for his personal use. This type of advertising is done by the manufacturer or dealer.

Industrial product advertising. This is done by the industrial manufacturer or his distributor and is so designed that it increases the demand for an industrial product manufactured by the manufacturer. It is directed towards the industrial customer.

Trade advertising. This is done by the manufacturer to persuade wholesalers and retailers to distribute his goods. Different media are chosen by each manufacturer according to his product type, nature of distribution channel, and resources at his command. Hence, it is designed only for the wholesalers and retailers who are able to promote and sell the certain product.

Professional advertising. This is done by manufacturers and distributors to influence the professionals of a particular trade or business stream. These professionals recommend or prescribe the products of these manufacturers to the ultimate buyer. Manufacturers of these products try to reach these professionals with the help of well - prepared programs.

Financial advertising. Banks, financial institutions, and corporate firms issue advertisements to collect funds from markets.

4. Classification of advertising which is based on a company demand.

There are two types of such a demand:

1. *Market demand:* Advertising is the total volume that would be bought by a defined consumer group, in a defined geographical region, in a defined time period, in a defined marketing environment and under a defined marketing program.

2. *Company demand:* It is the share of the company in the market demand. There are also two types of advertising, such as:

Primary demand advertising or generic advertising. This category of advertising is designed to increase the primary demand. This is done by trade associations or groups in the industry. Primary advertising is done by many companies at the same time period, but there is no competition between the companies. The objective is to generate a continual demand for the product.

Selective demand advertising. This type of advertising is done by any company or a dealer to increase the company demand. The company must advertise its own brand. The retailer can advertise a particular brand as well.

5. Classification based on desired responses.

In this case we have two types of advertising. The objectives in both cases are various.

Direct action advertising. This type is done to get immediate responses from consumers.

Indirect action advertising. This is done to make a positive effect on the mind of the consumer. When he gets the advertisement, he does not rush to purchase the product but he develops a favourite image of the brand in his own mind.

Surrogate advertising. This is a new type of advertising. In this type the marketer promotes a different product.

6. Classification based on the media

The broad classification based on media includes the following types of advertising:

Audio advertising. Advertising is done through radio, P A systems, auto - rickshaw promotions, etc.

Visual advertising. It is done through PoP displays, without text catalogues, leaflets, brochures, electronic hoardings, etc.

Audio - visual advertising. This is done through cinema movies, video clips, TV advertisements, etc.

Written advertising. This type of advertising is done through letters, fax messages, brochures, articles etc.

Internet advertising. It is done through the world wide web to promote and sell different products and services.

Verbal advertising. Verbal advertising is used to advertise thoughts, products, services during conferences or seminars.

Every types of advertising has its peculiarities.

For example, advertising in magazines is a quick and simple way to find necessary consumers because many people read magazines every day and keep them for a long time. Magazines can be an ideal place for advertising due to the colour printing.

The disadvantage of advertising in a magazine is the cost of advertising which is much higher than, for instance, in newspapers.

Another way to advertise some goods, services or ideas is the radio. But in this case, it is important to repeat an advertisement regularly to get a strong effect from it.

Television is also widely used for advertising various products and services all over the world. In spite of the fact that advertising on TV is very expensive, television remains one of the main places for advertisements.

Broadcast advertising includes radio and television advertising. And it is the best way to reach a large number of people.

Outdoor advertising includes advertisements which reach consumers when they're out of their homes, such as: bus shelter posters or digital boards in big squares.

Mobile advertising is a new form of advertising where the advertising is placed on electronic devices.

Advertising has both some positive and some negative points.

Through advertising consumers can easily recognize particular goods. When they increase the consumption, the demand for the product is increasing as well.

But when advertisers create an advertisement of any product they concentrate more on the benefits of the product rather than on the product itself.

The harm of advertising is the fact that the society tries to satisfy its new needs created by advertising. Hence, the society wants to have more services or goods. People consume more products than they really need and destroy the environment.

As we see, advertising has covered a long way of development and still continues its improvement and growth. Sometimes there is even a feeling that science moves advertising trying to attract more and more attention to coming up new ways to deliver information. It is impossible to reject advertising as there are various reasons for its use. One of them is a substantial profit generated by advertising. Besides, advertising contributes to the technology progress. Thus, advertising is an effective tool of developing economic, technological and social spheres.

List of references:

1. Uchenova V.V. Old NV History of advertising. - SPb.: Peter, 2002, 304p.
2. Ilyasov FN Advertising civilization. Is it possible to shift from competition to quality competition, advertising // Sociological studies. Vol. 7 - 2009, 95 p.
3. Molotkova NV, Blum MA, Gerasimov B.I. Marketing advertising: Textbook SPb, 2009, 144 p..
4. Mozer K. "Psychology of marketing and advertising. 2 th ed., Bookvoed 2013, 336 p.
5. Romat, EV, Senderov, D. Reklama: Textbook for universities. third generation Standard / 8th ed - in: Piter, 2013, 512 p.
6. Ivanov, N. Reklama Playing on emotion, 2016, 250 p.

© Aleksey Puchkov

УДК 338

**О.С. Родникова,
Р.П. Федорцова**

к.э.н., доцент

Финиуниверситет

Г. Пенза, Российская Федерация

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

В настоящее время особое внимание уделяется стратегическому управлению, так как развитие концепций корпоративного управления и его технологий являются характерной особенностью последних лет.

Наиболее известными оценками эффективности деятельности предприятия являются Сбалансированная система показателей (Balanced Scorecard), Пирамида достижений (Performance Pyramid) и Панель управления (Tableau de bord). Отличительными

особенностями данных моделей можно назвать использование нефинансовых показателей, ориентацию на будущие события, охват различных сфер деятельности организации [5, с.2].

Сбалансированная система показателей (ССП) была разработана в XX в. известными американскими экономистами — Р. Капланом и Д. Нортон. Они пришли к выводу, что данная система может эффективно применяться для оценки деятельности предприятия. Чтобы распространить свою концепцию по всему миру и проанализировать опыт ее применения, Каплан и Нортон основали в 1998 г. компанию Balanced Scorecard CollaborativeInc. В 2001 г. английская фирма Business Intelligence провела опрос 200 успешных компаний из более чем 20 стран мира и выяснила: 57 % респондентов использовали ССП. А по данным Balanced Scorecard CollaborativeInc, полученным в конце 2002 г., более половины фирм, входивших в список 500 крупнейших в мире, составляемый журналом Fortune внедрили эту систему [6, с.209].

ССП направлена прежде всего на то, чтобы связать финансовые показатели с такими сторонами деятельности предприятия, как удовлетворенность клиентов, внутрифирменные бизнес - процессы, инновационная активность и т.д.[4, с.16].

Отличительной чертой ССП является то, что данная система рассматривает деятельность организации в целом и основывается на построении причинно - следственных связей внутри нее. Компания является своего рода живым организмом, в котором все подсистемы взаимосвязаны, — также в ней присутствуют связи между ключевыми подсистемами: продажами, маркетингом, финансами, HR и др.[2, с.23].

Сегодня ССП становится все более популярной: открыты офисы в Германии, Исландии, Швеции, Англии и Испании. Например, данная система применяется для Бостонской оперы, группы школ Фултон и Королевской канадской конной полиции [7, с.44].

Концепция «Бортовое табло» была разработана французами в 60 - е годы, но обрела применение на практике лишь в начале 90 - х годов. Обычно ее сравнивают с кабиной управления самолетом, эргономично соединяющей в себе все показатели. Целью «Бортового табло» является предоставление менеджеру сведений о каждом подразделении. Также структуру «Бортового табло» можно сравнить с матрешкой: для каждого подразделения обозначается генеральная цель, которая в последствии раскладывается на цели подчиненных подразделений [3, с.38]. Неудобства вызывают следующие особенности концепции: жесткая привязка к организационной структуре организации; отсутствие способности быстро менять цель из - за того, что она привязана к одному строго выбранному стратегическому направлению.

К. Макнейр, Р. Ланч, К. Кросс в 1990 году разработали модель, названную Пирамидой эффективности, основной концепцией которой является связь клиентоориентированной корпоративной стратегии с финансовыми показателями, дополненными несколькими ключевыми качественными показателями. Пирамида эффективности основана на концепциях глобального управления качеством, промышленного инжиниринга и учета[1, с.14]. Данная система интегрирована таким образом, чтобы оперативные оценки на нижних уровнях были связаны с финансовыми на верхних. Это позволяет показать, что лежит в основе финансовых оценок и что имеет влияние на них.

Таким образом, рассмотренные выше системы имеют некоторые сходства и различия, которые следует учитывать при выборе для определенной организации. Опыт применения в разных странах позволяет судить об их эффективности и популярности в наши дни.

Список использованной литературы:

1. Бородушко, И. В. Стратегическое планирование и контроллинг / И. В. Бородушко, Э. К. Васильева. СПб.: Питер, 2014.
2. Гавриков, М.А. От бюджетирования к сбалансированной системе показателей. // Управление корпоративными финансами. – 2006. - №1(13).
3. Карминский, А.М. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / А. М. Карминский [и др.]. 2 - е изд. М. : Финансы и статистика, 2014.
4. Носов, А.Л. Сбалансированная система показателей в управлении логистическими процессами и системами / А.Л. Носов. / Логистика сегодня. - №1, 2007.
5. Стацук, Т.П. Системы показателей стратегического контроллинга в организациях торговли // Вестник ЧелГУ. - 2007. - №19. URL :<http://cyberleninka.ru/article/n/sistemy-pokazateley-strategicheskogo-kontrollinga-v-organizatsiyah-torgovli> (дата обращения: 4.06.2016).
6. Федорцова, Р.П., Солодкова, А.А. Управление запасами промышленной компании / Р.П. Федорцова, А.А. Солодкова / В сб.: Управление реформированием социально - экономического развития предприятий, отраслей регионов. - Пенза. - 2014.
7. Швалев, А.Н. Сбалансированная система показателей в России / А. Н.Швалев // Управленческий учет и финансы. - 2014. - № 1.

© Р.П.Федорцова, О.С. Родникова, 2016

УДК 336

Е.С. Романова

студентка 2 курса экономического факультета
Орловский государственный аграрный университет

Научный руководитель: Г.П. Зверева

к.э.н., доцент кафедры «Экономика и менеджмент в АПК»

Орловский государственный аграрный университет

Г. Орёл, Российская Федерация

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ДОХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В данной статье рассмотрены условия увеличения доходов организации с экономической точки зрения, пути увеличения прибыли и снижения затрат производства.

Ключевые слова

прибыль, доход, расход, затраты, себестоимость, рентабельность, производство, ресурсы, реализация, поступления, продажи.

Важной задачей каждого предприятия является повышение доходов, с наименьшими затратами, путем экономии расходования средств.

Доход предприятия – это увеличение экономических выгод за счет поступления активов и погашение обязательств, приводящее к увеличению капитала. В зависимости от характера и условий получения, выделяют доходы от обычных видов деятельности и прочие доходы.

Доходами от обычных видов деятельности является выручка от продажи продукции и товаров; поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг. Помимо этого, данным видом доходов, в том случае, если это является предметом деятельности организации, выступают: арендная плата, лицензионные платежи (включая роялти) за пользование объектами интеллектуальной собственности, поступления от участия в уставных капиталах других организаций.

К прочим доходам так же относится арендная плата; доходы, получаемые организацией от предоставления за плату во временное пользование своих активов, прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности; от участия в уставных капиталах других организаций, но только тогда, когда это не является основным предметом деятельности организации. Так же прочими доходами являются курсовые разницы, полученные штрафы, чрезвычайные доходы (к примеру, страховое возмещение). [3, с. 49 - 51]

Естественно, что любое предприятие заинтересовано приумножить свои доходы, независимо от того, к какой категории они относятся. Формирование доходов определяется следующими факторами: чистая выручка от реализации продукции, товаров, услуг; валовая прибыль от реализации; прибыль от основной деятельности; прибыль от финансовой деятельности. Поэтому у каждой организации должен быть запланирован ряд мероприятий, способствующих увеличению этих факторов, т.е. увеличению собственного дохода. Это следующие основные способы:

- улучшение качества выпускаемой продукции;
- увеличение выпуска;
- реализация излишнего оборудования;
- снижение себестоимости продукции;
- рациональное использование ресурсов;
- расширение рынка продаж;
- диверсификация производства (расширение ассортимента и переориентация рынков сбыта);
- снижение затрат на производство;
- повышение производительности труда и т.п. [1, с.365]

При развитой конкуренции такие меры, как увеличение выпуска продукции, пользующейся спросом и уменьшение затрат на ее производство, дадут положительный эффект как для производителя, так и для потребителей этой продукции. Но при экономической нестабильности и монопольном положении производителей, они стремятся получить прибыль, чаще всего, путём повышения цен. [2, с. 205]

Рассмотрим основные факторы повышения прибыли. Прибыль от продаж определяется как разница между выручкой от реализации продукции и затратами на ее производство и реализацию.

Данная формула показывает, что прибыль от продаж зависит от выручки и полной себестоимости. Из этого возникают два пути воздействия на прибыль: снижение себестоимости и увеличение выручки от реализации продукции.

Снижение затрат на производство – это нормальный процесс для предприятия. Во - первых, он ведет, как раз, к увеличению прибыли, а во - вторых, при достаточной конкуренции необходимо будет снижать цены на товар, а в этом случае сокращение затрат будет рациональным.

Достичь снижения затрат на производство можно следующим образом: дойти до соответствующего уровня производительности труда; оптимизировать переменные и постоянные затраты; усовершенствовать бюджетирование; устранить всевозможные порчи и непроизводительные расходы; снизить уровень запасов.

Увеличить объем продаж и выручки можно за счет: усиления гибкости производства (это позволит увеличивать объемы и расширять ассортимент); оптимизации цены и ценообразования; соблюдения всех заключенных договоров; освоения новых рынков; расширения дилерской сети; повышения эффективности деятельности предприятия по реализации продукции; поиска более выгодного сырья для производства. [2, с. 218]

У каждой организации есть своя прибыльная политика. Необходимо для начала запланировать определенную величину прибыли, и, как минимум, получить эту запланированную прибыль; так же необходимо грамотно составить распределение полученной прибыли для наибольшей эффективности. Помимо увеличения дохода, у предприятия есть еще одна цель – обеспечить ликвидность и платежеспособность предприятия. Остальные задачи прибыльной политики:

- отслеживать взаимосвязь доходов и расходов (следить за результатом реализационной деятельности)
- делать финансовый анализ выручки, прибыли и рентабельности производства
- анализировать структуру капитала
- анализировать и оптимизировать затраты предприятия в процессе разработки себестоимости
- давать оценку прибыли, приходящейся на 1 акцию в акционерных обществах.

На каждом предприятии из получаемых доходов финансируются процессы накопления и потребления и устанавливаются определенные соотношения между ними. В настоящее время значение накопления существенно возрастает. Это вызвано, прежде всего, изменением основных критериев деятельности предприятий в рыночных условиях. Главным критерием хозяйствования становится получение максимальной прибыли. [3, с.49 - 51]

Таким образом, из вышесказанного можно сделать вывод о том, что для успешного функционирования и решения экономических и социальных задач каждое предприятие стремится получать и неуклонно увеличивать свои доходы. При росте валового дохода и прибыли появляется возможность повышать доходы работников предприятий, укреплять и обновлять материально - техническую базу, наращивать выпуск конкурентоспособной продукции.

Список использованной литературы:

1. Анализ и диагностика финансово - хозяйственной деятельности предприятия: учебник / под ред. В.Я. Позднякова. — М.: ИНФРА - М, 2012. — 617 с.

2. Волков, О.И., Скляренко, В.К. Экономика предприятия: Курс лекций. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2012. - 280 с.

3. Зверева, Г.П. Повышение доходности в сельском хозяйстве как необходимое условие расширенного воспроизводства / Г.П. Зверева // Экономика и эффективность организации производства. Сборник научных трудов по итогам международной научно - практической конференции. Выпуск 20. – Брянск: БГИТА, 2014. – С. 49 - 51.

© Г.П. Зверева, Е.С. Романова, 2016

УДК 336.71.078.3

Романова А. В.

к. э. н., доцент кафедры «Финансов и кредита»

Гринина А. А, Башаева Е. А.,

магистранты УлГУ

г. Ульяновск, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Перед государством стоит очень серьезная задача, которая заключается в том, что необходимо создать и совершенствовать научно - обоснованную многоступенчатую разноплановую систему, которая обеспечит эффективно функционирующий внутренний контроль в коммерческом банке.

Формированию современной контрольной среды способствовало Положение № 333 - П, которое вступило в силу с 1 октября 2009 г. и установило общие требования к организации внутреннего контроля, а Инструкция ЦБ РФ от 25 февраля 2014 г. № 149 - И "Об организации инспекционной деятельности Центрального банка Российской Федерации (Банка России)"³. В связи с принятием Базельского соглашения, организация внутреннего контроля, в том числе указанные выше документы, базируются на решениях Базельского комитета по банковскому надзору. В частности, комитет в рамках работы по повышению качества надзора разрабатывает документы по оценке эффективности внутреннего аудита в банках, направленные на стимулирование банков следовать надлежащей практике при осуществлении

своей деятельности⁴

В соответствии с положением, внутренний контроль – это «деятельность, осуществляемая Банком России, для обеспечения достижения целей по следующим направлениям: выполнение функций Банка России, повышение эффективности деятельности, сохранность денежных средств и иных ценностей, функционирование системы бухгалтерского учета, удовлетворение потребностей пользователей в достоверной и своевременной информации, соблюдение нормативных правовых и иных регулирующих актов, предотвращение или своевременное устранение рисков». Определение, предложенное Базельским комитетом раскрывает понятие внутреннего контроля через выполнение контролируемых функций исполнительных органов за всеми элементами, входящими в систему. В частности, внутренний контроль рассматривается как «контроль за

³ Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70511326/>

⁴ Внутренний аудит банков. Режим доступа: http://www.cbr.ru/today/ms/bn/Basel_iaf.pdf

тем, чтобы исполнительные органы сформировали и поддерживали адекватную и эффективную систему внутреннего контроля. Система внутреннего контроля должна охватывать такие сферы, как отчетность (финансовая, операционная, информация о принятых рисках), мониторинг соблюдения банком требований законодательства и внутренних документов банка, эффективности операций и сохранности активов»⁵.

Система внутреннего контроля должна осуществлять все требования, которые устанавливаются нормативными актами Банка России, также она должны соответствовать характеру и масштабам операций, которые осуществляет банк, и реализовывать задачи, поставленные перед системой внутреннего контроля органами управления банком.

Таким образом, система контроля, обеспечивающая эффективное функционирование деятельности банка в целом, достаточности капитала, минимизации рисков, в частности, должна включать:

- контроль со стороны совета директоров (наблюдательного совета) кредитной организации, ее единоличного и коллегиального исполнительных органов за достаточностью капитала кредитной организации, эффективностью применяемых в кредитной организации процедур управления рисками и капиталом, соответствием данных процедур стратегии развития кредитной организации, характеру и масштабу деятельности кредитной организации, а также последовательностью их применения в кредитной организации;

- методы и процедуры идентификации существенных для кредитной организации видов рисков;

- методы и процедуры оценки существенных для кредитной организации рисков;

- методы и процедуры планирования, определения потребности в капитале, оценки достаточности и распределения капитала по видам рисков и направлениям деятельности кредитной организации;

- систему мониторинга и внутренней отчетности по существенным для кредитной организации рискам, позволяющую оценивать влияние изменения характера и размера рисков на размер достаточности капитала;

- систему внутреннего контроля.

Цели банка, для создания системы внутреннего контроля:

- 1) соблюдение правильности выполнения служебных обязанностей сотрудниками, на основании требований федерального законодательства и нормативных актов, включая указания Банка России, постановления Правительства РФ, а также норм профессиональной этики и внутренних документов, регулирующих деятельность банка.

- 2) обеспечение контроля над своевременной идентификацией, оценкой и принятием мер по устранению рисков банковской деятельности.

- 3) оперативное разрешение конфликтов, возникающих в процессе банковской деятельности.

Исходя из указанных выше целей, выделим основные задачи внутреннего контроля:

- 1) выполнение требований федерального законодательства и нормативных актов Банка России;

- 2) в документах банка должны соблюдаться процедуры и полномочия при принятии любых решений, затрагивающих интересы клиентов банка;

- 3) обеспечение быстрого и эффективного принятия решений, для устранения недостатков и нарушений.

- 4) должно быть обеспечено выполнение требований по эффективному управлению рисками банковской деятельности;

⁵ там же

5) обеспечение безопасности имущества банка;

6) ведение отчетности, с помощью которой можно будет получить информацию о деятельности и рисках банка.

Так как, для всех подразделений нет единой системы внутреннего контроля, которая подходила бы всем, поэтому учреждения банка разрабатывают свой порядок осуществления внутреннего контроля, основываясь на нормативных документах ЦБ РФ, рекомендациях Базельского комитета.

Отечественная практика, реализующая систему внутрибанковского контроля включает текущий, последующий контроль в банках и организацию внутреннего аудита.

Основная роль текущего контроля, проводимого ежедневно, состоит в проверке правомерности операций, а также в выполнении всех установленных правил их совершения и чёткости оформления документов. Отдельные виды банковских операций подвергаются двойному текущему контролю.

Последующий контроль также необходим при проведении внутрибанковского контроля, цель которого - проверка всех направлений учетно - операционной работы после совершения банковских операций.

Последующий контроль включает:

- проверка ведения документов;
- проверка правильности выполнения работниками своих обязанностей;
- проверка правильности оформления выполненных операций.

Выводы после проведения последующего контроля рассматриваются руководством коммерческого банка, после чего организуются мероприятия по устранению выявленных недостатков и предотвращению их появления в будущем.

Помимо текущего и последующего контроля в каждом коммерческом банке необходима эффективно функционирующая система внутреннего аудита.

Внутренний аудит это определенные меры, обеспечивающие безопасность банка, цель которого сохранение и достижение конкретных результатов в деятельности банка. В соответствии с рекомендациями Базельского комитета, развитая система внутреннего контроля, включая независимую и эффективную службу внутреннего аудита, является неотъемлемым элементом надлежащего корпоративного управления. Органы банковского надзора должны оценивать эффективность внутреннего аудита в банке по тому, как изменяются банковская политика и практика, и насколько правильно и своевременно исполнительные органы банка предпринимают корректирующие меры по устранению недостатков в системе внутреннего контроля, выявленных внутренними аудиторами. Служба внутреннего аудита доводит до сведения совета директоров и исполнительных органов банка (а также органа банковского надзора) необходимую информацию о состоянии системы внутреннего контроля в банке. Таким образом, служба внутреннего аудита способствует снижению вероятности возникновения у банков убытков и потери ими деловой репутации.

Список использованной литературы:

1. Мальшевская, М. Внутренний контроль в банке: проблемы и парадоксы / М. Мальшевская // Бухгалтерия и банки. - 2005. - N 8. - С. 44 - 47
2. Основы банковского аудита, Конспект лекций, Шевчук Д.А., 2007.
3. "Бухгалтерский учет в коммерческих банках" (Усатова Л.В., Серошан М.С., Арская Е.В.) ("Дашков и К", 2006)

© А. В. Романова, А. А. Гринина, Е. А. Башаева, 2016

А.В. Рубцов
 Ассистент кафедры В.М.и И.
В.А. Головин
 студент
Д.Н. Пестов
 студент
 ЛПИ - филиал СФУ
 Г. Лесосибирск, Российская Федерация

ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА

*Всё управление, в конечном счете,
 сводится к стимулированию активности других людей.
 Ли Якокка.*

Каждая организация, как всем известно, нуждается в факторе производства «Труд», в форме наемных работников во главе, которых стоит кадровый менеджер. Это сотрудник, обязанность которого состоит в том, чтобы руководить персоналом, разрабатывать концепции и стратегии кадровой политики, принципов и методов управления персоналом [1]. Технология кадрового менеджмента организации охватывает широкий спектр функций от приема, мотивации, распределения до увольнения кадров

Таблица 2

изучение рынка труда, поиск, вербовка, наем, отбор и прием персонала;	определение заработной платы и льгот, оформление трудового контракта;	мотивация трудовой деятельности;
соблюдение этики деловых отношений и корпоративной культуры;	оценка трудовой деятельности и аттестация;	высвобождение персонала.
управление конфликтами и стрессами;	планирование деловой карьеры и управление служебно - профессиональным продвижением;	обеспечение безопасности персонала и др.

Для роста компании, нужны продуктивные сотрудники. Не только требуется нанять высококвалифицированного работника, но так же нужно мотивировать и стимулировать сотрудника [2].

Мотивация - это формирование внутренних побуждающих факторов, действующих через самосознание. Существуют разные факторы мотивации, которые определяют, что является наиболее важным для конкретного человека. Как правило, это несколько факторов. Факторы мотивации следует делить на внутренние и внешние.

В последние годы кадровые менеджеры осваивают все более действенные методы, как стимулировать сотрудников. В ход идут не только традиционное экономическое мотивирование в виде денежных бонусов и высоких зарплат, но и неэкономические способы стимулирования. К таким способам относят организационные и морально -

психологические меры[2]. В общей сложности, возможно, сформулировать ряд правил осуществления эффективной мотивации работников:

- Положительное подкрепление результативнее отрицательного. И это подкрепление может быть не только в денежном виде, но и в устном. Психологи отмечают положительное воздействие на работоспособность человека, при устной похвале в течении его трудовой деятельности.

- Непредсказуемые, неожиданные и нерегулярные поощрения мотивируют лучше, чем заранее известные, когда они практически становятся неизменной частью заработной платы. Сотрудник понимает, что ему практически при любом раскладе придет премия и он принимает ее за что - то должное.

- Мотивирование работников приносит отличный результат, когда сотрудники ощущают признание своего вклада в общие результаты работы, обладают заслуженным статусом. Местоположение и обстановка личного кабинета, участие в конференциях и представление фирмы на важных переговорах, поездка за рубеж— все эти методы подчеркивают положение сотрудника в глазах коллег и клиентов. Использовать данный метод стоит весьма аккуратно: даже частичное лишение каких - либо благ, может привести работника в своеобразную депрессию и может привести, как правило, к бурной негативной реакции, вплоть до увольнения сотрудника.

В рисунке 1 представлены основные ветви управления мотивацией.

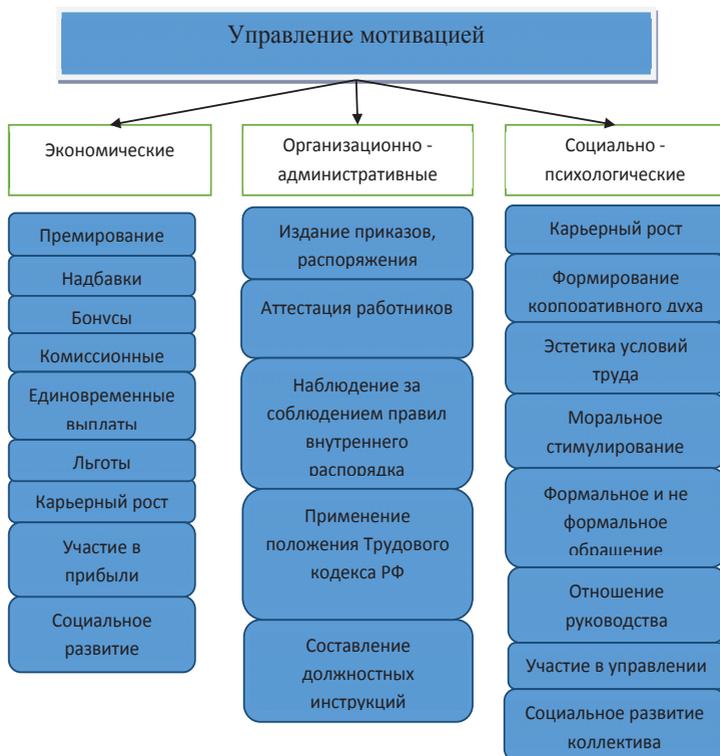


Рисунок 6

Сотрудников стоит стимулировать промежуточно, не дожидаясь окончания его работы. Маленькие победы в течение всей рабочей деятельности, стоит награждать, так как большие успехи труднодостижимы и сравнительно редки. Так же важно знать, что крупные награды, редко кому достигающиеся, вызывают часто не всегда удовлетворение, а наоборот, смущение и зависть со стороны коллег, а небольшие и сравнительно частые награды вызывают у сотрудников удовлетворение[3].

Наказание как средство мотивации работников.

У каждой организации собственные действенные методы мотивации и существуют не только в форме поощрения, но и в виде наказания. **Наказание** – это метод мотивации, основанный на страхе работника подвергнуться административному воздействию и при этом испытать отрицательные эмоции и чувств. Он может иметь как материальные, так и нематериальные формы. Главной целью наказания является недопущение действий, которые могут принести вред фирме. То есть наказание нужно не как «месть» за неправильные действия работника, а как барьер, который не допустит данному сотруднику повторить эти действия в будущем и послужит примером всему трудовому коллективу.

При наказании сотрудника обязательно требуется объяснения, за что и по какому поводу применяется данное наказание. Наказание – это метод мотивации, основанный на страхе сотрудника подвергнуться административному воздействию и при этом испытать отрицательные чувства и эмоции. Наказание обязательно должно соответствовать проступку. Материальное же наказание допустимо в том случае, когда действиями сотрудника организации причинен прямой материальный ущерб, который можно подсчитать. Во многих случаях после проступка подчиненного начальнику бывает достаточно поговорить с ним, и на этом вопрос будет исчерпан. Если основная цель использования наказаний в организации — это избежание неудач, то соответственно применение поощрений выражает стремление к достижению лучших результатов и развитию [4].

Стоит отметить, что мотивация и стимулирование сотрудников важная часть для каждой организации, и неважно в какой форме это будет: наказание или поощрение. Но, по мнению психологов, оптимальное соотношение поощрения и наказания должно быть примерно 70 - 80 % на 30 - 20 % , то есть хвалить подчиненных следует в 3–4 раза чаще, чем ругать. Чем больше различных средств для мотивирования, тем лучше будет работать сотрудник. Главное для организации найти свою собственную золотую середину и мотивировать сотрудника.

Список используемой литературы:

1. Управление малым предприятием: менеджмент и маркетинг: Учебное пособие / Под ред. И.В. Мишуровой / Ростовский государственный университет экономический университет «РИНХ». – Ростов Н / Д, 2008. – 326 с
2. Стратегический менеджмент: Учебное пособие / Арутюнова Д.В. Таганрог: Изд - во ТТИ ЮФУ, 2010. – 122 с.
3. Кадровый менеджмент [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.upravlenie24.ru/kadromanagement.htm>
4. Менеджмент, управление. Виды менеджмента [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.upravlenie24.ru/index.htm>

© А.В. Рубцов, В.А. Головин, Д.Н. Пестов, 2016

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОТРЕБНОСТИ В ДЕПОЗИТНЫХ РЕСУРСАХ ФИНАНСОВО - КРЕДИТНЫМ ИНСТИТУТОМ

Одними из основных целей определяющими потребность во вкладах на предстоящий период месяц, квартал, полугодие или же год являются увеличение объема вложения в доходные активы, а также поддержка на оптимальной отметке текущей ликвидности.

Определение потребности в депозитных средствах должно обеспечить в достаточном или даже в большей мере полным объемом депозитными ресурсами, процесс размещения денежных средств, непрерывное проведение активных операций, которые приносят стабильные дивиденды.

С нашей точки зрения, для решения вопроса об оптимальной потребности в депозитных ресурсах, можно использовать два подхода.[1, с. 34]

Итак, первый подход основывается на плановых показателях роста активных операций на предстоящий промежуток времени и предполагает организацию конкретизированных целевых ориентиров повышения общего объема привлеченных ресурсов и непосредственно депозитных средств. Исходя из этого, структура депозитного портфеля планируется заранее, что обуславливает возможность корректировки используемой системы по привлечению средств, используемых финансово - кредитной организацией в процессе формирования и реализации депозитных операций, стратегии маркетинга по данной части.

Второй подход основывается на задачах, которые являются одними из важнейших для коммерческого кредитного института - это сокращение затрат по привлечению денежных ресурсов на депозитные счета, а также одновременному обеспечению нужной структуры депозитного портфеля по категориям клиентуры, срокам вкладов, видам и формам депозитов.

В конечном итоге решается задача нужного для банка объема депозитных ресурсов для реализации планов развития операций кредитной организации при минимальных издержках.[2, с. 18]

Еще стоит сказать, от чего зависит потребность в депозитных ресурсах, это поддержание ликвидности финансово - кредитного института, то есть, его способности обеспечить вовремя и в полной мере выполнение своих денежных и других обязательств, выходящих из сделок с использованием финансовых инструментов, за счет имеющихся в распоряжении банка активов или путем получения займов на денежном рынке, в том числе межбанковском кредитном рынке.

Исходя из заключаемого договора между банком и клиентом, кредитная организация обязуется вернуть по истечению срока вклада, сумму прописанную в документе, а также выплатить причитающийся накопленные дивиденды в виде процентов клиенту коммерческого банка. Поддержание ликвидности на приемлемом для банка уровне может быть обеспечено посредством. В теории и практике ликвидность банка рассматривается во взаимодействии с его прибыльностью.

В процессе управления активами кредитные организации в большинстве случаев сталкиваются с дилеммой прибыльность или ликвидность. В данном аспекте, речь идет об

основном вопросе, который приходится решать любому экономическому агенту, непосредственно финансово - кредитному учреждению при заключении сделки, осуществлении какой - либо финансовой операции, а именно - выбор соотношения дохода и риска.

Другими словами, кредитная организация может испытывать напряженность в ликвидности не только в связи с поведением вкладчиков в данном случае это лишь одна из возможных проблемных ситуаций, но и в значительной степени от выбора наиболее приемлемого решения при постановке дилеммы прибыльность - ликвидность в разрезе банковской стратегии и тактики.

Следовательно, управление депозитным портфелем коммерческого банка, с привлеченными ресурсами в достаточной сумме, призвано обеспечить максимальную эффективность их использования.

Достигнуть эффективность использования депозитных ресурсов в депозитном портфеле финансово - кредитного института можно только, если поддерживается ликвидность на нужном для кредитной организации показателе, а также используется вся совокупность депозитных ресурсов и обеспечиваются высокие показатели прибыльности и выручки на вложенные депозитные средства. В совокупности использование всех депозитных ресурсов как необходимое условие обеспечения эффективности использования депозитных ресурсов представляется крайне важным, поскольку депозитная база изначально предназначена для размещения в активы, приносящие доход. [3, с. 20]

Таким образом, для коммерческого банка важным фактором, определяющим ликвидность банка, является качество его депозитного портфеля.

Список использованной литературы:

1. Семенов С. Структура денежной массы и банки // Бухгалтерия и банки. 2012. N 1. С. 33 – 42
2. Серебряков С. В. Финансовая экология: будет ли безопасно хранить деньги в России // Банковское дело. – 2011. – №5. – С. 15 - 20.
3. Фёдоров А. Ю. Перспективы развития розничных банковских продуктов и услуг в условиях отечественной конкуренции банковского сектора / А. Ю. Фёдоров // Финансы и учет. - 2011. - № 6 / 7. - С. 19 - 23.

© С.В. Рыков, 2016

УДК 330

Э.Э. Седин

студент 2 курса экономического факультета

Тувинского государственного университета

Научный руководитель: **Ш.Ч. Соян**, К.э.н., доцент ТувГУ

г. Кызыл, Российская Федерация

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

Доходы играют очень важную роль в жизни каждого человека, потому что являются непосредственным источником удовлетворения его неограниченных потребностей. Заработная плата их основной источник. Но нередко её величина не достаточна для удовлетворения даже самых необходимых условий существования людей. Поэтому

возникает необходимость для государства регулировать заработную плату, а для населения искать другие источники доходов. Нередко доходы большей части населения бывают очень низкими по сравнению с доходами незначительной части населения. В связи с этим возникает социальная напряжённость в обществе, о преодолении которой также приходится заботиться государству. Доходы населения – это все материальные средства, которые домохозяйства получают как результат экономической деятельности или как трансферты. Доходы поступают населению в денежной и натуральной формах. Натуральная форма доходов включает продукцию, произведенную домохозяйствами для собственного потребления, натуральные трансферты (продукты питания, одежду).

Таблица 1

Динамика ценных темпов роста реальных среднедушевых денежных доходов населения России за период 2009 – 2014 гг.

Показатели	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Реальные денежные доходы населения Российской Федерации	100,0	101,8	105,4	101,1	105,8	104,8
Среднедушевые денежные доходы	100,0	113,7	112,6	109,2	111,7	111,7

Основная тенденция, характеризующая внутреннюю закономерность процесса развития среднедушевых денежных доходов населения Российской Федерации, наиболее адекватно описывается параболической трендовой моделью второго порядка. Коэффициент детерминации, равный 0,997, свидетельствует о высокой точности подбора уравнения тренда. Средняя ошибка аппроксимации составляет 2,1 % (допустимый предел 10 %), что свидетельствует о высоком качестве рассматриваемой модели. Следовательно, изменение фактора времени существенно влияет на изменение среднедушевых денежных доходов. На основании уравнения тренда осуществлено интервальное прогнозирование. Исходя из полученных результатов, можно сделать вывод о том, что в 2016 году величина среднедушевых денежных доходов населения России будет находиться в интервале 30210,9 – 32658,0 рублей в месяц, а в 2017 году 33189,1 – 33684,6 рублей в месяц.

Таблица 2

Реальные располагаемые денежные доходы в Российской Федерации

	в % к	
	Соответствующему периоду прошлого года	Предыдущему периоду
	2015 год	
Январь	99,2	51,1
Февраль	98,3	131,7
Март	98,6	96,7
1 квартал	98,8	73,4
Апрель	98,3	114,7
Май	93,4	87,3
Июнь	97,0	108,4
2 квартал	96,3	114,6
Июль	97,1	101,5
Август	96,0	102,4
Сентябрь	95,3	91,9
3 квартал	96,1	101,1

Реальные располагаемые денежные доходы (доходы за вычетом обязательных платежей, скорректированные на индекс потребительских цен), по предварительным данным в январе 2016 года по сравнению с январем 2015 снизились на 6,3 % .

В январе 2016 года денежные доходы населения сложились в сумме 3125,0 млрд рублей и увеличились по сравнению с январем 2015 года на 3,0 % , денежные расходы населения составили 3326,2 млрд рублей и снизились на 5,5 % . Превышение денежных расходов населения над доходами составило 201,2 млрд рублей.

Среднемесячная начисленная заработная плата работников организаций в январе 2016 года, по оценке, составила 32122 рублей и по сравнению с январем 2015 года выросла на 3,1 % .

По данным проведенного анализа можно сделать вывод о том, что заработная плата и денежные доходы населения России увеличиваются с каждым годом, хоть и не в крупных размерах, государство старается полностью обеспечить и помочь своему населению в рамках реализации разных программ и конкурсов в пределах Российской Федерации.

Список использованной литературы:

1. Рогачева О.А. Доходы населения России: динамика в пореформенный период // Научные труды SWorld, 2012. Т 24. - № 3. - С.85 - 88.
2. Рогачева О.А. Среднедушевые денежные доходы населения: сопоставление по разным источникам // Известия Уральского государственного экономического университета, 2011. - № 4 (36) – С. 83 - 86.
3. Соян Ш.Ч. Статистическое исследование уровня жизни населения: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.12 / Ш.Ч. Соян. – Иркутск, 2006.
4. Соян Ш.Ч. Факторный анализ результативных показателей уровня жизни населения // Аспирант и соискатель, 2008. - № 2 (45). – С. 60 - 65.
5. Соян Ш.Ч. Значимые факторы формирования потребностей населения // Российское предпринимательство, 2012. - № 1. – С. 26 - 31.
6. <http://gks.ru/> Федеральная служба государственной статистики.

© Э.Э. Седип, 2016

УДК. 338.43.009.12(477.75)

Станкевич А. А.

кандидат экономических наук кафедры менеджмента устойчивого развития
Института экономики и управления (структурное подразделение)
Крымского Федерального Университета им. Вернадского
г.Симферополь, Республика Крым, Российская Федерация
E - mail: stnast82@mail.ru

ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ ВИНОГРАДАРСКО - ВИНОДЕЛЬЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Проблема оценки и разработки путей повышения эффективности системы управления предприятием становится одной из центральных проблем практики управления, поскольку руководство предприятия обязано построить процесс управления таким образом, чтобы обеспечить наиболее полное использование всех ресурсов и высокие конечные результаты деятельности [2, С. 195].

Целью исследования данной статьи является факторный анализ и факторные спектры виноградо - винодельческих предприятий Республики Крым.

Вопросам обзора различных винодельческих предприятий посвящены работы как зарубежных ученых – экономистов – Рыбалко С.В. [4], Червения И.И. [5, С. 149], так и отечественных исследователей Выставкиной И.П., Диканя А.П., Анфаловым А.А. [1, С. 110].

Первый вариант – изучение факторных спектров, что иллюстрируют сочетание влияния факторов, проявляющееся в тех или иных производственных условиях. Как оценочные характеристики используют коэффициенты эластичности.

Отдельно анализируют факторы, обуславливающие каждый показатель эффективности производства.

К коэффициентам эластичности, характеризующим влияние ряда факторов на прибыль, являются: затраты на минеральные удобрения в расчете на 1 га виноградников; затраты труда в расчете на 1 среднесписочного работника, занятого в растениеводстве; затраты на продукцию сельского хозяйства, использованную в производстве, в расчете на 1 га виноградников; затраты и услуги, выполненные сторонними организациями, в расчете на 1 га виноградников; затраты на содержание основных средств в расчете на 1 д.е. ОПФ растениеводства; затраты на прививочный материал, в расчете на 1 га виноградников; стоимость ОПФ растениеводства в расчете на 1 га виноградников; амортизационные отчисления в расчете на 1 д.е. ОПФ растениеводства; затраты на страховые платежи в расчете на 1 га виноградников; прочие производственные затраты в расчете на 1 га виноградников.

Практическая полезность данного анализа заключается в том, что он сразу позволяет выделить среди изучаемых факторов благоприятные и неблагоприятные. При этом факторы ранжируются по силе влияния. Получаемые данные могут учитываться специалистами при планировании организационно - технологических мероприятий.

При подготовке производственных планов и программ благоприятные факторы активизируются, то есть их значения целесообразно увеличить. Целесообразно уделять приоритетное внимание интенсификации растениеводства, в том числе виноградарства, на основе применения высоких норм органических удобрений, а также совершенствованию организации производства с целью увеличения занятости работников в течение года.

При планировании и проведении организационно - технологических мероприятий неблагоприятные факторы стабилизируют и рационализируют. Необходимо улучшать структуру и организацию использования основных производственных фондов, а также совершенствовать систему питомниководства и выращивания привитого материала.

Второй вариант – изучение факторных структур. Сравниваются данные базисного и отчетного периодов, плановые и фактические данные изучаемого предприятия со среднерайонными. Находят доли изменения каждого показателя эффективности производства, обусловленные влиянием различных факторов. Это позволяет учесть допущенные в прошлом ошибки и положительные стороны руководителей и специалистов.

Анализируют следующие данные: прочие затраты на 1 га виноградников; реализационные цены; количество выпавших за вегетационный период осадков; затраты на выполненные сторонними организациями работы и услуги, а также прочие материальные затраты в расчете на 1 га виноградников; затраты труда в расчете на 1 среднесписочного

работника; продолжительность вегетационного периода; средняя суточная температура воздуха за вегетационный период; средняя суточная температура воздуха за вегетационный период; отнесенные на 1 га виноградников производственные затраты на органические удобрения; амортизационные отчисления в расчете на 1 д.е. стоимости ОПФ растениеводства; отнесенные на 1 га виноградников производственные затраты на навоз для приготовления органических удобрений и другую сельскохозяйственную продукцию; комплексное влияние изученных факторов.

Прошлый, даже отрицательный опыт может учитываться в будущем [3, С. 11]. Характер влияния производственных факторов постоянно изменяется. Для практики управления полезно знать, как они могут влиять на результаты производства в перспективе. Эту задачу решает анализ факторных потоков или построение параллельных рядов значений факторных признаков и показателей эффективности производства (стоимость ОПФ на 1 га виноградников; стоимость валовой продукции: на 1 га сельскохозяйственных угодий, на 1 д.е. ОПФ растениеводства, на 1 среднесписочного работника; прибыль на 1 га сельскохозяйственных угодий; уровень рентабельности).

Известно, что при увеличении фондообеспеченности будет увеличиваться производительность труда. Однако, дополнительные вложения в развитие материально - технической базы не будут окупаться дополнительным выходом продукции.

Чтобы избежать неблагоприятных последствий проявляющегося влияния фондообеспеченности, специалистам предприятия в перспективе необходимо уделять приоритетное внимание качественному совершенствованию основных средств.

Список использованной литературы:

1. Анфалов А.А. Маркетинговые аспекты конкурентоспособности продукции на современном этапе евроинтеграционных устремлений // Культура народов Причерноморья - № 133, 2008. – г. Симферополь – С. 110.
2. Выставкина И.П. Перспективы развития интеграционных процессов в виноградарско - винодельческой отрасли Крыма в современных условиях // Научные труды Южного филиала «Крымский агротехнологический университет» НАУ». Экономические науки. – Симферополь, 2007. – Вып. 103. – С. 195.
3. Дикань А.П. Выращивание урожая в зоне рискованного виноградарства Крыма / А.П. Дикань. – Симферополь: Бизнес - ИНФОРМ, 2008. – С. 11.
4. Рыбалко С.В. Влияние эффективного использования земельных ресурсов на конкурентоспособность аграрных предприятий [Текст]: дис. канд. эконом. наук: 08.00.04 / С.В. Рыбалко; науч. рук. В.И. Топиха. – Херсон: Херсонский государственный аграрный университет, 2008. – 184 с.
5. Червен И.И., Шебанина О.В., Короткова О.В. Совершенствование сортового состава виноградных насаждений – главное направление повышения конкурентоспособности продукции виноградарско - винодельческого подкомплекса Крыма // Научные труды Южного филиала «Крымский агротехнологический университет» НАУ». Экономические науки. – Симферополь, 2009. – Вып. 119. – С. 49.

© А.А. Станкевич, 2016

СУЩНОСТЬ ВЕРИФИКАЦИИ РЫНОЧНЫХ РИСКОВ

Определение рисков в деятельности любой структуры В экономике представляется важной и значимой проблемой. Подобная проблема может быть решена по нескольким направлениям. В частности, одним из направлений определения рыночных рисков можно рассмотреть с позиции применения модели Мертона и модифицированных моделей, базисом для которых представляется модель Мертона[1]. В том числе для определения и разделения рыночных рисков.

В рамках определения любых рисков и выявления иных неблагоприятных последствий на рынке модель Мертона может послужить неким базисным началом. Так, рассматриваемую модель можно также применять и в качестве некий основы для выявления дефолтов компаний, и определения состояния риска рынка. Таким образом, в рамках категории первичные модели для определения рыночного риска можно использовать следующие варианты:

- модели первого пересечения (first - passage - time model), в данном классе моделей как сам дефолт, так и предефолтное состояние может происходить когда процесс оценки активов «первый» раз пересекает границу дефолтного состояния(порог дефолта), который может быть интерпретирован как некая средняя величина суммарных обязательств, в данном варианте формально пик рыночного риска или время дефолта τ может определяться как некая инфинитианая функция, которая существует в следующих пределах - $\inf\{t \geq 0, V_t \leq B\}$ [2];

- структурные модели с эндогенным порогом дефолта (endogenous default threshold), представляют относительно инновационное расширение первоначальной модели Мертона. В данном случаи границы дефолта могут быть определены в соответствии с оценками акционеров и инвесторов, они не фиксируются на каком - то определённом уровне или значении, что в перспективе может оказать влияние на величину и порядок определения рыночного риска; в этом отношении все модели, каким - либо образом связанные с определением эндогенного порога дефолта могут быть просто не приемлемы для применения;

В этом отношении достаточно полезной и приемлемой будет более продвинутая модель Мертона, на базе которой был выстроен целый ряд структурных единиц, позволяющих определить рыночный риск[3, с. 126].

Однако, при прочих равных условиях, одним из относительно привлекательных моментов в рассматриваемой модели может быть тот факт, что основным параметром в KMV - модели, видится показатель ожидаемой частоты дефолтов (expected default frequency), который представляет собой некую вероятность того, что в данной компании в течении определенного промежутка времени, например, в течении 1(одного) года произойдёт дефолт. В данном случае следует отметить, что в классической модели Мертона вероятность дефолта компании есть и что иное, как величина активов за 1(один) год, в случае же если динамика среднерыночных цен(V) будет находится ниже порога значения активов (B), который по сути может отражать состояние пассива компании в соответствии с допущениями. Принятыми в первоначальной модели Мертона[6]. В этом

случае рассматриваемая далее модель EDF может быть принята как функция от текущей величины актива V_0 , или среднего за год актива μ , также следует обратить внимание на величину волатильности σ , и порога значения активов B . используя все перечисленные условия мы можем представить наиболее приемлемую и низкорискованную форму вычисления ожидаемой частоты возникновения дефолтов[7, с. 3586].

Так, предложенная методология в относительной степени несколько корректирует модель Васильчека - Килхофера, в отношении способа вычисления рыночного риска. при этом корректировка происходит в отношении изменения показателя EDF, и введении нового показателя EDF_M . В данном случае подобная модификация может быть выражена в следующих изменениях[9, с. 462]:

Список использованной литературы:

1. Белякова, М. Ю. Разработка комплексной методики оценки инвестиционной привлекательности объекта инвестирования / М. Ю. Белякова // Управление риском. – 2006. – № 3(39). – С. 34–42.
2. Дорждеев, А. В. Риски долговых обязательств как объект управления / А. В. Дорждеев // Управление риском. – 2008. – № 3(47). – С. 2–9.
3. Коробко, В. И. Золотая пропорция и проблемы гармонии системы : учеб. пособие / В. И. Коробко. – М. : АСВ, 1998. – 372 с.
4. Мантенья, Р. Н. Введение в экономфизику : корреляция и сложность в финансах / Н. Р. Мантенья, С. Г. Юджин ; [пер. с англ. В. Я. Габескирия]. – М. : ЛИБРОКОМ, 2009. – 192 с.
5. Пыткин, А. Н. Банковские риски и новые требования к организации банковского надзора / А. Н. Пыткин, Р. В. Зике // Российское предпринимательство. – 2013. – № 14. – С. 65–70.
6. Сосненко, Л. С. Сигнал риска и его характеристики / Л. С. Сосненко, Б. А. Матвеев // Управление риском. – 2009. – № 1. – С. 2–8.
7. Стрельников, Е. В. Изменчивость риска производных финансовых инструментов / Е. В. Стрельников // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 2(часть 16). – С. 3584–3588.
8. Стрельников, Е. В. Экономическое значение финансовых инструментов в стабилизации на рынке / Е. В. Стрельников // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 2(часть 10). – С. 2226–2230.
9. Шапкин, А. С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций / А. С. Шапкин, В. А. Шапкин. – М. : Дашков и К°, 2008. – 544 с.

© Е. В. Стрельников, 2016

УДК 334.722

Н.С. Трушина

студентка 3 курса ФЭиМ

Саратовский государственный аграрный университет

Г. Саратов, Российская Федерация

МАЛЫЙ БИЗНЕС: ПРЕИМУЩЕСТВА, ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И ЗНАЧЕНИЕ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Малый бизнес (малое предпринимательство) – важный субъект экономической системы Российской Федерации, имеющий огромное значение для развития экономики страны.

Малый бизнес выполняет следующие социально - экономические задачи: участие в формировании бюджетов всех уровней, повышение конкуренции в стране, создание новых рабочих мест и т.д. [1, с. 239].

Тремя главными признаками предприятий малого бизнеса, выделенными «комиссией Боултона», принято считать следующие:

1) управление предприятием предполагает, что владелец или владельцы - партнеры сами принимают участие во всех аспектах управления организацией;

2) небольшой рынок сбыта, не позволяющий фирме оказывать значительное влияние на объем или цену реализуемого товара;

3) правовая независимость – управление малым бизнесом осуществляется непосредственно собственником или же собственниками - партнерами, самостоятельно контролирующими свое дело [3, с. 35].

Рассмотрим основные преимущества малого предпринимательства.

Основными преимуществами малого бизнеса являются:

1. Близость к клиенту. Малые предприятия практически всегда находятся в тесном контакте с клиентом.

2. Способность постоянно изменяться и адаптироваться. Предприятиям малого бизнеса в процессе осуществления своей деятельности приходится постоянно «бороться за выживание», так как очень велика конкуренция и постоянно существует вероятность вытеснения со стороны средних и крупных предприятий.

3. Инновационный потенциал. Как уже было отмечено, малым предприятиям необходимо постоянно адаптироваться к потребностям покупателей, к изменениям в бизнес - среде, к технологиям производства.

4. Возможность объединения усилий. Предприятиям малого бизнеса необходимо образовывать различного рода объединения как краткосрочного, так и долгосрочного характера, для того чтобы они были способны оказывать сопротивление своим более крупным конкурентам.

5. Использование «малых ниш». В процессе насыщения рынков сбыта растет необходимость поиска новых товарных ниш. По сравнению с крупными организациями, стремящимися увеличить масштаб своей деятельности, малые предприятия видят необходимость в поиске микрониш [3, с. 56].

Помимо преимуществ малого бизнеса существует ряд важных проблем.

Главной проблемой, характеризующей малое предпринимательство, является постоянный поиск инвестиций для организации собственного дела. Основными причинами постоянной нехватки денежных средств являются:

1) Инвестирование в малый бизнес затруднено. Государство оказывает поддержку малым предприятиям с помощью различных программ, но государственные структуры, имеющие на это необходимые средства, скорее вложат их в те предприятия, которые являются лидерами на рынках.

2) Кредиты малодоступны. У начинающих предпринимателей в большинстве случаев нет имущества, которым можно было бы обеспечить кредиты, поэтому у банков, в свою очередь, нет достаточного стимула для кредитования таких предприятий.

3) Лизинг или приобретение дорогого оборудования в кредит затруднены. Первые взносы слишком высоки для многих начинающих бизнесменов.

Рассмотрим подробнее, какое значение имеет малое предпринимательство для развития экономики России:

1) Малый бизнес является важным сектором экономики страны. Малые предприятия легче переносят изменения, происходящие во внешней среде. Когда в России в начале 1990 - х годов начался экономический спад, именно предприятия малого бизнеса смогли обеспечить стране возможность подстроиться под новую рыночную конъюнктуру. Это демонстрирует большую мобильность и гибкость малого бизнеса, и значительную помощь в укреплении рыночной экономики.

2) Малый бизнес – это один из главных источников налоговых поступлений. Малые предприятия совершают отчисления в бюджет из полученной организациями прибыли.

3) Малый бизнес также выполняет социально - экономическую роль, оказывая большое влияние в сфере создания рабочих мест для населения, другими словами, данные организации повышают уровень занятости населения, уменьшая при этом уровень безработицы [2, с. 15].

В России в настоящее время наблюдается тенденция к увеличению роли малого бизнеса в развитии экономики. Это обусловлено тем, что малого предприятия не были изначально распространены в Российской Федерации. Только недавно малому предпринимательству в России было уделено внимание и активно стали разрабатываться программы помощи со стороны государства.

Итак, можно заключить, что малый бизнес – важнейший субъект экономической системы государства, способствующий развитию экономики страны в целом. При грамотном подходе руководства предприятия, малый бизнес может быть эффективным и прибыльным. Но не стоит забывать, что малый бизнес всегда нуждается в государственной поддержке.

Список использованной литературы:

1. Буров, В.Ю. Основы предпринимательства: учебное пособие / В.Ю. Буров. – Чита, 2011. – 441 с.
2. Бухвальд Е.М. О роли малого предпринимательства в развитии экономики России / Е.М. Бухвальд // Вестник РГНФ, – №1, – 2013. – с.14 - 16
3. Лапуста М.Г. Малое предпринимательство / М.Г. Лапуста. М.: ИНФРА – М, 2012. – 257с.

© Н.С. Трушина, 2016

УДК 336

В.А. Туркина

Студентка 4 курса

финансово - кредитного факультета

Саратовский социально - экономический
институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова
г. Саратов, Российская Федерация

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕКЛАМЫ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Успешная деятельность коммерческих банков во многом определяется доверием к ним со стороны клиентуры и сложившимся имиджем. Важное значение в формировании

позитивного образа банка отводится рекламе. Она формирует представление действующей и потенциальной клиентуры о банке и оказываемых им услугах, его сильных и слабых сторонах в сравнении с конкурентами. Отсюда вытекает важность разработки и реализации эффективной рекламной политики банка. Отдельные вопросы банковской рекламы и оценки ее эффективности рассмотрены в [1], [2], [3], [4], [5], [6], [7], [8]. В рамках настоящей статьи проведем оценку эффективности рекламы банка ВТБ24 (ПАО).

Анализ показал, что банк использует в своей деятельности различные виды рекламы. Реклама размещается на большом количестве носителей: телевидении, интернете, радио, листовках, sms - рассылках. В разработке рекламы банка участвуют ведущие рекламные агентства страны.

При рекламировании продуктов и услуг банка используется большинство существующих рекламных приемов: обращение к эмоциям, выгодный процент, долгосрочные бонусные программы, уникальное торговое предложение, сужение аудитории, лицо знаменитости, марка крупным планом, нестандартная форма. Раскрытие содержания и донесение до конечного потребителя продуктов банка через разные подходы к рекламе дает возможность произвести более глубокое впечатление на действующих и потенциальных клиентов банка.

Банк имеет достаточно большой рекламный бюджет. В первом полугодии 2015 года он потратил 909 миллионов рублей на рекламу, что на 27 % больше, чем в том же периоде 2014 года.

Рекламная деятельность банков связана с затратами на ее осуществление. Отсюда возникает вопрос об эффективности рекламных мероприятий. Выделяют экономическую и психологическую эффективность рекламы. Экономическая эффективность показывает, как изменился уровень продаж рекламируемой услуги, какую дополнительную прибыль получил банк, как повлияли затраты на рекламу на стоимость услуги для банка и для клиента. Она определяется на основе статистических и бухгалтерских данных. Психологическая эффективность показывает изменение степени лояльности потенциальных потребителей к банку после проведения рекламной кампании, потенциальную вероятность обращения потребителя именно в данный банк. Она оценивается методами опроса, экспертных оценок и фокус - групп.

В полной мере оценить экономическую эффективность рекламы банка не удалось по причине недостаточности данных. Однако она была оценена косвенным показателем GRP (GrossRatingPoint), отражающим охват по всей стране телезрителей категории «18+». ВТБ24 находится на третьем месте (983 GRP) среди банков, которые размещают свою рекламу на телевидении.

Для оценки психологической эффективности рекламы банка нами был проведен опрос 150 жителей г. Саратова. Результаты опроса сводятся к следующему:

- 1) банк занимает второе место среди других банков г. Саратова после Сбербанка;
- 2) 66 % опрошенных не пользуются сайтом банка;
- 3) 75 % респондентов обращают внимание на наружные витрины банка;
- 4) самые популярные источники информации о банке – телевидение, интернет и сотрудники банка;
- 5) 54 % опрошенных не смогли привести пример запомнившейся рекламы банка. Из названных примеров лидирует реклама с В. Машковым пакета услуг «Привилегия» (33 %);

6) 62,5 % респондентов считают, что нет такой рекламы, которая смогла бы способствовать желанию обслуживаться в банке. Оставшиеся проценты поделили поровну реклама пакета услуг «Привилегия», реклама знакомых и сотрудники банка;

7) эффективность рекламной деятельности банка на максимум (10 баллов) оценило 25 % опрошенных. Большинство (33 %) оценило рекламную деятельность на уровне 8 из 10 баллов;

8) предложения по совершенствованию рекламы банка дали только 3 человека из 150 опрошенных (сделать рекламу более детальной, сделать рекламу с детьми, поменять имиджевый синий цвет на более яркий).

В опросе приняли участие люди разных полов, возрастов и профессий.

Также нами был проведен SWOT - анализ рекламной деятельности банка, в результате которого были выявлены ее 7 сильных и 3 слабых стороны, 3 возможности и 3 угрозы ее развития. *Сильные стороны:* большой рекламный бюджет, сотрудничество с ведущими рекламными агентствами страны, использование большинства существующих рекламных носителей и приемов, сложившееся доверие к банку как государственному, большое количество филиалов, наличие разнообразных продуктов и услуг, грамотные вежливые сотрудники. *Слабые стороны:* реклама банка плохо запоминается, несовершенство отдельных видов продуктов (сайта, приложения «ВТБ24 - онлайн»), большие комиссии кассового обслуживания, невысокие ставки по вкладам), долгое обслуживание в отделах банка, долгое время рассмотрения жалоб и обращений. *Возможности:* усовершенствование продуктов и организационной структуры банка, разделение части рекламного бюджета по регионам для создания собственной рекламы, применение рекламных приемов «нестандартная форма», «тизерная реклама», «новые носители» для более глубокого впечатления на клиентов. *Угрозы:* возможная отрицательная реакция действующих и потенциальных клиентов на рекламу банка, возможное сокращение рекламного бюджета, конкуренция на рынке банковских услуг.

На основе результатов оценки экономической и психологической эффективности рекламы и личных наблюдений нами была оценена эффективность рекламных носителей и приемов банка по 10 - бальной шкале. Самыми эффективными носителями рекламы (оценка в 10 баллов) являются рекомендации знакомых, конференц - выставочные мероприятия и сотрудники банка. Телевидение и интернет оценены в 9 баллов, а радиореклама, газеты, буклеты, листовки, сувенирная продукция и рекламные щиты – на 7 баллов. Безусловно, все носители рекламы должны и дальше использоваться в деятельности ВТБ24.

Наиболее эффективными рекламными приемами банка (оценка в 10 баллов) мы считаем обращение к эмоциям, уникальное торговое предложение, лицо знаменитости и марку крупным планом. Выгодный процент оценен нами в 9 баллов, сужение аудитории – в 6 баллов и нестандартная форма – в 3 балла. Несмотря на разную оценку эффективности рекламных приемов, мы считаем, что каждый из них должен и в дальнейшем использоваться в рекламной деятельности банка.

В целом можно сделать вывод о том, что банк осуществляет активную рекламную деятельность. В банке уделяется большое внимание качеству рекламы, методам внедрения ее в массы и оценке ее эффективности. Рекламная деятельность носит системный характер. Рекламные мероприятия Банка реализуются достаточно результативно.

Для совершенствования рекламной деятельности банка нами был разработан ряд рекомендаций. Они касаются организационных, технологических и кадровых аспектов рекламы в банке. *Организационные вопросы:* 1.Повысить оперативность обслуживания клиентов в офисах банка. 2.Создание рекламного отделения в региональных центрах банка. *Технологические вопросы:* 1.Совершенствование сайта банка (создать графу «Вопрос - ответ» в режиме реального времени, в оформлении сайта добавить большую палитру красок). 2.Совершенствование системы «ВТБ24 - онлайн» (упростить меню, обеспечить бесперебойную работу приложения). 3.В sms - рассылку включить сообщения с текстом новых правил обслуживания в банке. *Кадровые вопросы:* 1.Проводить больше психологических, обучающих тренингов для сотрудников банка. 2.Проводить набор специалистов в отделение по рекламе в региональных центрах банка и организовать для них обучающие мероприятия. 3.Периодическое проведение коллективных мотивирующих мероприятий для сотрудников банка.

По нашему мнению, применение предложенных рекомендаций позволит банку повысить качество своей рекламной деятельности и привлечь новых клиентов.

Список использованной литературы:

1. Коваленко С.Б., Сахо В.Н. Банковская реклама: сущность, виды, оценка // Современные аспекты банковской деятельности в России: Сборник научных статей. Саратов: Издательство «КУБиК», 2012.
2. Банковское дело: сборник тестов: учебно - методическое пособие / Под ред. С.Б. Коваленко. М.: Финансы и статистика, 2010.
3. Коваленко С.Б., Шулькова Н.Н. Сборник тестов по курсу «Деньги, кредит, банки»: учебное пособие. М.: Финансы и статистика, 2005.
4. Банковская культура: материалы международной научно - практической конференции 11 - 12 ноября 2010 г. Саратов: СГСЭУ, 2010.
5. Функционирование банковской системы в условиях финансового кризиса: материалы международной научно - практической конференции. Саратов: СГСЭУ, 2009.
6. Коваленко С.Б., Коробов Ю.И. Банковская конкуренция // Деньги и кредит. 2001. № 2.
7. Коваленко С.Б., Шулькова Н.Н. Мониторинг рынка банковских услуг // Банковские услуги. 2003. № 5.
8. Коваленко С.Б. Проблемы функционирования небанковских финансово - кредитных институтов в условиях финансового кризиса // Банковские услуги. 2009. № 12.

© В.А. Туркина, 2016

УДК 330

Л. М. Угурчиева, студентка факультета экономики и управления,
Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал)
ФГАОУ ВПО «Северо - Кавказский федеральный университет» в г. Пятигорске
E - mail: ugurchieva96@mail.ru

СОДЕРЖАНИЕ И ОСОБЕННОСТИ НАУЧНО - ТЕХНИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (ТЕХНОПАРКИ)

Одной из форм научно - технического кластера являются технопарки. Технопарки - субъект научной и инновационной инфраструктуры, осуществляющий формирование

условий, благоприятных для развития производства в научно - технической сфере при наличии оснащенной и экспериментальной базы и высокой концентрации квалифицированных кадров.

Во всем мире технопарки являются площадками внедрения научно - технических и инновационных разработок в промышленность и другие виды экономической деятельности. Очень важно, чтобы в РФ, имеющей огромный научно - технический потенциал, было достаточное количество эффективных инструментов, обеспечивающих внедрение результатов научно - технической и инновационной деятельности в экономику.[1, с. 48]

2015 год во многом стал переломным для отрасли технопарков по нескольким причинам. Во - первых, в 2015 году государство обратило внимание на вопрос повышения эффективности технопарков - Президент Российской Федерации поручил принять меры, направленные на повышение эффективности функционирования технопарков. Во - вторых, был утвержден и вступил в силу национальный стандарт «Технопарки. Требования», разработанный на основе лучших российских и мировых практик. Внедрение стандарта позволит повысить эффективность российских технопарков. И, в - третьих, развитие технопарков получило новый импульс благодаря расширению предоставляемых мер государственной поддержки.

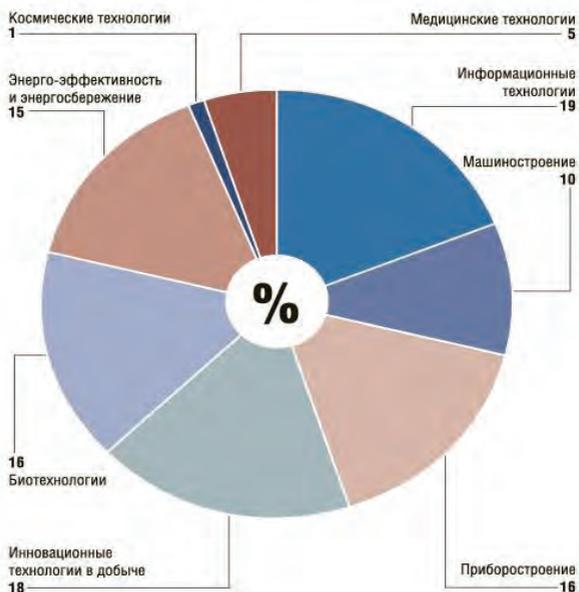


Рис. 1. Специализация технопарков России

На Рис.1. видно, на каких специализациях сосредоточены технопарки России на данном этапе развития экономики.[2]

Основными задачами создания технопарков являются:

- 1) превращение знаний и изобретений в технологии;
- 2) превращение технологий в коммерческий продукт;
- 3) передача технологий в промышленность через сектор малого наукоемкого предпринимательства;
- 4) формирование и рыночное становление наукоемких фирм;
- 5) поддержка предприятий в сфере наукоемкого бизнеса.

Регион, способствуя созданию и развитию технопарков, получает возможность формирования и ускоренного развития научно - производственной и социальной инфраструктуры, привлечение в регион высококвалифицированных специалистов, поддержки и развития сектора экономики и, в связи с этим, создания новых рабочих мест.

Технопарки являются важным элементом современной экономики.

В первую очередь, технопарки можно рассматривать как особый вид свободной экономической зоны, на территории которой усиленно развивается разработка наукоемкой продукции, формируются новые кадры, технико - внедренческие зоны, с этой стороны технопарк отвечает требованиям соответствия основным процессам, происходящим в мировой экономике.

Наука дает стимул развитию бизнеса, главным образом малого, что позволяет говорить о технопарках, как о форме поддержки малого предпринимательства, развитие которого позволяет выйти на качественно новую ступень общественного воспроизводства.

Именно в технопарках наука получает финансовые и прочие дополнительные возможности для ведения фундаментальных и прикладных изысканий, тем самым наука получает большую независимость от государства. В связи с этим технопарки являются привлекательной формой поддержки отечественной науки.

Таким образом, процесс зарождения и развития технопарков не должен обойти Россию с ее достаточно сложной экономической ситуацией. Одним из способов выхода из сложившегося кризиса является опора на отечественную науку и наукоемкое производство. В связи с этим технопарки могут сыграть одну из важнейших ролей в этом процессе.

Список использованной литературы:

1. Авдулов А.Н. Научные и технологические парки, технополисы и регионы науки. / А.Н. Авдулов., А.М. Кулькин. - М.: ИНИОН РАН, 2014. - 148с.

2. Карта кластеров России [Электронный ресурс] [http:// clusters.monocore.ru/](http://clusters.monocore.ru/)

© Л. М. Угурчиева, 2016

УДК 338

Ураксеева Д. М.

канд. экон. наук, доцент УГНТУ, г.Уфа, РФ

E - mail: udm75@mail.ru

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

В настоящее время бизнес - явление, которое мы называем электронной коммерцией идет полным ходом. Благодаря глобальной сети Internet электронная коммерция стала доступной для фирм любого масштаба.

Электронная коммерция представляет собой такую форму поставки продукции, при которой выбор и заказ товаров осуществляется через компьютерные сети, а расчеты между покупателем и поставщиком осуществляются с использованием электронных документов и / или средств платежа. В качестве покупателей товаров (или услуг) могут выступать как частные лица, так и организации. Помимо покупок в сегменте Интернет под названием World Wide Web, электронная коммерция также включает в себя множество других мероприятий, таких, как торговля предприятиями с другими предприятиями и внутренними процессами, которые компании используют для поддержки покупок, продаж, аренды, планирования и др.

Несомненным преимуществом электронной коммерции является увеличение продаж и снижение стоимости. Электронная коммерция увеличивает возможности продажи для продавцов и возможности покупки для покупателей. Успешная реклама в Web может доставить рекламные сообщения предпринимателей потенциальным клиентам в любой стране мира. Предприятия могут использовать электронную коммерцию для выявления новых поставщиков и деловых партнёров. Посредством электронной торговли увеличивается скорость обмена информацией, что сокращает расходы по обе стороны сделки. Если сравнивать с традиционной формой торговли, электронная коммерция предоставляет покупателям более широкий спектр выбора, так как покупатели могут рассмотреть много различных товаров и услуг из широкого круга продавцов. Покупатели могут получить мгновенный доступ к подробной информации в Интернете и такой выбор доступен им каждый день и 24 часа в сутки. Также электронная коммерция может сделать доступными продукты и услуги в отдалённых районах. Например, дистанционное образование позволяет людям приобрести знания и получить степень независимо от их местожительства.

Преимущества электронной коммерции распространяются на общее благосостояние общества. Электронные платежи по возмещению налогов, государственные пенсии, социальная поддержка при передаче через Интернет стоят меньше и прибывает надёжно и быстро.

Однако, некоторые бизнес - процессы, возможно, никогда не поддадутся электронной коммерции. Например, скоропортящиеся продукты и дорогостоящие, ювелирные изделия, бывает невозможно проверить в достаточной степени в удалённом режиме, независимо от технологий, которые могут быть разработаны в будущем.

Какие же проблемы возникают перед фирмами, которые хотят делать бизнес в Интернете? Одна из главных преград – это сложность интеграции существующих баз данных и программного обеспечения обработки транзакций для традиционной торговли в программное обеспечение, обеспечивающее электронную коммерцию. Хотя ряд компаний предлагает услуги по разработке программного обеспечения и консалтингу, эти услуги могут быть весьма дорогостоящими. Многие компании сталкиваются с культурными и правовыми препятствиями к ведению электронной коммерции. Одни потребители по - прежнему боятся отправлять номера своих кредитных карт через Интернет он - лайн - продавцам, с которыми они никогда не встречались, другие просто сопротивляются переменам. Правовые условия, в которых ведётся электронная коммерция, полны неясных и противоречивых вопросов. Во многих случаях государственные регулирующие органы не идут в ногу с технологиями.

Тем не менее, преимуществом электронной коммерции является потенциал, который перевешивает недостатки. Интернет - технологии могут быть использованы для улучшения многих бизнес - процессов, поэтому многим руководителям трудно решить, где и как их использовать. Один из способов привлечения внимания к конкретным бизнес - процессам в качестве кандидатов для электронной коммерции – разбиение бизнеса на серию мероприятий, генерирующих добавленную стоимость, которые объединяются для получения прибыли.

Торговля осуществляется фирмами любого размера. Мелкие фирмы могут сосредоточиться на одном продукте, канале распределения или типе клиентов. Крупные компании часто продают разные товары и услуги посредством различных каналов сбыта различным типам клиентов. Руководители таких компаний организуют свою деятельность вокруг деятельности стратегических бизнес - единиц. Несколько подразделений, принадлежащих общему набору акционеров, составляют фирмы и компании, а несколько фирм, которые продают аналогичные продукты аналогичным клиентам, составляют отрасли.

Компании могут использовать Интернет в качестве потенциального инструмента маркетинга. В качестве оценки возможностей бизнес - единицы может выступать SWOT - анализ. В SWOT - анализе аналитик изучает сперва подразделение для выявления сильных и слабых сторон, затем изучает среду, в которой подразделение работает, и выявляет возможности, предоставляемые этой средой, и угрозы, исходящие от этой среды. По рассмотрении всех вопросов, с которыми оно сталкивается в систематическом порядке, подразделение может разработать стратегии, чтобы воспользоваться своими возможностями, опираясь на свои сильные стороны, избегая каких - либо угроз, а также компенсируя свои слабости.

Список использованной литературы:

1. Жолобов Д.А. Электронная коммерция: учебно - методическое пособие / Д.А. Жолобов. – Астрахань: Астраханский государственный университет, Издательский дом «Астраханский университет», 2011
2. Ураксева Д.М. Вексель - универсальный и эффективный инструмент кредитно - расчетных отношений // Вестник московской академии рынка труда и информационных технологий. 2006. № 23(45).С.82 - 86.
3. Закирова И.Р. Сервисное предпринимательство в регионе на современном этапе развития // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 1 - 1. С. 672.
4. Ураксева Д.М. Управление персоналом как фактор повышения конкурентоспособности сервисного предприятия // Наука сегодня: теория и практика Сборник научных трудов II Международной заочной научно - практической конференции. 2016.С.180 - 182.
5. Ураксева Д.М. Взаимодействие компаний с клиентами через призму реальной практики бизнеса // Наука сегодня: теория и практика Сборник научных трудов Международной заочной научно - практической конференции. Уфимский государственный университет экономики и сервиса. 2015.С.190 - 192.

6. Харисов В.И. Направления развития конкурентоспособности предпринимательских структур. // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. 2008. № 73 - 1. С. 483 - 485.

7. Ибрагимова Н.У., Габитова З.Р., Нигматуллина Р.А. Разработка сценарного прогноза развития текстильной и швейной промышленности республики Башкортостан на основе стратегического анализа отрасли. // Вестник Башкирского университета. 2015. Т. 20. № 3. С. 933 - 940.

8. Габитова З.Р., Караваева Е.В., Нигматуллина Р.А. Проблемы контроля стоимости в таможенном администрировании. Казанская наука. 2015. № 10. С. 114 - 116.

© Д.М. Ураксеева 2016

УДК 336.71

Чапанова К. А.

Магистр группы ДЭФ141 - м

РЭУ им. Г.В. Плеханова

г. Москва, Российская Федерация

К ВОПРОСУ О СУЩНОСТИ БАНКОВСКОГО МОНИТОРИНГА

Банковский мониторинг — это сложная информационная система, включающая наблюдение за состоянием банковского сектора, оценку его результатов, прогнозирование будущего развития банковской системы страны и отдельных банков для принятия адекватных состоянию внешней и внутренней среды управленческих решений в целях пресечения негативных тенденций в банковском секторе экономики [6, с.55].

Все мероприятия, проводимые в рамках банковского мониторинга, направлены, прежде всего, на обеспечение финансовой устойчивости и надежности банковской системы.

Предмет банковского мониторинга связан с осуществлением не только контрольных функций, но и функций управления: организации, планирования, стимулирования, координации.

Объектом банковского мониторинга как метода управления являются кредитные организации (банки) и банковская система, а также внешняя среда их функционирования. Учет влияния внешних факторов позволяет определить состояние развития национальной банковской системы в динамике, выявить существующие пробелы и разработать мероприятия по оптимизации сложившейся ситуации.

Отдельно отметим уникальность Банка России как субъекта мониторинга. В отношении Банка России мониторинг отражен в нормативных документах в различных аспектах (табл. 1.)

Основными принципами осуществления банковского мониторинга являются:

- комплексный характер проводимых мониторинговых наблюдений,
- непрерывность наблюдения за состоянием банков с целью оперативного получения необходимой информации;
- обеспечение репрезентативности объектов и территорий мониторинговых наблюдений [5, с.56].

Таблица 1. – Банк России в системе мониторинга

Субъект	Направление мониторинга	Основание
БАНК РОССИИ	Мониторинг торгов	Информация Банка России от 21.03.2016 «О сделках «SWITCH»
	Мониторинг в национальной платежной системе	Федеральный закон от 27.06.2011 N 161 - ФЗ (ред. от 29.12.2014) "О национальной платежной системе"
	Мониторинг финансового рынка	Федеральный закон от 10.07.2002 N 86 - ФЗ (ред. от 30.12.2015) "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" (с изм. и доп., вступ. в силу с 09.02.2016), "Основные направления развития и обеспечения стабильности функционирования финансового рынка Российской Федерации на период 2016 - 2018 годов" (утв. Банком России)
	Мониторинг деятельности страховщиков, значений страховых тарифов	Указание Банка России от 18.01.2016 N 3935 - У "О порядке осуществления Банком России мониторинга деятельности страховщиков", Федеральный закон от 14.06.2012 N 67 - ФЗ (ред. от 23.05.2016) "Об обязательном страховании гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров и о порядке возмещения такого вреда, причиненного при перевозках пассажиров метрополитеном»
	Мониторинг предприятий	Положение о проведении мониторинга предприятий Банком России" (утв. Банком России 19.03.2002 N 186 - П) (ред. от 24.12.2004)

Источник: составлено автором

В настоящее время следует говорить о риск - ориентированном мониторинге в банковской деятельности. Сам по себе принцип «риск - ориентированного подхода» достаточно известен в международной практике и применительно к настоящему исследованию регламентирован в документах Базельского комитета по банковскому надзору.

В работе Банка России по обеспечению финансовой стабильности можно выделить шесть направлений [3]:

- мониторинг финансовой стабильности посредством разработки и использования индикаторов, характеризующих финансовую стабильность;
- регулирование, надзор и наблюдение за финансовыми организациями, в том числе инфраструктурными организациями финансового рынка, и платежными системами;

- макропруденциальное регулирование и надзор;
- мониторинг рисков с целью выявления потенциальных системных угроз, стресс - тестирование отдельных секторов финансового рынка и анализ эффекта заражения;
- обеспечение бесперебойности и эффективности функционирования инфраструктурных организаций финансового рынка и платежных систем;
- реализация антикризисных мер в случае финансовой нестабильности.

Процесс реализации функций Банка России включает регулирование, контроль и информационное сопровождение.

Эффективное выполнение функций Банком России во многом определяется уровнем и качеством организации его работы с банками, в том числе и в сфере банковского мониторинга. Таким образом, прослеживается тесная взаимосвязь функций Банка России и банковского мониторинга. Специфика реализации функций Банка России и позволила определить основные направления проведения банковского мониторинга как инструментария обеспечения стабильности развития финансового рынка и направлений его совершенствования.

Авторы, исследующие проблему банковского мониторинга, выделяют его различные направления, каждое имеет определенное функциональное значение.

Отразим на рисунке авторскую позицию по направлениям банковского мониторинга (рис. 1.).



Рис. 1. Направления банковского мониторинга и информационное взаимодействие в рамках его проведения (Составлено автором)

Далее в рамках направлений мониторинга по объектам можно выделять методы и подходы к его осуществлению:

- мониторинг коэффициентов, в том числе соответствия параметров деятельности банков требованиям Банка России;
- мониторинг банковских рисков и управления ими;
- мониторинг показателей финансовой устойчивости банковского сектора;
- финансовый мониторинг по вопросам противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма и т.д.

В рамках исполнения Банком России функции мегарегулятора у банковского надзора появились дополнительные возможности по получению информации о деятельности банков, банковских групп и финансовых конгломератов, в том числе в части операций банков с другими участниками финансовых рынков.

Существенная значимость банковского сектора в развитии экономики обуславливает необходимость организации эффективного банковского надзора как интегральной индикативной составляющей состояния банков в целях принятия регулятивных мер воздействия со стороны Банка России для устранения негативных тенденций в деятельности банков, корректировки и усиления мер, обеспечивающих их позитивное развитие.

Отдельные показатели надзорных проверок в период с 2012 по 2015 год отражены в табл. 2.

Таблица 2. – Количественные показатели банковского надзора [4,5]

Год	Количество действующих кредитных организаций	Проведено проверок		Доля тематических в общем объеме проверок	Проверки системно - значимых банков
		всего	тематических		
2012	978	1 118	1 085	0,97	
2013	956	1 029	1 009	0,98	
2014	923	817	551	0,67	53
2015	733	647	454	0,71	45

Источник: составлено автором

За период 2012 – 2015 гг. количество проводимых проверок сократилось, доля тематических проверок в их общем объеме увеличились, что свидетельствует о проведении Банком России мероприятий по повышению качества надзора.

О достаточно высокой результативности банковского надзора свидетельствуют инспекционные проверки 2013 - 2015гг, а также приведенные сведения о мерах воздействия к кредитным организациям (рис. 2.).



Рисунок 2. – Сведения о мерах воздействия по результатам надзора в 2013 - 2015гг [4,5]

Составлено автором

Приведенные данные в совокупности с трендом по отзыву лицензий свидетельствуют и об отсутствии существенного позитивного тренда влияния принимаемых мер воздействия на снижение в деятельности банков негативных факторов. В ходе инспекционных проверок продолжало иметь место выявление большого количества нарушений, отмечается рост среднего количества нарушений в расчете на одну проверку.

В среднесрочной перспективе Банком России будет продолжена работа по совершенствованию нормативной базы по надзору за деятельностью кредитных организаций, в том числе на консолидированной основе.

Развитие надзорной деятельности планируется проводить по следующим основным направлениям:

- развитие риск - ориентированных подходов в надзоре, в том числе в части консолидированного надзора;
- повышение устойчивости кредитных организаций, в том числе к макроэкономическим шокам;
- дальнейшее обеспечение прозрачности финансовой отчетности;
- ограничение рисков, принимаемых на бизнес аффилированных лиц;
- противодействие сделкам банков, осуществляемым в целях манипулирования учетом / отчетностью и (или) направленным на вывод активов;
- создание условий для справедливой конкуренции;
- совершенствование риск - менеджмента;
- развитие дифференцированных надзорных подходов, введение дополнительных надзорных требований к системно значимым банкам и банкам с повышенным уровнем рисков;
- обеспечение неотвратимости наказания по выявленным нарушениям.

Реализация всех указанных мероприятий позволит создать условия для функционирования эффективной системы организации банковского мониторинга, которая положительно скажется на своевременности и качестве управленческих решений, принимаемых как в отношении отдельных кредитных организаций, так и банковской системы в целом.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395 - 1 "О банках и банковской деятельности" (в ред. от 30.12.2015)
2. Федеральный закон от 10.07.2002 №86 - ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (в ред. от 05.04.2016)
3. "Основные направления развития и обеспечения стабильности функционирования финансового рынка Российской Федерации на период 2016 - 2018 годов" (утв. Банком России)
4. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2015 году // Издания Банка России - <http://cbr.ru/publ/?PrId=nadzor>
5. Годовой отчет Банка России за 2015 год - <http://www.cbr.ru/publ/?PrId=god>
6. Алексеева Д.Г. Теоретические основы банковского мониторинга // Вестник РУДН, серия Юридические науки, 2010, № 4, с.49 - 60

7. Исаева Е.А. К вопросу о новых целях, функциях и структуре Банка России как мегарегулятора на финансовом рынке // В сборнике: Ценности и интересы современного общества. Материалы Международной научно - практической конференции. 2013. С. 35 - 39.

8. Официальный сайт Банка России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: свободный. URL - адрес: www.cbr.ru.

9. Сайт Федеральной службы по финансовому мониторингу (Росфинмониторинг) - Режим доступа свободный. URL - адрес: <http://fedsfm.ru/>

© К.А. Чапанова, 2016

УДК 330

Т.В. Черкова

студентка 2 курса учетно - финансового факультета

Научный руководитель: **Ю.А. Гунько**

к.э.н., старший преподаватель

кафедры экономической теории и экономики АПК

Ставропольский государственный аграрный университет

Г. Ставрополь, Российская Федерация

МАРКЕТИНГОВОЕ УПРАВЛЕНИЯ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Одной из самых актуальных целей совершенствования отечественной экономики на сегодня является становление сельскохозяйственной сферы, которая исторически считается для России стратегически значимой и приоритетной. Сельское хозяйство в экономике любой страны имеет большое значение. Большинство государств, даже промышленно развитых, постоянно производят инвестиции в развитие сельскохозяйственного сектора экономики, видя в нем основу для достижения политической, экономической и социальной стабильности и безопасности. На сегодняшний день в России на федеральном и региональных уровнях приняты законы и реализуется программы по содействию развития сельского хозяйства.

Одним из основных факторов развития сельского хозяйства, содействующих обеспечению стабильного развития агропромышленного комплекса страны в современных условиях, является инновационная деятельность. Ее эффективность напрямую зависит от состояния внутренней и внешней экономической среды, наличия необходимых условий для внедрения и рационального применения инновационной продукции. Действующее состояние инновационной сферы в РФ говорит о больших проблемах ее функционирования, среди которых:

- 1) инертное развитие инновационной инфраструктуры сельскохозяйственного сектора;
- 2) слабая инновационная активность сельхозпроизводителей;
- 3) низкий уровень государственной финансовой поддержки;
- 4) сокращение затрат на аграрную науку;
- 5) дефицит собственных средств у сельскохозяйственных предприятий на внедрение инновационной продукции и научные разработки;
- 6) недостаток квалифицированных кадров в сельской местности;

Жесткая конкурентная среда, в частности с иностранными сельхоз товаропроизводителями, создает ситуацию, когда цены на сельскохозяйственную продукцию очень низкие. В большинстве стран популярным направлением повышения конкурентоспособности аграрного сектора является внедрение в работу сельхозпроизводителей современной системы маркетинга. Важно отметить, что подобной жесткой конкуренции никакие другие виды маркетинга в России не ощущают на себе.

Товарный маркетинг производства в сельскохозяйственной отрасли проходит все этапы: прогнозирование спроса, изучение потребностей, разработку производственной программы и ассортиментной политики, используя также организацию сбыта.

Субъектами сельскохозяйственного маркетинга являются:

- специалисты по маркетингу, организации инфраструктуры рынка, различные посредники, оптовые и розничные торговые организации, консультативные и коммерческие и центры и т.п.;

- поставщики производственных и трудовых ресурсов, материально - технического снабжения, сырья;

- сельскохозяйственные товаропроизводители;

- потребители сельхоз продукции.

Маркетинговая система управления сельскохозяйственным предприятием должна обладать характеристиками: экономичность, гибкость, восприимчивость к нуждам, потребностям и спросу потребителей, политике аграрного бизнеса, коммерческим изменениям, конъюнктуре рынка, конкуренции, уровню производства продукции, предпринимательству.

В Ставропольском крае Минсельхоз разработал пакет эффективных реализованных и осуществляемых проектов маркетингового управления в АПК. Внедрение инновационных решений маркетинга в сельское хозяйство Ставропольского края способствует производству конкурентной продукции. Это направление рассматривается как актуальное и перспективное по меньшей мере для 100 крупных хозяйств в молочном производстве («ООО Кисловодское», «Винсадское», СПК ПЗ «Вторая пятилетка»), свиноводстве (СПК Колхоз «Терновский», ООО «Бекон», «Совхоз им. Кирова»), птицеводческих хозяйств (ООО «Моя мечта», «Марьинская птицефабрика»).

Модернизацию экономического механизма рынка материально - технических ресурсов для сельского хозяйства, с учетом методов и приемов маркетинга следует осуществлять по направлениям:

- принятие мер госрегулирования экономической конъюнктуры рынка, которые должны создавать на федеральном и региональном уровне экономическую основу для совершенствования маркетинга ресурсов;

- меры по всестороннему развитию зарождающихся маркетинговых методов реализации продукции посредническими элементами и предприятиями - поставщиками на внешнем рынке.

Все возрастающую роль в практике маркетинга играет целесообразное, учитывающее конъюнктуру спроса, обоснованное ценообразование на товары как средство повышения объемов их реализации. Главная цель заключается в как можно большем приближении конечной цены товара к реальным издержкам по его приобретению, хранению, заводу и реализации, а также в учете объективных условий платы за товар [1 стр. 10 - 15].

Налаживание прочных и долговременных связей между посредническими структурами с как можно большим числом сельхоз - поставщиков с целью получения статуса официальных дилеров этих предприятий, предоставляют серьезные преимущества в

системе расчётов, организации поставок продукции, сотрудничестве в техническом сервисе машин, ценообразовании – актуальный приём маркетинга.

В сельскохозяйственной отрасли аграрного производства маркетинговая деятельность является эффективной, если в ней принимают участие все работники аппарата управления, а также работники производственной сферы. Например, на животноводческих предприятиях функциональное маркетинговое воздействие производится не только руководителем предприятия, но и его заместителем. Совместно с работниками службы маркетинга и ветеринарами маркетинговой деятельностью занимаются технологи и экономисты. Одновременно со специалистами аппарата управления маркетинговые функции осуществляют и работники сферы производства: производят продукцию необходимого качества, установленного ассортимента и создают условия для современного удовлетворения спроса потребителей.

Таким образом, в настоящий момент на рынке сельхоз продукции образовалась реальная необходимость для внедрения рентабельной системы управления деятельностью сельскохозяйственных предприятий и совершенствования маркетинговой деятельности. Любая форма производимого товара (товары, подлежащие переработке или потребительские товары), главные задачи маркетинга современного сельхоз предприятия должны быть нацелены на достижение максимально возможного потребления не только на внутреннем, но и на внешнем рынке, на предоставление максимально широкого выбора, на достижение максимальной потребительской удовлетворенности, на стремление к достижению высокого качества жизни общества.

Список используемой литературы:

1. Бочарова О. Н., Потокина С. А., Ланина О. И. Резервы повышения конкурентоспособности предприятий региональных агропродовольственных систем // Социально - экономические явления и процессы. Тамбов, 2012. № 2
2. Саломатин В. А. Инновационные процессы в АПК: сущность и направления развития. М., 2013.

© Т.В. Черкова, Ю.А. Гунько, 2016

УДК 330

Т.В. Черкова

студентка 2 курса учетно - финансового факультета

Научный руководитель: **И.М. Подколзина**

к.э.н., доцент кафедры финансы, кредит и страховое дело

Ставропольский государственный аграрный университет

Г. Ставрополь, Российская Федерация

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ АГРОСТРАХОВАНИЯ В РОССИИ

Сельскохозяйственное производство отличается высокой степенью рисков. Сельскохозяйственные производители встречаются со множеством рисков: колебания урожайности, цен, частичной или полной потери ресурсов и изменения государственной политики, приводящих сокращению доходов. Также сельскохозяйственное производство подвержено риску чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий. Такие природные

катаклизмы как наводнение, град, засуха могут привести к большим производственным потерям.

В большинстве развитых стран государство активно вмешивается и контролирует ситуацию на внутреннем рынке сельскохозяйственной продукции, стремясь таким образом сократить проблемы, связанные с риском в сельскохозяйственном производстве. Мировой опыт показывает, что решением данной проблемы является агрострахование.

В настоящее время за 2015 - 2016 год в результате природных катаклизмов в 15 регионах был введен режим чрезвычайной ситуации и в этих субъектах РФ площадь незастрахованных посевов составила около 1789,4 тыс. га и общий ущерб по прямым понесенным затратам составил 6,82 млрд. рублей. В 2015 году произошло более 72810 пожаров, объявлено более 23 чрезвычайных ситуаций в районах РФ, более 8 случаев сильных осадков, более 9 случаев инфекционных заболеваний сельскохозяйственных животных, более 4 случаев повышения грунтовых вод, более 17 биолого - социальных чрезвычайных ситуаций, более 80 поражений сельскохозяйственных растений болезнями и вредителями.

Данная неблагоприятная статистика в наглядно отражает актуальность развития агрострахования как меры защиты сельскохозяйственных производителей, а также способа обеспечения продовольственной безопасности региона.

Агрострахование включает следующие риски:

1. Гибель животных вследствие катаклизмов, стихийных бедствий, болезни, нанесении вреда другим лицом;
2. Воровство и разрушение растениеводческих насаждений;
3. Гибель и порча урожая при пожаре, ливневых дождей, урагане, града, землетрясения, вымерзание и других природных явлений, разрушающих сельское хозяйство.

Ведущими участниками системы страхования являются страховщики и их объединения, сельскохозяйственные товаропроизводители и государственные органы. С позиции территории система аграрного страхования - это совокупность подсистем агрострахования, складывающейся в разных краях и областях страны.

Сложившееся положение в сфере агрострахования в России характеризуется малым процентом застрахованных площадей сельскохозяйственных культур, сельскохозяйственных животных, многолетних насаждений, несмотря на поддержку данного вида страхования со стороны государства и серьезные риски, присущие в сельскохозяйственной отрасли. На данный момент новая система аграрного страхования на основе Федерального закона от 25 июля 2011 г. № 260 - ФЗ «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» предполагает наличие государственной поддержки, заключающейся в том, что страхователь оплачивает 50 % от начисленной по договору страхования страховой.

За 2015 год в России было застраховано около 15,6 млн га посевов сельскохозяйственных культур, что составляет 23 % от общей посевной площади, где из 12 млн га на яровые культуры пришлось 7,9 млн га, а на озимые - 4,1 млн га.

По данным последнего мониторинга Ставропольский край выступил лидером рынка агрострахования Юга России.

Наибольшая доля сборов приходится на три региона: Ставропольский край – 29 % , Краснодарский край - 27 % и Волгоградскую область - 24 % . В общероссийском рейтинге по объемам агrostрахования Ставропольский край занимает седьмое место. Основной прирост страховых сборов сформировался за счет введения новой услуги: страхование сельскохозяйственных животных с господдержкой.

Рассматривая ситуацию в сфере агrostрахования с наличием государственной поддержки, можно сделать вывод, о том, что действующая на сегодняшний день система несовершенна и требует доработок, но несмотря на имеющиеся проблемы, рынок агrostрахования в России имеет серьезный потенциал развития, а высокий интерес государства к решению этих проблем даст ему возможность стать более популярным.

В агrostраховании РФ нужно рассмотреть основные проблемы, которые следует устранить:

1. Несовпадение интересов страховых компаний и государства, государство стремится обеспечить продовольственную безопасность страны и снизить социальные риски, а страховые компании хотят получить наибольшую прибыль.

2. Недостаток информации у производителей сельскохозяйственной продукции об услугах агrostрахования. Во время заключения договора часто неправильно оценивается уровень страхового покрытия. И как следствие - сумма неравна реальным потерям.

3. Большая цена страховки. Государственные субсидии предприятия получают позже уплаты страховой премии. Большая доля сельхозпроизводителей не может позволить себе страховку имущества, именно из - за цены страхования.

4. Недоверие страховых компаний к аграрным предприятиям.

Система агrostрахования России нуждается в реформировании, где главными задачами будут:

1. гарантия стабильности агrostрахования;
2. улучшение качества обслуживания страхователя;
3. повышение финансовой устойчивости снижение тарифов на услуги агrostрахования;
4. расширение списка страховых продуктов
5. увеличение влияния сельхоз товаропроизводителей на внутреннем рынке.

Список использованной литературы:

1. Жилкина А.Н., Проблемы и основные направления совершенствования управления инновационными процессами в страховании [Текст] / А.Н. Жилкина // Проблемы современной экономики. - №2 (42). - 2012.

2. Подколзина И.М., Томилина И.А. Государственное регулирование регионального рынка зерна // Научно - технические ведомости Санкт - Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2008. № 4 (61). С. 85 - 89.

3. Агrostрахование с господдержкой. Официальный интернет - портал Министерства сельского хозяйства Российской Федерации. URL: <http://www.mcs.ru> (дата обращения 15.05.2016).

© Т.В. Черкова, И.М. Подколзина, 2016

И.В. Чеченина

методист МК МИ

Белгородский государственный национальный
исследовательский университет (НИУ «БелГУ»)
г. Белгород, Российская Федерация

С. В. Жукова

зам директора по УВР МК МИ

Белгородский государственный национальный
исследовательский университет (НИУ «БелГУ»)
г. Белгород, Российская Федерация

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ЗАКРЫТОГО СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА НА ЭФФЕКТИВНОЕ ИННОВАЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ В ЖКХ

Стоящие перед государственными и муниципальными властями задачи в регионах и отдельных отраслях повышают требования к качеству государственных услуг и эффективности государственного управления. Эти условия могут быть достигнуты за счет использования:

- инновационных методов государственного управления;
- применения инновационных управленческих инструментов;
- внедрения современных информационных технологий.

Все эти механизмы управления могут являться предпосылкой устойчивого развития, роста, благополучия отрасли и региона в целом.

Жизненные потребности жителей с минимально возможными издержками, а также доверие и самоорганизация общества на сегодняшний день являются приоритетным направлением, которые могут реализоваться, по нашему мнению, только с совершенствованием управления инновационным потенциалом жилищно - коммунального хозяйства (в дальнейшем ЖКХ). А одной из важнейших задач реализации концепции «Умного города» является как раз формирование механизма управления инновационным потенциалом ЖКХ [1,5].

Но как показывает практика для устойчивого развития отрасли, страны, в том числе и ЖКХ эффективных институтов, ориентированных на экономические, правовые и политические реформы на сегодняшний момент недостаточно.

Социальный капитал, как отмечают ученые в своих трудах, в том числе Н. Полищук в настоящее время находится на достаточно низком уровне доверия и способности к самоорганизации общества [3]. Недоверие общества отрицательно влияет на эффективное инновационное управление экономических издержек, не только в регионах, но и в отраслях.

В этом случае закрытый социальный капитал, понижает эффективность государственного управления, и как аксиома – ухудшается работа муниципальных властей и ЖКХ соответственно.

Следует отметить, что наука еще не подошла к осознанию необходимости рационального толкования влияния социального капитала на эффективное инновационное

управление в ЖКХ [2]. Это обстоятельство одновременно и затрудняет, и облегчает решение предстоящего исследования. Затрудняет, поскольку отсутствуют теоретические разработки или эмпирически систематизированные факторы. Облегчает, поскольку есть возможность выбора траектории исследования, расстановки по ней стратегических точек и свободной организации исследовательского процесса [1].

Анализируя труды ученых можно сделать вывод, что социальный капитал в зависимости от:

- доверия и способности к самоорганизации общества может быть: открытый и закрытый;
- сопричастности к общественным делам и личной ответственности за положение дел в обществе определяется как гражданская культура;
- взаимодействия на экономические результаты подразделяется на горизонтальный и вертикальный каналы.

На наш взгляд, закрытый социальный капитал оказывает следующие действия на инновационное управление в ЖКХ в зависимости от развития социального капитала:

- носит негативный характер развития (социальный капитал недостаточно развивается);
- не поддерживает воспроизводство эффективного управления в отрасли (социальный капитал не развивается);
- препятствует утверждению современных институтов (социальный капитал недостаточно развивается);
- отрицательно влияет на эффективность работы муниципальных властей (социальный капитал не развивается).

Один из наиболее ярких примеров того, как нехватка или, наоборот, наличие социального капитала оказываются ощутимыми и явными - это исследования товарищества собственников жилья приведенные в докладе «Социальный капитал в России» [3].

Жилищный кодекс Российской Федерации статья 135 определяет ТСЖ как «вид товариществ собственников недвижимости, представляющий собой объединение собственников помещений в многоквартирном доме для совместного управления общим имуществом в многоквартирном доме либо в случаях, указанных в части 2 статьи 136 настоящего Кодекса» [4].

ТСЖ - это интересный, прогрессивный и потенциально многообещающий институт, когда жильцы многоквартирных домов берут в собственные руки управление своей общей собственностью. Это стандартная форма управления такого рода домами.

Пример закрытого социального капитала прослеживается в работе управляющей компании ООО «Стройэксплуатация» г. Белгорода. При проведении фактических проверок председателем ТСЖ одного из многоквартирных домов обнаружили следующие манипуляции проводимые компанией:

- собрания собственников жилья не проводились, бюллетени голосования по установке провайдерских систем были подписаны третьими лицами, договора заключены с управляющей компанией;
- размещение рекламы в лифте подъездов были подписаны третьими лицами, договора заключены также с управляющей компанией;
- не оказание услуг потребителям управляющей компанией надлежащего качества согласно предоставленным прейскурантам и договорам;
- заключение договоров с подрядными организациями с завышенной сметой, без полного выполнения работ и т.д.

Проведенный анализ влияния закрытого социального капитала отражает негативное влияние закрытого социального капитала на эффективное инновационное управление в одной из сфер ЖКХ.

В российском обществе находит отражение не только закрытый капитал, но и открытый социальный капитал, а также и гражданская культура, которые, по нашему мнению, также могут оказывать положительное или отрицательное влияние на эффективное управление институтов и ЖКХ соответственно в зависимости от наличия социального капитала.

Литература:

1. Чеченина И. В. Проблемы управления инновационным потенциалом ЖКХ при реализации концепции при реализации концепции «Умный город» Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2014. № 3. С. 104 - 108.
2. Чеченина И.В. «Социальный капитал» как инновационная составляющая управления, влияющая на развитие общества. Сб. мат. XX Всероссийской научно - практической конференции Стратегия устойчивого развития. Новосибирск. 2014. С.67 - 71.
3. Полищук Л.И. Социальный капитал в России: измерение, анализ, оценка влияния [электронный ресурс]. Режим доступа:<http://www.liberal.ru / articles / 5265> (дата обращения: 20.05.2011).
4. Жилищный кодекс РФ ст. 135
5. Концепция «Умного города» в реализации инновационного развития ЖКХ. Сб. мат. Международной научно - практической конференции. Экономика. Общество. Человек. Белгород БГТУ 2014. С.322 - 327

© И.В. Чеченина, С.В. Жукова, 2016

УДК 336.711

М.Ю. Швейкина

Студент 1 курса Финансово - кредитного факультета

Саратовский социально - экономический институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: И.Е. Швейкин

К.э.н., преподаватель кафедры

банковского дела, денег и кредита

Саратовский социально - экономический институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова

г. Саратов, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

В современной экономической литературе содержится немало работ, рассматривающих различные актуальные вопросы теории и практики банковского дела. В частности, сущность, структура и факторы развития рынка банковских услуг анализируются в [1], [2],

[3]. Мониторинг, риски и пути развития конкуренции на рынке банковских услуг рассматриваются в [4], [5]. Актуальные проблемы функционирования российской банковской системы исследуются в сборниках научных конференций [6] и [7] и обзорных статьях [8] и [9]. В рамках данной статьи рассмотрим особенности организации кредитования малого бизнеса.

Особенностью кредитования малого бизнеса является размер кредитов и процентная ставка по ним. Средний размер кредита для малого предприятия по России составляет от 50 до 300 тыс. руб. При этом кредиторы признают, что их бизнес - занятие специфичное. Традиционно малые предприятия и частные предприниматели считаются ненадежными заемщиками. Самый большой срок кредитования, который могут предоставить банки – это срок до пяти лет. Для того чтобы получить кредит под низкие проценты и более длительный срок нужно иметь положительную кредитную историю и доказать банку свою высокую платежеспособность. Сумма кредита, которую может предоставить банк для конкретного предприятия, напрямую зависит от его стабильности и финансового состояния.

Еще одной особенностью кредитования малого бизнеса является более сложная процедура получения кредита для бизнеса, поскольку банки всегда стремятся минимизировать свои риски при работе с предприятиями. Банки запрашивают объемные пакеты документов, перечень которых может быть индивидуальным у каждого банка. Но, как правило, в него входят: анкета - заявление на предоставление кредита для бизнеса, предоставление финансовой и налоговой отчетности, списки дебиторов и кредиторов, копии договоров с покупателями и подрядчиками и т.д.

Несмотря на то, что малый бизнес есть, доступность этих денег все же незначительная. Предприниматели не верят в доступность банков, а большинство банков, в свою очередь, не стремятся работать в этом секторе. Как показали опросы предпринимателей, среди основных причин, препятствующих получению кредита в банке, 42 % респондентов назвали проблему залога и гарантий, а 31 % - высокие процентные ставки.

Кроме того, ключевой причиной слабости кредитных программ малого бизнеса в России является нежелание давать стартовые займы. Даже те банки, которые занимаются кредитованием малого бизнеса, таких услуг не предоставляют.

Правда, нехватку кредитов российский малый бизнес переживает вполне спокойно, поскольку практически никто из предпринимателей на финансовую поддержку со стороны банков и не рассчитывает. Им легче взять в долг у друзей, родственников и знакомых, чем обратиться в кредитную организацию.

Кредитование малого бизнеса – перспективное, но наиболее сложное направление в кредитовании бизнеса. Как показывает опыт, во многом проблемы вызваны недостаточной кредитной грамотностью самих предпринимателей. Многие из них не представляют всего спектра кредитных продуктов, предлагаемых банками малому бизнесу.

Кредиты для бизнеса можно разделить на:

1. кредит на текущую деятельность;
2. инвестиционные кредиты;
3. коммерческая ипотека;
4. особые виды бизнес кредитов (лизинг, факторинг, аккредитив)

Кредит на текущую деятельность

Целью получения текущего кредита может быть пополнение оборотных средств или покупка движимого имущества (машин и оборудования). Кредиты на текущую

деятельность предоставляются в традиционном виде, в виде кредитной линии или овердрафта по расчетному счету.

Овердрафт – это продукт для постоянных клиентов со стабильными поступлениями на банковский счет. Он больше всего подходит компаниям, у которых оборачиваемость товара 15 - 20 дней. Он необходим для покрытия небольших кассовых разрывов в случае, когда срок платежа нельзя перенести, например, для выплаты зарплаты или оплаты налогов.

Главная привлекательность овердрафта как кредита для малого бизнеса в относительно низкой процентной ставке. Например, сегодня овердрафт можно получить под 17 - 18 процентов годовых при сроке кредита на 12 месяцев и непрерывной задолженности 30 дней.

Максимальный срок предоставления таких кредитов ограничивается тремя годами. Предпринимателям, обращающимся в банки за подобными кредитами, следует учесть, что ежемесячные кредитные выплаты должны составлять не более половины чистой прибыли компании.

В качестве обеспечения текущих кредитов могут выступать залог и поручительство третьих лиц (как физических, так и юридических). Залоги же могут быть представлены движимым и недвижимым имуществом компании, товаром в обороте и ценными бумагами. Кроме того, в качестве залога может выступать имущество других юридических и физических лиц. Основной залоговой проблемой в настоящий момент является его оценка банком. У большинства банков коэффициент оценки колеблется в диапазоне от 0,4 до 0,8. Наиболее рискованным вариантом залога считается товар в обороте – его банки оценивают предельно низко (с коэффициентом от 0,4 до 0,5).

Не все знают, что существует возможность принятия в залог не только имеющегося, но и приобретаемого имущества. В этом случае банк перечисляет сумму кредита непосредственно поставщику, но получатель кредита должен самостоятельно погасить от 10 % до 30 % стоимости, в зависимости от требований банка.

Инвестиционные кредиты предоставляются банками на срок до 10 лет и, что особенно привлекательно, по ним может быть предоставлена отсрочка погашения основного долга.

Отличительной особенностью коммерческой ипотеки является то, что приобретаемое помещение должно быть зарегистрировано как нежилой фонд.

Особые формы кредитов.

Лизинг.

Факторинг.

Аккредитив представляет собой операцию, обратную факторингу. Задолженность компании перед поставщиками продукции гасится банком по предъявлении поставщиком документов, подтверждающих факт выполнения условий сделки. Аккредитивы большей частью применяются во внешнеэкономической деятельности и могут быть предоставлены на срок до 1 года.

Список использованной литературы:

1. Швейкин И.Е. Анализ состояния конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2014. № 23(209).

2. Швейкин И.Е. Банки индивидуального обслуживания и перспективы их развития в России // Вестник Саратовского государственного социально - экономического университета. 2014. № 1(50).
 3. Швейкин И.Е. Конкуренция на рынке банковских инвестиционных услуг: факторы развития // Финансы и кредит. 2015. № 16(640).
 4. Швейкин И.Е. Мониторинг развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг в России // Наука и Общество. 2014. № 3(18).
 5. Швейкин И.Е. Пути развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг // Вестник Саратовского государственного социально - экономического университета. 2014. № 4(53).
 6. Швейкин И.Е. Перспективы развития платежной системы Банка России // Инновационные технологии научного развития: сборник статей Международной научно - практической конференции (15 июня 2016 г., г. Тюмень). В 3 ч. Ч.1 / - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 248 - 250.
 7. Швейкин И.Е. Березанский А.Ю. Сущность и виды инвестиционного банковского кредитования // Интеграция науки и практики: взгляд молодых ученых: тезисы докладов Всероссийской научно - практической конференции магистрантов и аспирантов 7 - 8 октября 2015 года. Саратов: Саратовский социально - экономический институт (филиал) ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2015. – С. 278 - 280.
 8. Березанский А.Ю., Чистяков В.В., Швейкин И.Е. Сущность приобретения компаний с привлечением заемных средств // Экономика и предпринимательство. 2014. № 11(ч. 3)(52 - 3).
 9. Березанский А.Ю., Чистяков В.В., Швейкин И.Е. Методы конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг // Экономика и предпринимательство. 2015. № 10(ч. 1).
- © М.Ю. Швейкина, 2016

УДК 332.852.1

Э. Б. Яхина
студентка 4 курса экономического факультета
Югорский государственный университет
Научный руководитель: Е. Н. Раздроков
доцент кафедры финансов и банковского дела
Югорский государственный университет
Г. Ханты - Мансийск, Российская Федерация

“ФАБРИКА ИПОТЕЧНЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ” КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Для экономики нашей страны настали непростые времена. Это отразилось во всех отраслях, включая и банковскую сферу. Процентные ставки по кредитам возросли. В приобретении нового жилья нуждаются многие. Однако ипотеку могут позволить себе лишь единицы, поскольку зарплаты сокращаются. А значит банки теряют своих

возможных клиентов, а также свои доходы. Именно это стало толчком для создания проекта, способствующего снижению ставок на ипотечные кредиты.

Последнее время российскими банками изучается проект “фабрики ипотечных ценных бумаг (фабрика ИЦБ)”, предложенный АИЖК. Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) считает, что данный инструмент может быть востребован российским рынком, поскольку благодаря нему банки смогут выдавать ипотечные кредиты по меньшим ставкам.

В соответствии с ФЗ “Об ипотечных ценных бумагах” на российском рынке функционируют два вида ипотечных ценных бумаг - облигации с ипотечным покрытием и ипотечные сертификаты участия:

1. облигация с ипотечным покрытием - облигация, исполнение обязательств по которой обеспечивается залогом ипотечного покрытия;

2. ипотечный сертификат участия - именная ценная бумага, удостоверяющая долю ее владельца в праве общей собственности на ипотечное покрытие, право требовать от выдавшего ее лица надлежащего доверительного управления ипотечным покрытием, право на получение денежных средств, полученных во исполнение обязательств, требования по которым составляют ипотечное покрытие, а также иные права, предусмотренные настоящим Федеральным законом [1].

Ипотечная ценная бумага АИЖК будет представлять собой ценную бумагу, которая будет обеспечена пулом ипотечных закладных, дополнительным кредитным усилением по которым станет гарантия АИЖК.

Планируется разработать новый механизм по выпуску ипотечных облигаций в рамках проекта “Фабрика ипотечных ценных бумаг (“Фабрика ИЦБ”) [2]. На этой “Фабрике” будут осуществлять выпуск односторонневых бумаг, обеспеченных гарантией АИЖК на программной основе. Другими словами, планируется секьюритизировать ипотечный кредитный портфель коммерческих банков, то есть выпускать облигации, которые обеспечены выданными ипотечными кредитами.

Уже в конце января 2016 года совет по стратегии АИЖК поддержал идею запуска односторонневых ипотечных облигаций. По мнению Сергея Кузнецова, являющегося заместителем генерального директора АИЖК, запуск “Фабрики ИЦБ” планируется этим летом.

Пока АИЖК ведёт переговоры с крупнейшими банками России насчёт объёмов выпуска ипотечных ценных бумаг. Стоит отметить, что каждый банк придерживается своего мнения касательно “фабрики ИЦБ”.

Пресс - служба Банка “ВТБ 24” пока лишь рассматривает для себя этот продукт, но ожидает, что новая ценная бумага будет применяться на рынке. Также по их мнению, ипотечная ценная бумага в скором времени займёт определённое место в фондировании банка.

В Абсолют - банке данный инструмент интересен, поскольку ипотека и вопрос её фондирования является его основным направлением деятельности. Но всё же не последнее место занимают такие параметры как цена и ликвидность этой бумаги, а также возможности осуществления с ней сделок по РЕПО.

Банк “ДельтаКредит” пока ещё не решил, станут ли они выпускать новую ценную бумагу, поскольку ещё не определены конкретные условия, от которых будет зависеть решение банка.

Сбербанк заключил в декабре с АИЖК меморандум о сотрудничестве в развитии “фабрики ипотечных ценных бумаг”. Данный документ предполагает запустить “фабрику ИЦБ” за счёт выкупа пула ипотечных кредитов у Сбербанка. Сбербанк в свою очередь продолжит работу с клиентами, кредиты которых переуступили АИЖК, выполняя функции сервисного агента. Также в планах у Сбербанка и АИЖК разработать совместную программу секьюритизации ипотеки Сбербанка на регулярной и системной основе.

Чтобы российский рынок ипотеки развивался, требуются долгосрочные меры для привлечения частного капитала посредством выпуска ипотечных ценных бумаг.

Стоит отметить, что большую часть поддержки российский ипотечный рынок получил от государственной программы субсидирования ставок по ипотечным кредитам на покупку жилья в новостройках. По данным Министерства строительства России за прошлый год, около трети всех квартир было куплено россиянами благодаря государственной поддержки ипотеки. Данную программу продлили до 2016 года включительно. Для её осуществления федеральный бюджет выделит более 16 млрд. руб.

“Фабрика ИЦБ” рассматривается как инструмент, который позволит ипотеке развиваться без помощи государственной поддержки.

В результате внедрения “Фабрики ИЦБ” появится новый сегмент рынка секьюритизации, который по основным характеристикам будет приближен к облигациям федерального займа. Банки, которые работают на рынке ипотечного кредитования, запустив “Фабрику ИЦБ”, значительно увеличат объёмы привлечения недорогого фондирования и нарастят объёмы выдачи новых ипотечных кредитов уже по более низким ставкам [4, с. 150].

АИЖК предполагает, что в 2016 году объём ипотеки будет приблизительно тот же, что и в 2015 году в размере 1150 млрд.руб.

В феврале 2016 года было выдано 80,2 тыс. ипотечных кредитов, общая сумма которых составляла 142,6 млрд рублей. Это на 67 % и 79 % соответственно больше, чем в феврале 2015 года.

Если объёмы рефинансирования с использованием механизмов “Фабрики ИЦБ” вырастут до 45 % от объёма ипотечных кредитов, выдаваемых ежегодно, то средние ставки снизятся на 0,8 - 1,2 % годовых, что будет соизмеримо с эффектом от государственной программы субсидирования [5].

А также, если объём рынка ИЦБ увеличится, повысится его ликвидность, данные ценные бумаги будут использовать для сделок РЕПО с Центральным Банком РФ с минимальным дисконтом, то не исключено снижение стоимости фондирования.

Несомненно, на решение банков о внедрении данного механизма будут влиять факторы, такие как:

- 1) недостаточная доля ипотечных ценных бумаг в обеспечении развития ипотечного бизнеса;
- 2) преимущественная роль Агентства по ипотечному жилищному кредитованию на рынке секьюритизации;
- 3) надежда на получение положительного эффекта от новой технологии выпуска ипотечных ценных бумаг.

Действительно, доля выпуска жилищных ипотечных ценных бумаг в годовой выдаче ипотечных жилищных кредитов максимально возросла до 13,1 % в 2014 году, а в 2015 году уменьшилась до 5,6 % , что подтверждает перспективу роста. Меньше 5 % совокупных пенсионных накоплений в 2014 инвестировали в ипотечные ценные бумаги. Примерно 20 % рынка занято ипотечными бумагами, которые выпущены АИЖК. Около 70 % сделок секьюритизации, которые закрыты в 2015 году, обладали поручительством агентства. АИЖК в 2015 году стал основным покупателем облигаций с ипотечным покрытием при их размещении. Планируется, что по ликвидности ИЦБ займут второе место по облигациям федерального займа. Также предполагается, что в 2018 году выпуск ипотечных ценных бумаг, обеспеченных поручительством АИЖК превысит больше, чем в два раза рекордный выпуск 2014 года и составит 548 млрд. рублей. Но сказать, будет ли спрос на выпуски больших объёмов, будут ли эти ИЦБ приносить доход, который ожидают инвесторы и какой будет максимальный объём гарантий, можно лишь сказать по истечении времени.

Скорее всего, ИЦБ заинтересует многих инвесторов, в числе которых пенсионные фонды, страховые компании, институциональные и частные инвесторы. Учитывая то, что большая часть инвесторов держит ценную бумагу до погашения, большой объём выпуска скажется на его ликвидности положительно. К тому же АИЖК на рынке ИЦБ выступит в роли маркет - мейкера и будет поддерживать ликвидность выпусков. Купонная доходность облигаций будет зависеть от средней ставки по кредитам и стоимости риска, взимаемой АИЖК [3, с. 215].

В зависимости от ситуации на рынке стоимость облигаций может меняться. К тому же капитал АИЖК характеризуется высокой достаточностью. Возможные убытки по дефолтным закладным покроеет комиссия за принятие риска при поручительстве. Согласно расчётам, АИЖК сможет обеспечить выпуски объёмом до 2 трлн.руб.

Список литературы:

1. Федеральный закон №152 - ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах» от 11.11.2003 г. (с последующими изменениями и дополнениями).
2. Постановление Правительства РФ № 28 «О мерах по развитию системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации» от 11.01.2000 г. (с последующими изменениями и дополнениями).
3. Иванов, В. В. Ипотечное кредитование / В. В. Иванов - М.: Маркетинг, 2013.
4. Деньги, кредит, банки: учебник / коллектив авторов; под ред. О.И. Лаврушина. -- 11 - е изд., перераб. и доп. - М. : КНОРУС, 2013. Развитие ипотечного жилищного кредитования в России: вопросы радикального обновления методологической базы. // Деньги и кредит - 2014 - №2
5. “Русипотека” [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://rusipoteka.ru/>

© Э.Б. Яхина, 2016

ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЕ НАУКИ

ИССЛЕДОВАНИЯ ХВОИ ЕЛИ ОБЫКНОВЕННОЙ

Ель обыкновенная (*Picea abies*) – самое распространенное хвойное дерево в западном секторе лесной и лесостепной зоны нашей страны. В качестве лекарственного растительного сырья используются шишки (*Strobili Piceae abietis*) и хвоя лапок. Все части ели содержат большое количество эфирного масла и смол, а хвоя содержит большое количество витамина С. Хвоя используется для приготовления витаминных концентратов, противцинготных настоев и экстракта для укрепляющих ванн. В связи с ее противомикробным действием также применяется при заболеваниях верхних дыхательных путей и в гомеопатии [1].

Содержание аскорбиновой кислоты непосредственно связано с условиями роста и физиологическим состоянием растения. В связи с этим полагают, что определение содержания аскорбиновой кислоты, а также изменчивость этого показателя можно использовать в биоиндикационных целях [4].

Целью нашего исследования было изучение трех образцов хвои ели обыкновенной разных мест произрастания по содержанию аскорбиновой кислоты, антиоксидантной активности и количеству экстрактивных веществ.

Для проведения исследования нами было собрано 3 образца в Ленинградской и Новгородской области весной 2016 года: образец №1 – г. Великий Новгород; образец №2 – г. Выборг; образец №3 - г. Сольцы.

Определение аскорбиновой кислоты проводили согласно методике ГФ XI [2, с. 77] титриметрическим методом с использованием 0,001 н раствора 2,6 - дихлофенолиндофенолята натрия в кислой среде. Результаты исследований представлены в таблице 1.

Для каждого образца определили также количество экстрактивных веществ, извлекаемых 70 % этиловым спиртом по методике ГФ XI [3, с. 295]. Результаты исследований представлены в таблице 1.

Исследована антиоксидантная активность исследуемых образцов. Определение антиоксидантной активности проводилось методом титрования по следующей методике [5]: около 2 г (точная навеска) сырья заливали 100 мл воды очищенной и нагревали в течение 30 минут, охлаждали при комнатной температуре. Полученными охлажденными извлечениями титровали раствор, состоящий из 8 мл свежeproкипяченной и охлажденной воды очищенной, 1 мл 20 % раствора серной кислоты, 1 мл 0,05н раствора калия перманганата. Расчет показателя антиоксидантной активности, которому соответствует

концентрация биологически активных веществ восстанавливающего характера в пересчете на кверцетин (в мг / мл), проводили по формуле:

$$X = \frac{0,25}{Vx \times m},$$

где X - концентрация биологически активных веществ восстанавливающего характера исследуемого объекта, израсходованного на титрование 1 мл 0,05 н раствора калия перманганата, мг / г;

0,25 – количество кверцетина, соответствующее 1 мл 0,05 н раствора калия перманганата, мг;

Vx – объем раствора исследуемого объекта, израсходованный на титрование 1 мл 0,05 н раствора калия перманганата, мл;

m – масса навески исследуемого образца, г.

Полученные результаты представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Исследования образцов хвои ели

Образец	Содержание аскорбиновой кислоты, %	Содержание экстрактивных веществ, %	Антиокислительная активность (мг / мл)
№ 1	1,47±0,027	24,6±0,066	0,420±0,148
№ 2	1,00±0,047	44,6±0,047	0,210±0,047
№ 3	1,51±0,104	24,7±0,663	0,625±0,162

В результате наших исследований можно сделать следующие выводы:

- количество аскорбиновой кислоты во всех образцах хвои ели достаточно велико и практически не зависит от условий произрастания растения;
- количество экстрактивных веществ, извлекаемых 70 % этиловым спиртом в хвое ели, произрастающей в Новгородской области в два раза меньше, чем в образце из Ленинградской области;
- антиокислительная активность наибольшая в образце из города Солецы, что может быть связано с наилучшей экологической ситуацией в данном районе.

Список использованной литературы

1. Фармакогнозия. Лекарственное сырье растительного и животного происхождения : учеб. пособие / под. Ред. Г.П. Яковлева. 2 - е изд, испр. И доп. Спб.: СпецЛит, 2010. С.213 - 217.
2. Государственная фармакопея СССР: Вып. 2. Общие методы анализа. Лекарственное растительное сырье / МЗ СССР. 11 - е изд., доп. М.: Медицина, 1990. - С. 77.
3. Государственная фармакопея СССР: Вып. 1. Общие методы анализа. / МЗ СССР. 11 - е изд., доп. М.: Медицина, 1987. – С. 370.
4. Васфилов С.П. Возможные пути негативного влияния кислых газов на растения / Журнал общей биологии. – 2003. – Т.64. - № 2. – С. 146 - 159.
5. Антиоксидантная активность – показатель качества эффективности фитопрепаратов / Е.И. Шкарина [и др.] // «Фармация на современном этапе – проблемы и достижения»: сб. науч. Тр. НИИФ. – М., 2000. – Т. 39, ч.2. – С.1.

© Н.В. Петухова, 2016
© Л.Ф. Жезняковская, 2016

ПОЛИТИЧЕСКИЕ НАУКИ

С.Д. Гаврилов

магистрант кафедры политологии ВолГУ
г. Волгоград, Российская Федерация

А.Н. Пойлов

магистрант кафедры политологии ВолГУ
г. Волгоград, Российская Федерация

И.А. Савченко

магистрант кафедры политологии ВолГУ
г. Волгоград, Российская Федерация

РОЛЬ ИНСТИТУТОВ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА В ПРОЦЕССЕ ПРИНЯТИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РЕШЕНИЙ В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Институты гражданского общества являются неотъемлемым атрибутом современного демократического и правового государства. При этом, в контексте реализации общероссийской политики важным является не только интеракции между гражданскими институтами, но и значение их влияния на процесс политического управления и администрирования внутри субъектов РФ.

Под гражданским обществом мы будем понимать сферу гражданских отношений институционализированных через совокупность некоммерческих и неполитических организаций, фондов, национальных и иных объединений, а также ассоциаций и гражданских представительств при органах власти. Вместе с тем, депутатский корпус не входит в структуру гражданского общества, хотя некоторые из депутатов являются представителями политических партий, которые в свою очередь, тоже можно причислить к гражданскому обществу. Такая дифференциация обусловлена прежде всего тем, что депутаты встроены в систему органов государственной власти через представительство в парламенте.

Стоит отметить, что по состоянию на 08 ноября 2012 года на территории Волгоградской области зарегистрировано 6064 различных некоммерческих организаций, общественных объединений, ТОСов, казачьих, религиозных и ветеранских организаций [2]. Институты гражданского общества принимают участие в процессе принятия политических и нормативных решений: среди субъектов права законодательной инициативы в Волгоградской области представлены Уполномоченный по правам ребенка, Уполномоченный по правам человека, Общественная палата Волгоградской области, Ассоциация «Совет муниципальных образований Волгоградской области».

Однако, роль крупных институтов гражданского общества в процессе принятия политических и государственных решений не сильно заметна. Например, общественная палата Волгоградской области в 2014 году представила только один законопроект в Волгоградскую областную Думу, а в 2015 году – ни одного; представительные органы МСУ за тот же период представили 3 и 2 законопроекта соответственно. Вместе с тем, в сравнении с институтом губернатора Волгоградской области, который внес 67 и 108

законопроектов соответственно, виден сильный разрыв в возможности принятия государственных решений (см. Рис. 1).

Рис. 1. Распределение рассмотренных и принятых Волгоградской Областной Думой законопроектов между субъектами права законодательной инициативы в 2009 - 2015 гг. [1]



Таким образом, институты гражданского общества несмотря на свою многочисленность являются довольно слабым игроком на политическом пространстве Волгоградской области; они слабо интегрированы в процесс принятия политических решений и относительно зависимы от региональных и федеральных властей в области финансирования. Указанная специфика с одной стороны может быть вызвана сложностью реализации гражданской деятельности. Так, по мнению отечественного исследователя Е.В. Сурядной «российская система гражданского контроля реализуется в первую очередь на уровне нормативной модели, но не перерастает в практическое осуществление» [3, с. 162]. С другой стороны, разработка законопроектов – это косвенная функция институтов гражданского общества. Таким образом, в данном вопросе необходимо признать, что полноценная реализация гражданских инициатив невозможна без консолидации усилий общественности и структур власти.

Список использованной литературы:

1. Итоги работы Волгоградской областной Думы. [Электронный ресурс]. – URL: <http://volgoduma.ru/analitika/itogi-raboty.html>
2. Постановление правительства Волгоградской области № 649 - п от 29 декабря 2012 г. «Об утверждении долгосрочной областной целевой программы «Поддержка социально - ориентированных некоммерческих организаций Волгоградской области» на 2013 - 2015 годы» - URL: http://ag.volganet.ru/export/sites/ag/agavo/folder_4/folder_3/Post649poSONKO.pdf
3. Сурядная Е.В. Местное самоуправление в Конституциях России. Политологический анализ [Текст] / Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 4: История. Регионоведение. Международные отношения. 2010. – № 1. – С. 157 – 163.

© С.Д. Гаврилов, А.Н. Пойлов, И.А. Савченко, 2016

КУЛЬТУРОЛОГИЯ

А.Р. Баймурзин

К.п.н., доцент

РГСУ

Г. Москва, Российская Федерация

Е.С. Подколзина

студент, II курс

РЭУ им. Г.В. Плеханова

Г. Москва, Российская Федерация

А.Н. Хохлов

студент, II курс

РГСУ

Г. Москва, Российская Федерация

ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА КАК НЕОТЪЕМЛЕМЫЙ МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТНОШЕНИЙ В СОЦИОКУЛЬТУРНОМ ПРОСТРАНСТВЕ СОВРЕМЕННОСТИ

В контексте социокультурной среды изучение физической культуры представляет научный интерес. Физическая культура – это часть общей культуры общества, одна из сфер социальной деятельности, направленная на укрепление здоровья и развития физических способностей человека. [6, с. 1422] Словари приводят антагонистически дифференцированные определения данного термина, однако приведенное понятие является наиболее приемлемым с точки зрения рассмотрения физической культуры через призму социально - культурных отношений. Социокультурное пространство – совокупность социальных и культурных аспектов, система создания, аккумуляции, сохранения общественно - культурных отношений.

На примере уровня физической культуры общества можно максимально точно отобразить ситуацию, сложившуюся в социально - культурной сфере на данном этапе человеческого развития. Это связано с тем, что физическая культура, как одна из сфер социальной деятельности, стоит на пересечении общественной и культурной жизни. Данную гипотезу можно подтвердить следующим образом. Существует несколько сотен определений культуры. Культура – «это созданная самими людьми искусственная среда существования и самореализации, источник регулирования социального взаимодействия и поведения». [3, с. 20] Это, в свою очередь, и совокупность достижений социума в производственной, общественной, духовной и других сферах. [5, с. 148] Физическая культура, согласно приведенному выше определению, является частью культуры. «Общество – это совокупность людей, объединенных общими для них конкретно - историческими условиями материальной жизни». [5, с. 577] Говоря о физической культуре, мы рассматриваем её в непосредственной связи с человеком. Таким образом, нет сомнений, что физическая культура находится на стыке культуры и общества, а, следовательно, может являться важнейшим инструментом регулирования отношений в социокультурной среде.

Физическая культура – это процесс и результат деятельности человека, средство и способ физического и духовного совершенствования личности. Следовательно, физическую

культуру необходимо позиционировать как совокупность материальных и духовных ценностей [8, с. 14]. Именно с этой точки зрения рассмотрим физическую культуру как важнейший инструмент регулирования социально - культурных отношений. К материальным ценностям физической культуры необходимо отнести всю инфраструктуру, предназначенную для занятий различными видами спорта, весь инвентарь, который содержится в спортивных объектах, всю экипировку, предназначенную для спортивной деятельности. Всё вышеперечисленное можно рассматривать, как систему спортивных объектов, специально созданных, для удовлетворения потребности в физическом воспитании. Феноменом физической культуры как материальной ценности являются стихийно созданные объекты физическо - воспитательной направленности. Например, площадки для утренней зарядки в лесопарковых зонах. Они не создавались намеренно, как спортивные объекты, а формировались субъектами общества стихийно. В этом и заключается их парадоксальность, как объектов социально - физического воспитания.

К духовным ценностям необходимо отнести спорт, как феномен физической культуры, весь объем информации в рассматриваемом контексте, всё количество печатных и электронных изданий в научной, публицистической и прочих формах, связанных со спортом, физическим воспитанием, методологией, теорией, психологией и философией спортивной деятельности. Особой категорией духовной составляющей физической культуры являются сформировавшиеся в процессе развития этические нормы поведения, которым обязаны придерживаться спортсмены. Так называемый принцип «Фэйр - плей» действует во всех видах спорта и регулирует отношения между участниками соответствующих отношений на моральном уровне. Это важнейший элемент воспитания личности посредством спортивной деятельности. «В 2002 году Российский комитет Фэйр Плэй удостоен высшей награды «Европейская Почетная плакета Фэйр Плэй» и диплома «За вклад в распространение ценностей Фэйр Плэй и толерантности». [2, с. 75] Ярким примером настоящего спортивного поведения является поступок капитана сборной команды СССР по футболу Нетто Игоря Александровича. В 1962 году на групповом этапе Чемпионата мира в матче против сборной Уругвая именитый капитан сборной обратил внимание судей на то, что мяч, забитый советской командой влетел в дырку в сетке, сбоку от штанги, поэтому не должен быть засчитан. Судейская группа приняла решение отменить гол. [1]

Интеграция спорта в искусство является важным обоснованием физической культуры как аппарата регулирования общественных отношений. Спортивная тематика встречается во всех видах творческой деятельности: в живописи, графике, скульптуре, кинематографе и т.д. Одним из примеров синтеза искусства и физического воспитания является творчество русского советского художника, графика, живописца, скульптура А.А. Дейнеки. Большая часть работ автора посвящена спорту. Например, графическая работа «Коньки» (1927г.), аналогичный по технике исполнения «Кросс» (1931г.) и т.д.

Другим примером является скульптура «Футболисты» И.М. Чайкова – советского российского скульптора, профессора. Практически трехметровая пластическая композиция изображает двух спортсменов - футболистов. Скульптура изображает футболиста «ведущего» мяч и вратаря, бросившегося в отчаянном «подкате» на оппонента, защищая собственные ворота. Данное пластическое изображение является показателем истинной

преданности своему спортивному и гражданскому долгу, иллюстрирует самоотдачу и любовь к своему виду деятельности спортсменов - профессионалов.

В контексте социокультурного пространства современности физическая культура является неотъемлемой частью общественных отношений и выполняет различного рода задачи. «Физическая культура проявляет свое воспитательное, образовательное, оздоровительное, экономическое и общекультурное значение». [8, с. 15] Интегрируясь в различные сферы социальной активности человека, физическая культура действительно является системой, способной регулировать общественные отношения и преобразовывать их в положительные, значимые для культуры в целом феномены современного социокультурной среды. На сегодняшний день физическая культура может рассматриваться в контексте других наук: философия, психология, медицина и т.д. [7, 9] Физическое воспитание, позиционируемое как совокупность духовных и материальных ценностей в бесспорном синтезе с другими науками представляется для общества как важнейший социальный феномен, который необходимо использовать для поднятия общей культуры общества, воли и духа народа, консолидирования нации в сложные социально - экономические этапы развития конкретного государства.

Список использованной литературы:

1. Борис Валиев, Ориентировка на благородство // «Советский спорт»: спортивное издание. – 22.08.2006 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.sovsport.ru/gazeta/article-item/233585> (дата обращения: 13.06.2016).
2. Егоров А.Г. Фэйр Плэй в современном спорте: учеб. пособие / А.Г. Егоров, М.А. Захаров. – Смоленск, 2006. – 186 с.
3. Орлова Э.А. Введение в социальную и культурную антропологию. – М., 1994. – 214 с.
4. Подколзина Е.С. Анализ уровня оплаты труда сотрудников социальной сферы и науки в субъектах РФ / Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2015. № 37 - 2. – С. 13 - 17.
5. Словарь русского языка: В 4 - х т. / АН СССР, Ин - т рус. яз.; Под ред. А.П. Евгеньевой.— 3 - е изд., стереотип. – М.: Русский язык, 1985–1988. Т. 2. К - О., 1986. – 736 с.
6. Советский энциклопедический словарь / Научно - редакционный совет: А. М. Прохоров (пред.). – М.: «Советская Энциклопедия», 1981. – 1600 с. с илл.
7. Стрелков В.И., Сафoshин А.В. Воля в системе ценностей восточных единоборств / Современная культура коммуникации. Социокультурные процессы в современном мире: Материалы II международной научно - практической конференции. Саратов: 2015. – С. 109–112.
8. Физическая культура студента: Учебник / Под ред. В.И. Ильинича. М.: Гардарики, 2000. — 448 с.
9. Хохлов А.Н. Инновационный метод в теоретическом изучении дисциплины «Физическая культура» / Наука сегодня: постулаты прошлого и современные теории: материалы IV международной научно - практической конференции (29 декабря 2015 г). 2015. – С. 61–67.

© А.Р. Баймурзин, Е.С. Подколзина, А.Н. Хохлов, 2016

МУЗЫКА XX В.

XX век ознаменовался множеством нововведений в искусстве и литературе, связанных с катастрофическими изменениями в общественном сознании в период революций и мировых войн. Новые условия социальной действительности оказали воздействие на всю художественную культуру в целом, с одной стороны, дав новое дыхание классической традиции, а с другой – породив новое искусство – АВАНГАРДИЗМ (от фр. Авант – передовой и гард - отряд), или МОДЕРНИЗМ (от лат. Модернус – новый, современный), наиболее полно отражавшее лицо времени. По существу, термином «модернизм» обозначаются художественные тенденции, течения, школы и деятельность отдельных мастеров XX века, провозгласивших свободу выражения основой своего творческого метода.

Художественная культура переживала невиданный до сих пор грандиозный распад на резко различные движения. В этих бурных и многочисленных художественных движениях можно выделить несколько основных: фовизм, экспрессионизм, абстрактивизм, футуризм, кубизм, сюрреализм, пуризм, орфизм, конструктивизм. С точки зрения культурно - исторического значения среди направлений и художников авангардизма есть глобальные, а есть и узколокальные. К глобальным, резко повлиявшим на ход и развитие художественной культуры, можно отнести абстрактное искусство, дадаизм, конструктивизм, сюрреализм, концептуализм, творчество Пикассо в визуальных искусствах; додекафонию и алеаторику в музыке; Джойста Пруста, Хлебникова в литературе.

Авангардизм расшатыванием и разрушением традиционных эстетических норм и принципов, форм и методов художественного выражения и открытием возможности неограниченных новаций в этой сфере, часто основанных на самых новых достижениях науки и техники, открыл путь к переходу художественной культуры в новое качество. В смысле художественно - эстетической ценности уже сегодня ясно, что большинство его представителей создали преходящие, имевшие чисто экспериментальное значение произведения. Этим авангардизм выполнил свою функцию в новоевропейской культуре и в основном завершил свое существование в качестве некоего глобального феномена в 60 - 70 - е гг. Однако именно авангардизм дал и крупнейшие фигуры XX века, уже вошедшие в историю мирового искусства: Кандинского, Шагала, Малевича, Пикассо, Матисса, Модильяни, Дали, Джойса, Пруста, Кафку и многие др.

К музыкальному авангардизму относят обычно так называемую конкретную музыку, основанную на свободе тоновых созвучий, а не на гармоническом ряде: соноризм, электронную музыку. Первые поиски в данном направлении были предприняты еще в самом начале XX века русским композитором А.Н. Скрябиным. Трудность исполнения, отсутствие мелодии, новаторский музыкальный язык композитора, недоступность восприятия, какофония – вот лишь часть постулатов, относящихся к музыке XX века.

Ломка традиций и агрессивно новаторские направления были характерны не только для музыки, но и для всех жанров искусства в целом. Однако общей безоговорочной характеристикой музыкальных тенденций столетия смело можно назвать разнообразие: разнообразие тенденций, стилей и языка, обогативших музыкальное искусство конца второго тысячелетия и сделавших его одним из наиболее захватывающих и необычайных явлений.

Музыкальное искусство XX века наполнено новаторскими идеями. Оно знаменует собой коренной перелом во всех аспектах музыкального языка. В XX столетии музыка часто служила источником отображения страшных эпохальных исторических событий, свидетелями и современниками которых были большинство великих композиторов этой эпохи, ставших новаторами и реформаторами. Знаменосцами этих новаторских направлений стали такие композиторы, как Арнольд Шенберг, Пауль Хиндемит, Оливье Мессиан, Пьер Булез, Антон Веберн, Карлхайнц Штокхаузен. Одной из особенностей музыкального языка 20 - ых гг. нового века стало обращение к принципам музыкального мышления и жанрам, характерным для эпохи барокко, классицизма и позднего Возрождения. Неоклассицизм стал одним из противопоставлений романтической традиции XIX века, а также течениям, связанным с ней (импрессионизму, экспрессионизму, веризму и т. д.). Кроме того, усилился интерес к фольклору, который привел к созданию целой дисциплины – этномузыкологии, занимающейся изучением развития музыкальной фольклористики и сравнением музыкально - культурных процессов у различных народов мира.

Падение эстетических принципов XX века, политический и экономический кризис начала нового столетия, как ни странно способствовали образованию нового синтеза, обусловившего проникновение в музыку других видов искусств. Однако общие структурные и ладогармонические законы, главенствовавшие в композиторской практике со времен И. С. Баха, были нарушены и преобразованы. XX век был веком разнообразия.

Список использованной литературы:

1. Гаевая Д.Д. Мнимые и истинные ценности в художественном мире писателя // Новая наука: Стратегии и векторы развития. 2016. № 1 - 3 (58). С. 98 - 100.
2. Кочнова К.А. Культурология: Учебное пособие. Н. Новгород: НГСХА, 2014. 196 с.
3. Чанчина А.В., Кочнова К.А. Этностереотипы в межкультурной коммуникации (на примере анализа анекдотов - триад) // Научный поиск. 2015. 3.4. С. 76 - 77.
4. Кочнова К.А. Уникальные менталитетные связки слов в русской языковой картине мира // Филологические науки. Вопросы теории и практики. Тамбов: Грамота, 2016. № 2 (56): в 2 - х ч. Ч. 1. С. 122 - 124.
5. Кочнова К.А. Языковая картина мира писателя: аспекты и методы исследования // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Филология, журналистика. 2015. № 3. С. 53 - 56.

© А.А. Павлов, А.Ю. Захаров, А.Д. Лабутин, 2016

НАУКИ О ЗЕМЉЕ

А.Е. Залата

Магистрант кафедры экологической геологии
Воронежский государственный университет
г. Воронеж, Российская Федерация

К.Ю. Силкин

К.г. - м.н., доцент
Воронежский государственный университет
г. Воронеж, Российская Федерация

НАЗЕМНАЯ ЗАВЕРКА РЕЗУЛЬТАТОВ КОСМИЧЕСКОГО КАРТИРОВАНИЯ ТЕПЛОВЫХ АНОМАЛИЙ ВОРОНЕЖСКОГО ВОДОХРАНИЛИЩА

Неоспоримым преимуществом при исследовании региональных природных компонентов окружающей среды и техногенных объектов обладают современные дистанционные технологии. Их сущность заключается в получении разномасштабных спектрзональных снимков, цифровой обработке изображений и представлении в виде моделей среды. Основные способы интерпретации материалов, как правило, базируются на морфоструктурном анализе изменчивости изображения.

В работе предлагается технология выявления пространственно - временных изменений теплового «загрязнения» акватории Воронежского водохранилища на основе выделения тепловых аномалий — участков повышенного уровня теплового излучения — по материалам со спутников Landsat разных поколений, а также путем экспериментальных наземных замеров.

В процессе интерпретации космоснимков и дешифрирования локальных мест, характеризующихся повышенными значениями температуры, можно определить ее количественные показатели. Для этого необходимо знать значения интенсивности излучения, которые содержатся в тепловом канале. Излучение подстилающей поверхности регистрируется сенсорами спутников Landsat, и данные для ее расчета содержатся в текстовом файле метаданных, который поставляется вместе со сценой в одном архивном файле. Располагая данными об интенсивности излучения, а также имея значения калибровочных констант для Landsat4 - 8, можно вычислить температуру земной поверхности, в том числе для акватории.

Тепловые аномалии, как природные, так и техногенные, указывают на существенные изменения характеристик земной поверхности и акватории. Техногенные тепловые аномалии приурочены к урбанизированным территориям в целом, а в локальном случае – к промышленным объектам и местам сброса загрязненных вод [1, с. 121]. Анализируя космоснимки на основе выявления интенсивности собственного излучения воды в тепловом диапазоне, было выяснено, что Воронежское водохранилище в нескольких локальных зонах подвержено тепловому «загрязнению». Результаты, полученные в процессе дистанционного мониторинга, были подвергнуты заверке путем наземных исследований.

Наблюдения осуществлялись 2 февраля 2016 года после сильных морозов для возможности проведения подледных измерений. В качестве объекта наблюдений была

выбрана тепловая аномалия вблизи намывной территории с «косой», так как источник сброса теплых вод в данном месте до сих пор не идентифицирован. Расположение точек отбора проб обусловлено максимумами и минимумом спектральной яркости тепловой аномалии на космоснимках за 2014 и 2015 года.

Лед в выбранных точках разбуривался, и затем осуществлялись замеры температуры воды. Измерения промышленным термометром (точность $0,1^{\circ}\text{C}$) на всех точках наблюдения проводились во всем доступном интервале глубин с шагом 1 м, начиная с приповерхностного слоя. Кроме инструментальных измерений была визуально отмечена область повышенных температур воды, характеризующаяся отсутствием покрова льда. Участок с незамерзшей водой у самого берега шлейфом распространяется вглубь водохранилища. Наличие польней на территории аномалии сделало невозможным замер температуры в самом ее центре.

На основании полученных данных были построены карты распределения температур на каждой из замеренных глубин с использованием экстраполяции, основанной на соответствии наблюдаемых распределений радиояркостной и реальной температур. Рисунок 1 демонстрирует тепловую съемку приповерхностного слоя акватории Воронежского водохранилища вдоль намывной территории по ул. Артамонова. По карте видно, что центр аномалии находится вблизи "косы", и интенсивность теплового "загрязнения" снижается по мере удаления от нее. Такое распределение воды с повышенной температурой можно объяснить сбросами в водоем стоков неизвестной канализационной системы.

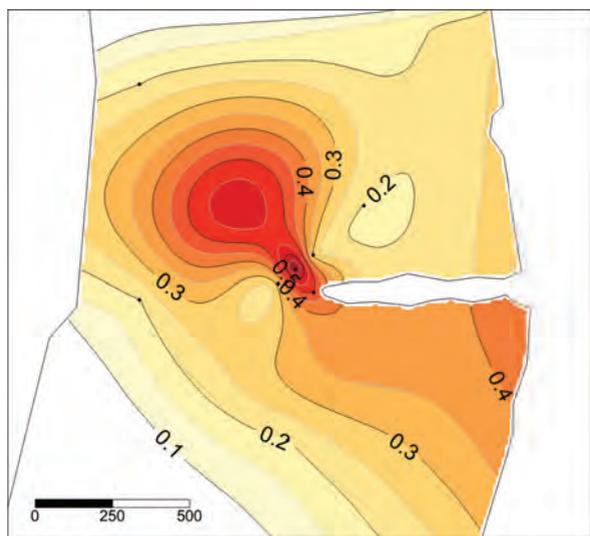


Рис. 1 Тепловая съемка приповерхностного слоя акватории Воронежского водохранилища

Существует целый ряд технологий фундаментальных исследований на основе изучения поля в различных спектрах оптического излучения, которые базируются, как правило, на визуальном дешифрировании космических снимков, спектрометрическом и

морфоструктурном анализе изображений [2, с. 4]. Полученные же данные в результате наземных замеров дают возможность не только качественно оценить интенсивность аномалии, но и произвести калибровку спутниковых данных для построения объемной модели геологической среды. Калибровка осуществляется путем перевода значений радиояростной температуры подстилающей поверхности в реальную температуру воды. Располагая сведениями о тепловом излучении аномалии с космоснимков и данных натурных измерений, можно осуществить их сопоставление и произвести оценку контрастности аномалии.

Данные, полученные в результате визуальных и экспериментальных наблюдений на местности, подтверждают результаты интерпретации спутниковых снимков. Тепловые аномалии, обнаруженные в акватории Воронежского водохранилища, имеют непостоянный характер во времени и интенсивности проявления. Их происхождение связано со сбросом нагретых вод с предприятий и очистных сооружений в процессе производственных циклов, а также ливневых, сточных и канализационных вод. В зависимости от объемов сброса менялись размеры и конфигурации аномалий, однако, неизменным остается их существенное влияние на физико - химический и гидробиологический режимы водохранилища, что оказывает разностороннее негативное воздействие на жизнедеятельность водных обитателей.

Список использованной литературы:

1. Гиршфельд, В.Я. Тепловые электрические станции [Текст] / В.Я. Гиршфельд – Москва, 1986. – 226 с.
 2. Онегов, В.Л. Математическое моделирование геологических сред на основе тепловизионных снимков [Текст] / В.Л. Онегов – Ульяновск, 2011. – 148 с.
- © А.Е. Залата, К.Ю. Силкин, 2016

УДК 528.942.1

Л. Г. Калашникова

к. г. н., доцент кафедры геодезии, картографии и геоинформатики

О. О. Козлова

студентка 4 курса географического факультета

ФГБОУ ВО «МГУ им. Н. П. Огарёва»

г. Саранск, Российская Федерация

СОЗДАНИЕ КАРТ НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ НА ОСНОВЕ ТОПОНИМИЧЕСКОГО СЛОВАРЯ

Ещё с далёкого средневековья известно, что интерес к географическим названиям и их смысловому значению возник на самых ранних этапах развития человеческой цивилизации. В древнеегипетских текстах упоминались попытки описания и изучения географических названий. Зародилась традиция сопровождать историко - географические сочинения пояснением к названиям.

Топонимика – это наука о географических названиях: их происхождении, смысловом значении, изменении (трансформации), написании, произношении и передаче с одного языка на другой. Топонимика имеет тесную связь с географией и историей. Изучать названия объектов можно лишь тогда, когда имеешь представление о них. Народы уходят, переселяются, но большое число географических названий сохраняют воспоминания об исторических событиях.

В отечественной топонимике существует тесная связь между названиями рек и населенных пунктов. Это обусловлено, прежде всего, взаимосвязью их географического положения [2, с. 595].

Численность финно - угорского населения неизменно уменьшается [11, с. 24]. Поэтому актуальность проблемы исследования социально - экономического развития финно - угров постоянно возрастает [10, с. 185].

Источники образования топонимов могут быть разные:

- этническая составляющая;
- ландшафты;
- мемориальные названия;
- социально - историческая составляющая;
- вторичное (перенесенное) название.

Картографирование территории – наиболее надежный способ наглядно показать какое - либо явление окружающего мира. Карты позволяют достичь сразу несколько целей [5, с. 18].

С развитием технологий компьютерное картографирование существенно расширяет возможности передачи явлений, позволяя обнаруживать пространственно - временные аспекты развития [6, с. 37].

В настоящее время методы геоинформационного моделирования и картографирования все активнее применяются в историко - географических исследованиях, прежде всего в работах, связанных с анализом формирования, становления и развития территории [7, с. 88], [8, с. 68], [9, с. 104].

Поэтому для создания серии карт населённых пунктов на основе топонимического словаря Мордовской АССР, выпущенного в 1987 году, решались следующие задачи:

- изучались материалы о картографируемой территории, были сформулированы требования к базе данных ГИС;
- обосновывался выбор наиболее подходящего программного обеспечения;
- определялся набор пространственных данных БД ГИС для целей дальнейшего картографирования топонимов;
- определялись состав и характер локализации слоёв географической основы карт;
- разрабатывались содержание и оформление серии карт населенных пунктов на территорию Мордовской АССР.

Общие технологические схемы создания отдельных карт и сложных картографических произведений (серий и комплексных атласов) с использованием возможностей новых информационных технологий принципиально не отличаются [4, с. 20].

Результаты топонимических исследований обычно являются информационным ресурсом и могут использоваться при разработке различных туристских маршрутов, путеводителей, справочников и карт [1, с. 4]. Например, при создании карт

достопримечательностей [12, с. 128]. Или наборов одновременных карт на исследуемую территорию. Для карт населенных пунктов важным является способ отображения топонимической информации, выбор значков [9, с. 104] или шрифтов. При анализе полученного изображения выявляются общие черты, лингвистические особенности, микротопонимы, характерные только для данной территории.

Задача комплексных топонимических исследований – выявление этноязыковых пластов топонимии данной территории и определение состава русскоязычных, татарских и финно-угорских топонимических названий различных временных срезов на основе анализа разновременных картографических материалов, исторических и литературных данных [3, с. 146].

Список использованной литературы:

1. Ивлиева Н. Г. О создании топонимической базы данных для целей картографирования // Геоинформационное картографирование в регионах России : материалы V Всерос. научно - практ. конф. – Воронеж, 2016. – С. 68 - 70.

2. Ивлиева Н. Г. Применение ГИС - технологий в прикладных исследованиях в области финно - угроведения / Н. Г. Ивлиева, А. С. Карасев, В. Ф. Манухов // Геодезия и картография. – 2012. – № 6. – С. 17 - 23.

3. Ивлиева Н. Г. Реализация прикладных исследований в области финно - угроведения с применением геоинформационных технологий / Н. Г. Ивлиева, В. Ф. Манухов // Финно - угорский мир. – 2014. – № 1. – С. 87–94.

4. Ивлиева Н. Г. Современные информационные технологии и картографические анимации / Н. Г. Ивлиева, В. Ф. Манухов // Педагогическая информатика. – 2012. – № 1. – С. 36–42.

5. Калашникова Л. Г. Картографирование национального состава населения ПФО : историко - географический аспект // Проблемы регионального развития. Финно - угорское пространство в географических исследованиях : материалы I - й Междунар. заочной научно - практ. конф. И. А. Семина (отв. ред.), Л. В. Сотова, Н. Н. Логинова, А. М. Носонов, Е. Д. Жилина. – Саранск, 2012. – С. 21 - 24.

6. Калашникова Л. Г. Применение ГИС - технологий в процессе изучения расселения финно - угорских народов / Л. Г. Калашникова, В. Ф. Манухов // Научные труды Кубанского государственного технологического ун - та. – 2014. – № 4. – С. 185 - 187.

7. Картография и геодезия в современном мире : материалы второй Всерос. научно - практ. конф. / В. Ф. Манухов (отв. ред.), Л. Г. Калашникова (зам. отв. ред.), Н. Г. Ивлиева, С. А. Тесленок, Е. И. Примаченко. – Саранск, 2014. – 268 с.

8. Карякина И. А. Роль топонимики в формировании туристского образа финно - угорских регионов России / И. А. Карякина, С. В. Сарайкина // Огарёв - Online. – 2014. – № 18 (32). – С. 5.

9. Карякина И. А. Топонимические особенности финно - угорских регионов России и их использование в формировании туристского образа / И. А. Карякина, С. В. Сарайкина // Геополитика и экогеодинамика регионов. – 2014. – Т. 10. – № 1. – С. 594 - 597.

10. Примаченко Е. И. Разработка содержания и оформления «Карты достопримечательных мест Республики Мордовия» / Е. И. Примаченко, Н. Г. Ивлиева, В.

Ф. Манухов, Л. Г. Калашникова // Картография – туризму : материалы науч. - практ. конф. Отв. ред. Ю. М. Артемьев. – СПб : Карта, 2008. – С. 128 - 132.

11. Тесленок С. А. Агрорландшафтогенез в районах интенсивного хозяйственного освоения: Исследование с использованием ГИС - технологий : монография. – Saarbrücken: LAP LAMBERT Academic Publishing. –2014. – 189 с.

12. Тесленок С. А. О необходимости создания специализированной ГИС русской топонимии // Геоинформационное картографирование в регионах России: материалы VII Всерос. науч. - практич. конф. – Воронеж : Изд - во «Научная книга», 2015. – С. 143–148.

© Л. Г. Калашникова, О. О. Козлова

УДК 711.3

М.Е. Скачкова

К.т.н., доцент

ФГБОУ ВО «Санкт - Петербургский горный университет»

Г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

Н.П. Лазейкина

Инженер

Земельный отдел КУМИ, Администрация МО Сосновоборский городской округ

Ленинградской области

Ленинградская область, Российская Федерация

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗРАБОТКИ И УТВЕРЖДЕНИЯ ПРОЕКТА ОРГАНИЗАЦИИ И ЗАСТРОЙКИ ТЕРРИТОРИИ САДОВОДЧЕСКОГО (ДАЧНОГО) ТОВАРИЩЕСТВА

Садоводства и огородничества — уникальное «изобретение» еще советской власти. В 1950 - х годах послевоенная инвентаризация земель выявила множество территорий, застраивать которые в ближайшее время не планировалось или вести на них сельское хозяйство по каким - либо причинам не представлялось возможным. Такие участки земли передавались на баланс организаций и предприятий для освоения территорий через создаваемые на них садоводческие и огороднические объединения (товарищества). За гражданином, работающим на таком предприятии, закреплялся земельный участок (6–12 соток) в садоводстве или (3–6 соток) в огородничестве. Капитальные дома тогда на участках возводить не разрешалось, и речь могла идти лишь о совсем небольших хозяйственных домиках со строгими ограничениями по размеру, в которых можно было переждать дождь и хранить инвентарь.

С тех пор произошли глобальные изменения. Многие земельные участки были приватизированы и перешли в частную собственность.

Согласно инвентаризации садоводческих, огороднических и дачных земельных участков, проведенной Комитетом по агропромышленному и рыбохозяйственному комплексу Ленинградской области в 2015 году, на территории Ленинградской области находится более 500 тысяч индивидуальных земельных участков, объединенных в 3,5

тысячи садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединений граждан [1].

Федеральный закон от 15.04.1998 № 66 - ФЗ «О садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединениях граждан» регулирует случаи застройки впервые создаваемого дачного, садоводческого или огороднического некоммерческого объединения [2]. Если товарищество уже функционирует, то необходимые документы уже существуют. Однако в случае, если земельные участки не оформлены в частную собственность и их границы не соответствуют документам, утвержденным до 1998 года, то для их приватизации необходима разработка документации по планировке территории в соответствии с действующим законодательством.

С учетом вышеизложенного обстоятельства заметим, что термин «проект организации и застройки» в данный момент утратил силу [2], а данные виды общественных отношений регулируются посредством процедуры планировки территории, предусмотренной главой 5 Градостроительного Кодекса РФ [3].

Подобные нормативы (параметры и виды застройки территории садоводческого (дачного) объединения) предусматриваются градостроительными регламентами, входящими составной частью в правила землепользования и застройки, и конкретизируются в проектах планировки территории. Именно в этих документах непосредственно определяются и минимальные расстояния между зданиями, и их этажность, и уровень развития инженерной и транспортной инфраструктуры и т.д.

Поскольку до сих пор данные виды градостроительной документации утверждены не во всех муниципальных образованиях, там продолжают действовать Строительные нормы и правила РФ СНиП 30 - 02 - 97 «Планировка и застройка территорий садоводческих (дачных) объединений граждан, здания и сооружения» [4], СП 11 - 106 - 97 [5] и СП 53.13330.2011 [6] в части, не противоречащей Земельному [7] и Градостроительному [3] Кодексам РФ.

Утверждение Проекта организации и застройки допускается до 2018 года в рамках переходного момента [8], ввиду вступления в силу новой редакции Земельного кодекса РФ и изменений в отдельных законодательных актах Российской Федерации [9].

Проект организации и застройки (ПОиЗ) территории садоводческого (дачного) некоммерческого объединения – это вид градостроительной документации, разрабатываемый в отношении территорий садоводческих (дачных) некоммерческих объединений в целях установления параметров планируемого развития территорий садоводческого (дачного) объединения.

Как показывает практика, разработка и утверждение ПОиЗ территории садоводческого (дачного) некоммерческого объединения производится для вновь создаваемого или уже существующего объединения, в котором, по каким - либо причинам, отсутствует документ, устанавливающий распределение земельных участков в территориальных, юридических и иных аспектах.

Товарищества, которые сталкиваются с наибольшим количеством проблем при достижении требований по планировке и застройке территорий садоводческих (дачных) объединений граждан, в основном были образованы еще при Советском Союзе и в 90 - е годы. В таких объединениях основным документом, распределяющим земельные участки, является Генеральный план.

Необходимость разработки проекта организации и застройки возникает, если индивидуальные земельные участки, составляющие территорию садоводства (дачного товарищества), не были оформлены вовремя в частную собственность и с течением времени изменили свои границы или параметры индивидуальных участков и не соответствуют предельным размерам, установленным субъектами РФ и органами местного самоуправления.

В рамках нового законодательства [9] до 31 декабря 2020 года члены садоводческого, огороднического или дачного некоммерческого объединения граждан имеют право независимо от даты вступления в члены указанного объединения приобрести земельный участок, предназначенный для ведения садоводства, огородничества или дачного хозяйства, без проведения торгов в собственность бесплатно, если такой земельный участок образован из земельного участка, предоставленного до дня вступления в силу Федерального закона от 25.10.2001 № 137 - ФЗ «О введении в действие Земельного кодекса Российской Федерации» для ведения садоводства, огородничества или дачного хозяйства указанному объединению.

Одним из обязательных документов, на основании которого земельные участки предоставляются в собственность бесплатно, в соответствии с п.27 ст.3 Федерального закона № 137 - ФЗ, является схема расположения земельного участка на кадастровом плане территории. Представление данной схемы не требуется при наличии утвержденного проекта межевания и проекта планировки территории, в границах которой расположен земельный участок, проекта организации и застройки территории некоммерческого объединения граждан либо при наличии описания местоположения границ такого земельного участка в государственном кадастре недвижимости [9].

Таким образом, получается, что в случае не соответствия границ индивидуальных земельных участков Генеральному плану товарищества или предельным размерам, схема расположения земельного участка на кадастровом плане территории не будет утверждена, следовательно, единственным выходом для товарищества является утверждение проектов планировки и межевания или проекта организации и застройки территории некоммерческого объединения. Если выбирать между проектом планировки и межевания и проектом организации и застройки, то у последнего есть существенный ряд преимуществ:

- Проект организации и застройки утверждается органами местного самоуправления в двухнедельный срок [11], в то время как согласование проекта планировки и проекта межевания территории с органами местного самоуправления и утверждение субъектом РФ может занять несколько месяцев;

- Состав проекта организации и застройки однозначно не регламентируется законодательством, и, как правило, состоит из текстовых и графических материалов. Это позволяет его разработчикам вариативно осуществлять поставленные цели и, в случае необходимости, в рамках проекта разрабатывать дополнительные материалы.

Практика показывает, что наиболее часто товарищества, которые в силу различных обстоятельств, не оформили земельные участки в собственность до сегодняшнего дня и хотят успеть это сделать бесплатно до 2020 года [9], выбирают проект организации и застройки территории товарищества в первую очередь из - за упрощенной процедуры утверждения.

При разработке проекта организации и застройки территории уже существующего садоводства возникает целый ряд проблем, которые, зачастую, не так просто решить. Основная масса трудностей возникает на этапе проектирования.

Свод Правил [6] выдвигает ряд требований, которые в настоящее время трудно либо невозможно выполнить:

1. Территорию садоводческого (дачного) объединения необходимо отделять от железных дорог любых категорий и автодорог общего пользования I, II, III категорий санитарно - защитной зоной шириной не менее 50 м, от автодорог IV категории — не менее 25 м, с размещением в ней лесополосы шириной не менее 10 м [6]. Как показывает практика, если на начало проектирования лесополосы отсутствовали, то при проектировании их не планируют, а просто устанавливают санитарно - защитную зону.

2. Расстояние от застройки на территории садоводческих (дачных) объединений до лесных массивов должно быть не менее 15 м [6]. Это свойственно, как правило, только для вновь образуемых товариществ, в уже существующих товариществах не представляется возможным перенести строения на 15 метров от лесных массивов, но следует учитывать при строительстве вновь проектируемых объектов.

3. По границе территории садоводческого, дачного объединения предусматривается ограждение. Допускается не предусматривать ограждение при наличии естественных границ (река, бровка оврага и др.) [6]. Как правило, размещения ограждения по границе территории объединения остается на усмотрение решения общего собрания такого объединения и не требуется при утверждении ПОиЗ.

4. Согласно минимальному необходимому составу зданий, сооружений и размеров площадок общего пользования на территории товарищества, в соответствии с [6], обязательно предусматриваются:

- Магазин смешанной торговли. Обязательно стоит отметить, что все садоводческие, огороднические и дачные объединения являются некоммерческими и, в соответствии с Федеральным законом от 12.01.1996 № 7 - ФЗ «О некоммерческих организациях», не имеют права извлекать прибыль и распределять полученную прибыль между участниками [10]. Таким образом, товарищество не в праве сдавать предусмотренный для магазина земельный участок в аренду юридическому лицу или индивидуальному предпринимателю. Как правило, земельный участок формируется за пределами некоммерческого объединения и право собственности или аренды разыгрывается на аукционе, проводимом органами местного самоуправления в соответствии с действующим законодательством [7].

- Площадка для стоянки автомобилей при въезде на территорию объединения. Этот объект, как правило, так же остается на усмотрение товарищества и его отсутствие не является основанием для замечаний или отказа при утверждении проекта.

5. Существующие земельные участки могут не соответствовать требованиям предельных размеров установленных субъектом РФ и органами местного самоуправления, что в свою очередь, вызывает определенные затруднения при проектировании границ индивидуальных земельных участков на территории товарищества. Если земельный участок меньше требуемой нормы, частично эту проблему можно решить путем межевания общей территории объединения с учетом допустимых 10 % , в случае если земельный участок, составляющий территорию садоводства (дачного товарищества), стоит на кадастровом учете в декларативных границах [12]. В случае, если земельный участок

больше требуемой нормы, это решается путем его раздела на несколько отдельных земельных участков площадь каждого из которых не меньше минимальных пределов [12].

6. На территории садоводческого (дачного) объединения ширина улиц и проездов в красных линиях должна быть: для улиц — не менее 15 м; для проездов — не менее 9 м [6].

Минимальный радиус закругления края проезжей части — 6,0 м. Ширина проезжей части улиц и проездов принимается для улиц — не менее 7,0 м, для проездов — не менее 3,5 м [6].

Эти условия обязательны для исполнения, и при проектировании порой даже приходится прибегать к сносу или перенесению некоторых строений. Как правило, проектировщики максимально стараются сохранить уже существующие объекты, но границы участков могут существенно измениться.

На основании вышеизложенного, можно сделать вывод, что все требования к организации и застройке территории садоводческого или дачного объединения без проблем реализуются при проектировании новых товариществ. Однако при подготовке проектной документации уже существующего товарищества возникает ряд непреодолимых трудностей. На основании анализа проектной документации 79 садоводческих и дачных некоммерческих объединений на территории Ленинградской области, хорошо видно, что выполнение всех требований по планировке и застройке территорий садоводческих (дачных) объединений граждан выполняется во всех товариществах, образованных после 1998 года, товарищества образованные ранее 1998 года разделились на два типа:

1. Товарищества, в которых основным проектным документом является Генеральный план или Схема генерального плана. В таких объединениях границы индивидуальных земельных участков не изменили своего положения, и их приватизация осуществляется на основании Схемы расположения земельного участка на кадастровом плане территории в соответствии с Генеральным планом товарищества [9].

2. Товарищества, в которых границы индивидуальных земельных участков претерпели существенные изменения и не соответствуют ранее утвержденным документам по планировке территории. Такие объединения вынуждены разрабатывать новую документацию по планировке в соответствии с действующим законодательством [2] или [12]. Это, как правило, свойственно для огороднических товариществ, которые реорганизовались в садоводческое (дачное) товарищество.

Таким образом, при внесении глобальных изменений в законодательство РФ, которые влекут за собой возникновение переходных моментов, целесообразно разрабатывать нормативные документы, которые учитывали бы не только разработку и проектирование новых объектов градостроительных отношений, но и возможность реконструкции уже существующих. К сожалению, как показывает практика, решение всех возникших несоответствий при внесении изменений в законодательные акты, на федеральном уровне и уровне субъектов РФ, юридическим и физическим лицам приходится решать самостоятельно.

Список использованной литературы:

1. Официальный сайт Комитета по агропромышленному и рыбохозяйственному комплексу Ленинградской [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.agroprom.lenobl.ru/>

2. Федеральный закон от 15.04.1998 № 66 - ФЗ «О садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединениях граждан» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/>

3. СНиП 30 - 02 - 97 «Планировка и застройка территорий садоводческих (дачных) объединений граждан, здания и сооружения» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/>

4. СП 11 - 106 - 97 «Порядок разработки, согласования, утверждения и состава проектно - планировочной документации на застройку территорий садоводческих объединений граждан» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/>

5. СП 53.13330.2011 «Планировка и застройка территорий садоводческих (дачных) объединений граждан, здания и сооружения» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/>

6. Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 190 - ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/>

7. Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 № 136 - ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/>

8. Федеральный закон от 23.06.2014 № 171 - ФЗ «О внесении изменений в Земельный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/>

9. Федеральный закон от 25.10.2001 № 137 - ФЗ «О введении в действие Земельного кодекса Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/>

10. Федеральный закон от 12.01.1996 № 7 - ФЗ «О некоммерческих организациях» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/>

11. Федеральный закон от 15.04.1998 № 66 - ФЗ «О садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединениях граждан» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/>

12. Федеральный закон от 24.07.2007 № 221 - ФЗ «О государственном кадастре недвижимости» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/>

© М.Е. Скачкова, Н.П. Лазейкина, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

В.Я. Агабекова АНАЛИЗ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ МО СЛАВЯНСКИЙ РАЙОН КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ЗА 2013–2015 ГОДЫ	6
Адаменко А.А. СПЕЦИФИКА ВЕДЕНИЯ ВИРТУАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ЮЖНОМ МАКРОРЕГИОНЕ	11
А.Б. Алиева ОДНОУРОВНЕВАЯ БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА В РОССИИ: ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ	13
П.Р. Аллагулова, Е.В. Назарова МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ САРМ	15
Э.Р. Анвардинова ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КЛАСТЕРА МАЛОТОННАЖНОЙ НЕФТЕХИМИИ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН	17
А.А. Арефьева СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ РЕКОНСТРУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ЭТАПЕ ПОДГОТОВКИ ПРОИЗВОДСТВА	19
А.А. Баймагамбетова Baymagambetova A.A. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ РОССИЙСКИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ THE PROBLEMS OF FORMATION BY THE RUSSIAN ORGANIZATIONS OF ACCOUNTING REPORTS UNDER INERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARTS	21
Л.И. Баязитова ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОГРАММЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ ПО ТРАНСПОРТИРОВКЕ НЕФТИ	24
А.Н. Бирюкова ОНЛАЙН - ПРОВЕРКА В СФЕРЕ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ	26
Г.Н. Брагин К ТЕОРИИ ВОПРОСА О СОДЕРЖАНИИ ПОНЯТИЯ «МОТИВАЦИЯ» ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	28
А.А. Булатова ТЕХНИКО - ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ИНФРАКРАСНЫХ СИСТЕМ ОТОПЛЕНИЯ	31

О.Н. Верховцева ТАРГЕТИРОВАННАЯ РЕКЛАМА: СПЕЦИФИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНСТРУМЕНТА ИНТЕРНЕТ – МАРКЕТИНГА	35
Воронов С. И. ЕДИНАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА ПРИЕМА АБИТУРИЕНТОВ	39
Л.М. Габдрахманова ТЕХНИКО - ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА МАРОКИ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАШИН ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕМЛЯНЫХ РАБОТ	40
М. О. Гаделия ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА	42
А. А. Глушко, Л.И.Рахматуллина БЕЗРАБОТИЦА В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ РОССИИ	45
Горелова Л. И., Киселева Н. В., Лебедева Е.С. КОСМОДРОМ ВОСТОЧНЫЙ: ИСТОРИЯ ИЛИ ПРЕДЫСТОРИЯ?	48
Е.А. Гришина ФИНАНСОВЫЕ ИННОВАЦИИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ: ОНЛАЙН КРЕДИТОВАНИЕ	52
Деева И. В., Головацкая Д. Е. ГОРОДСКОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК «ПЯТНИЦА»: ТИПОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ	54
П.И. Едунова, Р.П. Федорцова Polina Igorevna Edunova, R. P. Fedortsova ОБЛАЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ CLOUD TECHNOLOGY IN ACCOUNTING	58
Н.А. Ефименко, И.И. Муфтахов ВЛИЯНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ НА СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СТРУКТУРУ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН	61
А.А. Калинин, Т.Э. Тюрина ПРОБЛЕМЫ НА НАЦИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ АВТОКРЕДИТОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ И СНИЖЕНИЯ ОБЩЕЙ ПЛАТЁЖЕСПОСОБНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ	65
Кенжеева Н. УГОЛОВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НАЛОГОВЫЕ ПРЕСТУПЛЕНИЯ	68
Кинзябулатова Р.А., Маврина А. Ю. ЭФФЕКТИВНЫЕ ВИДЫ СОВРЕМЕННОЙ РЕКЛАМЫ	70

Клишин А.И. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОНЯТИЯ ПРОЕКТНОГО РИСКА: РИСК И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ, НЕГАТИВНЫЕ И ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ	72
Кобелева В. А. ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА КАК ОБЪЕКТ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, ИХ ПРИЗНАНИЕ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА	74
Кобелева В. А. МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ И ИХ РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	77
Кобелева В. А. АНАЛИЗ ВНЕШНИХ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ КАК ОСНОВЫ СУЩЕСТВОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	80
Кобелева В. А. ВЕДЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	84
Кобелева В. А. УЧЕТ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ И ЕГО НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ	87
Кобелева В. А. РЫНОК УСЛУГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, ЕГО МЕСТО НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	90
Кобелева В. А. ФИНАНСОВЫЙ И НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ: ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ И ПРОБЛЕМЫ	92
С.Б. Коваленко АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВЫХ ИННОВАЦИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИНАНСОВО - КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РОССИИ	94
С.Н. Кондратьева БУХГАЛТЕРСКАЯ ПРОФЕССИЯ И ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЭТИКА	97
А. Н. Косарева ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ОТРАСЛИ МУСОРОПЕРЕРАБОТКИ МУСОРА В РОССИИ	99

Бурундукова Е., Burundukova Elena Костина О., Kostina Olga ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЗОН БИЗНЕСА В ОАО «ЮГОРСКИЙ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННЫЙ ХОЛДИНГ» НА ОСНОВЕ ГЧП DETERMINATION OF STRATEGIC BUSINESS AREAS OF «YUGRA TIMBER HOLDING» JSC, ON THE BASIS OF PPP	101
И.А.Котова СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	106
Е.А.Алексеева, Н. В. Кузнецова ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ПРИМЕРЕ ООО «СИБМЕТ»	108
М.М. Кусакина, Е.В. Кузнецова ТЕХНИКО - ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА МАТЕРИАЛА ТРУБ СИСТЕМ ВОДОСНАБЖЕНИЯ	116
Маловичко А.Ю. ЗНАЧЕНИЕ УЧЕТА И АНАЛИЗА ЗАТРАТ ДЛЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ	119
Н. В. Марченко ЭФФЕКТИВНОСТЬ РИСКОВ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ОБЛИГАЦИИ	121
Мовчан Я.Ю. МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ	124
Ю.В. Морозова ОБ ОЦЕНКЕ ПРЕДМЕТОВ ЗАЛОГА И ИХ РЕАЛИЗАЦИИ	127
Мухамедьянов В. И. КОНЦЕПЦИЯ ГОРНОЛЫЖНОГО КОМПЛЕКСА «БУРЗЯНСКИЙ» НА Г. МАСИМ БУРЗЯНСКОГО РАЙОНА	130
Назарова Е. В. МОТИВЫ И ФАКТОРЫ ЗАКЛЮЧЕНИЯ СДЕЛОК M&A	133
М.Ю. Неучева АНАЛИЗ СРАВНИТЕЛЬНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ТЕРРИТОРИЙ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН	135
Б. Д. Никифоров УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ	138
Б. Д. Никифоров СУЩНОСТЬ ПРИНЦИПА ПАРЕТО	140

М.Л.Нюшенкова САМОМАРКЕТИНГ МЕНЕДЖЕРА КАК УСЛОВИЯ ЛИЧНОГО И ОБЩЕСТВЕННОГО УСПЕХА	142
В.В.Петрова, М.В.Озябкина, М.Н.Луппиан О НОРМАТИВНОМ РЕГУЛИРОВАНИИ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ В 2016 ГОДУ	144
М. А. Пермитина АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И СТРУКТУРЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВНУТРЕННЕГО И ВНЕШНЕГО ДОЛГА ЗА ПЕРИОД 2013 – 2016 гг.	146
А.В.Платонова РОЛЬ СОЦИОКУЛЬТУРНОГО ПРОСТРАНСТВА В ФОРМИРОВАНИИ МИРОВОЗЗРЕНИЯ МОЛОДЕЖИ	151
Е.В. Попова, Н.В. Чугина ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	153
М.И. Провоторова, М.В. Утученкова О МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИИ ПЕРСОНАЛА	155
Пучинина А.В. ECONOMIC CYCLE	157
A N. Puchkov THE HISTORY OF ADVERTISING IN THE MODERN WORLD	159
О.С. Родникова, Р.П. Федорцова МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	164
Е.С. Романова ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ДОХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ	166
Романова А. В., Гринина А. А, Башаева Е. А. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ	169
А.В. Рубцов, В.А.Головин, Д.Н.Пестов ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ МОТИВАЦИИ ИСТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА	172
С.В. Рыков ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОТРЕБНОСТИ В ДЕПОЗИТНЫХ РЕСУРСАХ ФИНАНСОВО - КРЕДИТНЫМ ИНСТИТУТОМ	175
Э.Э. Седип СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ	176

Станкевич А. А. ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ ВИНОГРАДАРСКО - ВИНОДЕЛЬЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ	178
Е.В. Стрельников СУЩНОСТЬ ВЕРИФИКАЦИИ РЫНОЧНЫХ РИСКОВ	181
Н.С. Трушина МАЛЫЙ БИЗНЕС: ПРЕИМУЩЕСТВА, ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И ЗНАЧЕНИЕ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ	182
В.А. Туркина ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕКЛАМЫ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	184
Л. М. Угурчиева СОДЕРЖАНИЕ И ОСОБЕННОСТИ НАУЧНО - ТЕХНИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (ТЕХНОПАРКИ)	187
Ураксеева Д. М. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ	189
Чапанова К. А. К ВОПРОСУ О СУЩНОСТИ БАНКОВСКОГО МОНИТОРИНГА	192
Т.В. Черкова МАРКЕТИНГОВОЕ УПРАВЛЕНИЯ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ	197
Т.В. Черкова СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ АГРОСТРАХОВАНИЯ В РОССИИ	199
И.В. Чеченина, С. В. Жукова АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ЗАКРЫТОГО СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА НА ЭФФЕКТИВНОЕ ИННОВАЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ В ЖКХ	202
М.Ю. Швейкина ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА	204
Э. Б. Яхина “ФАБРИКА ИПОТЕЧНЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ” КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ	207

ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЕ НАУКИ

Н.В. Петухова, Л.Ф. Жезняковская ИССЛЕДОВАНИЯ ХВОИ ЕЛИ ОБЫКНОВЕННОЙ	212
--	-----

ПОЛИТИЧЕСКИЕ НАУКИ

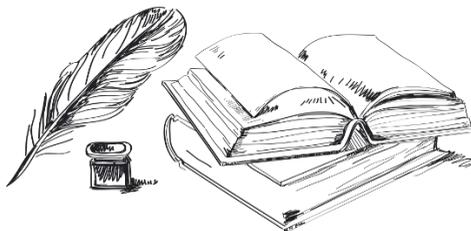
- С.Д. Гаврилов, А.Н. Пойлов, И.А. Савченко
РОЛЬ ИНСТИТУТОВ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА
В ПРОЦЕССЕ ПРИНЯТИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РЕШЕНИЙ
В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ 215

КУЛЬТУРОЛОГИЯ

- А.Р. Баймурзин, Е.С. Подколзина, А.Н. Хохлов
ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА КАК НЕОТЪЕМЛЕМЫЙ МЕХАНИЗМ
РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТНОШЕНИЙ
В СОЦИОКУЛЬТУРНОМ ПРОСТРАНСТВЕ СОВРЕМЕННОСТИ 218
- А.А. Павлов, А.Ю. Захаров, А.Д. Лабутин
МУЗЫКА XX В. 221

НАУКИ О ЗЕМЛЕ

- А.Е. Залата, К.Ю. Силкин
НАЗЕМНАЯ ЗАВЕРКА РЕЗУЛЬТАТОВ
КОСМИЧЕСКОГО КАРТИРОВАНИЯ
ТЕПЛОВЫХ АНОМАЛИЙ
ВОРОНЕЖСКОГО ВОДОХРАНИЛИЩА 224
- Л. Г. Калашникова, О. О. Козлова
СОЗДАНИЕ КАРТ НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ
НА ОСНОВЕ ТОПОНИМИЧЕСКОГО СЛОВАРЯ 226
- М.Е. Скачкова, Н.П. Лазейкина
ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗРАБОТКИ
И УТВЕРЖДЕНИЯ ПРОЕКТА ОРГАНИЗАЦИИ
И ЗАСТРОЙКИ ТЕРРИТОРИИ
САДОВОДЧЕСКОГО (ДАЧНОГО) ТОВАРИЩЕСТВА 229



УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

Приглашаем Вас принять участие в Международных научно-практических конференциях проводимых нашим центром.

Форма проведения конференций: заочная, без указания формы проведения в сборнике статей;

По итогам конференций издаются сборники статей. Сборникам присваиваются соответствующие библиотечные индексы УДК, ББК и международный стандартный книжный номер (ISBN)

Всем участникам высылается индивидуальный сертификат участника, подтверждающий участие в конференции.

В течение 10 дней после проведения конференции сборники статей размещаются на сайте aeterna-ufa.ru, а также отправляются в почтовые отделения для осуществления рассылки. Рассылка сборников производится заказными бандеролями.

Сборники статей размещаются в научной электронной библиотеке elibrary.ru и регистрируются в наукометрической базе **РИНЦ (Российский индекс научного цитирования)**

Стоимость публикации от 130 руб. за 1 страницу. Минимальный объем - 3 страницы

С информацией и полным списком конференций Вы можете ознакомиться на нашем сайте aeterna-ufa.ru

Научно-издательский центр «Аэтерна»

<http://aeterna-ufa.ru> +7 (347) 266 60 68 _____ info@aeterna-ufa.ru



ИННОВАЦИОННАЯ НАУКА

ISSN 2410-6070

Свидетельство о регистрации СМИ – ПИ №ФС77-61597

Договор о размещении журнала в НЭБ (РИНЦ, elibrary.ru)

№103-02/2015

Договор о размещении журнала в "КиберЛенинке" (cyberleninka.ru)

№32505-01

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

**Приглашаем Вас опубликовать результаты исследований в
Международном научном журнале «Инновационная наука»**

Журнал «Инновационная наука» является ежемесячным изданием. В нем публикуются статьи, обладающие научной новизной и представляющие собой результаты завершенных исследований, проблемного или научно-практического характера.

Периодичность выхода: 1 раз месяц. Статьи принимаются до 12 числа каждого месяца. В течение 20 дней после издания журнал направляется в почтовые отделения для осуществления рассылки.

Журнал размещён в научной электронной библиотеке **elibrary.ru** и зарегистрирован в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования)

Научно-издательский центр «Аэтерна»

<http://aeterna-ufa.ru>

+7 (347) 266 60 68

science@aeterna-ufa.ru

Научное издание

**НАУКА, ОБРАЗОВАНИЕ
И ИННОВАЦИИ**

**Сборник статей
Международной научно - практической конференции
25 июня 2016 г.**

В авторской редакции

Подписано в печать 29.06.2016 г. Формат 60x84/16.

Усл. печ. л. 15,30. Тираж 500. Заказ 152.

"OMEGA SCIENCE"

**Отпечатано в редакционно-издательском отделе
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКОГО ЦЕНТРА «АЭТЕРНА»
450076, г. Уфа, ул. М. Гафури 27/2**

<http://aeterna-ufa.ru>

info@aeterna-ufa.ru

+7 (347) 266 60 68